

UNIVERSITE CHEIKH ANTA  
DIOP DE DAKAR (UCAD)



CONFERENCE DES INSTITUTIONS  
D'ENSEIGNEMENTS ET DE RECHERCHES  
ECONOMIQUES EN AFRIQUE (CIEREA).



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES  
ET DE GESTION (FASEG)

# PROGRAMME DE TROISIEME CYCLE INTERUNIVERSITAIRE

(PTCI)

*Mémoire pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Approfondies (DEA)*

*SPECIALITE : Macroéconomie appliquée.  
OPTION : Economie Monétaire Internationale*

THEME :

*LES DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS  
DIRECTS ETRANGERS DANS LA ZONE UEMOA*

*Présenté et soutenu par :*

Zarzour Joseph Blaise François  
*11<sup>ème</sup> promotion*

*Sous la direction du :*

Pr. Moustapha KASSE

*Année académique 2005-2006*

*Je dédie ce mémoire à feus mon Père,  
mon Grand Père et  
Monsieur Philippe NDIOGOYE.*

# **REMERCIEMENTS**

Mes remerciements vont à toutes les personnes qui, par la grâce de DIEU ont guidé mes pas jusqu'à ce jour. Je veux nommer :

- Le Professeur Moustapha KASSE, mon encadreur.
- Tous mes professeurs d'université.
- Mr Chérif Sidy KANE.

Je veux aussi dire un grand merci à :

- Toute ma famille naturelle.
- Tonton Jean FAYE, tante Thérèse NDIAYE et famille.
- Tonton Léopold Sine et famille.
- Mme feu Philippe NDIOGOYE et famille.
- Toute la famille GABAIN de Rufisque.
- Tante Madeleine SARR et Vincent.
- Mes camarades de la onzième promotion.
- Tous mes aînés du PTCI.
- Tous mes amis et leurs familles respectives.
- Adeline et Virginie pour votre soutien.
- Tata Oumou BA de Fann Hock.
- Les familles FAYE et NDIOGOYE de Keur Massar.
- Les familles CISS et COLY de Popenguine.
- La famille NDIONE de Thiès.
- La famille THIANDOUM de Guédiawaye.
- Mr Eloi SARR et les membres de l'ONG CACSUP.
- Tous les membres de l'AJECART.
- Tous les membres du CECAM.
- Et à toutes les personnes qui de près ou de loin ont participé à la réalisation de ce travail : que Dieu vous bénisse tous!

# Sommaire

Introduction générale .....	1
<b>Chapitre 1 : Présentation et analyse de la situation socio-économique de l'UEMOA ....</b>	<b>7</b>
INTRODUCTION.....	7
<b>1. un rappel historique.....</b>	<b>7</b>
<b>2- les institutions de l'UEMOA.....</b>	<b>8</b>
<b>3-Aperçu géographique de l'UEMOA et environnement juridique.....</b>	<b>9</b>
<b>4- Les réalisations essentielles de l'UEMOA.....</b>	<b>13</b>
<b>5-Les potentialités économiques de l'UEMOA.....</b>	<b>17</b>
<b>6-L'évolution de la situation économique de l'union.....</b>	<b>19</b>
<b>7-Situation sociale et politique des pays de l'UEMOA.....</b>	<b>28</b>
<b>8-Perspectives économiques, monétaires et financières de l'UEMOA.....</b>	<b>29</b>
CONCLUSION.....	31
<b>Chapitre 2 : La revue de la littérature.....</b>	<b>33</b>
INTRODUCTION.....	33
<b>1- Les théories existantes.....</b>	<b>33</b>
<b>2- Etudes empiriques.....</b>	<b>46</b>
CONCLUSION.....	52
<b>Chapitre 3 : Analyse empirique des déterminants des investissements directs étrangers dans la zone UEMOA.....</b>	<b>53</b>

INTRODUCTION.....	53
<b>1- La méthodologie.....</b>	<b>53</b>
<b>2- La spécification du modèle.....</b>	<b>55</b>
<b>3- résultats et interprétations des tests économétriques.....</b>	<b>58</b>
<b>4- Les recommandations de politiques économiques.....</b>	<b>65</b>
CONCLUSION.....	74
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>75</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>78</b>

Annexes

## LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

	Page
Figure1 : présentation géographique de l'UEMOA.....	10
Tableau1 : données géographiques détaillées de l'UEMOA.....	10
Tableau2 : évolution du taux de croissance du PIB en volume (en %).....	20
Figure2 : évolution du taux d'investissement de l'UEMOA.....	20
Tableau3: évolution de l'indice harmonisé des prix à la consommation des pays de l'UEMOA.....	22
Tableau4: évolution des flux nets d'IDE dans l'UEMOA (millions de dollars).....	24
Tableau5: Flux d'IDE à destination des principales régions d'Afrique subsaharienne.....	25
Tableau6: flux d'IDE (%FBCF).....	25
Tableau7 : les variables du modèle et leur signe attendu.....	59

## ABREVIATIONS ET SIGLES UTILISES

- AEF** : Afrique Equatoriale Française
- AOF** : Afrique Occidentale Française
- BCEAO** : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- BOAD** : Banque Ouest Africaine de Développement
- CAE** : Communauté de l'Afrique de l'Est
- CEMAC** : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
- CFA (franc)** : Communauté Financière d'Afrique
- CNPE** : Comités Nationaux de Politique Economique
- CNUCED** : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
- FBCF** : Formation Brute de Capital Fixe
- FMI** : Fonds Monétaire International
- IDE** : Investissement Direct Etranger
- IDH** : Indice de Développement Humain
- NEPAD** : Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
- NTCI** : Nouvelle Théorie du Commerce International
- NTIC** : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
- OCDE** : Organisme de Coopération et de Développement Economiques
- OMD** : Objectifs du Millénaire pour le Développement
- OHADA** : Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires
- OLI** : Ownership Location Internalization
- OMC** : Organisation Mondiale du Commerce
- ONG** : Organisation Non Gouvernementale
- ONU** : Organisation des Nations Unies
- PAC** : Politique Agricole Commune
- PAS** : Programmes d'Ajustement Structurel
- PCS** : Prélèvement Communautaire de Solidarité
- PEC** : Programme Energétique Communautaire
- PER** : Programme Economique Régional
- PIB** : Produit Intérieur Brut
- PIC** : Politique Industrielle Commune

**PMC** : Programme Minier Communautaire  
**PNUD** : Programme des Nations Unies pour le développement  
**PME** : Petites et Moyennes Entreprises  
**PPTE** : Pays Pauvres Très Endettés  
**SIDA** : Syndrome Immunodéficient Acquis  
**SYSCOA** : Système Comptable Ouest Africain  
**TCI** : Taxe Conjoncturelle à l'Importation  
**TDP** : Taxe Dégressive de Protection  
**TEC** : Tarif Extérieur Commun  
**UMOA** : Union Monétaire Ouest Africain  
**UEMOA** : Union Economique et Monétaire Ouest Africain  
**ZFI** : Zone Franche Industrielle



**Résumé :** *L'intérêt que revêtent les IDE dans le financement du développement dans les PED a gagné de l'importance depuis que de nouvelles alternatives à l'endettement extérieur sont recherchées. En effet, devant l'impasse grandissante des différentes stratégies de réponse conçues pour conjurer le problème de la dette extérieure et eu égard aux effets pervers de ce mode de financement, il y a aujourd'hui un consensus pour admettre que les investissements directs étrangers pourraient constituer une solution efficace aux problèmes de financement d'une croissance durable.*

*Cette étude essaye de mener une réflexion sur la problématique d'attractivité des IDE dans l'UEMOA. Nous cherchons à comprendre quels sont les facteurs propres au pays de la zone UEMOA qui attirent les IDE afin de pouvoir prescrire des orientations de politiques économiques en vue de rendre plus attractive la zone.*

**Mots-clés :** *IDE, UEMOA, PED, attractivité, facteurs propres.*

**Abstract :** *The interest the FDI have in the development's financing in the developing countries have earned importance since new alternatives to external debt are looked for. Indeed, because of the everincreasing dead end of the different answer strategies conceived to implore the problem of the external debt and with consideration to the perverse effects of this type of financing, today there is a consensus which admits that the efficient solution to the problems of financing of a durable growth is to search through the foreign direct investments (FDI). Foreign direct investments bring host countries capital, productive facilities and technology transfers, as well as new jobs and management expertise.*

*This survey tries to carry out a reflection on the problems of attractivity the UEMOA zone for the FDI. We look for understanding what are the own factors of the UEMOA states members that attract the FDI in order to prescribe economical politics' orientations in sight of rendering more attractive the zone.*

**Keywords:** *FDI, UEMOA, developing countries, attractivity, own factors.*

## Introduction générale

« *L'ère du monde fini commence* », Paul Valéry

Cette phrase de Paul Valéry exprime certainement le mieux l'importance qu'a gagnée la globalisation dans tous les domaines des sciences sociales et plus particulièrement dans les discours économiques : le globe, après avoir été exploré de fond en comble, et une fois son partage effectué, son exploitation économique prend des ampleurs de plus en plus intenses. Aujourd'hui, la forme la plus remarquable qu'a prise l'exploitation du globe est l'investissement direct étranger qui a connu une certaine facilitation grâce à l'intégration très avancée des marchés financiers<sup>1</sup>. En effet, selon Bourguinat (1992) et Chesnais (1996), le plus mondialisé des marchés est sans doute le marché financier auquel prennent part les banques et autres opérateurs spécialisés<sup>2</sup>.

Mais le degré d'intégration des marchés financiers à travers le monde s'est surtout accentué durant les années 1990. Le niveau très élevé des flux de capitaux privés durant cette même période en est une parfaite illustration. Parmi ces mouvements de capitaux, l'intérêt porte essentiellement sur les investissements directs étrangers (IDE), non seulement pour les transferts de technologie qu'ils entraînent mais aussi parce qu'ils constituent une source stable de financement n'entraînant pas un effet d'endettement. Il y a des avantages relatifs des IDE par rapport aux prêts internationaux du point de vue de l'ajustement de la balance des paiements. En effet, les placements en actions ne requièrent des paiements que s'ils rapportent des profits, alors que la dette fait l'objet d'un paiement impératif quelque soit la situation économique. Le pays hôte peut aussi contrôler les paiements alors que les termes du service de la dette sont établis dans les marchés internationaux. Contrairement aux exigences du service de la dette (amortissements et intérêts), les profits des IDE sont fréquemment

<sup>1</sup> Les marchés financiers nationaux ont été peu à peu soumis à la règle des trois « d » : décloisonnement, déréglementation, désintermédiation. Et toute opération sur toute place locale est accessible à partir de n'importe quel endroit « téléconnecté » sur la planète financière en fonctionnement 5 jours sur 7.

<sup>2</sup> Sur ce marché financier unifié, circulent des produits mondiaux parfaitement mobiles, standards, même s'ils sont sophistiqués, substituables entre eux en permanence, tout autour de la planète : le décalage horaire fait qu'ils fonctionnent 24h/24.

réinvestis et seulement une partie est rapatriée. Avec les IDE, les deux risques : commerciaux et de change sont supportés par l'investisseur plutôt que par le pays hôte<sup>1</sup>.

Cette étude que nous allons mener porte sur les déterminants des investissements directs étrangers dans la zone UEMOA et s'inscrit dans un contexte assez riche. En effet, trois événements majeurs le marquent:

- ❖ le premier a trait à la volonté des institutions financières internationales de reléguer la dette publique au second plan. En effet, suite aux difficultés de paiements, auxquelles se sont confrontés beaucoup de pays en développement, dues au niveau insoutenable qu'a atteint la dette dans ces pays, les institutions de Bretton Woods ont décidé d'accorder à l'endettement public moins de poids qu'il n'en a eu dans le passé. C'est d'ailleurs dans cette lancée que les programmes d'ajustement structurel engagés dans la plupart des pays en développement ont œuvré.
- ❖ le second est lié à la naissance en Afrique du nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). En effet, ce nouveau plan de développement mis en place par les leaders africains accorde une place très importante au financement apporté par les capitaux privés notamment l'investissement direct étranger.
- ❖ le troisième se rapporte à l'initiative pour l'annulation de la dette publique des pays pauvres : depuis 1999, la communauté internationale a renforcé l'initiative en faveur des pays pauvres très endettés (PPTE) et s'est engagée à apporter un allègement ou une annulation complète de la dette aux pays qui feraient preuve de bonne volonté dans la gestion de leur économie et dans l'élaboration de programmes visant à réduire considérablement la pauvreté. L'objectif de cette initiative est de faire en sorte que la dette ne soit plus un obstacle à la réduction de la pauvreté. Et il est important de souligner que cette initiative entre en ligne de mire avec les objectifs du millénaire pour le développement (OMD). A ce jour, au moins quatre pays membres de l'UEMOA ont déjà bénéficié d'une annulation partielle ou totale de leur dette.

L'importance accordée à ce genre de capitaux a fait que dans la plupart des pays, une logique d'attraction des IDE s'est largement substituée aux politiques étatiques de restriction (des IDE). Cependant, le comportement des Etats vis-à-vis des investissements directs étrangers a souvent été changeant. Tantôt suspectés de mettre en péril l'indépendance nationale, tantôt attendus pour résoudre les problèmes d'emploi, ils ont fait l'objet de

---

<sup>1</sup> Obwona (1998)

politiques qui n'ont pas toujours eu les effets escomptés. Aujourd'hui, les pays hôtes rivalisent afin de proposer l'environnement juridique (code des investissements), les politiques économiques et les conditions de production les plus attractives. Certains états se livrent même au dumping social, fiscal et environnemental pour attirer les investissements étrangers. C'est ainsi qu'en Asie du Sud par exemple où les coûts de production sont faibles, beaucoup de réformes de politiques économiques y ont été entreprises pour attirer les capitaux étrangers. On a vu aux Etats – Unis et au Canada les représentants des mouvements ouvriers lutter pour que le flux d'investissement direct de leur pays à l'étranger soit limité. Dans beaucoup d'autres pays ce sont des programmes de privatisation et de promotion du secteur privé qui sont entrepris.

L'évolution de la situation socio-économique de l'ensemble de la zone UEMOA depuis 2000 n'augure en rien une amorce d'une croissance soutenue et durable capable de réduire significativement la pauvreté dans les années à venir. En effet, après des taux de croissance records atteints suite à la dévaluation du franc CFA en 1994 qui tournaient aux alentours de 5% par an, le taux de croissance de l'union est retombé à moins de 3% en 2003. Et le fait le plus inquiétant est que durant les cinq dernières années, ce taux est resté en dessous du taux de croissance démographique. Or pour réduire de façon considérable la pauvreté, des études de la banque mondiale ont révélée que le taux réel de croissance économique doit au moins atteindre 7% durant une longue période. Aujourd'hui, tous les pays de l'UEMOA sont classés parmi les pays pauvres très endettés (PPTE)<sup>1</sup>. Cette faiblesse de la croissance économique peut s'expliquer par plusieurs facteurs tels que la forte dépendance des économies des aléas climatiques, le faible niveau de développement des secteurs secondaire et tertiaire des économies composant l'union. Mais le facteur explicatif le plus saillant est la faiblesse récurrente du taux d'investissement moyen pour l'ensemble des pays qui n'a pas dépassé 17% entre 1995 et 2003<sup>2</sup>. Quand un pays souffre d'un manque de ressources ou d'épargne, il sera aussi confronté à un gap d'échange extérieur qui sera comblé par une entrée de capitaux étrangers. En termes macroéconomiques, lorsque les dépenses gouvernementaux et les investissements privés dépassent le revenu du gouvernement et l'épargne privée (gap de ressources), ce déséquilibre interne se répercutera à travers un déséquilibre extérieur. Le recours à l'intermédiation financière est alors nécessaire pour financer ce déficit. Il peut se régler par le crédit accordé par les agences multilatérales de prêt,

---

<sup>1</sup> Voir tableau 9 annexe.

<sup>2</sup> Voir tableau 10 annexe.

les banques commerciales et les institutions de Bretton Woods ou par les investissements étrangers. Tandis que les sources antérieures de capitaux étrangers sont stagnantes ou en déclin, les IDE constituent un potentiel considérable. D'où tout l'intérêt que peut revêtir notre étude.

La disponibilité des capitaux est donc un facteur très important dans la mise en œuvre du processus de développement. Beaucoup de pays l'ont compris à tel point qu'ils n'hésitent pas à se livrer concurrence pour attirer les capitaux étrangers. Et aujourd'hui l'intérêt porte surtout sur les investissements directs étrangers (IDE) qui en plus du financement qu'ils représentent, entraînent des transferts de technologies. A l'instar des autres pays en développement, les autorités de l'UEMOA, ont elles aussi tenté de les attirer par l'adoption du code des investissements, la création de zones franches industrielles, les programmes de privatisation, la mise en œuvre du pacte de convergence, de stabilité et de solidarité, l'ouverture économique, l'harmonisation des droits des affaires<sup>1</sup> etc. Pour accroître la confiance des investisseurs étrangers, les pays-membres de l'UEMOA ont aussi conclu des accords bilatéraux en matière d'investissements et d'impôts et adhéré à des accords multilatéraux relatifs à l'IDE<sup>2</sup>. D'où tout l'enjeu que représente la disponibilité de ce genre de capitaux pour le développement.

. En effet, les difficultés économiques auxquelles sont confrontés les économies en développement à la fin des années 1970 et au début des années 1980 ont favorisé la mise en place de programmes d'ajustement structurel sous l'égide des institutions de Bretton Woods. Ces programmes visaient essentiellement à rendre plus attrayantes et plus compétitives les économies dans lesquelles ils ont été appliqués afin de mieux les ouvrir au monde. L'intégration économique exprimée à travers la création de l'UEMOA combinée aux effets positifs attendus de la dévaluation ont permis de renforcer la consolidation du cadre macroéconomique (adoption de politiques économiques harmonieuses) et extension des espaces économiques nationaux restreints en un marché unique élargi et éventuellement plus intéressant pour les investisseurs étrangers. Si aujourd'hui les flux des capitaux étrangers sont devenus l'une des principales sources de financement dans les pays en développement, l'Afrique (l'UEMOA en particulier), reste toujours à l'écart de ce genre de financement. Cela est d'autant plus préoccupant que l'aide publique au développement qui, non seulement est

---

<sup>1</sup> Mathieu Koukpo (2005)

<sup>2</sup> Voir tableau 8 annexe

une source aléatoire de financement, est en déclin mais aussi que les institutions financières internationales veulent reléguer la dette publique au second plan. Selon l'OCDE, le montant brut des transferts d'aide officielle au développement est tombé de 14 milliards de dollars en 1990 à 10,7 milliards de dollars en 1996 et cette tendance baissière s'est prolongée jusqu'en 1998.

A cela, vient s'ajouter une faiblesse persistante et une évolution erratique des taux d'épargne intérieure des pays de l'UEMOA qui tournaient en moyenne aux alentours de 7% du PIB entre 1990 et 1995<sup>1</sup>. L'évolution négative des termes de l'échange a aggravé la situation et l'écart entre épargne et investissement n'a cessé de se creuser, ce qui a eu pour conséquence une dépendance plus forte de la région à l'égard des financements extérieurs nécessaires pour son développement. Pour ce qui est de l'Afrique de l'Ouest, les données disponibles font apparaître que l'épargne intérieure brute moyenne de la sous-région n'a jamais dépassé les 12% du PIB et que des taux supérieurs à 15 % n'ont été observés qu'en Côte d'Ivoire (23,1 %), en Guinée (15,2 %) et au Nigeria (18,4 %). Or cette faiblesse de l'épargne intérieure constitue un signe annonciateur de la dépendance en capitaux vis-à-vis de l'extérieur des pays de l'UEMOA dans leur quête d'une croissance durable. Le constat est qu'aujourd'hui, la zone UEMOA est loin d'être attractive pour les investisseurs étrangers. Le niveau des IDE est encore très faible et cela nous amène à nous poser la question de savoir : *quels sont les déterminants des entrées d'IDE dans la zone UEMOA ?* C'est seulement après avoir étudié empiriquement les facteurs susceptibles de favoriser l'entrée d'investissements étrangers que nous tenteront d'apporter une réponse à une autre question centrale du problème à savoir si :

*Aujourd'hui, face à la volonté des institutions internationales de reléguer la dette publique au second plan et face à l'instabilité de l'aide publique au développement, n'est il pas possible pour les pays de l'UEMOA de se focaliser sur les IDE comme principale source de financement de leur développement ?*

Il est évident que le développement fulgurant qu'ont connu les investissements étrangers, a quelque peu ignoré l'Afrique, et dans une plus large mesure les pays de la zone UEMOA. En effet, le montant des IDE dans les pays en développement est passé de 5,1 milliards de dollars en 1980 (soit 6% des flux globaux de capitaux) à 90,3 milliards de dollars

---

<sup>1</sup> Source world development indicators 2005.

en 1995 (soit 39% des flux globaux de capitaux)<sup>1</sup>. Alors que d'après le rapport de la CNUCED en 1997, la part de l'Afrique toute entière dans l'IDE mondial était estimée à 5,3 milliards de dollars. La part de l'Afrique subsaharienne étant de 3,6 milliards de dollars qui se sont essentiellement dirigés vers les pays pétroliers comme le Nigeria et les pays ayant connu un niveau de développement relativement élevé tel que l'Afrique du sud. C'est ainsi qu'en 1997 le Nigeria a reçu 1,7 milliards de dollars, l'Afrique du sud 330 millions, l'Angola 290 et le Ghana 255. On peut donc facilement imaginer à partir de ces données la faiblesse des investissements directs étrangers entrants dans la zone UEMOA.

Notre travail va s'articuler autour de trois chapitres. Dans le premier, nous ferons une analyse de la situation économique de la zone UEMOA tout en mettant l'accent sur le comportement des IDE et les facteurs qui peuvent leur être favorables ; dans le second chapitre, nous présenteront une revue théorique et empirique de la littérature portant sur les déterminants des IDE ; et puis dans le dernier nous développerons notre étude empirique sur les déterminants des IDE dans la zone de l'UEMOA et prescrirons les orientations de politique économique qui en découleront .

---

<sup>1</sup> Source CNUCED 1997

# Chapitre 1 : Présentation et analyse de la situation socio-économique et commerciale de l'UEMOA

## INTRODUCTION

L'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) a été créée par le Traité signé à Dakar le 10 janvier 1994 par les Chefs d'Etat et de Gouvernement de sept pays de l'Afrique de l'Ouest ayant en commun l'usage d'une monnaie commune, le franc CFA. Il s'agissait du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, du Mali, du Niger, du Sénégal et du Togo. Aujourd'hui, l'UEMOA regroupe huit états membres (depuis l'intégration de la Guinée Bissau en 1997) avec une superficie totale de 3 509 610 km<sup>2</sup> pour une population totale estimée à environ 74 millions d'habitants. Avec un taux d'inflation moyen annuel de 2,9%, un taux de croissance réelle du PIB de 1,6%, un taux de croissance démographique de 2,8% et un PIB nominal de 20 711,8 milliards de franc CFA, L'UEMOA fait partie des grands ensembles sous régionaux africains les plus réussis.

Parmi les effets majeurs attendus de l'intégration régionale, on peut citer l'attractivité des investissements étrangers, aspect vital pour des pays en quête de ressources financières stables et durables ainsi que la diversification des structures de production et d'exportation. L'intégration régionale apporterait une certaine «crédibilité» aux mesures de politiques économiques (moins de risque de réversibilité) et pourrait avoir ainsi un effet bénéfique sur l'attractivité des capitaux étrangers.

Cependant, malgré cette réussite dans son processus d'intégration, elle est encore loin d'être une chasse gardée pour les investisseurs étrangers.

### 1- Un rappel historique

Les relations régionales sont anciennes dans les pays du Sud. En Afrique, elles s'exerçaient sous la forme d'échanges commerciaux transsahariens et de mouvements de populations. Ces relations se sont institutionnalisées avec la colonisation au cours de laquelle les pays ont été regroupés dans des ensembles sous-régionaux pour des raisons économiques ou politiques. On peut citer l'Afrique Occidentale Française (AOF), l'Afrique Equatoriale Française (AEF), la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), la Fédération de Rhodésie-



Nyassaland. Au moment des indépendances, ces grands regroupements ont cédé et l'Afrique a été scindée en 45 pays dont 35 avec moins de 10 millions d'habitants. Les inconvénients tant économiques (économies d'échelle insuffisantes, manque de coordination des politiques économiques) que politiques (pouvoir de négociation réduit au niveau international) de cette «balkanisation» ont incité les pays africains à tenter des coopérations régionales. Au début des années 90, on enregistrait l'existence d'environ 200 organismes régionaux, pour la plupart intergouvernementaux. Les économies demeurent marquées par une extraversion due au seul développement des cultures de rente (agricoles ou minières) qui limite les complémentarités.

L'Union monétaire ouest africaine (UMOA) créée en 1972, a évolué vers l'UEMOA (Union économique et monétaire ouest africaine) par traité signé le 10 janvier 1994 par les chefs d'état et de gouvernement du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, du Mali, du Niger, du Sénégal et du Togo. Le Traité est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> août 1994, après sa ratification par les Etats membres. Le 02 mai 1997, la Guinée-Bissau est devenue le 8<sup>e</sup> Etat membre de l'Union. L'UEMOA est représentée par un logo symbolisant la croissance, l'union, la solidarité et la complémentarité entre les Etats côtiers et les Etats sahéliens. Le logo représente deux formes dynamiques et elliptiques qui malgré leurs spécificités, s'entremêlent pour exprimer deux notions fortes, la solidarité et la complémentarité des Etats et des peuples de l'Union. Cette solidarité et cette complémentarité sont prêtes à se libérer dans un mouvement d'ascension continue qui conduira à l'épanouissement économique, social et culturel de ses populations respectives.

L'UEMOA vise l'harmonisation du cadre légal et réglementaire, la création d'un marché commun, la surveillance multilatérale des politiques macroéconomiques, la coordination des politiques sectorielles nationales dans les principaux domaines d'activité économique, sur le modèle du traité de Maastricht. L'union douanière est entrée en vigueur en 2000.

## **2- Les institutions de l'UEMOA**

La gestion des unions monétaires repose sur une organisation institutionnelle structurée permettant de concilier la centralisation des opérations monétaires et la prise en compte des impératifs économiques et politiques propres à chacun des pays membres<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Voir Organigramme, Annexes.

Les institutions de l'UEMOA sont constituées par les organes de directions, les organes de contrôle juridictionnel, les organes de contrôle parlementaire, les organes consultatifs et les institutions spécialisées autonomes. (Nous renvoyons le lecteur à l'annexe pour une explication plus détaillée des fonctions de chacun de ces organes).

