

Partie C | Études de cas de différentes villes

Johannesburg : intérêts communs et investissements des entreprises étrangères

Par Umakrishnan Kollamparambil
and Rubina Jogee







Pretoria devance Johannesburg en termes d'IED consacrés aux hautes technologies parmi les villes du couloir Johannesburg-Maputo

© Attila Jandi

L'objectif de cette étude est de documenter l'interdépendance qui existe entre la ville de Johannesburg et les entreprises étrangères afin de mieux comprendre le contexte dans lequel évoluent actuellement ces entreprises et leur impact sur la ville. Nous avons employé une méthodologie à plusieurs facettes utilisant les données et la littérature existantes ainsi que des entretiens de divers intervenants tels que des PDG d'entreprises étrangères, des décideurs politiques et des entreprises locales qui fournissent des produits et des services aux entreprises étrangères ou qui rivalisent avec ces dernières. Le reste de cette étude se divise en trois grandes parties. La première explore le rôle que jouent les entreprises étrangères dans la création de la nouvelle Johannesburg pour fournir un contexte historique à cette étude. La deuxième, qui est au cœur de nos recherches, présente des données sur les relations qu'entretient Johannesburg avec les entreprises étrangères. La troisième examine quant à elle les implications politiques pour l'avenir.

Selon les dernières évaluations annuelles de la Banque mondiale, l'Afrique du Sud se classe à la 74^e place parmi 190 économies mondiales en termes de facilité de création d'entreprises. En 2017, la ville a amélioré ce score de deux points dans l'Indice de compétitivité mondiale 2016 / 2017, pour se hisser au 47^e rang parmi les 138 pays que couvre cet indice.

Johannesburg, que les Sud-Africains surnomment « Jozi », est la ville la plus peuplée d'Afrique du Sud.

Elle couvre une superficie d'environ 335 km². La municipalité métropolitaine de Johannesburg (CJMM) occupe quant à elle 1 645 km² et englobe les zones environnantes de Sandton, Midrand et Soweto. (Dept. du gouvernement local, 2017). Johannesburg est la capitale de Gauteng. Cette province, qui est la plus petite d'Afrique du Sud, est aussi la plus riche. Bien que ne représentant que 1,5 % de la superficie terrestre d'Afrique du Sud, Gauteng est une zone fortement urbanisée qui regroupe plus de 24 % de la population. Cette province a généré 35 % des PIB en 2016 (StatsSA, 2016). Comme le montre cette étude, Johannesburg et ses environs constituent un important centre financier pour l'ensemble du continent africain et attirent des filiales de multinationales de toutes les régions du monde (Wall, 2017:8).

L'histoire commune de Johannesburg et des entreprises étrangères

Johannesburg est une ville jeune que l'on appelle aussi parfois *Egoli* (« la ville de l'or »), car sa fondation et sa croissance sont étroitement liées à la découverte d'or en 1886 dans le massif du Witwatersrand. La rapide croissance démographique de Johannesburg (alors connue sous le nom de « Witwatersrand en Transvaal ») était essentiellement due à l'arrivée d'Européens venus de la colonie britannique du Cap et d'Europe, et notamment de Grande-Bretagne (Robertson,

1958). L'exploitation minière donna également lieu à une augmentation de la population multiraciale, essentiellement noire, venue dans un premier temps de l'extérieur du Transvaal, puis de Chine, pour travailler dans les mines. Les plus grandes sociétés minières, comme Consolidated Goldfields et Rand Mines, furent spécifiquement créées à cette époque pour exploiter les richesses minérales de la région. Ces deux sociétés étaient incorporées à l'étranger et cotées à la bourse de Londres. Si les principales mines étaient financées par des capitalistes britanniques, on constate que les technologies et le savoir-faire venaient plutôt des États-Unis, et notamment du Nevada, un État où furent développées les premières technologies d'extraction minière profonde (Nkosi, 1987). La création de la Anglo-American Corporation en 1917 favorisa l'arrivée de capitaux américains. Depuis, les entreprises étrangères continuent à jouer un rôle important dans l'économie de la ville.