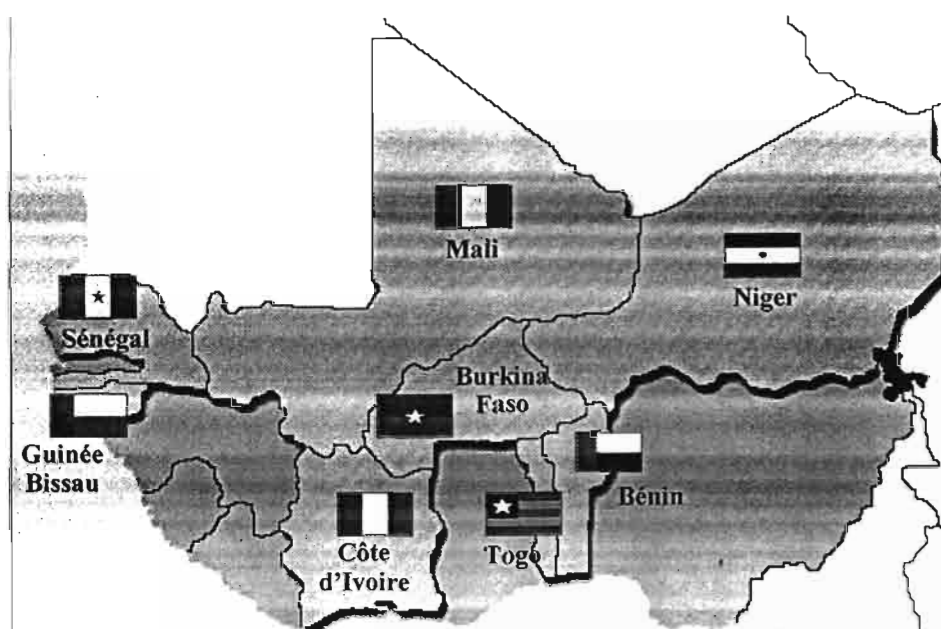
### **3- L'aperçu géographique de l'UEMOA et l'environnement juridique**

#### **3-1- L'aperçu géographique**

Composée de huit états membres, l'UEMOA couvre une superficie de trois millions cinq cent neuf mille six cent dix (3 509 610) km<sup>2</sup>. Trois de ces pays sont enclavés : il s'agit du Burkina Faso, du Mali et du Niger. L'essentiel de la zone est composé de reliefs modestes, peu accidentés avec de grands bassins intérieurs. Les reliefs les plus élevés se situent en dessous de 2000 m d'altitude alors que les surfaces planes sont en deçà de 500 m. le point culminant est au Niger avec notamment le mont Greboun (1944 m) tandis que la Guinée Bissau est complètement plane avec une absence totale de relief accidenté. La diversité climatique est surtout dominée par le type tropical et soudanien. La végétation reste très liée au type de climat sévissant dans le milieu. Ainsi, nous pouvons rencontrer la savane dans les pays sahéliers (Sénégal, Mali, etc.) et la forêt en Côte d'Ivoire et en Guinée Bissau où le climat est beaucoup plus humide.

La population de l'UEMOA en 2003, était évaluée à soixante-dix-sept millions huit cent quarante-cinq mille (77 845 000) habitants dont plus de 20% se trouve en Côte d'Ivoire. C'est une population très jeune avec près de 50% constituant la frange des moins de 20 ans. La densité moyenne de l'union relativement faible (22,2 habitants/km<sup>2</sup>) masque une répartition très inégale de la population selon les pays : 10 habitants/km<sup>2</sup> au Niger, plus de 50 habitants/km<sup>2</sup> en Côte d'Ivoire et au Bénin alors qu'au Togo cette densité se chiffre à 80 habitants/km<sup>2</sup>. Le taux de croissance démographique varie entre 1,9% en Côte d'Ivoire et 3% au Niger. La population rurale varie entre 83,1% au Burkina Faso et 52% au Sénégal. Seulement Dakar et Abidjan ont des populations dépassant un million d'habitants. Le tableau suivant fourni les détails sur les données géographiques de l'union.

**Figure1: présentation géographique de l'UEMOA**



**Source : commission de l'UEMOA, 2004**

**Tableau1 : données géographiques détaillées de l'UEMOA**

Pays	Superficie	Population en 2003	Densité	Taux de croissance
	(km <sup>2</sup> )	(millions)	(habitants/km <sup>2</sup> )	Démographique
Bénin	115 762	6,736	58,2	2,7
Burkina Faso	274 122	13,002	47,4	3
Côte d'Ivoire	322 463	16,631	51,6	1,9
Guinée Bissau	36 125	1,493	41,3	3
Mali	1 240 192	13,007	10,4	3,4
Niger	1 267 000	11,972	9,5	3,6
Sénégal	197 161	10,095	51,2	2,5
Togo	56 785	4,909	86,5	2,3
<b>UEMOA</b>	<b>3 509 610</b>	<b>77,845</b>	<b>22,2</b>	<b>2,8</b>

**Source : commission de l'UEMOA, 2004**

## **3-2- L'environnement juridique de l'UEMOA**

### **3-2-1- La politique commerciale commune vis-à-vis des Etats tiers**

L'objectif de la politique commerciale commune est de consolider et de rendre attractif, du point de vue des investissements, le marché régional induit par l'Union douanière. Les actions entreprises à cet effet visent tant à assurer une participation efficiente de l'Union au système commercial multilatéral de l'OMC, qu'à élargir les débouchés des entreprises de l'Union par la conclusion d'accords bilatéraux en matière commerciale et d'investissements.

Ainsi, au plan multilatéral, tenant compte de l'accent mis par le Traité sur le respect des règles et principes de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), l'Union a procédé à la notification de son Traité à l'OMC et a entrepris des démarches en vue de la notification du Règlement portant valeur en douane des marchandises. Les notifications des autres textes communautaires relevant de la politique commerciale seront effectuées progressivement, au fur et à mesure de leur adoption. C'est, en particulier, le cas du projet de Règlement portant Code antidumping de l'Union, sur lequel un atelier s'est tenu au cours du deuxième semestre 2000. Ce texte, reprend pour l'essentiel les dispositions de l'Accord de l'OMC et s'inspire également du Code antidumping en vigueur dans l'Union Européenne. Il est également prévu, maintenant que le dispositif complémentaire du TEC est adopté, de renégocier avec l'OMC une liste commune de concessions, en substitution des listes individuelles déposées par les Etats membres auprès de l'organisation.

Au plan bilatéral, l'Union a entrepris de substituer progressivement des Accords communautaires aux Accords bilatéraux conclus individuellement par les Etats membres avec des pays tiers. Dans ce cadre, l'Union a engagé des négociations en vue de conclure un Accord pour le développement des relations de Commerce et d'Investissement avec trois pays, à savoir les Etats-Unis d'Amérique, le Royaume du Maroc et la République Tunisienne.

### **3-2-2- La législation communautaire de la concurrence**

Tenant compte de la structure oligopolistique des marchés nationaux et de leur cloisonnement, lié tant aux comportements anticoncurrentiels des entreprises que des Etats membres, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement de l'Union a prescrit, lors de sa réunion tenue à Lomé en décembre 1999, « l'adoption diligente et l'application effective d'une réglementation communautaire sur la concurrence, de manière à conforter l'Union

douanière et la politique commerciale commune ». Dans le cadre de la mise en oeuvre de cette décision, la Commission a élaboré un projet de législation communautaire de la concurrence, dont l'objectif essentiel est d'assurer le fonctionnement correct du marché commun, et la répartition optimale et efficace des ressources, au bénéfice des consommateurs, des utilisateurs de produits intermédiaires et de l'économie dans son ensemble. Ce projet s'articule, conformément aux dispositions du Traité, autour de quatre axes principaux :

- l'interdiction des accords entre entreprises, des décisions d'associations d'entreprises et des pratiques concertées entre entreprises, ayant pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'Union ;
- l'interdiction d'exploiter de façon abusive une position dominante sur une partie significative du marché commun ;
- l'interdiction des aides accordées par les Etats, ou au moyen de ressources d'Etat, sous quelque forme que ce soit, lorsqu'elles faussent ou sont susceptibles de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions ;
- les pratiques anticoncurrentielles imputables aux Etats: ceux-ci s'interdisent, notamment, d'édicter ou de maintenir quelque mesure contraire aux règles et principes de concurrence prévus à l'article 88 du Traité.

La Commission, organe supranational, est chargée d'assurer, sous le contrôle de la Cour de Justice, l'application des règles communautaires de concurrence, de délivrer, dans des conditions bien précises, des dérogations ou des exemptions, et de prendre, le cas échéant des sanctions contre les auteurs de pratiques anticoncurrentielles.

La mise en place de cette politique prescrite par les plus hautes Autorités de l'Union est un signal fort à l'attention de la communauté internationale des hommes d'affaires, traduisant la ferme volonté d'édifier au sein de l'UEMOA un marché sous-régional véritablement intégré, transparent et à l'intérieur duquel la sécurité juridique est pleinement garantie pour les entreprises opérant sur le territoire de l'Union. Il était prévu que le projet de législation sur la concurrence, entre en vigueur à partir du 1er janvier 2000.

#### **4- Les réalisations essentielles de l'UEMOA**

##### **4-1- La surveillance multilatérale des politiques macro-économiques**

###### **4-1-1 Les fondements de la Surveillance Multilatérale**

L'une des innovations majeures du schéma d'intégration de l'UEMOA est l'instauration d'un dispositif de surveillance multilatérale des politiques macroéconomiques des Etats membres. La surveillance multilatérale est le cadre communautaire de définition et de contrôle des politiques macro-économiques des Etats membres. Elle vise surtout à assurer une convergence durable des politiques et des performances économiques de ces Etats et à établir les bases d'une croissance de leurs économies, qui soient compatibles avec les contraintes de la politique monétaire commune. La mise en oeuvre du mécanisme de surveillance multilatérale se fait notamment à travers l'élaboration et la publication de rapports semestriels d'exécution permettant d'établir la situation des économies nationales et celle de l'Union, au regard des objectifs communautaires en matière de croissance soutenue du revenu moyen, de répartition des revenus, de solde soutenable de la balance des paiements courants et d'amélioration de la compétitivité internationale des économies de l'Union.

###### **4-1-2- La mise en oeuvre de la Surveillance Multilatérale**

Les objectifs communautaires, les principes de base et les modalités de la mise en oeuvre de la surveillance multilatérale ont été fixés aux articles 64 à 75 du Traité. Ce mécanisme communautaire de coordination, repose essentiellement sur trois éléments :

- ❖ la définition d'un ensemble de règles de base et d'une batterie d'indicateurs statistiques, appelés critères de convergence, en vue de fixer des normes aux politiques économiques nationales ;
- ❖ le cadre institutionnel, dont les Comités Nationaux de Politique Economique (CNPE) sont des relais de la Commission pour la gestion d'un système crédible et transparent d'informations permettant de surveiller le respect des normes établies et, le cas échéant, de prévenir ou d'identifier les dérapages ;
- ❖ l'élaboration et la publication d'un rapport semestriel d'exécution de la surveillance multilatérale permettant la mise en oeuvre éventuelle d'un processus souple de consultation et de coordination des Etats membres, qui peut aboutir à des prises de décision assorties d'incitations, positives ou négatives.

#### 4-1-3- Les résultats enregistrés à fin 1999

Les résultats obtenus par les Etats membres de l'Union au cours de la période 1993-1999 indiquent que des efforts d'assainissement du cadre macro-économique ont été accomplis, tant dans le domaine des finances publiques, que dans celui de la maîtrise de l'inflation. Une meilleure structure des dépenses publiques a été obtenue grâce à une bonne maîtrise de l'évolution des dépenses courantes primaires, notamment celles relatives à la masse salariale. Cette orientation de la politique budgétaire a favorisé l'apparition d'une épargne budgétaire, qui a permis de renforcer les dépenses d'investissement sur ressources internes et de dégager des excédents primaires en vue d'éviter une explosion de la dette publique. Peuvent être citées, à titre d'illustration, les performances que voici :

- **Le ratio masse salariale sur recettes fiscales** est passé de 69,4 % pour l'ensemble de l'UEMOA en 1993 à 36,9 %, en 1999 ; la norme communautaire, fixée au départ à 50%, est de 40% depuis 1998 ;

- **le ratio investissements publics financés sur ressources internes rapportés aux recettes fiscales** : de 11% en 1993, il est passé à 21,4% en 1998, avant de redescendre à 18 % en 1999, la norme communautaire minimale étant de 20 % ; ce ratio vise à contraindre les Etats à dégager davantage de ressources pour assurer le financement des investissements qui constituent le moteur de la croissance économique ;

- **le rapport solde primaire de base sur recettes fiscales** doit être supérieur ou égal à 15% : il décrit la capacité de l'Administration publique à exécuter les dépenses primaires de base avec les recettes budgétaires, tout en dégagant un excédent couvrant au moins les intérêts de la dette ; les efforts déployés ont permis de redresser considérablement le niveau de ce ratio qui est passé de 9,3% en 1993 à 17,6% en 1999 ;

- **les arriérés de paiement intérieurs et extérieurs**, qui doivent être négatifs ou nuls, ont été réduits sur la période 1993-1999, en moyenne de 118 milliards de francs CFA par an pour l'ensemble de l'Union ;

- **le taux d'inflation annuel moyen** : la tendance est à la baisse des prix ; les performances des Etats se sont situées en moyenne à 0,2% en 1999, pour une norme communautaire de 3% au maximum par an.

#### **4-2- Le Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité entre les Etats membres de l'UEMOA**

Le Pacte de convergence, de stabilité de croissance et de solidarité entre les Etats membres de l'UEMOA, adopté par Acte additionnel N° 04/99 du 08 décembre 1999, est défini comme un engagement souscrit par les Etats membres, en vue de renforcer la surveillance multilatérale de leurs politiques macroéconomiques, en particulier budgétaires, grâce à la définition de modalités précises d'adoption, de mise en oeuvre et d'évaluation de programmes pluriannuels de convergence, de stabilité et de croissance et d'un mécanisme de sanctions. Dans le cadre de la mise en oeuvre du Pacte, les Etats membres doivent élaborer des programmes pluriannuels qui sont soumis à l'adoption du Conseil des Ministres sous forme de décision, après avis de la Commission. Ces programmes doivent permettre la réalisation, à moyen terme, des valeurs de référence retenues pour les critères de convergence définis dans le Pacte. En vue de favoriser une mise en oeuvre harmonieuse du Pacte, le Conseil des Ministres a adopté des actes juridiques relatifs :

- aux modalités de mise en oeuvre du Pacte ;
- à la définition des indicateurs du tableau de bord dans le cadre de la mise en oeuvre du Pacte;
- à la définition d'un calendrier opérationnel pour la mise en oeuvre du Pacte.

#### **4-3- Les réalisations au titre du marché commun**

L'état des réalisations au titre du Marché Commun est essentiellement marqué par la mise en oeuvre des réformes devant transformer les espaces économiques nationaux des Etats membres en une union douanière, première étape vers la réalisation du marché commun. A l'appui de l'Union douanière, d'autres actions ont été menées ; elles visent à la mise en place d'un marché financier régional, d'une politique commerciale commune, d'une législation communautaire de la concurrence, et la libre circulation des personnes.

#### **4-4- L'union douanière de l'UEMOA**

Pour réaliser l'union douanière de l'UEMOA, deux chantiers de réformes ont été mis en oeuvre, à savoir, la libéralisation du commerce intracommunautaire et le Tarif Extérieur Commun (TEC).



*S'agissant du premier volet*, les réductions tarifaires sur les échanges intra-UEMOA ont été opérées comme suit :

a) Pour les produits de cru et de l'artisanat traditionnel, la libre circulation, en franchise des droits et taxes d'entrée, a été effective dès le 1er juillet 1996.

b) Pour les produits industriels originaires agréés, la réduction s'est opérée de façon progressive, du 1er juillet 1996 au 31 décembre 1999, soit un abattement sur les droits et taxes d'entrée de :

- 30 %, à partir du 1er juillet 1996,
- 60 %, au 1er juillet 1997,
- 80 %, le 1er janvier 1999,
- 100 %, depuis le 2000.

Les produits industriels originaires non agréés bénéficient d'une réduction de 5% sur les droits et taxes d'entrée depuis le 1er juillet 1996. Ce calendrier de désarmement tarifaire interne a été bien respecté, et depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, la réduction de 100% est appliquée dans tous les Etats membres, à l'exception de la Guinée-Bissau, ce qui traduit, si besoin était, la volonté d'effectuer les réformes nécessaires pour faire face aux échéances de la mondialisation.

*Le deuxième volet de l'Union douanière, qui est le Tarif Extérieur Commun (TEC)*, est entré en vigueur depuis le 1er janvier 2000. Il se veut un instrument d'insertion réussie des économies des Etats membres dans l'économie mondiale. A cet effet, le TEC se caractérise par quelques principes et objectifs, dont :

- la simplification des systèmes tarifaires en vigueur dans l'Union,
- l'ouverture de l'Union sur l'économie mondiale,
- la protection de la production communautaire,
- la lutte contre les détournements de trafic.

L'architecture du TEC comprend trois droits et taxes à caractère permanent et deux taxes temporaires. Le Droit de Douane, dont le taux est fixé à 20 % maximum, la Redevance Statistique de 1% et le Prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS) de 1 %, constituent les droits et taxes à caractère permanent. Les taxes non permanentes sont la Taxe Dégressive de Protection (TDP) et la Taxe Conjoncturelle à l'Importation (TCI). Elles sont destinées à apporter une protection complémentaire aux filières affectées par la réforme. Le dispositif comprend par ailleurs un système de valeur de référence sur certains produits, pour,

notamment, lutter contre le dumping, les subventions et les variations erratiques des cours mondiaux. La structure tarifaire du droit de douane comprend quatre taux, applicables en fonction de la nature des produits qui sont classés également en quatre catégories:

- 0 % pour la Catégorie 0,
- 5 % pour la Catégorie 1,
- 10 % pour la Catégorie 2,
- 20 % pour la Catégorie 3.

La catégorie 0 comprend une liste limitative de biens sociaux essentiels, notamment les médicaments et les livres. La catégorie 1 regroupe les biens de première nécessité, les matières premières de base, les biens d'équipement, et des intrants spécifiques. La catégorie 2 comprend les autres intrants et produits intermédiaires. La catégorie 3 se compose des biens de consommation finale et de tous les autres biens non repris ailleurs.

La mise en oeuvre de la réforme par les Etats membres de l'Union a été assurée par un plan de convergence échelonné sur une année et demie, allant du 1er juillet 1998 au 31 décembre 1999. A ce jour, la fiscalité globale de porte, qui atteignait un plafond de 65,5% est donc de :

- 2% pour les produits de la catégorie 0,
- 7% pour la catégorie 1,
- 12% pour la catégorie 2,
- 22% pour la catégorie 3.

## **5- Les potentialités économiques de l'UEMOA**

Les potentialités économiques de l'UEMOA sont considérables tant dans le domaine agro-pastoral, de la pêche que des secteurs minier et manufacturier.

L'agriculture qui emploie environ 65% de la population active constitue l'activité de base de l'économie. Alors que les terres arables disponibles sont estimées à près de 20 millions d'hectares, seulement 25% sont exploitées<sup>1</sup>. Les principales cultures sont le mil, le sorgho, le maïs, le riz paddy, l'igname, le manioc et la banane plantain. Cependant, à côté de ces principales cultures qui servent essentiellement à la consommation familiale, existent des produits d'exportation tels que le cacao, le café, l'arachide et le coton. L'expansion de la

---

<sup>1</sup> BCEAO, 1995

production du cacao et du café, principalement en Côte d'Ivoire, a hissé l'union respectivement à la première et à la quatrième places des producteurs mondiaux de ces biens. En effet, la Côte d'Ivoire est le premier producteur mondial de cacao avec près de 40 % de la production mondiale (1 403 milliers de tonnes lors de la campagne 1999/2000). La culture du coton est pratiquée dans tous les pays de l'union notamment au Mali, au Bénin et au Burkina. La qualité des fibres produites dans l'UEMOA est reconnue au niveau mondial. A côté de ces produits d'exportation, viennent s'ajouter l'huile de palme, l'ananas et le karité.

D'autres activités du primaire telles que la pêche, l'élevage et la sylviculture constituent des ressources pour l'union et elles présentent des potentiels énormes. En effet, les zones de savane (Burkina Faso, Mali, Niger, Sénégal) sont par excellence des milieux aux activités pastorales. La pêche industrielle est devenue une activité importante pour certaines économies de la région, en particulier pour le Sénégal dont les côtes sont parmi les plus poissonneuses du monde. Quant à la sylviculture, elle est essentiellement développée en Côte d'Ivoire.

Les états membres de l'UEMOA disposent également d'importantes ressources minières, notamment les phosphates, l'uranium, l'or et le gaz naturel. Les réserves d'or, estimées à près de 360 tonnes, se situent au Mali, au Burkina, en Côte d'Ivoire, au Niger et au Sénégal<sup>1</sup>. L'importance des réserves d'uranium du Niger, place ce pays au cinquième rang des producteurs mondiaux de cette ressource. L'UEMOA dispose également de gaz naturel dont les réserves découvertes au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Sénégal sont estimées à 30 milliards de m<sup>3</sup> et de pétrole au Bénin, en Côte d'Ivoire, au Niger et au Sénégal. Le phosphate étant essentiellement produit au Sénégal et au Togo. Par ailleurs, l'union exploite d'autres ressources minières mais dont le niveau des réserves est d'une moindre importance, il s'agit du manganèse, du marbre, le fer, le diamant, le chromate, la bauxite, le nickel, le zinc, le cuivre, le plomb et le titane.

Le secteur industriel est peu développé, voire embryonnaire. En effet, le secteur industriel apparaît relativement faible : il ne représente avec celui de la CEMAC que l'équivalent de 3 % environ de la production industrielle française.

---

<sup>1</sup> BCEAO, 1995

La situation économique de la Zone UEMOA est ainsi fortement influencée par les fluctuations des cours des matières premières sur les marchés mondiaux. Il est important de noter que malgré cette diversité de ressources dont dispose l'union, la situation sociale des populations n'est guère des meilleures.

## **6- L'évolution de la situation économique de l'union**

La situation économique et financière des Etats membres de l'Union a été caractérisée, au cours des années 80 et au début des années 90, par un ralentissement préoccupant de la croissance économique, une persistance de profonds déséquilibres des finances publiques et des paiements extérieurs courants, ainsi que par de vives pressions sur la monnaie.

### **6-1- L'évolution de la croissance**

La nouvelle impulsion donnée au processus d'ajustement des économies par la mise en oeuvre d'une stratégie globale, articulée autour de la modification de la parité du franc CFA et de la signature du Traité de l'UEMOA en 1994, a permis à l'Union, sur la période 1994-1998, de renouer avec la croissance économique, avec une meilleure maîtrise des pressions inflationnistes et une réduction des déséquilibres des finances publiques. Ainsi, l'activité économique s'est significativement redressée, enregistrant une progression moyenne de 5,1 % par an. Cette reprise de l'activité s'est estompée à partir de 1999, suite à l'amplification des chocs exogènes, à la dégradation de l'environnement socio-politique dans certains pays et à la mise en oeuvre de politiques économiques inappropriées, réduisant ainsi le rythme d'expansion économique à 2,0 % en moyenne par an au cours de la période 2000-2003. Ce niveau de croissance demeure inférieur au croît démographique estimé à 3 %. Il est aussi en retrait par rapport au taux de croissance économique de 7 % requis pour lutter efficacement contre la pauvreté et qui permettrait d'atteindre en 2015 les Objectifs de Développement du Millénaire (ODM).

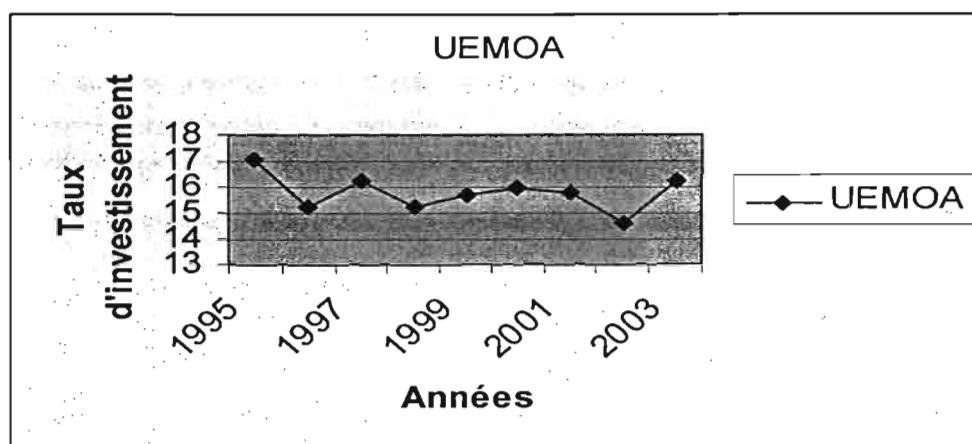
**Tableau2 : évolution du taux de croissance du PIB en volume (en %)**

Pays	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Bénin	4,6	5,9	5,7	4,6	4,7	4,9	6,2	4,4	3,9	2,7
Burkina Faso	4,5	7,5	4,8	6,4	6,3	1,6	6,8	4,6	8,0	4
Côte d'Ivoire	7,1	6,9	6,2	5,8	1,6	-2,3	0,1	-1,6	-1,7	1,6
Guinée-Bissau	3,8	4,8	6,5	-28,2	7,6	7,5	0,2	-7,1	0,6	2,2
Mali	1,8	6,7	4,9	8,1	5,7	-3,3	11,9	4,3	7,1	2,2
Niger	2,7	3,3	3,4	6,7	-1,6	-0,2	5,8	5,8	3	0,9
Sénégal	5,2	5,1	5,0	5,7	5,1	5,6	5,6	1,2	6,5	6
Togo	4,7	7,1	3,5	-2,3	2,4	-0,4	0,6	4,5	4,4	2,9
<b>UEMOA</b>	<b>5,6</b>	<b>6,4</b>	<b>5,6</b>	<b>5,4</b>	<b>2,9</b>	<b>0,2</b>	<b>3,9</b>	<b>1,5</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>

Source : base de données BCEAO, 2004

Le ralentissement remarqué de la croissance tient principalement de la situation socio-politique de la Côte d'Ivoire, à la baisse des cours des matières premières produites dans la zone et au recul des investissements. Ainsi le taux d'investissement est passé de 17,1% en 1995 à 16,3% en 2003 pour l'ensemble de l'union. Le graphique suivant retrace l'évolution du taux d'investissement de l'UEMOA entre 1995 et 2003.

**Figure2 : évolution du taux d'investissement de l'UEMOA**



Source : base de données BCEAO, 2004

L'analyse de l'évolution des taux de croissance des pays membres de l'union montre que le Bénin, le Sénégal et Burkina ont connu une croissance solide depuis la dévaluation du franc CFA, jusqu'en 2002 : 5% en moyenne entre 1999 et 2001. Mais cette embellie a connu

un coup de frein en 2002 dû principalement aux mauvaises conditions climatiques et à la chute du cours international du coton. Quant à l'économie malienne, elle a connu de bonnes performances entre 1999 et 2003 avec un taux de croissance moyen annuel de l'ordre de 5%. Cependant, en 2000, la crise qu'a connu son sous-secteur cotonnier (grève des producteurs et chute du prix mondial) a eu un impact négatif sur la croissance.

La Côte d'Ivoire et le Togo connaissent depuis 1997 des contres performances de leurs activités économiques. Cette tendance négative s'est aggravée en Côte d'Ivoire avec l'avènement de sa crise politique. Le Togo a néanmoins connu une reprise de la croissance en 2002 de l'ordre de 4,5% en moyenne, grâce à l'essor de ses activités aéroportuaires en raison de la crise socio-politique de la Côte d'Ivoire. La croissance économique du Niger est par contre la plus instable avec celle de la Guinée-Bissau.

Mais notons que malgré les quelques difficultés économiques connues par l'union, l'inflation a été relativement bien maîtrisée.

## **6-2- L'évolution de l'inflation**

Suite à la dévaluation de 1994, l'UEMOA a connu un boum inflationniste impressionnant de l'ordre de 36,6%, mais cette situation a très vite été maîtrisée par les autorités monétaires de l'union. En effet, dès 1995 le taux d'inflation a commencé à enregistrer une baisse continue et considérable, s'établissant même en dessous de 1% en 1999. Cependant, il faut noter que la maîtrise de l'inflation a varié d'un pays à l'autre. Les taux d'inflation ont fluctué entre 2,3% (Burkina Faso et Sénégal) et 5% (Mali) en 2002 et entre -3,5% (Guinée-Bissau) et 3,3% (Côte d'Ivoire) en 2003. Ce différentiel est essentiellement lié à l'évolution des prix des produits dans chaque état membres. Notons que la politique monétaire est rigoureusement laissée à l'appréciation de la BCEAO. Le niveau général des prix a progressé, en rythme mensuel, de 0,5% en janvier 2006. Cette évolution résulte du renchérissement des médicaments au Bénin, du relèvement des tarifs des transports au Burkina, de la hausse du prix du maïs au Togo et de l'impact des perturbations enregistrées dans l'approvisionnement des marchés en produits vivriers en Côte d'Ivoire, à la suite des manifestations du 16 au 19 janvier 2006. Par ailleurs, l'incidence de la fête de la Tabaski a accentué la hausse des prix. Toutefois, l'orientation baissière des prix des céréales dans la plupart des pays et l'amélioration de l'offre de légumes au Sénégal ont atténué la progression des prix.

Nonobstant, le rôle joué par les autorités monétaires, la faiblesse du niveau de l'inflation est aussi tributaire d'un certain allègement des finances publiques depuis la mise en œuvre du pacte de convergence.

**Tableau3: évolution de l'indice harmonisé des prix à la consommation des pays de l'UEMOA**

<b>Pays</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Bénin	53,9	3,1	6,8	1,8	5,6	0,3	4,2	4	2,4	1,5
Burkina Faso	24,7	7,8	6,9	-0,1	1	-1,1	-0,3	4,9	2,3	1,8
Côte d'Ivoire	32,5	7,1	3,5	5,2	2	0,7	2,5	4,3	3,1	3,3
Guinée- Bissau	19,3	49,7	65,6	16,8	10,8	-1,4	8,6	3,3	3,9	-3,5
Mali	31,9	8,7	2,8	0,9	3	-1,2	-0,7	5,2	5	-1,3
Niger	40,6	5,5	3,6	4,1	3,4	-2,3	2,9	4	2,6	-1,6
Sénégal	36,1	6	2,4	1,9	1	0,8	0,7	3	2,3	0
Togo	54	6,4	5,5	7,2	-1,4	-0,1	1,9	3,9	3,1	-0,9
<b>UEMOA</b>	<b>36,6</b>	<b>6,6</b>	<b>4</b>	<b>3,5</b>	<b>2</b>	<b>0,2</b>	<b>1,8</b>	<b>4,1</b>	<b>2,9</b>	<b>1,3</b>

Source : base de données de la BCEAO, 2004

### **6-3- L'évolution des finances publiques**

Le processus d'assainissement des finances publiques, qu'ont connu les états membres de l'Union entre 1994 et 1998, à la suite des fortes tensions enregistrées sur les trésoreries publiques au début des années 1990, semble s'essouffler. En effet, les dernières estimations laissent apparaître que le déficit budgétaire global, hors dons, se situerait à 4,2 % du PIB en 2003, après avoir été ramené de 9,6 % du PIB en 1993 à 4,4 % en 1996. Le taux de pression fiscale de l'Union n'a guère dépassé 15,0 %. De nouveaux arriérés de paiement ont été accumulés dans certains Etats membres. Le montant recensé en 2003 a été de 390,8 milliards dont 295,9 milliards au titre des arriérés de paiement extérieurs. Ces contre-performances sont globalement imputables à un assainissement insuffisant des finances publiques et à un arbitrage budgétaire généralement défavorable aux dépenses d'investissement.

En ce qui concerne la dette, son poids continue de peser lourdement sur la situation des finances publiques, constituant ainsi une contrainte supplémentaire au redressement de la situation économique et financière des Etats membres, en particulier en matière de développement des secteurs des infrastructures de base, de l'éducation, de la santé et d'adduction d'eau potable. En effet, le service de la dette absorbe près du tiers des recettes budgétaires totales de l'Union en 2003.

Face à l'insuffisance des ressources budgétaires dans un contexte de baisse de l'aide extérieure, les dépenses d'investissements publics se sont inscrites en recul de 1,0 % en moyenne par an depuis 1999 contre une hausse annuelle de 18,0 % sur la période 1994-1998. Quant au volume moyen annuel des concours extérieurs mobilisés au cours des quatre dernières années, en appui aux programmes économiques et financiers mis en oeuvre par les états de l'Union, il a été inférieur de plus d'un tiers à celui enregistré sur la période 1995-1998.

L'analyse de la situation des finances publiques laisse apparaître, au terme de l'année 2005, une amélioration par rapport aux réalisations de l'année précédente. Ainsi, le déficit global, base engagements, hors dons, de l'Union s'est établi à 4,0% du PIB contre 4,8% un an plus tôt. Les recettes totales se sont inscrites en hausse de 277,8 milliards ou 7,4%. Les dépenses et prêts nets se sont accrus de 167,9 milliards ou 3,5%, sous l'impact de la hausse de 4,0% des dépenses courantes. Les dépenses en capital sont ressorties à 1.507,5 milliards, contre 1.508,8 milliards en 2004, du fait essentiellement du recul des financements sur ressources externes. En effet, les dépenses d'investissement financées sur ressources externes se sont inscrites en baisse de 17,7 milliards, pour s'établir à 780,9 milliards, tandis que celles financées sur ressources internes ont atteint 726,6 milliards, soit une augmentation de 19,3 milliards. Rapportées aux recettes fiscales, elles ont représenté 20,6% en 2005 contre 21,2% en 2004.

#### **6-4- L'attraction des IDE**

##### **6-4-1- L'évolution des flux d'IDE**

Deux périodes doivent être distinguées dans l'analyse de l'évolution des flux d'IDE dans la zone UEMOA :



-au début des années 1990, les entrées d'IDE dans la zone sont très modestes. Ainsi sur la période 1990-1994 la moyenne totale des investissements étrangers dans la zone n'était que de 110 millions de dollars. Les politiques de réformes n'ont pas un effet très remarquable sur l'attractivité de la zone. D'autre part, l'instabilité socio-politique (grèves contre les mesures d'ajustement structurel, changement de régime) dans la plus part des pays de l'UEMOA pourrait être un facteur explicatif de la faiblesse des flux d'IDE ;

- cependant, à partir de 1995, ces flux ont connu un certain regain avec une moyenne de plus de 500 millions de dollars sur la période qui va de 1995 à 2003. L'observation du tableau suivant montre que sur cette même période, l'attractivité des pays de la zone vis-à-vis des IDE varie d'un pays à l'autre. La Côte d'Ivoire vient en première position avec plus de la moitié des flux nets entrant dans l'union, puis elle est suivie respectivement du Sénégal, du Mali et du Bénin. Les pays les moins attractifs ont la Guinée-Bissau, le Burkina Faso et le Niger.

**Tableau4:** évolution des flux nets d'IDE dans l'UEMOA (millions de dollars)

Pays	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03
Bénin	62	121	78	1	14	7	29	26	35	39	64	44	41	51
Burkina	1	1	3	3	18	10	17	13	10	13	23	9	8	11
Côte d'Ivoire	48	16	-231	88	78	212	269	415	380	324	235	273	230	179
Guinée-Bissau	2	2	6	3	0	0	1	12	4	9	1	1	1	2
Mali	6	1	-22	4	17	111	45	63	9	4	100	126	102	129
Niger	41	15	56	-34	-11	7	20	25	9	0	9	23	8	31
Sénégal	57	-8	21	-1	67	32	8	176	71	157	63	32	93	78
Togo	18	7	0	-12	15	26	17	21	30	43	42	64	75	20
<b>UEMOA</b>	<b>235</b>	<b>155</b>	<b>-89</b>	<b>52</b>	<b>198</b>	<b>405</b>	<b>406</b>	<b>751</b>	<b>548</b>	<b>589</b>	<b>537</b>	<b>572</b>	<b>558</b>	<b>501</b>

**Source :** global development finance, CD-ROM 2005

Malgré cette hausse observée des flux entrant d'IDE dans la zone de l'UEMOA durant la deuxième période, leur part dans les investissements totaux entrants dans l'Afrique reste toujours à l'état embryonnaire (voir tableau5).

**Tableau5:** Flux d'IDE à destination des principales régions d'Afrique subsaharienne

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>Afrique Subsaharienne</b>	3970	3815	8049	6417	9034	5756	13869	8133
Dont pays zone franc	104	161	433	822	938	894	1601	2238
Dont CEMAC	-395	-286	-365	196	218	380	1269	1687
<b>Dont UEMOA</b>	<b>405</b>	<b>406</b>	<b>751</b>	<b>548</b>	<b>589</b>	<b>537</b>	<b>572</b>	<b>558</b>

**Source:** CNUCED, World Investment Report 2003

De même la participation des IDE entrants à la formation brute de capital fixe (FBCF) des pays membres de l'UEMOA reste encore faible. En effet, à l'exception du Togo, du Mali et de la Côte d'Ivoire, le ratio IDE/FBCF est pratiquement insignifiant pour les autres pays (voir tableau6).

**Tableau6:** flux d'IDE (%FBCF)

Années	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bénin	2	8	7	9	9	15	10	9	13
Burkina Faso	2	2	2	1	2	4	2	1	1
Côte d'Ivoire	12	18	25	22	20	21	23	19	11
Guinée-Bissau	0	0	2	2	2	0	0	0	0
Mali	20	7	12	2	1	18	18	15	18
Niger	5	10	12	4	0	4	10	3	13
Sénégal	4	1	23	8	16	8	4	9	8
Togo	12	6	9	10	16	16	24	25	9

**Source:** World Development Indicator, CD-ROM 2005

Notons que les investissements directs étrangers entrants dans l'UEMOA proviennent essentiellement des pays de l'Union Européenne et particulièrement de la France. Mais les investisseurs de certains pays émergents tels que la Chine et l'Inde et même de pays africains comme l'Ile Maurice commencent à s'intéresser à la zone UEMOA. Ces investissements sont essentiellement tournés vers:

- le secteur primaire et en particulier le sous-secteur minier (exploitation des mines d'or, des phosphates etc.) ;
- le secteur secondaire avec l'agroalimentaire et la transformation des produits halieutiques, les produits pharmaceutiques, la production du ciment, le textile, l'emballage, la mécanique (unités de montage de voiture) et la métallurgie ;
- le secteur tertiaire avec les banques et les assurances, la distribution de l'eau, l'hôtellerie et la restauration, les transports, les télécommunications (avec récemment le phénomène des centres d'appel, et la téléphonie mobile), la distribution de biens d'équipement et de bien de consommation, les services informatiques et les hautes technologies, l'audiovisuel et les services portuaires.

Cependant, l'absence de statistiques sur la distribution sectorielle de ces IDE nous empêche d'effectuer une analyse plus poussée de cette répartition.

#### **6-4-2- Les politiques d'attraction des IDE mises en œuvres dans l'UEMOA**

A l'instar de la plupart des pays à travers le monde, des politiques en vue d'attirer des IDE ont été mises en œuvres tant au niveau national qu'au niveau régional dans la zone UEMOA. Sur le plan national on peut noter comme mesures adoptées :

- l'adoption ou la révision du code des investissements qui implique un traitement égal pour toutes les entreprises qu'elles soient nationales ou étrangères et qui garantit aux entreprises la liberté de gestion et de transfert de capitaux, la liberté d'entrée, de séjour, de circulation et de sortie. Tous les pays de l'union dispose de ce code depuis que le Bénin, le Sénégal et le Togo l'ont adopté en 1989 ;
- la création d'une zone franche industrielle dans certains états membres tels que le Sénégal en 1974 et le Togo en 1989. Ces zones franches industrielles visent à favoriser le développement des activités industrielles orientées vers l'exportation en garantissant aux entreprises bénéficiant de ses avantages, de meilleures conditions de compétitivité. Ceci peut avoir comme finalité d'augmenter le degré d'ouverture du pays et de par là, le rendre plus attractif ;
- la privatisation des entreprises publiques sous l'égide des institutions de Bretton Woods et dans une transparence totale ;
- la création d'un guichet unique pour une meilleure fluidité des formalités administratives pour la création d'entreprises, d'unité de production ou de distribution.

Au niveau régional, plusieurs mesures visant à favoriser l'attractivité des économies de l'union vis-à-vis des capitaux étrangers ont été mises en œuvre. Il s'agit notamment :

- ❖ l'harmonisation du droit des affaires concrétisée par le traité de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA) entré en vigueur en 1995 et l'adoption par les pays membres de l'union du Système Comptable Ouest Africain (SYSCOA) depuis 1998. l'objectif principal du traité de l'OHADA est de garantir la sécurité juridique des capitaux au sein des pays signataires ;
- ❖ la création d'un marché financier régional afin de favoriser de meilleures conditions de financement des activités;
- ❖ l'application du pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité en 1999, afin de promouvoir un cadre macro-économique et réglementaire sain, stable et transparent ;
- ❖ l'ouverture plus grande des marchés par la libéralisation des échanges dans la zone.

Cette dernière mesure, entrée en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, s'est opérée à travers :

- ✓ L'application de la nomenclature douanière commune arrêtée en juillet 1998.
- ✓ L'application du tarif extérieur commun (TEC).
- ✓ La suppression des droits de douanes sur les échanges intracommunautaires de biens primaires et de produits industriels « éligibles ».
- ✓ La mise en œuvre de mesures de sauvegarde communes.
- ✓ La mise en œuvre de la taxe dégressive de protection qui s'applique aux produits industriels et agroalimentaires.
- ✓ La taxe compensatoire d'importation de 10% qui s'applique lorsque les prix internationaux tombent en dessous d'un seuil fixé et révisé tous les six mois par la commission de l'UEMOA.
- ✓ Des valeurs de référence servant de base d'imposition pour un certain nombre de produits.

La mise en place du TEC a permis un abaissement des barrières tarifaires et la suppression des barrières non tarifaires dans tous les pays de l'union. Mesuré par l'indice synthétique du FMI, le degré d'ouverture aux échanges extérieurs s'est amélioré pour quatre des huit pays de l'UEMOA et l'ensemble de l'union est passé dans la catégorie des « pays ouverts <sup>1</sup> ».

Ces mesures adoptées aux niveaux régional et national peuvent constituer des signaux forts aux investisseurs étrangers. En effet, le cadre macroéconomique assaini permet a priori aux entreprises établies dans la zone de bénéficier du marché élargi et de plusieurs avantages fiscaux.

## **7- La situation sociale et politique des pays de l'UEMOA**

Sur le plan social, la pauvreté demeure une préoccupation quotidienne dans les Etats membres, phénomène aggravé par d'autres fléaux, tels que le sida, le paludisme, l'analphabétisme, etc. En effet, la plupart des indicateurs sociaux de l'Union sont à des niveaux peu satisfaisants. Le nombre de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté se situe à 45,0% en moyenne de la population totale. Le taux de mortalité infantile (0 à 1 an) est estimé à 103‰ contre 92‰ pour l'Afrique subsaharienne. Les taux de scolarisation primaire et secondaire se situent, respectivement, à 64% et 15%, contre 77% et 27% pour l'Afrique Subsaharienne. L'espérance de vie à la naissance est de 47 ans, au même niveau que celui de l'Afrique Subsaharienne. Le classement effectué par le programme des nations unies pour le développement (PNUD), en 2004, sur la base de l'Indice de Développement Humain (IDH) qui prend en compte l'espérance de vie, le niveau d'éducation et le niveau de vie, place les pays de l'UEMOA en dernière position. En effet, trois pays de l'UEMOA sont parmi les quatre derniers du monde. Il s'agit : du Niger, du Burkina et du Mali.

En matière d'infrastructures, l'Union en est faiblement dotée. En effet, elle accuse un retard important par rapport à la plupart des autres régions du monde en termes de quantité, qualité, coût et égalité d'accès des populations aux infrastructures et services de base. Il en résulte une faible compétitivité des économies, une imparfaite intégration des marchés, des difficultés de circulation des biens et services et une faible croissance économique, obstacle majeur à la réduction de la pauvreté. Les niveaux de revenus par habitant les plus faibles sont

---

<sup>1</sup> CNUCED, 2004

constatés en Guinée-Bissau, au Niger et au Mali et les plus élevés au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Togo.

Quant à la situation politique, elle est essentiellement marquée par la crise ivoirienne qui a démarré avec le coup d'état de décembre 1999. Depuis lors le pays est plongé dans une guerre civile qui a eu des répercussions considérables sur les activités économiques du pays et de l'union. Car la Côte d'Ivoire à elle seule constitue 40% du PIB total de l'union. Mais depuis quelques temps, le calme revient peu à peu et un processus de désarmement et de réconciliation nationale est déclenché avec la nomination de l'ancien gouverneur de la BCEAO à la tête du gouvernement en vue de trouver une solution à cette crise. Cette situation politique est aussi marquée par une rébellion au sud du Sénégal qui dure depuis plus d'une vingtaine d'années rendant incertaines les activités dans cette région pourtant considérée comme le poumon économique du pays.

## **8- Les perspectives économiques, monétaires et financières de l'UEMOA**

### **8-1- Le pôle économique**

Les politiques sectorielles prévues par le Traité traduisent la volonté des Autorités de l'Union d'assurer les conditions d'un développement équilibré et durable des Etats membres. Les politiques communautaires adoptées concernent spécifiquement les domaines de l'industrie, des mines, de l'artisanat, des transports, de l'agriculture, de l'énergie et de l'aménagement du territoire communautaire. Leur mise en œuvre s'effectue progressivement en concertation avec les Etats membres.

Sur la base des principes de la concurrence, de la solidarité et de la coopération, la Politique Industrielle Commune de l'UEMOA (PIC) a été adoptée par Acte Additionnel n° 05/99 du 08 décembre 1999. Dans le domaine de l'énergie, la politique de l'UEMOA vise la sécurité des approvisionnements énergétiques des Etats membres et la gestion optimale des ressources énergétiques en systématisant l'interconnexion des réseaux électriques. Dans ce cadre, un Programme Energétique Communautaire (PEC) a été adopté par le Conseil des Ministres en juin 1997. Dans le domaine des mines, un Programme Minier Communautaire (PMC) a été approuvé par la réunion des Ministres chargés des mines en octobre.

S'agissant de la contribution du processus d'intégration de l'UEMOA à l'industrialisation des Etats membres, il convient d'indiquer qu'aucune étude n'a encore été

faite à l'échelle de la zone. Cependant, l'on observe des signes tangibles de mouvements de restructuration, de renforcement des capacités de production et de repositionnement du secteur privé sur le marché régional en construction. Ainsi :

- Le nombre de produits industriels agréés est passé de 544 en mai 1997 à 1409 en mars 2000, soit une augmentation de 160%. S'agissant des entreprises concernées, leur nombre s'est établi, en mars 2000, à 323 unités industrielles, en augmentation de 32,4% par rapport au mois de mai 1998. La répartition par pays a subi, entre mai 1998 et mars 2000, une modification favorable au Sénégal et surtout au Bénin, qui s'est hissé, en termes d'entreprises, de la 7ème à la 4ème position. La Côte d'Ivoire demeure en tête de classement, suivie du Sénégal et du Mali.

- Dans le secteur cimentier, les industries des pays ayant un avantage comparatif dans le secteur sont toutes entrain de procéder à des augmentations de capacité; même des unités, qui avaient été conçues comme des fleurons en matière d'industries communautaires, telles que la CIMAO (Togo, Ghana et Côte d'Ivoire), ou les Ciments d'Onigbolo (Bénin et Nigeria), mais qui ont constitué jusque là des échecs patents de la coopération régionale, ont repris du service grâce à des capitaux privés nationaux et régionaux.

- Le même phénomène s'observe dans le secteur sucrier, dans l'industrie des corps gras, dans le textile, etc.

En outre, les résultats des réflexions engagées par la BOAD dans les domaines stratégiques et de préoccupations majeures des Etats membres de l'UEMOA ainsi que les programmes d'actions y étant relatifs sont déjà approuvés par le Conseil des Ministres de l'Union et ont également été retenus dans le PER. Ces réflexions concernent l'Agenda pour la compétitivité de la filière coton-textile de l'UEMOA et le programme d'actions régional pour la promotion et le financement des PME dans l'UEMOA.

## ***8-2- Le pôle monétaire et financier***

Pour donner une impulsion au développement économique et social, de grands chantiers à caractère intégrateur ont été entrepris, en vue de contribuer à l'amélioration de l'environnement des affaires, d'approfondir le rôle du secteur financier, de promouvoir le développement d'un marché financier régional et de faciliter les relations économiques et Commerciales au sein de l'Union. Il s'agit notamment de :

- la création du Marché Financier Régional et du Marché des titres publics qui a permis de diversifier le paysage financier de l'Union, en offrant aux opérateurs économiques et aux Etats membres, une source alternative de financement ;
- la promotion de la microfinance, avec l'élaboration et la vulgarisation de la réglementation et de l'information sur le secteur et la surveillance des systèmes financiers décentralisés.

## **CONCLUSION**

Au niveau de l'UEMOA, la poursuite et l'approfondissement des projets et programmes d'intégration ont permis d'atténuer, dans la solidarité, l'asymétrie des chocs exogènes, ainsi que ses répercussions sur la cohésion interne de l'Union. Ainsi, en dépit de la persistance des effets de la crise ivoirienne consécutive aux événements de 1999, le rythme de l'activité économique dans l'Union commence à amorcer une reprise.

Au regard de la situation socio-économique de l'Union, l'amélioration durable du niveau de vie des populations et la réduction des inégalités constituent des défis dont la résolution requiert une accélération de la croissance et une insertion des économies dans le processus de mondialisation. En vue d'une véritable mobilisation pour relever ces défis, les Instances régionales ont initié le programme économique régional, qui se traduirait par un ensemble de performances sectorielles, impliquant des efforts supplémentaires en termes de réformes et de financement. Dans cette optique, il va falloir mobiliser environ 144 milliards F CFA par an sur la période de programmation 2004-2008.

Les actions concrètes à réaliser dans le cadre du programme économique régional ont été déterminées à partir des programmes et politiques sectoriels adoptées par les instances communautaires ou des recommandations relatives.

Le Tarif Extérieur Commun (TEC), entré en vigueur depuis le 1er janvier 2000, connaît une application globalement satisfaisante. Toutefois, certaines entraves non tarifaires persistent encore, notamment les normes techniques imposées par certains Etats membres aux produits communautaires, la multiplication des barrages routiers et la perception de taxes illicites sur les corridors de l'Union qui sont devenus des problèmes récurrents.



La liberté de circulation des facteurs, avec ses implications en termes de droit d'établissement et d'harmonisation des prestations (le droit social, le Code du travail, la protection des risques, le droit à la santé, l'octroi du traitement national aux ressortissants de l'Union) n'est toujours pas ancré dans la réalité.

Les éléments d'harmonisation relevant des Politiques Sectorielles, mais concourant à l'édification du marché commun (réseaux de transport, services énergétiques, diffusion des NTIC, accès à la formation, dynamisation des filières agro-industrielles, mise à niveau des entreprises) sont encore à parfaire.

## Chapitre 2 : Les approches théoriques et empiriques de la littérature économique sur les IDE

### INTRODUCTION

Malgré l'importance grandissante des investissements directs étrangers dans les économies, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre les déterminants qui sous-tendent leurs flux. La littérature existante regroupe des aspects industriels et des caractéristiques propres aux pays.

Cependant, l'ampleur des flux d'IDE à travers le monde a suscité un intérêt particulier pour la communauté économique qui s'est beaucoup investie dans des études empiriques pour mieux comprendre le phénomène et certainement en avoir une meilleure maîtrise.

#### *1- Les théories existantes*

Selon les *néoclassiques*, les flux d'IDE correspondent à une adaptation des firmes aux conditions des marchés nationaux et internationaux en termes de coûts de facteurs résultant des dotations factorielles. Suivant leur optique, les capitaux devraient donc aller des pays où ils sont plus abondants vers ceux où ils sont relativement plus rares ; car dans ces derniers, les rendements des nouveaux investissements devraient être plus élevés. Cette réaffectation des capitaux améliorerait l'allocation des ressources, permettrait de valoriser les avantages comparatifs et devrait présenter des gains importants dans les pays d'accueil notamment la hausse du revenu national, des exportations, l'amélioration de la productivité et la hausse des rémunérations des travailleurs. Il faudrait cependant noter que la rareté du capital ne suffit pas aujourd'hui pour expliquer les flux d'IDE et les capitaux ne se dirigent pas toujours des pays riches vers les pays pauvres.

D'ailleurs pour *Lucas* (1990) les capitaux ne se dirigent pas forcément vers les zones où ils sont le plus rares, car les rendements des investissements sont plus importants là où la main d'œuvre est la mieux formée et les infrastructures plus développées. Ce qui explique certainement pourquoi les capitaux se dirigent en fait là où leur présence est déjà forte.