Johannesburg s'est développée en tant que ville tout au long du XX^e siècle dans un contexte de racisme institutionnalisé connu sous le nom d'apartheid, où les zones bien équipées étaient réservées aux blancs, et les zones caractérisées par un manque d'installations, une surpopulation et peu de possibilités d'éducation ou d'emploi étaient occupées par des noirs, des Indiens et des gens de couleur. Les entreprises étrangères implantées à Johannesburg renforcèrent l'apartheid en acquérant des biens et en attribuant tous leurs postes à responsabilité à des blancs. Elles bénéficièrent également des lois de l'apartheid qui permettaient notamment aux entreprises détenues par des blancs de contrôler les travailleurs non blancs et de proposer des salaires faibles à ces derniers afin de réaliser d'énormes profits. Dans ce contexte, la ville et le pays devinrent rapidement l'un des endroits les plus inégaux au monde.

Les premiers appels lancés dans les années 60 pour le désinvestissement et la prise de sanctions économiques à l'encontre de l'Afrique du Sud rencontrèrent peu de succès en raison du manque de soutien de la plupart des pays occidentaux dont les entreprises étaient présentes sur place. Il fallut attendre les années 80 pour que le gouvernement et l'économie de l'apartheid finissent par succomber à la pression internationale et à la législation américaine fédérale en 1986. Face aux sanctions économiques imposées par d'importants partenaires commerciaux comme les États-Unis et le Japon, les entreprises étrangères se virent dans l'impossibilité de poursuivre leurs affaires comme

elles en avaient l'habitude. En 1984, l'Afrique du Sud subit de considérables pertes de capitaux en raison de la campagne de désinvestissement et du remboursement de prêts étrangers (Knight, 1990).

À l'aube de la démocratie en 1994, Johannesburg était devenue le centre économique la République d'Afrique du Sud, étant passée d'une économie basée sur l'exploitation minière à un pôle de services pour tout le continent africain. Le nouveau gouvernement démocratique devait regagner la confiance des investisseurs étrangers et rééquilibrer la transformation socio-économique du pays en tenant compte d'une majorité de la population désavantagée par un manque d'éducation, de salaires faibles et des opportunités sociales et économiques inégales créées par le régime de l'apartheid. Il lui fallait pour cela transformer les entreprises étrangères dans l'intérêt de l'équité sociale, et utiliser ces dernières pour amorcer un changement progressif au sein de la société. Aujourd'hui encore, cet aspect demeure un défi important pour l'élaboration des politiques de l'État.

Profil de la nouvelle Johannesburg

En 2017, la population de la grande région métropolitaine de Johannesburg était estimée à 9,8 millions (Évaluation de la population mondiale, 2017). Le recensement de 2011 fixait quant à lui la population de la ville de Johannesburg à 4,4 millions (StatSA, 2011). Au fil des ans, le gouvernement provincial de Gauteng a beaucoup investi (10 % de son budget provincial) pour développer les infrastructures de la ville et créer un environnement plus propice à l'attraction des investissements étrangers. Ces efforts furent appuyés par le développement infrastructurel de la province dans le cadre de l'accueil de la coupe du monde de football de la FIFA en 2010. La majorité des projets organisés dans le cadre de cette initiative se situaient à Johannesburg. L'un des projets de la province était l'initiative « Blue IQ » de Rand, un investissement de plusieurs milliards de dollars dans les infrastructures économiques. Les autres projets comprenaient le Projet d'amélioration de l'autoroute de Gauteng qui incluait la modernisation des routes existantes et la construction de nouvelles routes pour améliorer l'accessibilité et réduire la congestion (Agence nationale des routes), le projet de réseau à large bande public-privé visant à faire de Johannesburg une ville numérique intelligente, et les projets de City Power (une entité municipale indépendante