*Claire Maingui* (2004) considère que les firmes étrangères ont tendance à s'implanter là où les infrastructures ont été développées, où se trouvent la main d'œuvre compétente, les marchés solvables et un accès facile au marché international. Pour elle les pays les plus pauvres recevant une faible proportion d'IDE ne peuvent que demeurer dépendants de l'aide publique au développement.

*Joan Robinson* voit en l'investissement extérieur, l'œuvre de l'économie capitaliste. Pour elle, « lorsque le secteur capitaliste » investit dans des pays où les règles du capitalisme sont absentes ou rares, c'est pour exploiter la main d'œuvre sur place ou en l'important d'autres régions non capitalistes. Et c'est de « relation avec les peuples primitifs » qu'elle qualifie ce genre d'investissement. Elle parle aussi de « l'économie coloniale » qui elle cherche l'exploitation des ressources naturelles et la meilleure façon d'y parvenir est d'investir sur place.

*Bourguina*, lui trouve déjà en l'IDE un des principaux supports de la compétition internationale. Pour lui, l'IDE est devenu le passage nécessaire de ce « jeu de monopoly industriel mondial » au point qu'il n'est pas sûr qu'il suffise pour en rendre compte de considérer ses déterminants à l'aide des seuls schémas théoriques traditionnels.

Cependant notons qu'à côté de ces approches plus ou moins généralistes, il en existe d'autres mieux élaborées.

### **1-1- L'approche théorique de Dunning**

*John Dunning* rompt avec toutes les approches qui l'ont précédé. Il voit d'abord que c'est l'existence de biens différenciables (concurrence imparfaite) qui est à l'origine de l'apparition des firmes multinationales. Il va développer sa célèbre approche globale des facteurs explicatifs de l'IDE : *ownership-location-internalization* (OLI) qui constitue un véritable paradigme car elle rapporte en même temps des théories contradictoires sans aucune issue<sup>1</sup>. Il va souligner quatre raisons qui pour lui, poussent les firmes multinationales à investir à l'étranger : la recherche de ressources, de marchés, d'efficience et de nouveaux biens stratégiques.

---

<sup>1</sup> Nonnemberg et Mendonça, 2002

Bien qu'il n'existe pas de cadre théorique unifié qui puisse expliquer entièrement les déterminants de l'IDE, la théorie éclectique de la production internationale développée par Dunning constitue un cadre assez riche pour étudier le phénomène des IDE. Cette théorie constitue d'ailleurs une référence pour beaucoup d'analyses empiriques sur des questions liées aux IDE. Elle fait une synthèse des facteurs explicatifs de l'investissement direct à l'étranger, qui est généralement appelée le "paradigme O.L.I.". L'acronyme O.L.I. représente les initiales de trois catégories d'avantages liés à l'IDE, qui sont :

- *Ownership advantages* : les avantages de propriété dont bénéficie la firme (possession d'un actif spécifique).
- *Location advantages* : les avantages liés à la localisation dans le pays d'accueil (il doit être plus rentable pour l'entreprise d'exploiter cet actif à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine). Les avantages liés à la localisation, pour leur part, doivent être englobés dans les avantages comparatifs des pays, élargis pour prendre en compte non seulement les coûts comparés, mais également les avantages relatifs des tailles et des dynamiques des demandes nationale et étrangère. Un arbitrage entre localisation dans le pays d'origine ou délocalisation dans un pays d'accueil aura alors lieu en fonction des différences d'avantages comparatifs d'offre et de demande pouvant exister entre ces deux pays.
- *Internalization advantage* : les avantages liés à l'internalisation se présentent lorsqu'il est moins avantageux pour la firme multinationale de sous-traiter que d'exploiter elle-même cet actif spécifique.

Selon Dunning, la firme privilégie le mode d'investissement direct à l'étranger si et seulement si elle réunit simultanément les trois avantages OLI. Les avantages de propriété, comme la possession d'actifs spécifiques tangibles ou intangibles, permettront à la firme multinationale d'avoir une certaine supériorité sur ses concurrents locaux. Ces avantages constituent le point de départ motivant toute pénétration de marchés étrangers par les firmes multinationales. Les avantages d'internalisation rendent une implantation à l'étranger plus profitable que les exportations ou la vente de licence. Si ces conditions initiales sont réunies, il restera alors à la firme de trouver le site qui lui permettra d'exploiter le plus efficacement les avantages liés à la propriété et de concrétiser les avantages d'internalisation. Il est donc certain que, ce sont les avantages de localisation qui jouent un rôle déterminant dans le choix de destination des investissements. Evidemment, ce sont les avantages spécifiques à chaque

région qui influenceront la répartition géographique des IDE. Le paradigme OLI fournit donc un fondement théorique pertinent à toute étude s'intéressant aux déterminants des IDE.

Ce paradigme peut être plus ou moins appliqué au cas des IDE dans l'UEMOA dans la mesure où, les firmes qui investissent dans la zone disposent généralement soit d'un meilleur accès au marché international, soit d'une technologie plus avancée que les firmes locales. De plus, une implantation dans la zone leur permet de profiter d'avantages d'internalisation liés aux imperfections de marché. Et enfin, même si le marché qu'offre l'UEMOA n'est pas assez grand comparativement à celui de la Chine ou de l'Inde, il n'est pas pour autant négligeable et à cela s'ajoute une main-d'œuvre bon marché et des incitations fiscales et juridiques (code des investissements), ce qui constitue des avantages de localisation. Dans la réalité, ces trois catégories d'avantages ne sont pas indépendantes. En particulier, certains avantages de localisation peuvent renforcer les deux autres avantages. Par exemple, la disponibilité de travailleurs hautement qualifiés dans un pays d'accueil va permettre à la firme de mieux exploiter ou même d'améliorer sa technologie. Des politiques préférentielles d'un pays d'accueil peuvent faciliter la réalisation des avantages d'internalisation. De plus, les avantages ne sont pas statiques. Par exemple, les avantages « *ownership* » et « *internalization* » évoluent avec l'expansion de la firme, alors que les avantages « *location* » évoluent avec le développement du pays d'accueil. En outre, Dunning a distingué six types d'IDE et a indiqué que les avantages O.L.I. pouvaient varier d'un type d'IDE à l'autre<sup>1</sup>. Cette distinction est très importante car elle montre que les facteurs d'attraction des IDE sont différents selon les motivations de l'IDE. Dans le cadre de notre étude, l'accent sera mis sur les facteurs spécifiques à la localisation.

En réalité, la théorie éclectique n'est pas unique, mais elle est plutôt une compilation de plusieurs courants théoriques. En effet, elle incorpore des éléments de la théorie de l'organisation industrielle (Nonnemberg et Mendonça, 2002 ; Hymer, 1976; Caves, 1971), de la théorie de la propriété industrielle et de l'internalisation (Buckley et Casson, 1976) et des théories de localisation et du commerce international. Par exemple, le paradigme O.L.I. montre que certains IDE sont à la recherche de ressources naturelles ou d'une main-d'œuvre bon marché, ce qui est conforme à la théorie des avantages comparatifs de type Heckscher-Ohlin, selon laquelle chaque pays se spécialise dans l'industrie utilisant de façon intensive le facteur de production qu'il détient en plus grande quantité. D'autre part, Dunning a aussi noté

---

<sup>1</sup> Voir tableau 11 annexes.

qu'un autre motif d'investir à l'étranger est de contourner les barrières aux importations. Cet argument existe aussi dans les théories traditionnelles de commerce international. Toutefois, un avantage important de ce cadre éclectique est qu'il peut facilement s'adapter à de nouveaux éléments explicatifs du comportement d'une firme multinationale. C'est sans doute pourquoi beaucoup d'études empiriques sur l'IDE se réfèrent à cette théorie.

Si ce cadre s'avère aujourd'hui insuffisant pour expliquer la majeure partie des IDE, il constitue le point de départ des nouveaux éléments théoriques apportés par les modèles d'investissements stratégiques et la nouvelle théorie du commerce international (NTCI).

### **1-2- La théorie du cycle de vie de produit**

Cette théorie est initialement proposée par Vernon (1966). Selon cette théorie, l'explication des IDE repose sur l'évolution du cycle de vie du produit. Il distingue quatre phases de vie que peut connaître un produit: l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A l'origine, le produit est inventé et produit par une firme innovatrice (émergence) dans un pays technologiquement avancé. Pendant cette première phase, le produit est seulement commercialisé dans le pays d'origine. En second lieu, vient la phase de croissance, le produit fabriqué en masse, fait l'objet d'une forte demande. La firme innovatrice commence à l'exporter vers d'autres pays. Dans ces deux premières phases, le coût de travail importe peu du fait de l'existence de l'avantage d'innovation technologique, et il n'existe pratiquement pas de concurrents (la firme innovatrice bénéficie donc d'un certain monopole). Lorsque le produit arrive à son stade de maturité, la firme innovatrice perd son avantage technologique absolu. Les entreprises des pays importateurs commencent à vouloir imiter le produit. Pour essayer de maintenir sa position dominante, la firme innovatrice va se lancer dans un processus de délocalisation de sa production vers les pays importateurs — d'abord, vers d'autres pays développés ayant une demande et un niveau de technologie similaires. Cela lui permettra de réduire les coûts liés à l'exportation et de mieux adapter son produit à la demande locale, grâce à une meilleure connaissance des préférences des consommateurs locaux. A partir d'un certain moment, lorsque le produit est banalisé, la firme aura intérêt à investir dans des pays en développement. La raison peut être double : du côté de la production, lorsque la technologie est standardisée, le coût de main-d'œuvre représente une partie plus importante dans le coût total. Cela incite la firme à transférer la production vers des pays à bas salaires. Du côté de la demande, le produit pourrait se trouver en fin du cycle de vie dans le pays innovateur (sa demande étant en déclin ou le produit étant remplacé par un

nouveau). Et dans le même temps, il se peut que dans les pays en développement, ce produit n'en soit qu'à son stade de croissance ou de maturité. Ainsi, en produisant et/ou en commercialisant le produit dans des pays en développement, la firme innovatrice pourrait profiter d'une baisse du coût de production et/ou d'une prolongation de la vie du produit.

Au départ, la théorie du cycle de vie de produit était conçue pour expliquer l'expansion et l'évolution de la stratégie des firmes américaines. Elle reste aujourd'hui valable pour expliquer la motivation de certains types d'IDE, notamment le phénomène de délocalisation. En particulier, le modèle de "*flying geese*"<sup>1</sup> parmi les pays asiatiques en est une bonne illustration: on considère le Japon comme le pays technologiquement le plus avancé d'Asie. Dans un premier temps, un nouveau produit est fabriqué et commercialisé en Japon. Et ce dernier l'exporte vers d'autres pays. Dans un deuxième temps, le Japon délocalise la production vers les pays (ou régions) dits "nouvellement industrialisés" (les "Dragons" asiatiques). Dans un troisième temps, le produit étant devenu plus banalisé, la production est transférée vers des pays à bas salaires (comme la Chine). En ce moment, le Japon peut devenir un pays importateur de ce produit. Ensuite, de nouveaux produits plus avancés émergent au Japon, et un autre cycle similaire de "production — exportation — délocalisation — éventuellement réimportation" se reproduira.

Vernon indique également que la délocalisation de la production peut avoir lieu d'une région vers une autre au sein d'un même pays, car il peut y avoir des différences interrégionales de dotations factorielles au sein d'un seul pays (l'un de ses exemples est la délocalisation du textile américain du nord vers le sud des Etats-Unis). Par ailleurs, il est à noter que le cycle de vie d'un produit est considérablement écourté aujourd'hui. Avec l'avancement rapide de la technologie et les progrès en matière de transport et de communication, il se peut que, dès la phase d'émergence, la firme innovatrice fabrique son nouveau produit dans des pays à bas salaire. Quant au pays d'origine de la firme innovatrice, il ne conserve que les activités en R&D et la production de certains composants sophistiqués et certains produits hauts de gamme. Ce phénomène peut aussi trouver son explication dans le modèle de division verticale de la production internationale.

---

<sup>1</sup> Oies volantes

### 1-3- Les modèles de division horizontale et verticale de la production internationale

Ces modèles se basent sur les théories du commerce international. Ils distinguent deux types de multinationales : un type "horizontal" qui s'implante dans plusieurs pays et fabrique les mêmes produits (ce genre d'implantation se réalise lorsque les avantages à s'installer à proximité des consommateurs sont relativement plus élevés à ceux liés à la concentration des activités). Les analyses de Brainard (1993) et Markusen (1995) qui mettent en avant un arbitrage des firmes multinationales entre proximité et concentration, sont d'un apport capital. Un autre type "vertical" divise le processus de production dans plusieurs pays où la filiale de chaque pays se spécialise dans un segment du processus de production. Ce type d'intégration des firmes multinationales s'inscrit dans une perspective de division internationale du travail. Les travaux de Helpman (1984, 1985), Markusen (1995), et Markusen *et alii.* (1996) ont apporté d'importantes contributions à ces modèles.

Des exemples de multinationales *horizontales* se trouvent principalement dans les investissements croisés entre les pays développés (qui ont des niveaux de vie et des dotations factorielles similaires). Les *firmes horizontales* sont motivées par la conquête des marchés locaux. Une implantation horizontale est préférée à l'exportation dans la mesure où elle présente plusieurs avantages : réduction des coûts de transports, contournement des barrières douanières, et proximité des consommateurs finals. Brainard (1993) a d'ailleurs modélisé le choix entre exportation et IDE comme un arbitrage entre proximité et concentration. Lorsque les avantages liés à la proximité des consommateurs sont relativement plus élevés que ceux liés à la concentration de la production (dans un seul lieu), la firme préférera l'IDE à l'exportation. En ce qui concerne l'implantation "verticale", elle s'effectue entre pays possédant des dotations factorielles différentes, notamment entre les pays développés et les pays en développement. Ce type de multinationales répartit ses activités dans plusieurs pays en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays. Le plus souvent, les multinationales gardent le processus d'innovation et de conception de produit (les activités les plus intensives en technologie ou en savoir-faire) dans des pays développés et délocalisent le processus de fabrication et d'assemblage dans des pays en développement.

Les déterminants de ces deux types d'IDE sont différents: pour les multinationales horizontales, ce sont un accès plus facile au marché local et la taille du marché qui les attirent. Pour les multinationales verticales, elles recherchent notamment des endroits qui leur permettent de réaliser un segment de leur production à faible coût. Par conséquent, ce sont la



main-d'œuvre bon marché, des terrains peu chers, ou même des avantages fiscaux qui les attirent. La forme verticale peut permettre dans une certaine mesure, une modification de la structure du commerce international. En effet, la recherche d'opportunités de minimisation du coût de production peut amener certaines firmes à décentraliser totalement leur processus de production vers d'autres pays et du coup faire de leur pays d'origine un importateur de leur production. Ainsi le pays d'accueil devient exportateur d'un produit dont il aurait été un importateur.

En outre, les deux dernières décennies ont vu l'expansion rapide d'un autre type d'IDE – en tant qu'une plate-forme d'exportation. Dans ce cas, les produits d'une filiale étrangère sont exclusivement ou majoritairement destinés à un marché tiers (autre que le pays d'accueil et le pays d'origine). Par exemple, des firmes américaines implantent des usines en Chine, mais leurs produits sont exportés vers l'Europe. Ce type d'IDE peut être lié à une délocalisation verticale (lorsqu'une partie de la production est délocalisée) ou horizontale (lorsque toute la production est délocalisée). Les facteurs attractifs pour ce type d'IDE comprennent notamment une main-d'œuvre bon marché, une position géographique favorable, des incitations fiscales et des infrastructures favorisant le commerce extérieur.

Dans une certaine mesure, les IDE horizontaux et verticaux correspondent respectivement aux IDE "recherchant des marchés" (*market-seeking*) et des IDE "recherchant des ressources" (*resource-seeking*) (ici les ressources comprennent tous les facteurs de production, y compris la main-d'œuvre). Mais dans la réalité il est souvent difficile de faire cette distinction, puisque de plus en plus d'IDE sont plutôt un mélange des deux types.

#### **1-4- La théorie de portefeuille et de diversification de risques.**

La théorie du portefeuille visait initialement à trouver une combinaison optimale de valeurs dans les marchés financiers (marché des actions, des obligations). Une des principales idées de cette théorie est que la combinaison de plusieurs valeurs n'étant pas parfaitement corrélées permet de réduire le risque auquel l'investissement est exposé (Markovitz, 1959 et 1970). En outre, un investisseur préfère les valeurs qui présentent peu de risques mais qui présentent des potentialités de profits importants. Cette théorie ouvre de nouvelles perspectives pour l'explication de l'IDE, car un projet d'IDE peut être assimilable à un investissement financier. Chaque implantation à l'étranger est exposée à une série de risques : des risques politiques, des risques dus aux cycles de l'économie locale et des risques de taux

de change. Ces risques diffèrent souvent d'un pays à l'autre. Autrement dit, les risques de deux localisations ne sont pas forcément liés et sont le plus souvent indépendants. Par conséquent, une firme peut réduire les risques à travers une diversification géographique de sa production (ou de ses services). Dans cette perspective, l'investissement à l'étranger représente pour les firmes un élargissement de leurs possibilités de gains et une minimisation de leurs risques de perte. En outre, cette diversification des investissements permettra non seulement de réduire les risques politiques ou de taux de change, mais aussi offrira à la firme la possibilité de mieux profiter de la différence des prix des biens intermédiaires. Dans cette perspective, un investissement direct en zone UEMOA peut constituer pour les investisseurs étrangers un moyen de diversification de risques.

### 1-5- La nouvelle économie géographique

Les travaux dits de la *nouvelle économie géographique* ont pour objectif d'expliquer la localisation ou la répartition spatiale des activités économiques. En particulier, ils s'intéressent aux raisons de la **concentration** spatiale des entreprises. On ne peut pas attribuer ce courant théorique à un seul auteur, car il est composé de nombreux travaux théoriques. Nous nous contenterons ici de présenter certains arguments de cette théorie qui sont pertinents pour notre étude.

La nouvelle économie géographique s'appuie sur des courants théoriques plus anciens et opère une synthèse entre plusieurs domaines d'analyse. Notamment, elle incorpore des éléments issus des théories traditionnelle et nouvelle du commerce international, de l'économie industrielle et de l'économie urbaine. On peut distinguer trois catégories de travaux au sein de la nouvelle économie géographique (cf. Catin et Ghio, 2000) :

- Une première catégorie de travaux qui cherche à mettre en évidence, l'influence des économies d'agglomération sur la répartition spatiale des activités et des agents dans un cadre statique.
- Une deuxième catégorie de travaux vise à analyser le rôle des économies d'agglomération dans la dynamique (la croissance économique) des territoires.
- La troisième catégorie de travaux s'intéresse, quant à elle, à l'influence des différentes formes de politiques de libéralisation commerciale sur la concentration spatiale des activités et sur l'inégalité des régions.

Un argument central de ce courant théorique est que la concentration des firmes dans une même localité engendre des externalités positives et augmentera l'attractivité de cette localisation pour d'autres firmes. La création des zones franches industrielles dans l'espace UEMOA peut jouer un rôle important dans ce cas. Ces externalités comprennent des externalités pécuniaires – qui sont liées aux mécanismes de marché, et des externalités pures (non pécuniaires) – qui interviennent en dehors des marchés. Ces dernières regroupent les externalités de communication (ou d'information) et les externalités technologiques (ou de savoir). Plus spécifiquement, les externalités pécuniaires proviennent principalement des trois sources :

- Les effets liés à la proximité d'un grand marché (concentration des consommateurs finals). Etre proche d'un grand nombre de consommateurs favorise la vente des produits finals.
- Les effets d'entraînement amont et aval entre les firmes (*forward-backward linkages*). Pour des firmes en amont, l'existence de nombreuses firmes en aval favorise la vente de leurs produits. De même, pour des firmes en aval, l'existence de nombreuses firmes en amont facilite la recherche et l'approvisionnement des *inputs*. De plus, ces effets sont particulièrement forts lorsqu'il existe de rendements d'échelle croissants pour les firmes.
- Les effets liés à l'existence d'un bassin d'emploi. La concentration des firmes dans un même lieu favorise l'émergence d'un bassin d'emploi – à conditions que les travailleurs soient mobiles. En effet, dans un lieu de concentration, les travailleurs disposent d'opportunités plus nombreuses et plus variées d'emploi, ce qui leur permet de valoriser davantage leur qualification. La mobilité des facteurs de production dans la zone UEMOA favoriserait la création de tels bassins. Parallèlement, les entreprises bénéficient d'un éventail plus large de main-d'œuvre qualifiée. Ces effets sont particulièrement manifestes lorsque les firmes qui sont concentrées appartiennent à un même secteur. Cela va naturellement créer une concentration des travailleurs spécialisés dans ce secteur. En ce qui concerne les externalités technologiques, elles proviennent notamment des interactions entre les agents (dirigeants, ingénieurs, etc.) des différentes firmes, car l'information circule toujours plus facilement localement que sur de longues distances – et ce, malgré les progrès en matière de télécommunication.

Au total, les économies d'agglomération constituent un important facteur d'attraction de la région concernée pour des firmes extérieures. De surcroît, les externalités économiques peuvent produire un processus circulaire et cumulatif qui renforce la concentration existante. En effet, la plupart des externalités ont un caractère auto-renforçant (*self-reinforcing*). Par exemple, entre les consommateurs et les firmes, le goût des consommateurs pour la diversité des produits les amène à se déplacer vers le centre et cette concentration des consommateurs attire plus de firmes. De l'autre côté, l'implantation des nouvelles firmes augmente davantage la variété des produits et entraîne souvent une meilleure qualité et un meilleur prix pour les consommateurs. Cela attire davantage des consommateurs. Une telle relation circulaire existe également entre les firmes en amont et les firmes en aval, ou entre les firmes et les travailleurs. En bref, une agglomération dispose généralement de la capacité de se renforcer elle-même. Cependant, lorsque la densité spatiale des firmes et/ou des ménages devient trop importante, des forces de dispersion peuvent intervenir et provoquer une déconcentration ou donner lieu à l'émergence de nouvelles agglomérations. Ces forces de dispersion trouvent leurs sources notamment dans les effets de congestion et de pollution, la hausse des coûts des facteurs de production (y compris les coûts fonciers), et d'une pression concurrentielle plus forte dans le centre.

Si les travaux théoriques de la nouvelle économie géographique ont assez bien expliqué l'origine des économies d'agglomération et leurs impacts sur la localisation des firmes, les tests empiriques dans ce domaine restent à l'heure actuelle insatisfaisants. En effet, il est très difficile de mesurer de façon précise les économies d'agglomération – il n'existe pas de variable qui puisse de façon satisfaisante, capter tous les effets des économies d'agglomération. En ce qui concerne les études sur la localisation des IDE, on introduit souvent le nombre de firmes existantes comme une variable captant les effets d'agglomération (et dans ces études, la variable expliquée est le nombre des firmes étrangères). Certaines études ont introduit la part des emplois de l'industrie concernée ou la densité de l'emploi (ou de la population) pour représenter les effets d'agglomération d'autres par contre introduisent le montant des IDE antérieurement injecté dans l'économie étudiée.

Par ailleurs, il est intéressant de noter que la nouvelle économie géographique porte relativement peu d'attention aux causes initiales d'une concentration – pourquoi une région peut devenir un lieu de concentration? Les travaux de ce courant théorique reconnaissent généralement que les dotations factorielles jouent un rôle dans la détermination du lieu de

concentration. Toutefois, la nouvelle économie géographique a mis en avant un fameux argument – le lieu de concentration est souvent décidé, au départ, par des "accidents historiques". En d'autres termes, pour des régions ayant des dotations factorielles similaires, à un moment donné, l'une d'entre elles peut attirer plus des firmes simplement grâce à un accident historique, ce qui va créer peu à peu des externalités positives. Puis, d'autres nouvelles firmes attirées par ces externalités vont venir accroître l'avantage de cette région et ainsi de suite (voir Krugman, 1991 pour des exemples concrets).

Toutes les théories présentées ci-dessus fournissent un certain nombre de facteurs susceptibles d'expliquer la répartition géographique (ou le choix de localisation) des investissements directs étrangers. Mais dans la littérature économique, la plupart des études empiriques qui examinent les déterminants de la localisation de l'IDE ne sont pas fondées sur une théorie spécifique. Certaines études empiriques n'évoquent même aucun cadre théorique (comme Coughlin *et alii.*, 1991; Friedman *et alii.*, 1992; Broadman et Sun, 1997; ou Lipsey, 1999). Cela démontre qu'il est difficile de faire un lien direct entre les théories et les tests empiriques dans ce domaine. Dans la pratique, la majorité des études empiriques font leur choix des variables explicatives sur les résultats des études empiriques antérieures. De plus, ce choix est aussi dicté par la disponibilité des données statistiques. Notre étude empirique suit cette même approche.

### **1-6-L'approche gravitationnelle**

Les modèles de gravité sont plus une approche empirique que théorique. Ces modèles sont inspirés par la loi physique de la gravitation universelle des corps. Dans le domaine de l'économie, les modèles de gravité sont initialement proposés pour expliquer les volumes des échanges commerciaux entre des pays. Ces modèles qui utilisent comme base théorique le modèle de concurrence imparfaite, suggèrent que les échanges commerciaux et les IDE sont substituables (Bergstrand, 1989). L'hypothèse sous-jacente est que les échanges entre deux pays dépendent de leurs masses économiques respectives (comme facteur d'attraction) et de la distance qui les sépare (comme facteur de répulsion). En termes mathématiques, la forme simple d'un modèle de gravité peut s'écrire comme suit :

$$Y_{ij} = f(X_i, X_j, D_{ij}),$$

Où  $Y$  représente le commerce bilatéral entre deux pays  $i$  et  $j$  (souvent on analyse les exportations dans une seule direction, par exemple, du pays  $i$  vers pays  $j$ );  $X_i$  et  $X_j$  représentent la masse économique respective des deux pays (souvent mesurée par le PIB et parfois par la population);  $D_{ij}$  est une mesure de distance entre les deux pays.

Dans des estimations économétriques, on ajoute généralement certaines autres variables explicatives au modèle de gravité. Et on utilise souvent une forme log-linéaire pour estimer les coefficients. C'est-à-dire, les équations à estimer d'un modèle de gravité prennent généralement la forme suivante :

$$\ln(Y_{ij}) = \ln(c) + \alpha_1 \ln(X_i) + \alpha_2 \ln(X_j) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \beta_k \ln(V_k) + \varepsilon \quad (k=1,2,\dots)$$

Ici,  $V_k$  ( $k=1, 2, \dots$ ) représente les autres variables explicatives. Le signe attendu pour  $\alpha_1$  et  $\alpha_2$  est positif, tandis que celui de  $\alpha_3$  est négatif. Bien qu'il n'y ait pas de cadre théorique rigoureusement formalisé pour les modèles de gravité, ces derniers ont connu un grand succès dans les études empiriques. Récemment, on a également utilisé les modèles de gravité pour expliquer les flux d'IDE internationaux Eaton et Tamura (1994), Chen Chunlai (1997b), Kumar (2000) ont explicitement fait référence aux modèles de gravité dans leurs études sur la géographie des IDE.

Les fondements des modèles de gravité dans l'explication du flux d'IDE sont assez intuitifs. Pour le pays d'origine, plus sa taille économique est grande, plus il a la capacité d'investir à l'étranger. Pour le pays d'accueil, plus sa taille économique est grande, plus il est susceptible de recevoir un montant élevé d'IDE. Et la distance devrait avoir un impact négatif sur la réalisation d'IDE, car la distance engendre des coûts et des barrières à l'IDE :

- La distance entraîne d'abord un coût de déplacement de personnels et de biens. Ce facteur est particulièrement important pour les IDE de type vertical ou de type exportateur – c'est-à-dire des implantations d'usines à l'étranger qui importent des produits intermédiaires et exportent des produits finals.
- D'une manière générale, la proximité facilite l'obtention des informations, tandis que l'éloignement implique souvent une barrière culturelle (y compris linguistique) et un coût psychologique pour les investisseurs étrangers. En bref, la distance engendre des coûts visibles (pécuniaires) et des coûts invisibles. Bien que les progrès récents dans le

domaine des transports et des télécommunications affaiblissent d'une certaine mesure le rôle de la distance, son impact reste non négligeable dans beaucoup de domaines.

Les analyses empiriques de cette thèse vont accorder une attention particulière à la variable de distance. Cependant, il y aura des différences majeures entre nos modèles d'estimation et un modèle de gravité classique dont la plus importante est que nos études se focalisent sur les déterminants des IDE dans les pays de la zone UEMOA et ne s'intéressent pas aux interactions entre pays d'origine et pays d'accueil. Les pays d'origine de ces IDE étant considérés comme identiques pour toutes les observations.

## **2- Etudes empiriques**

Les études empiriques menées sur les déterminants des investissements directs étrangers sont abondantes et les résultats diffèrent selon les régions, le niveau de développement et l'approche.

Dans un article assez intéressant *M. B. Nonnemberg* et *M. J. De Mendonça* (2002) ont démontré une corrélation entre IDE et : le niveau de scolarisation, le degré d'ouverture de l'économie, le risque et les variables reliées aux performances macroéconomiques (comme l'inflation), le risque et le taux moyen de croissance économique dans les pays en développement. De même ils ont décelé un lien étroit entre les IDE et les performances du marché boursier. Et pour finir ils ont effectué un test de causalité entre PNB et IDE, ce test atteste que c'est le PNB qui cause les IDE et non le contraire.

*Adugna Lemi* et *Sisay Asefa* (2001) ont dans leur article établi que l'incertitude économique, l'instabilité politique, la politique gouvernementale, la confiance des investisseurs, la disponibilité de la force de travail, la taille du marché domestique, le potentiel et le coût du capital et la taille du secteur exportateur étaient des variables explicatives des entrées d'IDE dans les économies africaines. Ils se basent sur deux indicateurs pour faire une approche de la confiance des investisseurs : le ratio de la dette extérieure totale du pays hôte sur le PNB et le ratio des recettes du tourisme international en pourcentage du PNB. Quant à cette seconde approche, elle paraît à notre avis peu adéquate dans la mesure où le tourisme peut s'expliquer par des facteurs non seulement politiques ou économiques mais aussi par des facteurs naturels, historiques ou des fois même sentimentaux. Ces auteurs se basent aussi sur un modèle GARCH (generalised autoregressive heterocedastic) pour examiner les indicateurs d'incertitude du taux d'inflation et du taux de change réel.

*Campos et Kinoshita* (2003), avec des données de panel sur vingt-cinq économies en transition entre 1990 et 1998, ont conclu que l'IDE est influencé par un petit groupe d'économies et les variables entrant dans son explication sont : la taille du marché, le faible coût du travail et les ressources naturels abondants. Ils ont également fait ressortir des facteurs structurels dans les pays hôtes pouvant agir sur les IDE : l'assainissement des institutions, l'ouverture commerciale et les restrictions législatives aux flux d'IDE.

*Garibaldi et alii* (2001) avec un panel de vingt-six économies en transition sur la période de 1990 à 1999 en sont arrivés à la conclusion que les variables macroéconomiques telles que la taille du marché, le déficit fiscal, l'inflation et régime de change, le risque, les réformes économiques, l'ouverture commerciale, la disponibilité des ressources naturelles, les barrières à l'investissement et la bureaucratie ont tous eu les signes attendus et étaient significatifs comme déterminants de l'investissement direct étranger dans ces économies.

*S. Dupuch et C. Milan* (2003) estiment en données de panel, sur la période de 1993 à 1998, les déterminants des IDE européens dans les pays de l'Europe centrale et orientale (PECO). Ils voient d'abord que la taille des marchés, la proximité géographique et le choix de la méthode de privatisation, sont des variables explicatives des flux d'IDE vers ces pays. Pour eux c'est la transition de ces économies vers une structure de marché concurrentiel qui a surtout favorisé l'afflux d'IDE. La méthode adoptée dans le processus de privatisation joue un rôle significatif dans l'explication des investissements européens dans cette zone. Ainsi les pays qui ont exclusivement recours à la vente directe sont plus aptes à attirer les IDE.

En s'intéressant aux déterminants des IDE dans le secteur manufacturier en Chine, sur la période de 1978 à 1992, *Wang et Swain* (1995) constatent une corrélation positive entre les IDE de ce secteur et le PIB, le taux de croissance du PIB et les salaires puis une corrélation négative avec le taux d'intérêt et le taux de change.

Dans une étude sur la Chine aussi, *Chen Chunlai* (1997) a mis en évidence les déterminants de l'implantation des firmes multinationales. Il va même plus loin dans son étude en effectuant une comparaison entre les performances économiques avec celles d'autres pays en développement et en particulier à celles de pays asiatiques. Il va trouver d'une part, que les avantages de localisation des IDE jouent un rôle très important dans le choix des pays d'accueil et l'importance des flux d'IDE. Les principaux déterminants de la localisation des IDE sont : une taille de marché importante, une croissance économique rapide, un revenu par tête élevé, un niveau de stock d'IDE élevé et des politiques commerciales assez souples représentées par un fort degré d'ouverture. Par contre, l'augmentation des coûts de la main



d'œuvre de même que l'éloignement ont un effet négatif sur les flux d'IDE. D'autre part, l'auteur soutient qu'il n'y a aucune preuve permettant d'affirmer que l'attractivité de la Chine vis-à-vis des IDE a entraîné des détournements de flux d'IDE au détriment des autres pays en développement. De plus, il a montré que la Chine est légèrement plus attractive que les autres pays en développement tels les pays de l'est et du sud-est asiatique.

**Faouzi Boujedra** voit en l'estimation du risque un élément essentiel dans la décision d'investissement dans les pays en développement et que le taux d'inflation donne une idée approximative sur la qualité de la gestion économique d'un pays.

Les études de **Meldrun** (2000), **Henisz et Zelner** (1999) indiquent que le risque sous ses différentes formes a un impact significatif sur les décisions d'implantation à l'étranger et apparaît par conséquent comme un facteur essentiel dans le choix des investisseurs étrangers.

**Ben Abdallah, Drine et Meddeb** (2001), testant un échantillon de soixante et un pays trouvent que parmi les stratégies mises en place pour attirer les investissements directs étrangers, le niveau du taux de change de même que sa stabilité constituent des déterminants majeurs. Les premiers résultats de leurs tests les amènent à conclure que la volatilité du taux de change affecte négativement les flux d'IDE et que ce dernier joue un rôle catalyseur de la croissance, donc du développement des pays émergents. Le comportement du taux de change réel est quant à lui, influencé par la nature du régime de change (**Hong Liang**, 1998). Donc le choix du régime de change est déterminant dans l'attractivité vis-à-vis des IDE.

Par ailleurs, **Aizenman** (1992) montre que la corrélation entre l'IDE et la volatilité du taux de change dans un régime de change flexible dépend de la nature des chocs. A une volatilité élevée des chocs, il associe une volatilité élevée du taux de change. Ainsi si le choc est nominal (monétaire), la corrélation devient négative par contre lorsque le choc est réel (production), la corrélation est positive.

Pourtant **Ben Abdallah, Drine et Meddeb** (2001) concluent dans leur étude que c'est plus la stabilité du taux de change que sa nature qui compte pour les investisseurs. Plus le régime de change est stable, plus le risque lié aux variations de change diminue et ainsi les profits futurs deviennent moins incertains. Si la corrélation est positive, cela indique que les flux d'investissement directs visent le marché intérieur. Mais il faudrait signaler qu'une corrélation entre régime de change et IDE peut aussi être le reflet d'une situation d'instabilité du régime de change.

*P. R. Agénor* (2003) dit qu'en présence d'un taux de change fixe, la perte de compétitivité et les déséquilibres extérieurs peuvent altérer la confiance dans la soutenabilité du régime de change et précipiter une crise financière. Il a aussi décelé d'importants facteurs influençant les flux d'investissements directs étrangers en Afrique subsaharienne. Il s'agit du taux de croissance (corrélé au taux de rendement), le degré d'instabilité macroéconomique (variabilité du taux de change réel) et le poids de la dette (surendettement).

*Benassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Révil* (2001) montrent également que les stratégies de change jouent un rôle important dans l'attractivité des IDE car le risque de change ne peut généralement pas être couvert pour ces investissements à long terme. Ils ont aussi fait ressortir l'interaction entre IDE et politique de change qui dépendra surtout des objectifs que recherchent les investisseurs étrangers. Ainsi un taux de change très volatil attire les investissements étrangers si les firmes ont l'intention de vendre sur le marché local, mais dissuade d'entrer les firmes désireuses de réexporter leur production.

Le concept de « *glocalisation* » développé pour la première fois par *Mair* (1991) a conduit à accorder une place particulière au territoire (défini comme un espace enraciné et approprié possédant des propriétés que d'autres n'ont pas et qui ne peuvent guère s'exporter) dans l'attractivité des investissements étrangers. Pour *Christophe Storai* (2003), les firmes multinationales retiennent comme territoire d'accueil de leurs investissements, uniquement ceux qui renforcent leur compétitivité. Pour lui ces firmes privilégient les pays qui suivent une politique économique favorable à l'économie de marché et ouverts sur l'extérieur. Aussi, La disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée associée à l'existence d'un tissu industriel local performant, l'efficacité des réseaux d'infrastructures informationnelles et communicationnelles revêtent aussi une importance capitale dans l'attractivité d'un territoire d'accueil d'IDE.

*Rafik Boukkli-Hassane et Naya Zella* (2000) distinguent quant à eux des groupes de variables susceptibles d'influencer l'IDE:

- le premier est composé de facteurs propres au pays d'origine de l'IDE et qui déterminent l'offre de capitaux externes. Ces "*push factors*" représentent le coût d'opportunité des investissements étrangers. L'importance de ces facteurs a été mise en évidence initialement par *G. Calvo et al* (1993) qui estiment que ceux-ci (principalement la baisse des taux d'intérêt et du niveau d'activité des USA) ont joué un rôle important dans l'afflux de capitaux étrangers en Amérique latine au début de la

décennie 1990. Mais ces données, ne pouvant pas être contrôlées par les pays désireux d'accueillir des IDE, seront considérées comme exogènes dans notre étude.

- Quant au deuxième groupe de variables, il est lié à des facteurs internes qui sont spécifiques à l'économie réceptrice. Ces facteurs, tels que le niveau du capital humain, la nature des infrastructures, le degré d'ouverture du commerce extérieur etc., qui sont contrôlables par les pays d'accueil sont ceux qui nous intéresseront dans cette étude.

Se basant sur des données de panel sur la période 1980-1995, *Fabry et Maximin* (1997) ont cherché à identifier les déterminants macroéconomiques des IDE japonais et américains dans certains pays de l'Asie du sud-est (Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande). Les variables indépendantes qu'ils vont utiliser sont le taux de croissance du PIB par tête, le coût de la main d'œuvre (qu'ils vont approcher grâce au rapport des gains réels des salariés du secteur manufacturier dans chaque pays sur les gains réels des salariés du secteur manufacturier du pays d'origine), le taux d'escompte de la banque centrale et le taux de rendement des obligations à long terme pour les pays investisseurs. Ils concluent que quel que soit le pays investisseur, les coûts de la main d'œuvre ne pas significatifs pour tous pays de l'échantillon. La relation entre les IDE et la taille du marché n'est pas aussi significative, surtout pour les IDE en provenance des Etats Unies. Cela tend à confirmer le point de vue selon lequel les USA et le Japon privilégient l'aspect offre tout en cherchant à être présents sur les marchés d'implantation pour mieux profiter de l'élargissement du potentiel de la demande. Le Japon semble plus sensible aux taux d'intérêt dans les pays hôtes que les USA.

Pour identifier les facteurs motivant les entrées d'IDE en Ouganda, *obwona* (1998) utilise la méthode des moindres carrés ordinaires sur la période de 1981 à 1995 et constate que le PIB et le taux de croissance ont des impacts positifs et significatifs sur l'IDE et que la balance commerciale a un effet négatif et significatif sur les flux d'IDE. Par contre, l'inflation, le ratio du service de la dette sur PIB et le ratio dépenses publiques sur Pib ont des effets non significatifs sur les IDE entrants en Ouganda.

Cherchant une relation entre le commerce international et les IDE dans les pays du sud et de l'est de la méditerranée (Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie et Turquie), *Menegaldo* (2000) a pris comme variables explicatives, les exportations, les importations, la formation brute de capital fixe (FBCF), le PIB, le taux de change et les salaires. Pour effectuer ses estimations, il utilise la méthode à correction d'erreur pour chaque pays de l'échantillon sur la période de 1960 à 1998. Les résultats qu'il trouve sont les suivants : les exportations ont un effet globalement négatif dans tous les pays sauf au Maroc. Par contre, il trouve un effet

positif des importations en Jordanie et en Egypte dans le court terme et en Israël pour le long terme. Cependant, pour le Maroc, il trouve que toute restriction au niveau des importations aura pour conséquence une hausse des flux d'IDE. Quant à la FBCF, elle a un impact positif sur l'IDE pour tous les pays de l'échantillon à l'exception de la Tunisie où il semble qu'il existe une substitution entre investissement domestique et investissement étranger. La taille du marché ne donne pas les résultats annoncés par la théorie. Ainsi, en Israël, pays développé de l'échantillon, la croissance du PIB a un impact négatif tout comme pour le Maroc à long terme alors que cet impact est positif pour la Tunisie. Le taux de change a un impact positif pour tous les pays de l'échantillon sauf pour le cas tunisien. En fin, l'effet des salaires n'est pas significatif et positif pour l'Egypte, l'Israël et le Maroc.

S'intéressant aux différents déterminants des investissements directs étrangers en Afrique, *Morisset* (2000), utilise une gamme de variables dans sa régression. Il s'agit entre autres, du taux de croissance du PIB, du taux d'analphabétisme, des nombre de lignes téléphoniques par 1000 personnes du rapport de la population urbaine sur la population totale et du ratio exportation/PIB. Les facteurs les plus significatifs selon ses résultats sont la croissance économiques et l'ouverture économique aux échanges.

En étudiant les déterminants des flux d'IDE dans les pays de la communauté pour le développement de l'Afrique australe (SADC), *Jenkins et Lynne* (2002) trouvent que la motivation principale des investissements étrangers en Afrique australe est la taille du marché. L'Afrique du sud, qui est le poumon économique de la région est plus attractive que tous ses voisins dans les secteurs secondaire et tertiaire. Jenkins et Lynne interprètent cette supériorité de l'Afrique du sud dans l'attraction des IDE par la qualité supérieure de ses infrastructures physiques et financières par rapport à ses voisins. D'autres facteurs tels que la disponibilité des ressources naturelles, les programmes de privatisation et les liens historiques avec l'Afrique ont été identifiés dans cette étude comme étant des déterminants des flux d'IDE dans cette zone.

*Bouoiyour* (2003), pour identifier les facteurs qui sont à l'origine de l'investissement direct étranger au Maroc sur la période qui va de 1960 à 2000, utilise la méthode des moindres carrés ordinaires. Il retient comme variables explicatives le PIB en terme réel, le coût unitaire de la main d'œuvre approché par le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG), le capital humain approché par le taux de scolarisation secondaire, le taux d'investissement, le niveau d'inflation, le ratio exportation/PIB, le ratio importation/PIB, le taux de change réel et une variable muette qui prend en compte les

modifications introduites par les programmes d'ajustement structurel. Il trouve que la taille du marché, le coût de la main d'œuvre, le niveau de l'investissement public, l'inflation, le capital humain et l'exportation influence positivement les flux d'IDE au Maroc.

Dans leur analyse des déterminants des IDE dans les pays en développement, *Singh* et *Jun* (1995) utilisent plusieurs facteurs prenant en compte le risque politique, la conjoncture économique et les variables macroéconomiques. Ils constatent que le risque politique est un important facteur pour les pays qui ont le plus attiré d'IDE. Pour les pays qui ont le moins attiré d'IDE, l'instabilité sociopolitique (approximée par le nombre de jours travail perdus) a un impact négatif et significatif sur les flux d'IDE.

## CONCLUSION

Les différentes théories et études empiriques font ressortir une grande quantité de variables (quantitatives et qualitatives) susceptibles d'influencer les flux d'investissements directs étrangers. Ainsi, les principaux facteurs d'attraction du pays d'accueil sont alors les suivants:

- ❖ Les facteurs de demande et d'accessibilité des marchés : taille du marché du pays d'accueil ; proximité géographique et culturelle entre le pays d'origine et le pays d'accueil, densité des réseaux de communication ;
- ❖ Les facteurs d'offre et de rentabilité de l'investissement : taux de salaire, qualification et productivité de la main-d'oeuvre, rendement relatif des investissements, environnement technologique du pays d'accueil.

Les politiques visant à attirer les firmes étrangères doivent donc, en priorité, essayer d'améliorer ces facteurs macro-économiques d'environnement des investissements.

## Chapitre 3 : Analyse empirique des déterminants des investissements directs étrangers dans la zone UEMOA

### INTRODUCTION

Les approches théoriques auxquelles nous nous sommes intéressées au chapitre précédent nous permettent certes de nous faire une idée sur les facteurs éventuels pouvant influencer les flux d'investissements directs étrangers, mais ne nous permettent pas de savoir exactement quels sont les déterminants effectifs de ces flux dans la zone UEMOA. Le rôle de ce chapitre est de tenter de déceler, grâce à l'intégration de données économiques dans un modèle bien défini, les facteurs effectivement explicatifs des flux d'investissements directs étrangers dans l'union.

#### 1- La méthodologie

##### 1-1- La méthode d'estimation

Plusieurs des études précédentes adoptent la méthode d'estimation en panel. Les auteurs considèrent que cette méthode a l'avantage d'examiner à la fois la dimension spatiale et la dimension temporelle. Dans une régression en panel, l'estimation des coefficients des variables explicatives est fondée à la fois sur la corrélation des variations "*within*" (temporelle) et "*between*" (spatiale). Les résultats d'une régression en panel font la distinction entre un " $R^2$  *within*" et un " $R^2$  *between*". Mais en ce qui concerne le coefficient d'une variable ainsi que sa significativité, les résultats ne permettent pas de dissocier la dimension spatiale de la dimension temporelle. Le fait qu'une variable explicative soit fortement corrélée avec l'IDE sur la dimension temporelle ne signifie pas que cette variable est un déterminant de la répartition spatiale des IDE. Donc à notre avis, elle présente néanmoins des inconvénients car, si une étude a pour objectif d'identifier seulement les déterminants de la répartition **spatiale** des IDE, cet "avantage" devient plutôt un inconvénient. En outre, la méthode d'estimation en panel à effets fixes ne permet pas d'introduire des variables qui ne varient pas avec le temps (comme la distance). Et la méthode d'estimation en panel à effets aléatoires donne généralement des résultats qualitativement similaires aux résultats des estimations en *pooling*. Cependant, nous considérons que la méthode d'estimation en panel constitue une bonne méthode pour notre étude car nous cherchons à déceler les déterminants des IDE dans

l'espace et dans le temps dans la zone UEMOA. C'est pourquoi dans notre étude, nous procéderons à des analyses sur données de panel. Cependant le nombre limité de pays dans la zone UEMOA<sup>1</sup> nous contraint à utiliser un nombre réduit de variables c'est pourquoi nous prendrons en compte dans notre formulation des variables, celles qui ont été décelées comme significatives par Koukpo dans son étude qui est similaire à la nôtre. Mais notons qu'à ces variables nous adjoindrons d'autres que nous supposons influentes dans nos hypothèses.

Le modèle que nous voulons adopter par contre est celui de Onyeiwu et Hemanta (2004)<sup>2</sup>.

### ***1-2- les hypothèses***

Pour mieux appuyer notre travail, nous partirons des hypothèses suivantes :

-H<sub>1</sub> : le niveau de la dette extérieure a un impact négatif sur le flux d'investissements directs étrangers dans le pays d'accueil. Cette assertion voudrait qu'un niveau élevé de la dette extérieure rende moins attractif les pays aux IDE.

-H<sub>2</sub> : le niveau d'alphabétisation affecte positivement les flux d'investissements directs étrangers qui requièrent un minimum d'éducation du capital humain pour pouvoir s'approprier les transferts de technologies qui les accompagnent.

### ***1-3- La collecte de données***

Par soucis d'homogénéité et de fiabilité des données statistiques utilisées dans notre modèle, nous avons opté d'utiliser seulement dans nos estimations les statistiques provenant du cd-ROM « *world development indicators, 2005* » de la banque mondiale. En effet, une diversification des sources entraînerait indubitablement une hétérogénéité des approches utilisées par les statisticiens, ce qui peut biaiser considérablement les informations dont nous disposons. Cependant les données sur les flux entrants d'IDE dans les pays de la zone sont tirées du « *world investment report 2004* » de la CNUCED.

Pour ce qui est des autres informations relatives à notre travail, nous nous baserons sur :

- les articles et publications des économistes dans les journaux spécialisés et agréés par la communauté scientifique.

---

<sup>1</sup> Notons que la Guinée Bissau sera exclue de l'étude pour son adhésion tardive à l'union et l'indisponibilité de statistiques fiables et suffisantes sur son économie.

<sup>2</sup> La présentation détaillée du modèle est faite au chapitre suivant.

- les livres publiés par les économistes reconnus.
- les sites internet.
- les bases de données de la BCEAO, de la Banque Mondiale, du FMI, de la CNUCED, de l'UNICEF etc.
- les mémoires de DEA et les thèses de doctorats portant sur notre travail.

## 2- La spécification du modèle

Nous présenterons tout d'abord, le modèle économétrique général avant de passer à la présentation des variables tout en prenant le soin de justifier notre choix.

### 2-1- présentation du modèle économétrique général

Le modèle que nous voulons adopter dans notre démarche, est celui de Onyeiwu et Hemanta (2004) auquel nous adjoindrons certaines variables n'y figurant pas et jugées à notre avis pertinentes et duquel nous retrancherons les variables jugées peu pertinentes pour notre étude. Ce modèle a été appliqué par ces deux auteurs dans l'optique de déceler les déterminants des IDE en Afrique ; et les résultats obtenus correspondent à certains égards à ceux de Koukpo. La forme du modèle dans notre étude est :

$$IDE_{it+1} = \beta_0 + \beta_1 PIB_{it} + \beta_2 TPIB_{it} + \beta_3 DETEXT_{it} + \beta_4 TEL_{it} + \beta_5 TXOUV_{it} + \beta_6 TXALPHA_{it} + \varepsilon_{it}$$

Avec:  $PIB_{it}$  = le niveau du produit intérieur brut du pays  $i$  à l'année  $t$ ;  $TXPIB_{it}$  = taux de croissance du pays  $i$  à l'année  $t$ ;  $DETEXT_{it}$  = l'encours total de la dette extérieure;  $TEL_{it}$  = infrastructures mesurées par le nombre de lignes principales de téléphone par 1000 personnes;  $TXOUV_{it}$  = ouverture économique qui est la somme des exportations et des importations rapportée aux PIB;  $TXALPHA_{it}$  = taux d'alphabétisation des adultes et  $\varepsilon_{it}$  = terme de l'erreur spécifique.

Ce modèle, se veut plus réaliste que celui de Bouoiyour (2003) emprunté par Koukpo, dans la mesure où il admet un décalage temporel entre la variable endogène et les variables exogènes. En effet, il s'écoule un certain temps entre le changement des variables explicatives et la décision d'investir.

### 2-2- Les variables de notre modèle

Cependant dans notre étude, nous ne retiendrons du modèle emprunté que les variables qui nous semblent pertinentes pour la zone UEMOA et nous y ajouterons d'autres variables non prises en compte dans le modèle de départ et susceptibles d'influencer d'une manière ou d'une autre les entrées d'IDE dans la zone.



(1) **Le PIB**: Les études précédentes considèrent généralement le PIB comme une mesure de la taille de marché. A notre avis, cette variable devrait être considérée comme une mesure de plusieurs facteurs. Tout d'abord, elle mesure la taille de marché d'un état (c'est-à-dire, elle reflète la taille de la demande locale pour les produits des firmes étrangères). En même temps, elle reflète la capacité de production des entreprises locales. Dans ce sens, elle capte d'une manière approximative deux effets : l'une est la possibilité de trouver un partenaire dans la zone UEMOA pour créer une entreprise mixte; l'autre est un effet d'agglomération (les liens amont et aval, les services aux entreprises). Tous ces effets contribuent positivement à l'attraction des IDE. Donc le signe attendu pour le PIB est positif.

(2) **Le taux de croissance du PIB (TXPIB)** : presque toutes les études portant sur les IDE ont trouvé une relation positive entre la croissance économique et les IDE (Ramirez 2000, Chakrabarti 2001, Zhang 2001). Mise à part la mesure de la croissance du marché intérieur qu'on peut en faire, un taux de croissance élevé du PIB peut être le signe révélateur de politiques macroéconomiques stables et crédibles ; ce qui peut attirer les IDE. Le signe attendu est donc positif.

(3) **La dette extérieure** : elle peut être le résultat de politiques macroéconomiques inappropriées. Nous utiliserons l'encours total de la dette qui nous permettra de suivre l'évolution de la dette extérieure d'un pays au cours du temps. Ce n'est peut être pas une coïncidence que la plupart des pays subsahariens qui reçoivent moins de flux d'IDE soit des pays pauvres très endettés (PPTE). Ainsi une croissance de la dette extérieure tendra à réduire le flux d'IDE alors que sa baisse aura l'effet contraire (Chakrabarti 2001). Le signe attendu est négatif.