Tableau 1.
Facilité de faire des affaires à Johannesburg

Création d'entreprises	Johannesburg	ASS	OCDE
Nombre de procédures	6	7.8	4.8
Délai (jours)	46	27.3	8.3
Coût (% de la valeur en entrepôt)	0.3	54	3.1
Enregistrement de la construction			
Nombre de procédures	19	14.5	12.1
Délai (jours)	141	155.6	152.1
Cost (% of warehouse value)	1.1	7.6	1.6
Accès à l'électricité			
Nombre de procédures	5	5.3	4.8
Délai (jours)	226	120.4	76.2
Coût (% de la valeur en entrepôt)	729.5	3872.5	62.5
Enregistrement d'un bien			
Nombre de procédures	7	6.2	4.7
Délai (jours)	23	59.7	22.4
Coût (% de la valeur en entrepôt)	6.3	8	4.2
Exécution des contrats			
Délai (jours)	600	655.2	553
Coût (% de la valeur en entrepôt)	33.2	44.3	21.3

Source : Banque mondiale (2017)

entièrement détenue par la ville de Johannesburg) garantissant les capacités énergétiques de la ville pour répondre à l'augmentation de la demande.

Johannesburg est le principal centre Internet du continent africain. La ville occupe la 23^e position dans le classement des villes mondiales en termes de développement des télécommunications. L'Afrique du Sud possède aujourd'hui le quatrième marché GSM (système mondial de communication mobile) à la croissance la plus rapide à l'échelle mondiale. Johannesburg est à la tête des neuf villes d'Afrique du Sud évaluées par la Banque mondiale en matière de facilité de création d'entreprise et d'enregistrement de biens. En revanche, elle occupe la 8^e place quand il

s'agit d'accéder à l'électricité, d'obtenir un permis de construire ou d'exécuter des contrats.

Le tableau 1 présente la position de la ville par rapport à la région de l'Afrique subsaharienne (ASS) et l'OCDE du point de vue de la facilité de faire des affaires. Si Johannesburg bénéficie d'une situation favorable en termes de coûts par rapport à la région ASS on constate toutefois que ses délais de création d'entreprise et d'accès à l'électricité sont particulièrement longs. Par ailleurs, l'absence d'un système intégré de transports publics constitue un aspect particulièrement problématique. Le projet « Couloirs de la liberté » vise à rectifier cette lacune en introduisant des systèmes de transports publics intégrés et en développant des espaces commerciaux et résidentiels le long de ces couloirs. La nature inégale des développements urbains soulignée par Wall (2017:14) demeure néanmoins une source de préoccupation.

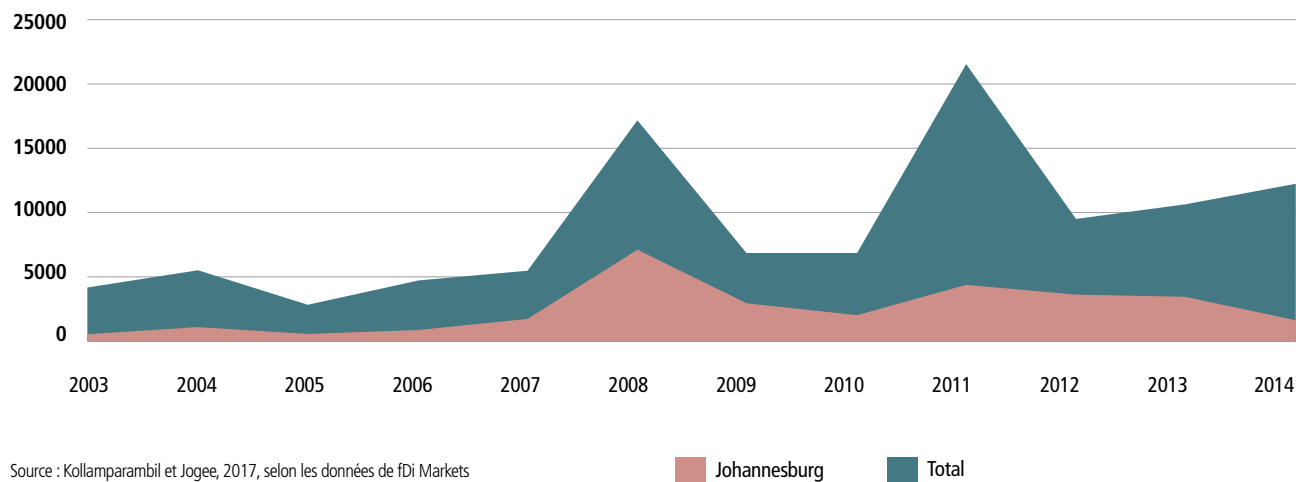
Après Le Caire, Johannesburg est la deuxième ville d'Afrique qui attire le plus d'IED (Wall, 2017). Au cours de la période 2003-2014, le Couloir Johannesburg-Maputo a reçu près de 25 % des flux d'IED. Ces chiffres correspondent grosso modo à ceux du Couloir Caire-Alexandrie en matière d'IED (Mahdi Nakeeb, Barakat, 2017). La figure 1 montre la tendance positive des flux d'IED dans ce couloir. On constate que la totalité des IED a plus que doublé entre 2003 et 2014. En revanche, les flux d'IED vers Johannesburg n'ont pas suivi cette tendance au cours des dernières années, la part de la ville dans l'arrivée d'IED dans ce couloir chutant de 21 % en 2003 à 12 % en 2013.