(4) **Les infrastructures** : les investisseurs étrangers préfèrent les pays avec un réseau routier bien développé, de bons aéroports, une bonne disponibilité de l'eau, de l'électricité, de l'Internet, etc. Un bon développement de ces infrastructures peut contribuer à baisser les coûts de production. Ainsi des pays disposant de bonnes infrastructures attirent plus les IDE (Morisset 2000). Cependant, il n'y a pas assez de données statistiques disponibles et fiables portant sur le kilométrage des routes et des chemins fer. A cet effet, nous introduirons comme variable pour faire une approche des infrastructures :

**L'Infrastructure de télécommunication (TEL)** : le réseau de télécommunication est une infrastructure importante et nous l'utilisons en émettant l'hypothèse selon laquelle le pays le mieux doté en lignes téléphoniques a de meilleures infrastructures de transport<sup>1</sup>. Si le réseau

---

<sup>1</sup> Cette hypothèse a été utilisée par Nandé et Krugel dans une étude qu'ils ont effectuée pour le NEPAD sur les déterminants des investissements directs étrangers en Afrique.

de transport capte les coûts de transport et la facilité de déplacement, le réseau de télécommunication capte la facilité d'obtenir et d'échanger des informations. Cependant, la plupart des études antérieures ne l'ont pas incluse. Nous mesurons la variable TEL par le nombre de téléphones fixes dans chaque pays par 1000 habitants. Le signe attendu pour *TEL* est aussi positif.

**(5) L'ouverture commerciale (Exp+Imp/PIB) :** Plusieurs études ont spécifiquement examiné le lien entre les IDE et le commerce extérieur. Zhang et Felmingham(2001) et Liu *et alii.*(2001) ont montré que ces deux variables ont une relation bi-directionnelle. C'est-à-dire que chacune a un impact positif sur l'autre variable. Notre étude n'a pas pour objectif d'analyser la direction de causalité entre les IDE et le commerce extérieur. Toutefois, si une région échange intensément avec l'extérieur, cela signifie qu'elle dispose des conditions favorables pour le secteur exportateur. Une région sera forcément attractive pour les IDE qui envisagent d'exporter une grande partie de leur production. De plus, une telle région a plus de chance d'être connue par des hommes d'affaire étrangers – qui sont potentiellement des investisseurs étrangers. Cependant, nous devons signaler que cette approche du taux d'ouverture d'un pays comporte certaines limites et cache pas mal de disparités. En effet, elle ne nous dit pas si un pays est exportateur de produits manufacturiers donc ne nous permet pas d'avoir une idée nette sur son développement industriel. Elle peut aussi être biaisée par le fait que certains réexportent en partie leurs importations de certains produits (c'est le cas du Sénégal qui réexporte une partie du pétrole qu'il importe). En outre, elle ne nous permet pas de savoir si un pays est un importateur ou un exportateur net. Mais notre choix est surtout motivé par la conviction que l'importance de cette variable est l'expression d'une ouverture commerciale non négligeable d'un pays. Le signe attendu est positif.

**(6) Le niveau d'éducation :** Nous introduisons une variable pour mesurer le niveau d'éducation d'un pays membre de l'UEMOA. **TXALPHA** désigne le taux d'adultes de la population ayant au moins fréquenté l'école coranique. Donc dans cette variable, nous retrouvons logiquement toutes les couches de la population sachant lire et écrire dans une langue quelconque. Cette variable est utilisée dans l'étude de Broadman et Sun (1997). Plusieurs autres études utilisent le nombre de personnel en R&D comme mesure il y en a même qui introduisent le nombre de diplômés du primaire (Qixu Chen 2004). Certes il aurait été idéal de faire une approche du capital humain avec des variables aussi bien élaborées que ces dernières. Mais l'indisponibilité de données statistiques fiables sur une longue période les concernant, fait que nous préférons utiliser le nombre d'adulte alphabétisé comme une variable du niveau d'éducation de la main d'œuvre disponible et nous pensons aussi qu'il faut

au moins être alphabétisé pour pouvoir s'approprier de façon plus ou moins efficiente les transferts de technologies que peuvent entraîner les investissements directs étrangers. Nous avons pris comme variable le taux d'alphabétisation des personnes âgées de 15 ans et plus. Une main-d'œuvre avec une bonne éducation devrait augmenter l'attractivité d'une région. Par conséquent, le signe attendu pour cette variable est positif.

Le tableau suivant nous permet de récapituler toutes les variables de notre modèle avec pour chacune le signe attendu :

**Tableau7 : les variables du modèle et leur signe attendu**

<b>Variables exogènes</b>	<b>Notation</b>	<b>Signe attendu</b>
Le produit intérieur brut	PIB	Positif
Le taux de croissance du PIB	TPIB	Positif
L'encours total de la dette extérieure	DETEXT	Négatif
Le nombre de lignes téléphoniques par 1000 habitants	TEL	Positif
Le taux d'ouverture commercial	TXOUV	Positif
Le taux d'alphabétisation des adultes (15ans et plus)	TXALPHA	Positif

Source : l'auteur

### **3- résultats et interprétations des tests économétriques**

Dans nos estimations, étant donné que nous travaillons sur des données brutes et sur des taux, nous procéderons d'abord à quelques transformations des variables. Ainsi, les IDE seront log-linéarisés de même que l'endettement extérieur et PIB alors que les taux resteront inchangés. Ainsi nous auront :

- $LIDE = \log IDE$
- $LDETEXT = \log DETEXT$
- $LPIB = \log PIB$

Ainsi notre équation revêtira la forme suivante :

$$LIDE_{it+1} = \beta_0 + \beta_1 LPIB_{it} + \beta_2 TPIB_{it} + \beta_3 LDETEXT_{it} + \beta_4 TEL_{it} + \beta_5 TXOUV_{it} + \beta_6 TXALPHA_{it} + \varepsilon_{it}$$

Suite à la log-linéarisation de l'équation, les coefficients obtenus à partir des estimations seront interprétés comme des élasticités ou semi-élasticités.

#### **3-1- le test d'hétéroscédasticité (test de Breusch et Pagan, LM-test)**

Etant donné que notre travail porte sur des données de panel, le premier test auquel nous procéderons est un test de spécification d'homogénéité ou d'hétérogénéité du processus générateur des données.

Economiquement, ce test sert à voir si le modèle théorique étudié est parfaitement identique pour tous les pays de l'échantillon, ou s'il existe des spécificités propres à chaque pays.

Econométriquement, cela revient à tester l'égalité des coefficients du modèle étudié dans la dimension individuelle.

Le test de Breusch et Pagan permet en fait de voir si le modèle comporte des effets aléatoires ou non. Ce test s'effectue sous les hypothèses suivantes :

- H0 : absence d'effets.
- H1 : présence d'effets aléatoires.

L'interprétation des résultats du test se fera ainsi : si  $prob > chi^2$  est inférieure à 5%, on accepte l'hypothèse H1 de présence d'effets aléatoires. Sinon l'hypothèse H0 sera acceptée. Notons que le test n'est appliqué qu'au modèle à effets aléatoires. Donc la procédure est la suivante. Nous devons d'abord estimer le modèle à effets aléatoire grâce à la commande : *xtreg variable endogène variables exogènes, re.*

Puis appliquer le test de Breush et Pagan en utilisant la commande : *xttest0.*

#### Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects:

$$ide[pays,t] = Xb + u[pays] + e[pays,t]$$

*Estimated results:*

	Var	sd = sqrt(Var)
<b>L</b> ide	.4062497	.6373772
<b>E</b>	.1512263	.3888783
<b>U</b>	.2009725	.4482996

Test:  $Var(u) = 0$   $chi^2(1) = 24.52$   $Prob > chi^2 = 0.0000$

Les résultats obtenus nous montrent que la  $prob > chi^2$  associée au test est inférieure à 5% : donc on accepte l'hypothèse H1 de présence d'effets aléatoires. Les effets aléatoires sont globalement significatifs. Le test du multiplicateur de Lagrange suggère que l'estimateur des moindres carrés généralisés (MCG) est plus performant que celui des moindres carrés ordinaires (MCO). On rejette donc logiquement l'estimation par les MCO dans la dimension totale. Nous utiliserons la technique des moindres carrés généralisés pour estimer les paramètres. Cette méthode, selon Maddala (1997), permet de minimiser les effets de

multicolinéarité et d'hétéroscédasticité. Nous procéderons à ces estimations grâce au logiciel STATA.

### 3-2- Le test de spécification de Hausman

Ce test nous permet d'effectuer un choix entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires. La procédure du test passe par une estimation du modèle à effets fixes qu'on fixe grâce à la commande : *est store eq1* puis, on effectue une estimation du modèle à effets aléatoires avant d'appliquer la commande même du test : *hausman eq1*.

Les résultats s'interpréteront comme suit :

- Si la pvalue associée au test est inférieure à 5%, on doit adopter le modèle à effets fixes.
- Si par contre cette pvalue est supérieure à 5% on devra donc choisir le modèle à effets aléatoires.

Le logiciel nous fournit les résultats suivants :

**Test: Ho: difference in coefficients not systematic**

$$\text{chi2}(3) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

$$= 6.44$$

$$\text{Prob}>\text{chi2} = 0.0919$$

Ces résultats nous montrent que  $\text{prob}>\text{chi2}$  est supérieure à 5% donc nous allons adopter le modèle à effets aléatoires et retenir l'estimateur des MCG. D'autant plus que le  $R^2$  between est supérieur au  $R^2$  within.

Donc l'estimation du modèle à effets aléatoires nous donne les résultats suivants :

. xtreg tide lpib tpib tdetext tell txouv txalpha, re

**Random-effects GLS regression**

**Number of obs** = 165

**Group variable (i): pays**

**Number of groups** = 7

**R-sq: within** = 0.4427

**Obs per group: min** = 23

**between** = 0.8071

**avg** = 23.6

**overall** = 0.4337

**max** = 24

Random effects u\_i ~ Gaussian

**Wald chi2(6)** = 138.58

**corr(u\_i, X)** = 0 (assumed)

**Prob > chi2** = 0.0000

LIDE	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95% Conf. Interval]
LPIB	1.408941	.3695932	3.81	0.000	.684552 2.133331
TPIB	1.0402701	.0885967	0.01	0.071	.0007099 1.1508644
LDETEXT	-.4080823	1.4905407	-0.98	0.049	-4.453966 1.493881
TEL	.3148518	.1401762	0.61	0.209	.189891 .3595005
TXOUV	1.026424	.3754824	2.73	0.006	.2904916 1.762356
TXALPHA	.0303272	.0077677	3.90	0.000	.0151028 .0455516
_CONS	-3.6570884	15.8120702	-0.23	0.000	-34.64892 27.33323
<b>Sigma u</b> 0 <b>Sigma e</b> 5.0417391 <b>rho</b> 0 (fraction of variance due to u_i)					

### Interprétation des résultats obtenus

Au regard des résultats obtenus, seuls le taux de croissance du PIB et le nombre de téléphones par 1000 habitants ne sont pas statistiquement significatifs. Par contre toutes les autres variables sont statistiquement significatives avec le signe attendu.

#### *Le LPIB*

La significativité de son coefficient montre que les flux des investissements directs étrangers dans la zone UEMOA sont sensibles à l'évolution du PIB. La positivité de son signe nous montre que la hausse du niveau du PIB a un effet positif sur les IDE de l'union. D'après les résultats de notre régression, une hausse du PIB de 10% entraînera une augmentation des IDE dans la zone de 14,1% à peu près. Si on accepte l'assertion selon laquelle le PIB est une mesure de la taille du marché local, on pourrait conclure que ces flux d'IDE sont en partie motivés par la recherche de marchés de consommation (« market-seeking »). Et étant donné que le PIB reflète aussi la capacité de production des entreprises locales, on peut aussi dire que les investisseurs étrangers de la zone se soucient aussi de la capacité d'offre en biens et en services de l'économie d'accueil. Ces biens pourraient être des produits entrants dans la consommation intermédiaire de la production des entreprises étrangères; quant aux services, il s'agit aussi bien des services en amont qu'en aval de la fonction de production.

### *L'encours total de la dette extérieure*

Il agit négativement sur les IDE de la zone : une augmentation de la dette extérieure de 10% diminuerait les IDE entrants dans l'union de 4,08% à peu près. Ceci n'est pas très surprenant dans la mesure où un poids excessif de la dette agit négativement sur l'économie nationale. En effet, les paiements au titre du service de la dette pèsent lourdement sur l'épargne intérieure de la nation et constituent des fuites de capitaux. Par ricochet, le taux d'investissement n'en est que plus faible et par conséquent, la croissance de l'économie pourrait du côté en être ralentie. Notons aussi que dans une situation d'un poids excessif de la dette, l'état pourrait même être tenté de manipuler son système financier en vue de se financer à un coût moindre. Une telle manipulation aboutirait indubitablement à un sous-développement du système financier. Ce qui affecterait profondément son efficacité et favoriserait l'apparition d'un marché financier informel où les usuriers pourraient imposer leurs taux d'intérêt<sup>1</sup>. Une telle éventualité pourrait rendre réticents les investisseurs étrangers potentiels. Donc un pays pauvre<sup>2</sup> lourdement endetté peut paraître moins attractif vis-à-vis des IDE.

### *Le taux d'ouverture*

Il agit significativement et positivement sur les IDE entrants dans la zone UEMOA. Plusieurs études postérieures sur les déterminants des investissements directs étrangers utilisent cet indicateur qui a donné des résultats satisfaisants. Notons que les vertus de l'ouverture commerciale ont tout d'abord été magnifiées par les classiques avec des auteurs tels que Adam Smith qui prônait le libre échange. L'ouverture commerciale d'un pays est un facteur très important aux yeux des investisseurs étrangers dans la mesure où ils pourront en cas de délocalisation bénéficier de la latitude d'exporter sans entrave, leur production en fonction de la motivation de leur investissement ou bien importer d'autres pays, les produits nécessaires à leur production. De plus une grande ouverture commerciale peut permettre à un pays de mieux se faire connaître des hommes d'affaires. Une hausse de 10 points du taux d'ouverture, entraînera une augmentation de 10,26% des IDE entrants dans la zone.

### *Le taux d'alphabétisation des adultes*

Son coefficient, qui est la semi-élasticité des IDE par rapport au taux d'alphabétisation des adultes, est comme attendu positif et très significatif statistiquement. Ceci veut dire qu'une augmentation de 100 points du taux d'alphabétisation des adultes entraînerait une

---

<sup>1</sup> Pour un développement plus poussé de la répression financière, se référer aux travaux de Mc Kinnon et Shaw (1973)

<sup>2</sup> Tous les pays de la zone UEMOA sont classés pays pauvres très endettés (PPTE) par le PNUD.

hausse de 3,03% des IDE entrants dans la zone. Cela signifie que les investisseurs étrangers sont assez sensibles au niveau d'instruction de la population en âge de travailler. En effet, un bon niveau d'instruction de cette frange de la population améliorerait considérablement sa productivité marginale et réduirait les éventuels coûts de formation de la main d'oeuvre auxquels les investisseurs étrangers pourraient être confrontés.

### 3-3- le test de normalité des erreurs

Le test se fait sous les hypothèses suivantes :

- H0 : les erreurs suivent une loi normale.
- H1 : les erreurs ne suivent pas de loi normale.

L'hypothèse de normalité des erreurs sera acceptée si la pvalue associée au test est supérieure à 5%. Le processus du test est le suivant : on regresse d'abord le modèle à effets aléatoires puis on récupère le résidu en saisissant la commande : *predict residu, e* et après on passe au test proprement dit : *sktest residu*.

Le logiciel nous donne les résultats suivants :

*sktest residu*

<i>Skewness/Kurtosis tests for Normality</i>				
Variable	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
residu	0.754	0.000	33.85	0.0745

### interprétation

On a prob>chi2 qui est supérieure à 5%, donc on accepte l'hypothèse nulle H0 ; les erreurs du modèle à effets aléatoires suivent une loi normale.

### 3-4- le test de spécification de Ramsey

Ce test nécessite une procédure plus longue qui passe par sept étapes sous les hypothèses suivantes :

- H0 : le modèle est bien spécifié.
- H1 : le modèle est mal spécifié.

L'interprétation des résultats se fait aussi à partir de la pvalue. Si cette dernière est supérieure à 5%, on accepte l'hypothèse nulle H0 d'une bonne spécification du modèle, sinon on considérera que le modèle a été mal spécifié.



Suite à notre régression, le logiciel nous a fourni les résultats suivants :

chi2( 1)	0.30
Prob > chi2	0.5853

### **Interprétation**

Les résultats obtenus nous montrent que la prob>chi2 est supérieure à 5% donc on peut accepter l'hypothèse nulle H0 d'une bonne spécification de notre modèle à effets aléatoires.

### **3-5- le test de stabilité de Chow**

Le test de stabilité de Chow nous permet de voir si les coefficients de notre modèle sont stables durant le temps. Il se fait sous les hypothèses suivantes :

- H0 : modèle stable.
- H1 : modèle instable.

Si la pvalue associée au test est supérieure à 5%, on accepte l'hypothèse H0 d'une stabilité de notre modèle.

Le test effectué sur notre modèle à partir du logiciel Stata (on a choisi comme année de rupture 1994<sup>1</sup>), nous donne les résultats suivants :

- Statistique de Chow : 89224787
- display F(2, n - 2\*2, stat) = 1
- prob>chi2= 0.000

### **Interprétation :**

On voit ici que la pvalue associée à notre test est inférieure à 5%, donc on rejette l'hypothèse H0. Notre modèle à effets aléatoires est instable et la période de rupture est l'année de la dévaluation du franc CFA (1994).

### **3-6- estimation du modèle sur la période post dévaluation**

Etant donné que les pays de la zone ont connu une dévaluation du franc CFA à partir de 1994, nous avons jugé intéressant de ramener nos estimations uniquement à la période post dévaluation afin de voir si cette mesure de politique économique a eu un impact quelconque sur les flux entrants d'IDE de la zone.

Après avoir procédé au test de Breusch et Pagan (la prob>chi= 0,2630) nous avons conclu à une présence d'effets aléatoires. Le test de spécification de Hausman nous a aussi

---

<sup>1</sup> Ce choix est motivé par le fait que 1994 est l'année de la dévaluation du franc CFA.

montré que c'est le modèle à effets aléatoires qui est le plus pertinent car la pvalue associée au test est supérieure à 5%.

En n'utilisant dans nos estimations que les variables significatives dans les estimations portant sur la période totale, on obtient les résultats suivants :

```
. xtreg lide lpib ldetext txouv if ann_es>=1994, re
```

```
Random-effects GLS regression      Number of obs   =    49
Group variable (i): pays          Number of groups =     7
R-sq: within = 0.2896            Obs per group: min =     2
      Between = 0.7515                               avg   =    7.0
      overall  = 0.5872                               max   =   10
```

```
Random effects u_i ~ Gaussian      Wald chi2(3)   =   34.72
corr(u_i, X) = 0 (assumed)        Prob > chi2    =   0.0000
```

LIDE	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95% Conf. Interval]
LPIB	1.335366	.4454976	3.00	0.003	.4622067 2.208525
LDETEXT	-.4685101	.4219497	-1.11	0.267	-1.295516 .3584961
TXOUV	1.286953	.4427485	2.91	0.004	.4191819 2.154724
TXALPHA	.0076513	.0053877	1.42	0.156	-.0029084 .018211
_CONS	.8277351	2.051252	0.40	0.687	-3.192646 4.848116
Sigma u .14022238					
Sigma e .22325722					
rho .28288619 (fraction of variance due to u_i)					

### Interprétation

On voit donc que si on ramène nos estimations sur la période post-dévaluation, seuls, les coefficients du logarithme népérien du PIB et du taux d'ouverture sont significatifs. Ceci pourrait s'expliquer par les effets qu'a eu la dévaluation sur les économies de la zone à savoir la relance de l'activité économique et une meilleure ouverture commerciale à travers l'amélioration de la compétitivité des produits d'exportation des pays de la zone alors que les importations n'ont pas pour autant baissé.

#### **4- Les recommandations de politiques économiques**

Les années récentes ont été marquées par l'importance croissante des flux d'investissements directs à l'étranger (IDE) dans l'économie mondiale. Ce phénomène qui constitue un élément majeur de la globalisation de l'économie, est aujourd'hui considéré comme une source de financement stable de la croissance pouvant entraîner des transferts de compétences et de technologies. C'est pourquoi dans notre étude, nous nous sommes intéressés aux éléments pouvant influencer les entrées d'IDE dans la zone UEMOA.

Nos recommandations de politiques économiques seront essentiellement axées autour de quelques points qui sont en rapport avec les variables significatives de nos estimations.

##### **4-1- L'amélioration de la production**

Cette recommandation vise d'abord à promouvoir le niveau de l'offre dans les pays de l'union. En effet, les investisseurs étrangers de la zone sont sensibles au volume de la production qui est une mesure de la taille du marché car elle détermine le niveau du revenu. Une telle mesure de politique économique ne saurait se réaliser sans une augmentation du niveau de l'investissement. Cependant, dans l'UEMOA, les taux d'investissement restent encore trop faibles par rapport aux pays de l'Asie du sud-est où ces taux atteignent plus de 37%. L'amélioration du niveau de l'investissement pourrait être tributaire d'une hausse du niveau de l'épargne intérieure (surtout privée). Une bonne rémunération de l'épargne à travers des taux d'intérêt créditeurs élevés encouragerait les particuliers à effectuer des dépôts auprès des institutions financières qui pourront ainsi allouer davantage de crédits à un coût plus faible. L'avantage de passer par les intermédiaires financiers est qu'ils sont mieux qualifiés à orienter les capitaux vers des secteurs plus productifs donc porteurs d'une bonne croissance économique.

Les PME doivent aussi être placées au coeur des stratégies. C'est par elles que se construit un tissu industriel intégré, dont l'absence pourrait compromettre toute tentative d'amélioration à court terme de la compétitivité des pays. Elles sont un maillon clé d'une grappe compétitive potentielle et semblent pouvoir s'inscrire dans un processus de globalisation<sup>1</sup>. Les PME offrent, en outre, à la fois des débouchés pour les diplômés du pays<sup>2</sup> et des possibilités de modernisation technologique, quand toutefois certaines conditions sont réunies comme le capital humain de l'entrepreneur. Elles semblent adaptées au contexte

---

<sup>1</sup> Cf. notamment le modèle de « spécialisation souple » de Piore et Sabel

<sup>2</sup> Le développement des PME est souvent considéré comme un moyen d'obtenir une croissance industrielle à forte intensité d'emploi.

africain du fait du peu d'investissements qu'elles requièrent. Le développement de l'industrie dans le cadre africain devrait ainsi passer par un soutien à la création et au développement des petites entreprises. Il reste que les entreprises existant actuellement en Afrique sont en grande majorité des micro-entreprises, fonctionnant souvent dans l'espace « informel » et sans capital humain suffisant. Les nombreuses contraintes auxquelles ces micro-entreprises doivent faire face ne peuvent être levées par de simples injections de capital. Enfin, certaines micro-entreprises, dirigées par des entrepreneurs dotés de capital humain, ayant acquis de l'expérience et produisant dans des secteurs « porteurs », sont susceptibles de se développer si un appui vient lever un ou plusieurs obstacles à leur croissance. Les politiques d'appui aux micro-entreprises doivent être adaptées aux objectifs et aux capacités des micro-entrepreneurs. Les politiques de micro-crédit semblent répondre aux besoins de ces catégories de micro-entreprises (besoin de trésorerie, de petit matériel), et seraient d'autant plus efficaces qu'elles s'accompagneraient d'appui à la gestion de l'entreprise. En revanche, les micro-entreprises dynamiques ont besoin de crédits plus importants, difficiles à mobiliser dans le contexte d'économies en développement. Des avancées sont nécessaires dans ce domaine. Le soutien au développement des entreprises rurales non agricoles est une voie intéressante, illustrée par le modèle d'industrialisation des campagnes. Le développement des campagnes peut passer par la création d'autres emplois qui ne sont pas liés à l'activité agricole. Car étant donné les conditions climatiques, la nature des sols et des cultures en Afrique, il est peu probable qu'on y assiste aux augmentations massives de productivité observées dans le domaine agricole en Asie. D'où l'intérêt de développer une industrie « rurale ». Quand la production agricole s'accroît, il peut en résulter une demande de biens de consommation industriels et d'intrants agricoles. L'augmentation des récoltes peut stimuler de nouveaux investissements dans les activités de transformation agricole et de commerce rural<sup>1</sup>.

Parallèlement, les politiques de promotion de l'exportation peuvent donner des résultats certains. Ces politiques viendront en appui notamment à la création de zones franches pour l'industrie d'exportation, par la ristourne des droits d'entrée et l'entrée en franchise des produits intermédiaires importés, et la fabrication sous contrôle de douane. Ces mesures permettent théoriquement aux exportateurs d'avoir accès à des biens de production importés aux prix mondiaux (l'industrie manufacturière des pays africains dépendant

---

<sup>1</sup> F. Ellis, Household strategies and rural livelihood diversification, *Journal of Development Studies*, 1998.

fortement des importations d'équipement, des pièces de rechange et de nombreuses matières premières). Si elles sont administrées de façon rationnelle, les zones franches peuvent faire démarrer l'IDE dans l'industrie manufacturière d'exportation, comme le montre l'exemple de l'île Maurice.

Une amélioration du niveau de la production au sein de l'union ne saurait aussi s'effectuer sans une prise en compte des avantages comparatifs des pays-membres. En effet, une spécialisation des pays basés sur leurs avantages comparatifs améliorerait considérablement la production dans la mesure où les facteurs de production seront orientés vers les domaines où ils sont plus productifs. Et ceci permettrait aussi de diversifier considérablement la production de l'union et pourrait favoriser une meilleure circulation des facteurs de production et des marchandises au sein même de l'union. D'autre part, une meilleure mobilité des facteurs au sein de l'union favoriserait aussi des échanges de compétences à travers les externalités du « learning by doing ».

Si les politiques et programmes de soutien au développement du secteur privé, ne sont plus à l'ordre du jour, il faudrait aussi instituer des programmes de « mise à niveau du tissu productif » qui pourraient prendre en compte les mesures suivantes :

- Amélioration du « climat des affaires », qui est déterminant dans l'incitation à investir. Ceci passe par des éléments tels que l'amélioration des *ressources humaines*, y compris les habitudes et disciplines de travail et les relations sociales dans la production, des *ressources physiques*, des *ressources en capital*, et de l'*infrastructure*, y compris le degré de socialisation des coûts de la santé, le degré de divulgation et de vulgarisation de l'information, la densité des infrastructures de transport et de communication et tous les éléments qui déterminent la qualité de la vie, ainsi que l'attrait d'un pays en tant que lieu où vivre et travailler. Souvent, ils ne sont pas dévolus a priori à un pays, il faut les créer.
- Amélioration de la demande intérieure par une politique de soutien du revenu des ménages. Par son effet sur les économies d'échelle, elle a un intérêt statique. Mais l'essentiel de son influence est d'ordre dynamique. Cette influence passe par trois canaux : *la nature des besoins des consommateurs en interne* (la composition de la demande domestique est à la base de l'avantage concurrentiel des nations, avec éventuellement un effet d'anticipation des

besoins internationaux<sup>1</sup>), *le volume et le type de croissance* (la demande interne peut conforter un avantage concurrentiel national au travers de son volume et de son mode de croissance), et *les mécanismes par lesquels les préférences domestiques sont transférées aux marchés étrangers*.