Non seulement Johannesburg se distingue comme la ville qui attire la plus grande part d'IED dans ce couloir, mais aussi comme celle qui attire les IED les plus diversifiés. Johannesburg attire en effet des investissements dans les secteurs de la production, des services, des hautes technologies et des ressources. S'agissant des IED consacrés aux hautes technologies, on remarque que Pretoria devance marginalement Johannesburg parmi les villes de ce Couloir (figure 2).

Une autre ventilation des secteurs (voir la figure 3) montre que Johannesburg est la destination de prédilection des IED consacrés aux activités industrielles comme les centres de soutien technique, de ventes et de marketing, les TIC, l'éducation, la logistique, et comme l'a indiqué Wall (2017:9), les sièges de multinationales.

Johannesburg attire des IED dans un large éventail de secteurs (voir la figure 4). Au cours de la période 2003-2016, les IED consacrés aux TIC représentaient

Figure 1. Flux d'IED dans le couloir Johannesburg-Maputo, 2003-2014 (millions d'USD)



28 % de la totalité des IED de Johannesburg (voir la figure 6), devant les métaux (11 %) et les services financiers (8 %).

Le Royaume-Uni est la principale source des IED reçus par Johannesburg. Ce dernier représentait en effet un quart de tous les IED reçus par la ville au cours de la période 2003-2015, devant les États-Unis (18 %) et l'Australie (16 %) (voir la figure 5). La Chine et l'Inde sont d'autres importants investisseurs.

Une analyse de la concentration des IED par secteur industriel montre des variations importantes entre les différentes sources d'IED (voir la figure 6). Si les investissements britanniques et chinois se concentrent essentiellement sur le secteur des métaux et des minéraux, les investissements américains et indiens sont quant à eux plus diversifiés, même si les investissements dans le charbon, les logiciels et les secteurs énergétiques alternatifs restent dominants.

Figure 2. Flux d'IED dans le couloir Johannesburg-Maputo

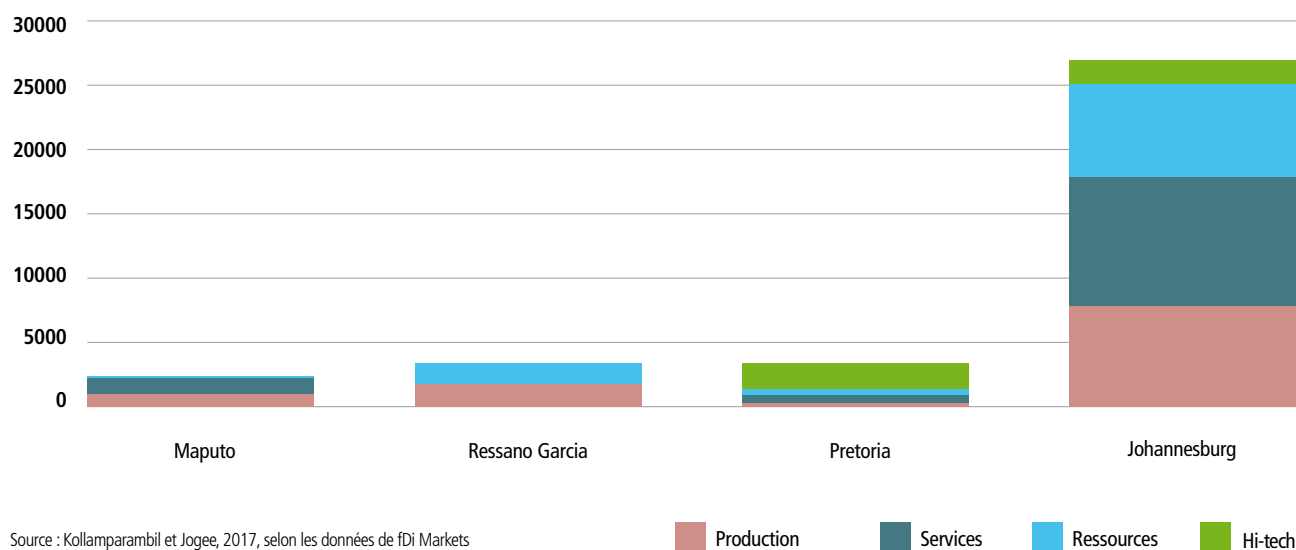
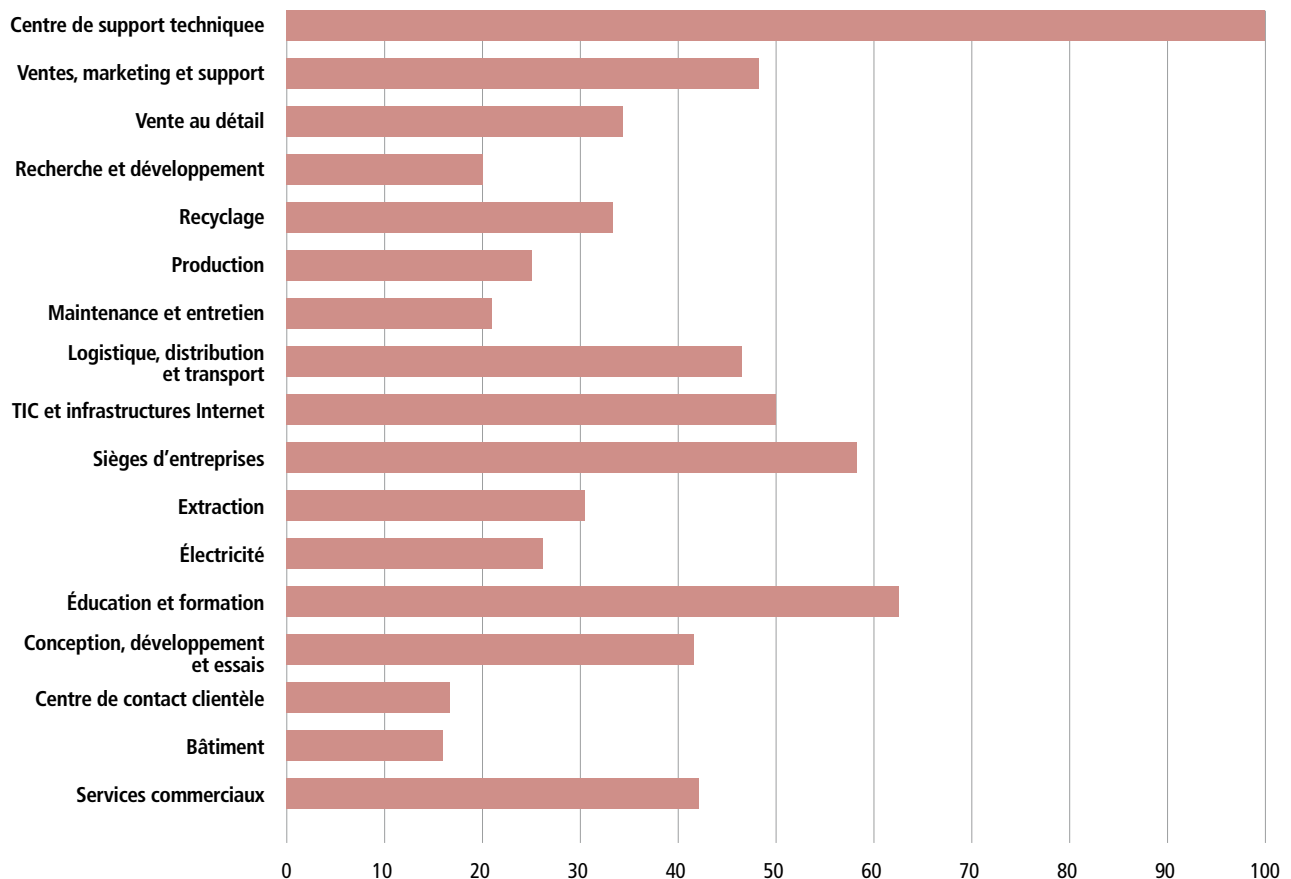