- mettre l'accent sur le développement des industries amont et apparentées : leur présence dans un pays donné conduit fréquemment à l'apparition de nouvelles industries compétitives.
- La structure et la rivalité des entreprises : La nature de la concurrence domestique joue un rôle déterminant sur les performances des secteurs et des entreprises. Elle détermine la structure d'une industrie. Ces structures, longtemps décrites uniquement par leur degré de concentration (secteur proche du modèle de la concurrence pure et parfaite, ou plutôt proche du monopole), sont, depuis l'apparition de la théorie des marchés contestables, analysées en termes de concurrence potentielle (appréciée par les possibilités d'entrer et de sortir d'une industrie).<sup>2</sup>

La restructuration des systèmes de production de l'UEMOA devra pour être efficace se faire d'abord au niveau sectoriel en vue d'une meilleure prise en compte des intérêts des populations les plus vulnérables. En effet, les réformes entreprises au niveau macroéconomique avec les programmes d'ajustement structurel n'ont pas suffi à donner des résultats satisfaisants. Pour Porter (2004), les réformes macroéconomiques accomplies avec succès dans certains pays ne sont pas suffisantes ; elles créent une sorte d'illusion de progrès économique. Selon le même auteur, la véritable richesse proviendrait des réformes microéconomiques, car de celles-ci dépendrait l'amélioration de la compétitivité et donc de la réussite des accords de libre échange.

#### **4-2- L'allègement de la dette extérieure**

Cette recommandation de politique économique relève moins du pouvoir des gouvernements des pays-membres de l'UEMOA que de celui des bailleurs de fonds. En effet,

---

<sup>1</sup> La théorie du « cycle du produit » de Vernon est à ce titre très intéressante, expliquant l'avance des Etats-Unis dans de nombreux produits de haute technologie grâce à une demande intérieure précoce.

<sup>2</sup> Un marché est considéré comme contestable lorsqu'il n'y a aucune barrière à sa pénétration, ni à sa sortie. Ainsi, les entrants potentiels et les firmes en place bénéficient des mêmes conditions de coût et de prix (prix qui résulterait d'une situation de CPP). cf La nouvelle économie industrielle : Baumol, Panzar, Willig (1982).

ces derniers gardent la latitude d'effacer ou de maintenir la dette des pays pauvres. Aujourd'hui la plupart des économistes s'accordent pour dire que la dette et son service constituent un véritable fardeau pour les pays en développement. C'est pourquoi beaucoup d'initiatives ont été entreprises à travers le monde en vue de militer pour la suppression sans condition de la dette mais les réalisations en ce sens restent encore timides. Cependant, la responsabilité des différents gouvernements est engagée pour une meilleure gestion des dépenses publiques et de la dette. En effet, tout le monde sait que la hausse vertigineuse de la dette des pays africains à partir de la fin des années 1970 est essentiellement due à une mauvaise gestion des dépenses de l'état et aux détournements des deniers publics par des hauts fonctionnaires tout cela combiné à une mauvaise conjoncture économique mondiale. Le défi principal à relever aujourd'hui par les dirigeants africains et particulièrement ceux des pays-membres de l'UEMOA est celui de la bonne gouvernance et de la transparence (lutte contre la corruption et les détournements) dans la gestion des deniers publics gage de la démocratie et de la stabilité économique et sociale. Dans ce cadre le rôle principal que doit jouer l'Etat est un rôle de stabilisateur, d'accompagnateur et de fournisseur de biens publics purs. Ceci devra passer par un allègement total des charges de l'Etat à travers une privatisation complète des secteurs public et parapublic susceptibles d'être gérés par des particuliers. Ainsi l'Etat aura triplement à y gagner :

- Grâce au développement poussé du secteur privé à travers la privatisation, l'assiette fiscale de l'Etat va s'en élargir et du coup, les recettes fiscales vont augmenter. Ce qui va améliorer la santé financière de l'Etat et diminuer sa dépendance vis-à-vis de l'extérieur ;
- A travers la privatisation, l'Etat pourra s'alléger des subventions qu'il était obligé d'allouer à des entreprises publiques et parapubliques inefficaces et qui étaient menacées de faillite à cause de la mauvaise gestion dont elles étaient victimes. Et ces dernières, en passant du secteur public au secteur privé seront tenues d'améliorer leur compétitivité pour pouvoir survivre dans le marché ;
- Le passage à une économie de marché permettra à l'Etat d'orienter ses dépenses vers des secteurs prioritaires (tels que la santé, l'éducation, les transports etc.) dont le développement pourra améliorer l'activité économique nationale.

Cependant, notons que de telles mesures nécessitent un renforcement des institutions et un engagement total de leur part avec l'assistance des institutions de Bretton Woods.

Un allègement de la dette des pays-membres de l'union à travers l'initiative pour les pays pauvres très endettés serait salvateur dans la mesure où il permettrait de diminuer les charges

de l'Etat (meilleure maîtrise du budget) et de réduire considérablement les fuites de capitaux de la zone.

De ce fait, ce dernier pourrait orienter ses dépenses d'investissement vers des secteurs porteurs de croissance ou dans des infrastructures dont les externalités positives doperaient l'économie. Une baisse du service de la dette pourrait même aboutir à une diminution de la pression fiscale au sein de l'union, ce qui améliorerait l'environnement des affaires. De même les autorités seront moins tentées de réprimer leurs systèmes financiers qui pourront librement se développer et répondre de façon plus adéquate à la demande de crédit de l'économie.

#### **4-3- Une meilleure ouverture commerciale**

Après une éclipse qui a vu la prédominance des théories protectionnistes, elle revient aujourd'hui en force, portée par ce que l'on a appelé le « Consensus de Washington ». Ce Consensus, issu de la théorie classique de l'économie internationale<sup>1</sup>, défend l'idée d'une optimalité du libre-échange dont découlerait un surcroît de croissance, et prône l'ouverture comme seule solution soutenable pour favoriser le développement. La libéralisation du commerce extérieur des pays de la zone s'est certes beaucoup améliorée durant la dernière décennie, mais néanmoins, il subsiste encore quelques barrières. Une bonne ouverture commerciale serait un puissant signal pour les investisseurs étrangers qui sont à la recherche d'une minimisation de leurs coûts de production. En effet, ils pourront avec la délocalisation, importer tous les produits intermédiaires dont ils auront besoin pour leur production et aussi exporter cette dernière vers d'autres marchés au moindre coût. Une telle libéralisation passerait par une réforme totale du système fiscal de l'union qui prendrait aussi en compte les intérêts des populations locales. Une taxation optimale sur les produits entrants et sortants améliorerait les recettes fiscales dans la mesure où elle découragerait les évasions fiscales et la corruption des agents de douanes. L'ouverture des économies soutiendrait le processus de réforme économique et juridique, lui-même favorable au développement économique par son impact sur les IDE et par la stimulation de l'investissement en général.

L'amélioration de l'ouverture commerciale aura aussi un impact positif sur la compétitivité des producteurs de la zone car ces derniers seront amenés à améliorer la qualité de leurs produits pour pouvoir faire face à la concurrence étrangère. La densité et le dynamisme du tissu productif conditionnent fortement les retombées à attendre de l'ouverture, aussi bien dans l'optique de se protéger de la concurrence extérieure que dans celle de

---

<sup>1</sup> A.Smith, la Richesse des Nations, 1776.



conquérir des parts de marché au delà des frontières. C'est pourquoi une des politiques d'accompagnement de l'ouverture commerciale serait une intensification du système de production des pays de la zone afin de rendre plus élastique l'offre des pays de la zone à la demande étrangère. Plus globalement, l'ouverture doit aussi s'inscrire dans une stratégie visant à envoyer de bons signaux<sup>1</sup> dans l'économie, des incitations à être productif, un pilotage fin pour éviter les écueils d'une mauvaise spécialisation dynamique ou d'une vulnérabilité accrue aux chocs. En économie ouverte, la sanction des mauvaises politiques est plus violente qu'en contexte fermé; d'où l'impératif de mettre en oeuvre des réformes appropriées: politiques d'amélioration du climat des affaires, politiques d'appui direct au secteur productif.

Cependant, cette ouverture ne devrait pas se faire de façon brutale, car elle pourrait aboutir à une concurrence sauvage et à la chute de beaucoup de producteurs locaux. S'il est généralement admis que l'ouverture des économies est la voie la plus sûre vers la croissance et le développement, elle n'est probablement pas une condition suffisante pour que s'initie un processus de croissance ni, qui plus est, de développement. Dans les modèles de croissance endogène (générés par des rendements croissants, par le «learning by-doing» et autres changements technologiques endogènes), la suppression des barrières commerciales accroît la production mondiale. Toutefois, dans certains pays, sous certaines hypothèses qui concernent les dotations initiales en facteurs et les niveaux de développement technologique, la suppression des barrières commerciales peut entraîner une diminution de la production (ce cas de figure est celui de pays où des « industries naissantes » ont besoin d'être protégées). Des auteurs comme Helpman (1991)<sup>2</sup> ou Matsuyama (1992)<sup>3</sup> ont montré que certains pays, en retard sur le plan technologique, et qui ont un avantage comparatif dans des secteurs traditionnels, peuvent ne pas parvenir à progresser dans l'échelle de qualité. L'incitation à accumuler du capital diminue en conséquence, induisant une réduction de leur taux de croissance à long terme.

---

<sup>1</sup> L'adhésion aux institutions et autres accords internationaux a au moins l'avantage d'envoyer un signal clair aux investisseurs étrangers, ainsi qu'aux groupes de pression internes. Mais elle ne suffit pas.

<sup>2</sup> GROSSMAN G., HELPMAN E., *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA, MIT Press, 1991

<sup>3</sup> MATSUYAMA K., *Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth*, *Journal of Economic Theory*, 58 (2), December 1992

Une telle ouverture devra donc être accompagnée de quelques mesures; avec notamment l'élaboration de programmes d'accompagnement des industries vulnérables et de stratégies favorisant les échanges au sein même de l'union qui sont encore assez timides.

#### **4-4- L'amélioration du niveau d'instruction de la population**

L'importance du niveau d'éducation dans la formation du capital humain a été mise en exergue par les théoriciens de la croissance endogène. Depuis lors, sa place dans le processus de développement ne cesse de prendre de l'ampleur. C'est pourquoi d'ailleurs les institutions de Bretton Woods et beaucoup d'autres ONG attachent une place de choix à l'éducation dans leurs différents programmes. Il faudrait que les pouvoirs publics des pays de l'union s'attèlent à améliorer leur niveau de capital humain notamment à travers une hausse des dépenses d'éducation et à des réformes de leurs systèmes éducatifs qui répondraient aux normes internationales en matière d'éducation. L'efficacité de telles dépenses dans le domaine éducatif pourrait être atteinte grâce à une adaptation de la formation professionnelle à la demande du marché du travail et aussi grâce à des programmes d'échange nord-sud.

Notons quand même que beaucoup d'efforts ont été fournis dans ce domaine surtout avec la codification de plusieurs dialectes qui sont aujourd'hui enseignés grâce aux programmes d'alphabétisation. Mais aujourd'hui il est plus urgent d'augmenter les dépenses allouées à la recherche dont l'efficacité pourrait aussi passer par la création de centres sous-régionaux de recherches qui réuniront les meilleurs chercheurs de l'UEMOA. Les pays-membres de l'UEMOA devront aussi harmoniser leurs politiques d'éducation afin de permettre une meilleure mobilité des élèves et étudiants de la zone qui serviront de canaux favorisant les échanges de connaissances et de savoir faire. La mise en place aussi de programmes d'excellence surtout dans les domaines purement scientifiques, où, des enseignants venants des pays du nord interviendront, pourrait aussi servir à l'amélioration de la qualité de l'enseignement.

Il serait aussi bénéfique pour les pays de la zone de mettre en place avec des ONG telles que l'UNESCO des programmes de recyclage et de formation des enseignants ressortissants des pays de la zone. Une autre alternative à de tels programmes serait de mener des politiques pouvant favoriser le retour vers leurs pays d'origine des enseignants et chercheurs qui ont effectué leur formation dans les pays du nord.

L'appropriation des nouvelles technologies de l'information et de la communication par le corps enseignant serait aussi un facteur bénéfique à l'amélioration de la qualité de l'enseignement au sein de l'UEMOA.

L'amélioration du capital humain aura pour finalité non seulement l'amélioration de la qualité de la main d'œuvre mais aussi une facilitation dans l'appropriation des transferts de technologies induits par les IDE.

## **CONCLUSION**

Les estimations de notre travail ont donc fourni des résultats qui sont plus ou moins compatibles avec nos attentes. Et nos hypothèses de départ ont été étayées par les faits. Ainsi on s'est rendu compte que la dette extérieure et le niveau d'instruction de la population adulte ont un impact sur les flux d'IDE de la zone UEMOA. Cependant, si la première variable agit négativement sur les flux d'IDE, la seconde a un impact positif.

Les orientations de politiques économiques que nous avons prescrits auront un meilleur impact si elles sont accompagnées de mesures renforçant le développement des infrastructures de transport (routes, ports, aéroports, etc.) et de santé. Le retour de la paix social et de la stabilité politique dans l'ensemble des pays de la zone accompagné d'un renforcement des institutions serait aussi un facteur réduisant les risques d'investissement dans la zone.

## CONCLUSION GENERALE

Le commerce et les investissements directs étrangers (IDE) deviennent de plus en plus complexes: le commerce international est de plus en plus fortement lié aux stratégies mondiales des grandes multinationales, les relations entre commerce et investissement peuvent se baser sur des facteurs complémentaires ou substituables, et les IDE peuvent permettre d'augmenter ou de réduire certaines formes de financements étrangers pour un pays d'accueil donné. Dans le même temps, la compétition entre pays pour attirer des investissements majeurs a significativement augmenté et le commerce international tend à être plus fluide. Le renforcement de l'attractivité est alors devenue un objectif explicite de politique économique de la plupart des pays.

Cette complexité a des conséquences importantes sur les stratégies possibles des autorités des pays en développement en matière d'attraction des IDE. Les IDE sont considérés comme essentiels, en particulier dans des pays au niveau de développement économique faible et en quête d'une croissance rapide et durable comme les pays de l'UEMOA. Ils sont nécessaires pour pouvoir rattraper un retard en termes de savoir-faire technologique et managérial, combler simultanément la faiblesse de l'investissement productif domestique et de l'épargne nécessaire à son financement, et in fine accélérer la croissance économique comme l'intégration dans les échanges mondiaux, de marchandises comme de capitaux.

C'est dans cette double perspective de complexité et de nécessité qu'est né l'intérêt pour le développement d'un outil permettant aux autorités compétentes d'évaluer le degré d'attraction du pays pour les investisseurs étrangers, de mesurer sa « capacité concurrentielle » dans cette attraction, et de tester d'éventuels ajustements dans la définition de la politique ou de la réglementation à l'égard des investissements étrangers.

Dans un tel contexte et dans le cadre des politiques de réforme engagées au titre des programmes d'ajustement structurel depuis le milieu des années 80, les pays africains se sont pour la plupart efforcés de réformer leurs économies en les faisant évoluer d'un régime planifié et protégé à des économies de marché. Ils se sont également employés à promouvoir l'investissement, notamment en créant des agences nationales de promotion et en révisant leurs codes des investissements, généralement pour attirer l'investissement direct étranger (IDE). En dépit de l'importance cruciale de l'investissement et de la prise de conscience de la

nécessité de mettre en place des incitations pour promouvoir l'investissement direct étranger, les résultats globaux atteints sont restés en deçà des attentes.

Ce constat d'échec est bien illustré par le fait que la part de l'Afrique dans les flux mondiaux d'investissement direct étranger est tombé de 1,8 % au cours de la période 1986-1990 à 0,8 % au cours de la période 1999-2000, bien en deçà de la moyenne des pays en développement qui était respectivement de 17,5 % et de 17,9 % au cours de la même période. Selon la même source<sup>1</sup> qui fournit des données agrégées, il ressort que le secteur primaire, et principalement le secteur des produits de base (pétrole, gaz et minéraux), représente la plus grosse part des flux d'IDE vers l'Afrique, suivi ces dernières années par le secteur des services. Il n'est donc guère surprenant que l'Angola, le Nigeria, l'Afrique du Sud et le Maroc aient attiré une part importante des flux totaux d'IDE. Pour ce qui est de la source des flux d'IDE vers la région, les Etats-Unis, la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et le Portugal comptent pour quasiment 70 % du total.

Ce rappel du contexte confirme que l'un des défis économiques majeurs de l'Afrique au tournant du nouveau millénaire est de donner la preuve de sa capacité à attirer des investissements productifs (intérieurs et étrangers) et à revendiquer sa participation effective aux courants d'échanges mondiaux. Aussi, le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), adopté en 2001 par les Chefs d'Etat et de Gouvernement africains, place la mobilisation des ressources aux fins d'investissement au premier rang de ses objectifs prioritaires. Un de ses principes de base est de s'écarter de la recherche difficile du financement pour le développement par l'aide au profit de l'exploitation du potentiel d'autofinancement de l'Afrique. A l'appui de cette stratégie, le NEPAD a fait trois options fondamentales : adopter le principe de bonne gouvernance politique et économique, ouvrir l'espace économique régional et s'appuyer fortement sur le secteur privé local et étranger pour impulser le mouvement.

L'étude que nous venons de mener nous a permis de dégager des sentiers de politiques économiques qui peuvent être bénéfiques à l'attraction des IDE. Ainsi si ces politiques sont appliquées en harmonie, elles pourraient permettre à l'UEMOA de se trouver une nouvelle source de financement stable et dynamique de son développement. Cependant, il faudrait noter que cette étude comporte des limites parmi lesquelles :

- Le manque de statistiques fiables et complètes sur la période d'étude, pouvant permettre de faire une approche plus raffinée du capital humain.

---

<sup>1</sup> CNUCED (2001)

- L'insuffisance de données sur les infrastructures de la zone qui auraient pu nous permettre de faire une approche diversifiée et plus intéressante de la variable « infrastructure » notamment par exemple par la longueur totale des routes bitumées et des chemins de fer.
- L'étude ne couvre pas la Guinée Bissau qui est aussi un pays membre de l'union mais pour lequel, il n'existe quasiment pas de statistiques fiables sur une longue période.

L'ampleur qu'ont prise les IDE de par le monde, fait qu'il serait très intéressant d'ouvrir le débat à travers une extension de la zone géographique d'étude sur toute la zone Franc et une approche de l'impact des IDE sur la croissance économique. Il serait aussi très intéressant de voir quel est l'impact des unions monétaires de la Franc sur les échanges, les investissements étrangers et sur la croissance économique.

## BIBLIOGRAPHIE

**Abekah, J.Y.**, (1998) "Overseas Private Investment Corporation and its Effects on U.S. Direct Investment in Africa", *Journal of African Finance and Economic Development* Vol.3, no. 1.

**Agénor, P.R.**, "Benefits and Costs of International Financial Integration: Theory and Facts", the World Bank, Washington DC 20433, September 7, 2001.

----- (1998), *the Surge in Capital Flows: Analysis of "Pull" and "Push" Factors*, *International Journal of Finance and Economics* 39-57, Washington DC 20431, USA.

**Alloua, Abdel Kader and Atkins, Michael** (1993) "FDI in Africa: Trends, Constraints and Challenges", Economic Commission of Africa (ECA), Addis Abeba, Ethiopia.

**Anderson, T.W. and Hsiao, C.**, "Estimation of Dynamic Models with Error Components", *Journal of American Statistical Association*, 76:589-606, 1981.

**Artes, P., Delean, M. et Malgrange, P.** (1986) "Modélisation Macroéconomique", *Economica*, Collection ENSAE-CEPE.

**Baeck, In-Mee and Okawa, Tamami** (2001) "Foreign Exchange Rates and Japanese Foreign Investment in Asia", *Journal of Economics and Business* 53, 69-84.

**Baker, C.J.** (1999) "Foreign Direct Investment in Less developed Countries: the Role of ICSID and MIGA", Boston: Quorum Books.

**Balasubramanyam, V.N.**, (2001) "Foreign Direct Investment in Developing Countries : Determinants and Impact" International Business Research Group Department of Economics, Lancaster University.

**Balgati, B.H.** "Econometric Analysis of Panel Data", John Wiley e sons, 1995.

**Barthelemy, J.C. et Soderling, L.**, "l'Afrique Emergente: est ce possible?" Papier Présenté au Premier Forum International sur les Perspectives Africaines, février 2000.

**Benassy, A.- Quéré; Fontagné, L. et Lahréche-Révil**, "Stratégie de Change et Attraction des Investissements Directs en Méditerranée", *Revue d'Economie du Développement*, Juin 1996, no 1-2, PUF.

**Ben Abdallah, M., Drine, I. et Meddeb, R.**, "Interaction entre IDE, Régime de Change, Capital Humain et Croissance dans les Pays Emergents", *Ouverture Economique et Développement*, GDR, *Economica*, Paris 2001.

**Bennell, P.** (1995) "British Manufacturing Investment in Sub-Saharan Africa: Corporate Responses During Structural Adjustment", *the Journal of Development Studies*, Vol 32, No. 2, December.

- Borenstein, Eduardo, José de Gregorio e J.W. Lee**, "How Does FDI Affect Economic Growth?", Working Paper No 5057, NBER, Cambridge, MA, 1995.
- Boujedra, F.**, "l'Analyse du Risque d'Investissement dans les Pays en Développement: Etude Empirique", LEO & LIEI.
- Boukha, R.-Hassane et Zatl, N.**, "l'IDE dans le Bassin Méditerranéen: ses déterminants et son effet sur la croissance économique", Femise Research Program, Octobre 2000.
- Bouoiyour, J.**, (2003), « the Determining Factors of Foreign Direct Investment in Transition Economies », Discussion Paper, n°2638, Michigan, William Davidson Institute.
- Bourguinat, H.**, "Finance Internationale", Thémis Economie, PUF.
- Brainard, S.L.** (1993), "a Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration", NBER, Working Paper no 4269.
- Buckley, P. and Casson, M.**, "the Optimal Timing of a FDI", Economic Journal, Vol. 91 (march), 1981.
- Campos, Naura & Kinoshota, Y.**, "Why Does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies. IMF Institute, Novembre de 2003.
- Cantwell, J.**, "a Survey of Theories of International Production.", In Pitelis C. e Sugden, R. – "the Nature of the Transnational Firm.", London, Routledge, 2000 (a).
- Caves, R.E.**, "International Corporation: the Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, Vol. 38, February 1971.
- Chen Chunlai** (1997), "Provincial Characteristics and Foreign Direct Investment Location Decision Within China", *Working Paper*, No. 97/16, Chinese Economies Research Center, the University of Adelaide, Australia.
- Collier, P.**, (1994) "The Marginalization of Africa", Center for Study of African Economies, Mimeo.
- Cuddington, J., Hong Liang and LU, S.** (1995) "Uncertainty, Trade and Capital Flows in Sub-Saharan Africa", Working Paper, Economics Department, Georgetown University, Washington DC.
- De La Pierre, M. et Milelli, C.**, (1995), « les Firmes Multinationales », Paris Vuibert.
- Dixit Avinash** (1992) "Investment and Hysteris", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, no. 1, 107-132.
- Dunning, J.H.**, "Determinants of FDI: Globalization Induced Changes and the Role of FDI Policies", Annual Bank Conference on Development Economics, 2002.
- , "Multinational Enterprise and the Global Economy", Workinghand: Addison-Wesley, 1993.



**Dupuch, S. et Milan, C.**, "les Déterminants des Investissements Directs Européens dans les PECO", Working Paper CEPN, no. 2003-07.

**Eaton J. et Tamura A.**(1994), "Bilateralism and Regionalism in Japanese and U.S. Trade and Direct Foreign Investment Patterns", *Journal of the Japanese and International Economies*, **8**, pp. 478-510.

**Equipe Jumbo**, "Perspectives Economiques et Financières des Pays de la Zone Franc.", Projections Jumbo, Département des Politiques générales, Division des Etudes Macroéconomiques, AFD.

**Fontagné, Benassy-Quéré & Lahrière-Révil** (2000), "Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI", Prepared for the ADBI/ CEPII/KIEP, Conference on Exchange Rate Regimes en Emerging Market Economics, Tokyo-December.

**Hong Liang** (1998), "Real Exchange Rate Volatility: Does the Nominal Exchange Rate Matter?", IMF Working Paper, no. 147.

**Humber, M.**, (1991), "Perdre pour Gagner? Technique ou Culture, Technique et Culture", *Espaces Temps*, n° 45-46.

**Hussain, I. et Wang, Y.**, "Investissement Direct Etranger en Chine et Croissance Economique", *Revue d'Economie du Développement*, 1996 Juin, no. 1-2, PUF.

**Hymer, S.**, "The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment", PhD Dissertation, MIT (Publicada por MIT Press, 1976).

**Kassé, M.**, "l'Afrique endettée", éd NEAS-CREA, Sénégal, 1992.

-----, "Banque Mondiale, FMI et Agriculture Sénégalaise", éd CREA.

-----, "Démocratie et développement", NEAS-CREA.

-----, "de l'UEMOA au NEPAD", éd SILEX, 2002.

-----, "du Sous-Développement au Socialisme", éd SILEX.

-----, "Intégration et Partenariat en Afrique : de l'UEMOA au NEPAD", éd SILEX/ Nouvelles du SUD.

-----, "le NEPAD et les Enjeux du Développement en Afrique", Maison Neuve et la Rose, 2003.

-----, Ben Hammouda H., "Repenser Bretton Woods : Réponses Africaines", CODESRIA-Karthala.

-----, Rhazaoui, A., Grégoire, L. J., et Mellali, S., "l'Afrique et les Objectifs du Millénaire pour le Développement", Economica.

**Koukpo, M. T.**, « Analyse des Déterminants des Investissements Directs Etrangers dans les Pays de l'UEMOA », Mémoire de DEA, IDEP, 2005.