Figure 3. Part de Johannesburg dans l'ensemble des flux du couloir par activité, 2003-2014 (%)



Source : Kollamparambil et Jooee, 2017, selon les données de fDi Markets

Résultats de nos entretiens

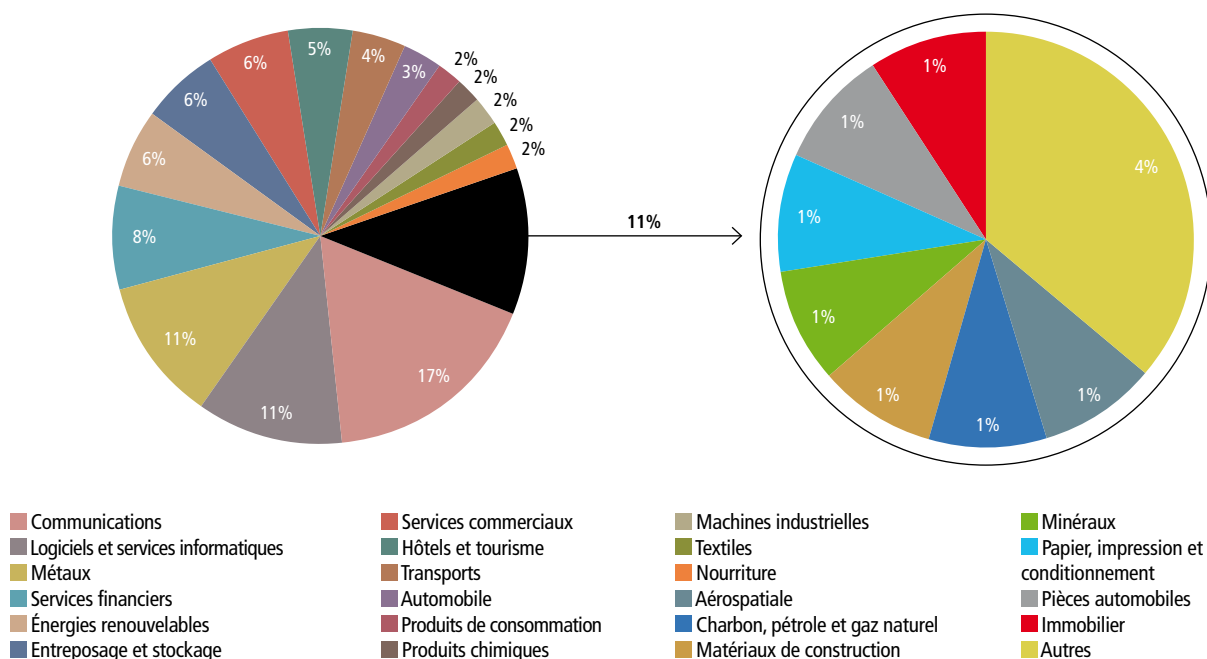
La figure 7 présente un résumé du profil des entreprises étrangères que nous avons interrogées dans le cadre de cette étude. Si plus de 77 % de ces sociétés provenaient d'économies avancées, on constate toutefois une tendance croissante d'arrivées d'IED provenant d'économies émergentes avec notamment des entreprises chinoises et indiennes. La majorité des entreprises interrogées (62 %) étaient des filiales détenues en propriété exclusive dont 31 % travaillaient avec des partenaires locaux du programme d'émancipation économique des Noirs (BEE). Une majorité de ces entreprises (62 %) s'étaient implantées en Afrique du Sud après la fin du régime d'apartheid.

Contrairement aux investisseurs d'économies émergentes qui privilégient l'acquisition comme mode d'entrée en Afrique, les entreprises des

économies avancées étaient plus susceptibles d'investir dans de nouveaux projets. On constate également des différences importantes entre les entreprises d'économies avancées et les entreprises d'économies émergentes au niveau des modes de propriété : les économies avancées privilégient généralement des filiales détenues en propriété exclusive, tandis que les économies émergentes sont plus susceptibles de nouer des partenariats avec des entreprises locales.

Plus de 70 % des entreprises que nous avons interrogées se spécialisaient dans l'ingénierie, 15 % dans l'automobile et 15 % également dans les produits chimiques. Plus de 85 % des entreprises du secteur manufacturier ont par ailleurs signalé dépendre de manière directe ou indirecte sur l'industrie minière. Ceci souligne l'importance que continue de jouer l'industrie minière à Johannesburg.

Figure 4. Les secteurs bénéficiaires d'IED à Johannesburg, 2003-2016



Source: Kollamparambil and Jogee, 2017, based on fDi Markets data

Atouts géographiques de Johannesburg

Les deux principaux facteurs cités par les entreprises étrangères dans leur choix de s'implanter à Johannesburg sont la taille de son agglomération et les infrastructures modernes qui relient la ville au reste du monde.

Taille de l'agglomération

Dans tous nos entretiens, les entreprises étrangères ont indiqué que l'agglomération était la principale raison pour laquelle elles avaient choisi Johannesburg pour établir leur siège social en Afrique du Sud, alors que leurs branches opérationnelles se situaient dans d'autres villes.

La proximité des clients, les sources de matières premières et la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée étaient à la base de cet argument. Les contributions de Johannesburg représentent plus de 16 % du PIB de l'Afrique du Sud (HSRC, 2014), un chiffre supérieur à celui des autres villes sud-africaines qui lui offre un net avantage en matière d'influence. La majorité des opérations de soutien et d'autres compétences se concentrent également dans la région de Johannesburg. La proximité à certaines institutions de réglementation comme le service sud-africain du

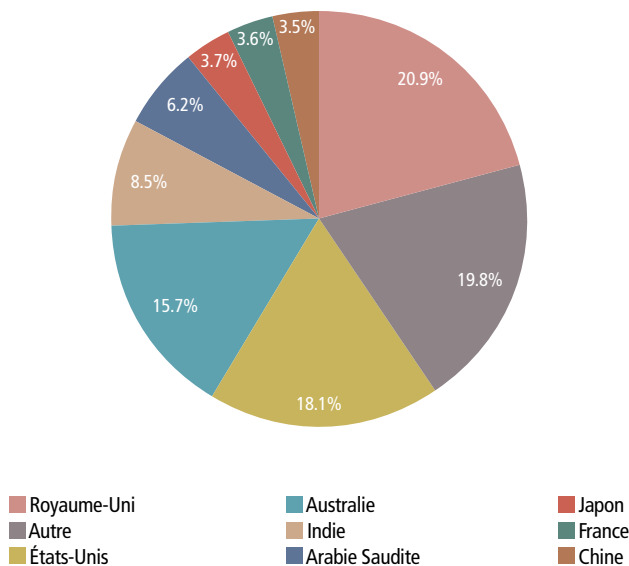
revenu (SRAS), la Banque sud-africaine de réserve (SARB) ou les banques commerciales joue également un rôle clé dans la décision d'établir un siège social à Johannesburg.

Infrastructures physiques

De nombreuses entreprises étrangères ont choisi d'implanter leur siège à Johannesburg en raison de la connectivité de la ville avec le continent africain et le reste du monde.