- Krugman P.** (1991), *Geography and Trade*, Cambridge(Mass.), MIT Press.
- Kumar, N.** (2000), "Explaining the Geography and Depth of International Production: The Case of US and Japanese Multinational Enterprises", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 136, No. 3, pp. 442-476.
- Lemy, A. and Asefa, S.**, (2001) "Foreign Direct Investment and Uncertainty: Empirical Evidence from Africa", CERAF, School of Business Montclair State University, Upper Montclair, New Jersey 07043, December.
- Lipsev, R.E.**, (2000) "Inward FDI and Economic Growth in developing Countries", *Transnational corporations*, Vol. 9 (1), April.
- Lucas, R.E.**, (1990) "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?", *American economic Review*, Vol. 80 no. 2.
- Maddison, A.**, (1995), « L'Economie Mondiale (1820-1992) : Analyse et Statistiques », Paris, OCDE.
- Maingui, C.**, "l'Impact des Investissements Directs Etrangers sur les Economies en Développement", *Revue Régime et Développement*, no. 20-2004.
- Mello, L.R. de**, (1999) "Foreign Direct Investment Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data", *Oxford Economic Papers* 51: 199-151.
- Michalet, C.A.**, (1998) "le Capitalisme Mondial", PUF, Quadrige.
- , (1999a), "la Séduction des Nations ou Comment Attirer les Investissements", *Economica*, Paris.
- , (1997) "Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment", *Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper 10*, IFC and World Bank.
- , (1999b), "un Nouvel Impératif de la Politique Industrielle dans la Globalisation: l'Attractivité", in A. Bouët et C. Le Cacheux, eds, *Globalisation et Politique Economique: les Marges de Manœuvre*, *Economica*, Paris.
- Nnadozie, E.**, (2000), "What Determines US Direct Investment in African Countries?", Truman State University, Mimeo.
- Nonnemberg, M.B. et De Mendonça, M.J.C.**, (2002) "the Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", JEL: F21, F41, F43, ANPEC: Area 3.
- Nunnenkamp, P.**, (2003) "Foreign Direct Investment in Developing Countries: What Economists (don't) Know and What Policy Makers Should (not) Do!", *Cuts Centre of International Trade, Economics & Environnement*.

**Oman, C.**, « Quelles Politiques pour Attirer les Investissements Directs Etrangers ? Une Etude de la Concurrence entre Gouvernements », Etude du Centre de Développement, OCDE, 2002.

**Obwona, M.B.**, (1996) "Determinants of FDI and their Impact on Economic Growth in Uganda", Human Development Report.

**Pigato, M.**, (2000) "FDI in Africa: Old Tales and New Evidence", Africa Region Working Paper Series, November.

**Porter, M.E.**, (2004) "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Finding from the Business Competitive Index", Global Competitiveness Report de Davos 2003-2004

**Robinson, J.**, "L'accumulation du Capital", Théorie et Recherche, Dunod.

**Sekkat, K. & Véganonès-Varoudakis, M.A.**, (2004) "trade and foreign Exchange Liberalisation, Investment Climate, and FDI in the MENA Countries" Working Paper Series n° 39 The World Bank.

**Storaï, C.**, "Attractivité Territoriale et Stratégies de Localisation des Firmes: le Territoire Corse Peut-il Devenir un Nouvel Eden?", 2003.

**World Bank**, "Private capital flow to developing countries: the Road to financial integration" A Policy Research Report 1997.

# TABLE DES MATIERES

Remerciements.....	i
Liste des tableaux.....	ii
Abréviations et sigles utilisés.....	iii
Résumé.....	v
<b>introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Présentation et analyse de la situation socio-économique de l'UEMOA ..</b>	<b>7</b>
INTRODUCTION.....	7
<b>1. un rappel historique.....</b>	<b>7</b>
<b>2- les institutions de l'UEMOA.....</b>	<b>8</b>
<b>3-Aperçu géographique de l'UEMOA et environnement juridique.....</b>	<b>9</b>
3-1-Aperçu géographique.....	9
3-2- L'environnement juridique de l'UEMOA.....	11
3-2-1-La politique commerciale commune vis-à-vis des Etats tiers.....	11
3-2-2-La législation communautaire de la concurrence.....	11
<b>4- Les réalisations essentielles de l'UEMOA.....</b>	<b>13</b>
4-1. La surveillance multilatérale des politiques macro-économiques.....	13
4-1-1 Les fondements de la Surveillance Multilatérale.....	13
4-1-2- La mise en oeuvre de la Surveillance Multilatérale.....	13
4-1-3-Les résultats enregistrés à fin 1999.....	14

4-2-Le Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité entre les Etats membres de l'UEMOA.....	15
4-3-Les réalisations au titre du marché commun.....	15
4-4- L'Union douanière de l'UEMOA.....	15
<b>5-Les potentialités économiques de l'UEMOA.....</b>	<b>17</b>
<b>6-L'évolution de la situation économique de l'union.....</b>	<b>19</b>
6-1-L'évolution de la croissance.....	19
6-2-L'évolution de l'inflation.....	21
6-3-L'évolution des finances publiques.....	22
6-4-L'attraction des IDE.....	23
6-4-1-L'évolution des flux d'IDE.....	23
6-4-2-Les politiques d'attraction des IDE mises en œuvres dans l'UEMOA.....	26
<b>7-Situation sociale et politique des pays de l'UEMOA.....</b>	<b>28</b>
<b>8-Perspectives économiques, monétaires et financières de l'UEMOA.....</b>	<b>29</b>
8-1-Le pôle économique.....	29
8-2-Le pôle monétaire et financier.....	30
CONCLUSION.....	31
<b>Chapitre 2 : La revue de la littérature.....</b>	<b>33</b>
INTRODUCTION.....	33
<b>1- Les théories existantes.....</b>	<b>33</b>

1-1- L'approche théorique de Dunning.....	34
1-2- La théorie du cycle de vie de produit.....	37
1-3- Modèles de division horizontale et verticale de la production internationale.....	39
1-4- La théorie de portefeuille et de diversification de risques.....	40
1-5- La nouvelle économie géographique.....	41
1-6-L'approche gravitationnelle.....	44
<b>2- Etudes empiriques.....</b>	<b>46</b>
CONCLUSION.....	52
<b>Chapitre 3 : Analyse empirique des déterminants des investissements directs étrangers dans la zone UEMOA.....</b>	<b>53</b>
INTRODUCTION.....	53
<b>1- La méthodologie.....</b>	<b>53</b>
1-1- La méthode d'estimation.....	53
1-2- Les hypothèses.....	54
1-3- La collecte de données.....	54
<b>2- La spécification du modèle.....</b>	<b>55</b>
2-1- Présentation du modèle économétrique général.....	55
2-2- Les variables de notre modèle.....	55
<b>3- résultats et interprétations des tests économétriques.....</b>	<b>58</b>
3-1 le test d'hétéroscédasticité (test de Breusch et Pagan, LM-test).....	58
3-2- Le test de spécification de Hausman.....	60
3-3- le test de normalité des erreurs.....	63
3-4- le test de spécification de Ramsey.....	63

3-5- test de stabilité de Chow.....	64
3-6- estimation du modèle sur la période post dévaluation.....	64
<b>4- Les recommandations de politiques économiques.....</b>	<b>65</b>
4-1- L'amélioration de la production.....	66
4-2- L'allègement de la dette extérieure .....	69
4-3- Une meilleure ouverture commerciale.....	71
4-4- L'amélioration du niveau d'instruction de la population.....	73
CONCLUSION.....	74
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>75</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>78</b>

Annexes

## Annexes

### Les institutions et mécanismes de fonctionnement de l'UEMOA

#### 1. Les organes de direction

– **La Conférence des chefs d'État:** elle est l'autorité suprême de l'Union et tranche toute question n'ayant pu trouver de solution par accord unanime du Conseil des ministres. Elle décide de l'adhésion éventuelle de nouveaux membres et prend acte du retrait ou de l'exclusion des participants. Elle se réunit au moins une fois par an et prend ses décisions à l'unanimité.

– **Le Conseil des ministres:** il définit la politique monétaire et de crédit de l'Union afin d'assurer la sauvegarde de la monnaie commune et de pourvoir au financement de l'activité et du développement économique des Etats-membres. Chacun d'entre eux est représenté par deux ministres, dont le ministre des Finances, mais chaque État n'y dispose que d'une seule voix. Les séances du Conseil sont organisées par la BCEAO qui en assure le secrétariat. Le gouverneur de la BCEAO prend part aux réunions du Conseil avec voix consultative. Le Conseil se réunit au moins deux fois par an et prend ses décisions à l'unanimité. Il lui appartient de modifier la définition de l'unité monétaire et de déterminer en conséquence la déclaration de parité de la monnaie de l'Union à effectuer au Fonds monétaire international.

– **La Commission de l'UEMOA:** à la suite de la signature du traité de l'UEMOA (créant l'Union économique et monétaire ouest africaine), le Conseil des ministres a délégué le pouvoir d'exécution à la Commission de l'UEMOA, mise en place le 30 janvier 1995 à Ouagadougou. La Commission transmet à la Conférence des chefs d'État et au Conseil les recommandations et avis qu'elle juge utiles à la préservation et au développement de l'Union. Elle exécute le budget de l'Union. Elle peut saisir la Cour de justice en cas de manquement des Etats-membres aux obligations qui leur incombent en vertu du droit communautaire. Par ailleurs, la Commission fait partie de l'architecture institutionnelle de la surveillance multilatérale des politiques macroéconomiques. Durant la phase de convergence triennale qui devait s'étendre du 1er janvier 2000 au 31 décembre 2002, elle devait établir des évaluations semestrielles de l'état du processus de convergence. Le président de la Commission est nommé, parmi les commissaires, par la Conférence des chefs d'État pour un mandat de quatre



ans. Le gouverneur de la BCEAO participe de plein droit, avec voix consultative, aux réunions de la Commission.

– **La Commission bancaire:** créée en 1990, la Commission bancaire a son siège à Abidjan (Côte-d'Ivoire). Elle est chargée d'élaborer la réglementation prudentielle applicable aux établissements de crédit de l'Union et d'effectuer les contrôles sur pièces et sur place du système bancaire ouest africain. La Commission bancaire se compose à ce jour de dix-sept membres :

- le gouverneur de la BCEAO, qui en assure de droit la présidence ;
- un représentant désigné ou nommé par chacun des États participant à la gestion de la BCEAO ; pour les États-membres de l'UEMOA, ce représentant est le directeur du Trésor ou le responsable de la direction de tutelle des banques et établissements financiers ;
- des membres nommés *intuitu personae* par le Conseil des ministres de l'union. Leur nombre est égal à celui des membres représentant les États participant à la gestion de la BCEAO. Ils sont choisis en raison de leurs compétences, notamment dans les domaines bancaire et juridique, sur proposition du gouverneur de la BCEAO.

## 2. Les organes de contrôle juridictionnel

- **La Cour de Justice:** elle veille à l'interprétation uniforme du droit communautaire et à son application et juge, notamment, les manquements des États à leurs "obligations communautaires". Elle assure le respect du droit relativement à l'interprétation et à l'application du Traité de l'UEMOA, arbitre les conflits entre les États membres ou entre l'Union et ses agents, elle est composée de juges, un par État, nommés pour un mandat de six ans renouvelable. Son siège est à Ouagadougou au Burkina Faso.

- **La Cour des Comptes:** elle contrôle les comptes des organes de l'Union, et la fiabilité des données budgétaires nécessaires à l'exercice de la surveillance multilatérale. Elle est composée de trois conseillers qui sont mandatés pour six ans renouvelable une fois.

## 3. Les organes du contrôle parlementaire

- **Le Comité Interparlementaire, embryon du futur Parlement de l'Union:** il joue un rôle consultatif et d'animation des débats sur l'intégration. Il reçoit le rapport annuel de la

Commission de l'union et s'exprime sous forme de rapports ou de résolutions. Il préfigure le parlement de l'Union qui sera chargé du contrôle démocratique des organes de l'Union.

Il compte 40 membres et se réunit au moins une fois par an. Son siège est à Bamako au Mali. Les membres du Parlement portent le titre de « Députés au Parlement de l'UEMOA ». Le Parlement élit son Président parmi ses membres pour une durée de deux ans et demi. Le Parlement se réunit en deux sessions. La première session s'ouvre le premier lundi du mois de février. La deuxième session, dite budgétaire, s'ouvre le deuxième lundi du mois d'octobre. Le Parlement peut se réunir en session extraordinaire, pour un ordre du jour précis, sur convocation de son Président, soit à la demande du Président du Conseil des Ministres, soit à la demande des 2/3 des Députés au moins, après information du Président du Conseil des Ministres.

Le Parlement est saisi du rapport annuel conjoint de la Cour des Comptes de l'UEMOA et des Cours des Comptes des Etats membres sur l'évaluation des systèmes de contrôle des comptes en vigueur dans l'Union.

#### **4. Les Organes consultatifs**

- **La Chambre Consulaire Régionale:** elle est le lieu privilégié de dialogue entre l'UEMOA et les principaux opérateurs économiques. La Chambre, Organe consultatif créé par le Traité de l'Union, est chargée de réaliser l'implication effective du secteur privé dans le processus d'intégration de l'UEMOA, par notamment :

- la participation à la réflexion sur le processus d'intégration et à la mise en oeuvre des réformes arrêtées par les Organes compétents de l'Union ;
- l'appui technique aux Chambres Consulaires nationales et à ses autres membres.
- à son initiative ou à celle de la Commission, la Chambre donne des avis sur toute question relative à la réalisation des objectifs de l'Union, notamment les législations commerciale, fiscale, douanière et sociale; les négociations commerciales auxquelles participe l'Union ; la création et le fonctionnement de bourses de valeur ou de commerce, d'observatoires économiques; la politique économique et monétaire.

La Chambre regroupe les chambres consulaires nationales, les associations professionnelles et les organisations patronales des Etats membres. Son siège est à Lomé au Togo.

## 5 Les institutions spécialisées autonomes

– **La Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO):** c'est un établissement public international dont le siège est établi à Dakar (Sénégal). Elle a le privilège exclusif d'émettre les signes monétaires sur le territoire des États de l'Union. Outre ce privilège, la BCEAO est aussi chargée de :

- la centralisation des réserves de devises de l'Union ;
- la gestion de la politique monétaire des Etats membres de l'Union ;
- la tenue des comptes des Trésors des Etats de l'Union ;
- la définition de la loi bancaire applicable aux banques et aux établissements financiers.

La BCEAO jouit aussi du privilège exclusif de l'émission monétaire sur l'ensemble des Etats membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine. Le conseil d'administration est formé de dix-huit membres nommés, à raison de deux par État participant à la gestion de la Banque, cette formule s'appliquant en particulier à la France comme le stipule l'accord de coopération monétaire conclu entre la France et les pays membres de l'UEMOA. Le conseil d'administration est aussi chargé de fixer les conditions d'intervention de la Banque en matière monétaire. Il est présidé par le gouverneur qui, cependant, ne participe pas aux votes. Le gouverneur est nommé par le Conseil des ministres pour une période de six ans, renouvelable. Il est assisté dans l'exercice de ses fonctions par deux vice-gouverneurs nommés par le conseil d'administration, pour une durée de cinq ans, renouvelable. La BCEAO dispose, dans chaque Etat-membre, d'une direction nationale auprès de laquelle siège un Comité national du crédit, composé du ministre des Finances, des deux représentants de l'État siégeant au conseil d'administration et de quatre autres membres nommés par le gouvernement ainsi que d'un représentant de la France. Le gouverneur de la BCEAO assiste aux séances des comités nationaux de crédit avec voix consultative. Sous le contrôle du conseil d'administration de la Banque centrale, les comités nationaux règlent à l'échelon national la distribution du crédit et le volume de l'émission.

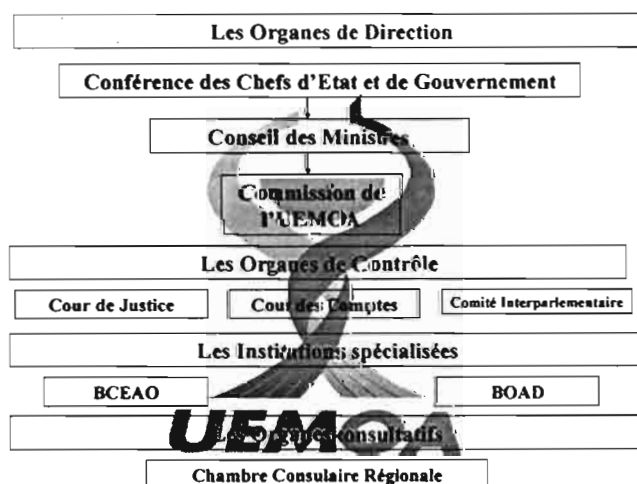
- **La Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD):** elle est l'institution commune de financement du développement des Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Elle est créée par Traité le 14 novembre 1973 par ses Etats membres. Conformément au Traité de l'UEMOA entré en vigueur le 01 août 1994, la BOAD est une institution spécialisée commune de l'Union. Elle concourt " en toute indépendance à la

réalisation des objectifs de l'UEMOA sans préjudice des objectifs qui lui ont été assignés par le Traité de l' « UMOA ».

La BOAD est un établissement public à caractère international qui a pour objet, aux termes de L'Article 2 de ses Statuts, "de promouvoir le développement équilibré des Etats membres et de réaliser l'intégration économique de l'Afrique de l'Ouest" en finançant des projets prioritaires de développement rural, infrastructures de base, infrastructures modernes, télécommunications, énergie, industries, transport, agro-industries, tourisme et autres services. Sont membres de la BOAD et participent à son capital et à son administration :

- les membres titulaires d'actions de série A : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo et la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO);
- les membres titulaires d'actions de série B : France, Allemagne, l'Union Européenne, la Banque Africaine de Développement (BAD), le Royaume de Belgique, et récemment la Chine et l'Indes.

Le capital souscrit d'un montant de 350 milliards F CFA est reparti entre les actionnaires de catégorie A et ceux de catégorie B à concurrence de 95,96 % et 4,04 % respectivement. La BOAD a en son sein trois structures spécialisées : *Cauris Investissement SA* , *Fonds de Garantie des Investissements Privés en Afrique de l'Ouest (GARI)* et *Le Projet d'Utilisation du Fonds Suisse (PUFS)*.



**Figure1 :** Schéma de l'organisation institutionnelle de l'UEMOA

**Tableau 1 :** Evolution des taux d'investissement (%)

Pays	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Bénin	23,5	17,9	18,4	18,8	19,7	19,5	19,9	18,5	20,3
Burkina	27,4	26,5	30,6	30,5	27,1	21,5	20,0	18,5	19,3
Côte d'Ivoire	15,0	12,8	14,8	19,5	13,2	10,5	10,9	8,9	9,6
Guinée Bissau	18,2	19,8	20,8	38,9	28,6	28,4	15,9	14,7	17,9
Mali	25,3	18,7	22,5	19,7	18,5	19,7	14,3	18,5	24,6
Niger	12,6	15,6	15,9	16,2	10,2	19,1	12,1	19,0	18,6
Sénégal	18,6	17,7	15,2	16,7	20,1	21,6	18,3	18,5	19,5
Togo	14,6	12,7	11,0	16,2	11,8	15,4	16,6	16,4	19,5
UEMOA	17,1	15,3	16,3	15,3	15,7	16,0	15,8	14,6	16,3

**Source :** Base de données BCEAO, 2004

**Tableau 2 :** Quelques indicateurs sociaux de développement des pays de l'UEMOA

Indicateurs	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Guinée Bissau	Mali	Niger	Sénégal	Togo
PIB/habitant (en PPA)	1070	110	1520	710	930	800	1580	1480
Espérance de vie	50,7	45,8	41,2	45,3	48,5	46	52,7	49,9
Taux d'alphabétisation des adultes (%)	39,8	12,8	49,7	39,6	19	17,1	39,3	59,6
<b>IDH sur 177</b>	<b>161<sup>ème</sup></b>	<b>175<sup>ème</sup></b>	<b>163<sup>ème</sup></b>	<b>172<sup>ème</sup></b>	<b>174<sup>ème</sup></b>	<b>176<sup>ème</sup></b>	<b>157<sup>ème</sup></b>	<b>143<sup>ème</sup></b>

**Source :** PNUD - rapport mondial sur le développement humain 2004.

**Tableau3** : Traités bilatéraux en matière d'investissement signés par les pays de l'UEMOA

<b>Pays d'accueil</b>	<b>Années 60</b>	<b>Années 70</b>	<b>Années 80</b>	<b>Années 90</b>	<b>Total</b>	<b>Pays investisseurs</b>
Bénin	1	1	1		3	Allemagne, Royaume uni, Suisse.
Burkina	1			1	2	Suisse, Tunisie.
Côte d'Ivoire	6				6	Allemagne, Danemark, Italie, Suisse, Pays-Bas, Suède.
Guinée Bissau				1	1	Portugal.
Mali		2	1		3	Allemagne, Suisse, Tunisie.
Niger	2			1	3	Allemagne, suisse, Tunisie.
Sénégal	3	2	5	1	11	Allemagne, Argentine, Etats-unis, France, Pays-Bas, Corée du Sud, Roumanie, Royaume uni, Suède, Suisse, Tunisie.
Togo	2		1		3	Allemagne, Suisse, Tunisie.

**Source** : CNUCED, division des sociétés transnationales et de l'investissement, 1995.

**Tableau4** : Récapitulation des explications du paradigme OLI

Le paradigme O.L.I. de différents types d'IDE				
Type d'IDE (Motivation)	(O) Avantages de propriété	(L) Avantages de localisation	(I) Avantages d'internalisation	Objectifs stratégiques de FMN
Recherche de ressources naturelles	Capital, technologie, Accès aux marchés, Actifs complémentaires, Taille et pouvoir de négociation.	Dotations en ressources naturelles, Infrastructure de transport et de communication, Incitations (fiscales ou autres).	Assurer la stabilité de la provision et du prix des matières premières, Contrôler le marché.	Pour obtenir un accès privilégié aux ressources naturelles par rapport à ses concurrents.
Recherche de marché	Capital, technologie, information, compétences de gestion, Capacité en R&D, Economies d'échelle, Grande marque de produit.	Coûts de main-d'œuvre et de produits intermédiaires, Taille de marché, Politiques du gouvernement (barrières douanières ou incitations d'investissement).	Réduire les coûts de transaction et d'information, Réduire les risques et les incertitudes de marché, Protéger les propriétés industrielles.	Pour maintenir sa part de marché, réagir au mouvement des concurrents, Pour empêcher ses concurrents d'entrer ou de gagner de part de marché.
Recherche d'efficacité a) liée aux produits b) liée à la production	Les éléments du type précédent, Accès au marché, Diversification géographique, Capacité à recourir à sous-traitance internationale.	a) Economies dues à la spécialisation et concentration de produit. b) main-d'œuvre à bas prix, incitations de gouvernement.	a) les éléments du second type plus les gains liés à une bonne gestion. b) les économies de l'intégration verticale et horizontale, diversification	Tirer profit de la spécialisation ou de la concentration, S'inscrire dans la stratégie régionale ou globale de la firme.
Recherche d'actifs stratégiques	Les éléments ci-dessus qui sont susceptibles de créer des synergies avec les actifs existants.	Les éléments ci-dessus qui peuvent améliorer la faiblesse de la firme en termes de technologie, d'accès au marché ou autre.	Economies liées à la gestion, Amélioration des avantages compétitifs ou stratégiques, Réduction ou diversification de risques.	Renforcer la capacité d'innovation et la compétitivité, Pour développer de nouveaux marchés.
Commerce et distribution	Accès au marché, Produits à commercialiser.	Provision d'intrants, marché local; Besoin d'être près des clients, Services après vente.	Protéger la qualité d'intrants, Avoir sa propre équipe de vente sur place.	Pour entrer dans un nouveau marché, S'inscrire dans la stratégie régionale ou globale de la firme.
Services aux entreprises	Expérience avec des clients au pays d'origine.	Existence de marché (les services suivent l'implantation de ses clients).	Divers (voir les catégories ci-dessus).	S'inscrire dans une stratégie de diversification géographique.

Source: Traduction et adaptation du Tableau 4-1( p.81) de Dunning (1993).

## Proposition de définition de certains termes utilisés dans ce mémoire

- **Délocalisation** : arrêt de l'activité sur le territoire national suivi de création d'activités similaires à l'étranger par le moyen d'une filiale. La délocalisation inclut aussi les opérations de sous-traitance extérieures qui viennent en remplacement d'activités domestiques.
- **Entreprise multinationale** : pour certains auteurs tels que *John H. Dunning*, c'est une entreprise qui possède et contrôle des établissements de production dans plus d'un pays. Pour d'autres auteurs comme *J. N. Behrman* et *I. Litvak*, c'est une entreprise qui a recours à une gestion commune et à une stratégie unique, à la fois pour ses opérations à l'étranger que pour celles qui se font dans son pays d'origine. L'entreprise ne fait alors aucune distinction entre ses divers établissements de production. Elle a comme objectif de servir le marché mondial et pour ce faire, elle investit partout dans le monde où elle se croit en mesure de produire au moindre coût. Par ailleurs, les responsables de la prise de décision adoptent un comportement géocentrique, c'est-à-dire qu'ils ne s'identifient pas à un pays en particulier, mais recherchent plutôt dans leurs décisions une optimisation à l'échelle mondiale. Les gestionnaires de l'entreprise sont de diverses nationalités, de façon à former une élite cosmopolite, suffisamment souple pour imposer un contrôle central à des opérations hétérogènes. Un flux constant de personnel et d'information entre les diverses unités formant l'ensemble de l'organisation aide à la prise de décision en fonction du monde entier.
- **Globalisation** : universalisation de l'économie d'entreprise prenant appui sur la globalisation financière, c'est-à-dire la constitution d'un marché mondial de capitaux. Pour *Théodore Levitt* (1983), c'est le phénomène d'uniformisation des marchés au terme duquel les entreprises vendent la même chose, de la même manière, partout. *Kenichi Ohmac* (1990) désigne par ce terme une forme de gestion totalement intégrée à l'échelle mondiale de la firme multinationale.
- **Internationalisation** : processus conduisant à l'intensification des échanges de toute nature entre états nationaux définis en référence à un territoire. Une économie internationale lie des marchés nationaux territorialement circonscrits à travers des flux transfrontaliers (tières) de capitaux, de marchandises, de personnes et d'informations.



➤ **Investissement direct étranger (IDE)** : au sens strict, toute opération se traduisant par une création d'entreprise à l'étranger ou une prise de participation dans des firmes étrangères. Le FMI retient l'exercice de l'influence comme critère et assimile l'IDE à un investissement dont l'objectif est d'obtenir un intérêt durable dans une entreprise d'une autre économie. Les prêts entre les unités de mêmes groupes internationaux et les profits réinvestis font partie de l'IDE. En revanche, les emprunts contractés localement en sont exclus.