L'Afrique du Sud est en effet considérée comme la porte d'entrée du continent africain dans son ensemble, et plus particulièrement de l'Afrique australe. La ville a été décrite dans nos entretiens comme un pôle commercial et un centre d'investissement dynamiques qui bénéficient d'un niveau d'accessibilité internationale élevé avec un aéroport international moderne et un bon réseau routier qui permet de relier efficacement les ports et les autres parties du pays. Les entreprises étrangères qui transportent leurs marchandises vers d'autres pays d'Afrique ou qui importent des matières destinées à leurs chaînes de production ont notamment mentionné les ports sud-africains du couloir de Maputo (ports de Richards Bay et Durban). D'autres ont cité des ports tels que Port Elizabeth et East London. Il convient toutefois de noter

Figure 5. Sources des IED à Johannesburg (%)



Source : Kollamparambil et Jogee, 2017, selon les données de fDi Markets

qu'aucune des entreprises interrogées n'utilise le port de Maputo. Les répondants nous ont expliqué que les procédures douanières du Mozambique et de l'Afrique du Sud étaient trop complexes. Dans l'ensemble, les ports de Richards Bay et de Durban ont été décrits comme des installations adéquate, même si certaines entreprises ont indiqué que Port Elizabeth et East London devaient être modernisés.

Toutes les entreprises interrogées utilisent des agents de dédouanement pour procéder aux formalités douanières dans les ports et aucune n'a signalé de problème dans ce domaine. Par ailleurs, aucune n'a rencontré de difficultés particulières avec les agents de dédouanement et ce processus est généralement perçu comme une formalité simple.

En ce qui concerne les frontières terrestres, les entreprises étrangères n'ont pas signalé de problèmes particuliers avec les services de douane du côté sud-africain. En revanche, elles ont cité des difficultés avec les autres pays, en particulier ceux du continent africain. Nos répondants ont suggéré la création d'un « guichet unique » pour simplifier les contrôles frontaliers et permettre aux individus ne de subir qu'un seul contrôle frontalier pour deux pays, au lieu de deux contrôles consécutifs actuellement en vigueur. Un tel système accélérerait effectivement les formalités douanières et réduirait les retards aux frontières.

Le facteur le plus contraignant cité par les entreprises que nous avons interrogées était l'état du système ferroviaire Transnet qui, dans l'idéal, pourrait être le moyen le plus efficace et le moins cher pour transporter des marchandises vers les ports et les frontières. Malheureusement, les entreprises ont qualifié Transnet de « chaos total ».

Dans ce contexte, le réseau routier constitue actuellement le mode de transport des marchandises le plus populaire à travers le pays. Bien que plus onéreux que le système ferroviaire, il s'avère plus efficace en termes de délais de livraison.

Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Les entreprises que nous avons interrogées ont toutes cité le coût élevé des TIC dans la ville, lequel est, en grande partie, dû aux coûts plus élevés des services Internet. Elles ont toutefois reconnu que la disponibilité et la fiabilité des TIC à Johannesburg étaient satisfaisantes. Cet aspect, qui facilite l'introduction de nouvelles technologies dans la ville, s'accompagne d'un coût élevé qui réduit la pénétration du marché. Les entreprises étrangères interrogées dans le secteur des TIC estimaient quant à elles que le marché des technologies n'était pas aussi saturé en Afrique du Sud que dans certains marchés d'économies avancées et que le pays présentait par conséquent un potentiel de croissance important ainsi qu'une belle opportunité de diffusion des technologies en améliorant la pénétration de ce marché. Des tarifs plus avantageux sont toutefois nécessaires pour élargir le marché.

Coûts de main-d'œuvre

Les entreprises ont cité les faibles coûts de main-d'œuvre de Johannesburg comme un avantage concurrentiel de la ville par rapport aux économies avancées. Une société d'ingénierie allemande interrogée a notamment déclaré que l'Afrique du Sud était le maillon fort de sa chaîne de valeur ajoutée en raison des faibles coûts salariaux que proposait le pays par rapport à son pays d'origine.

Le rôle de l'État : politiques, réglementations et mesures incitatives

On constate que les décisions d'investissement des entreprises étrangères sont fortement influencées par les politiques, la réglementation et les mesures incitatives de tous les niveaux de l'État. La Loi sur

l'autonomisation économique élargie des Noirs (BBBEE) adoptée par le gouvernement sud-africain semble être le principal point de discussion de toutes les entreprises étrangères que nous avons interrogées.

On constate aussi que les mesures incitatives proposées par le gouvernement national paraissent plus efficaces pour attirer les investissements que celles offertes par les administrations locales.

Politique de transformation au niveau national

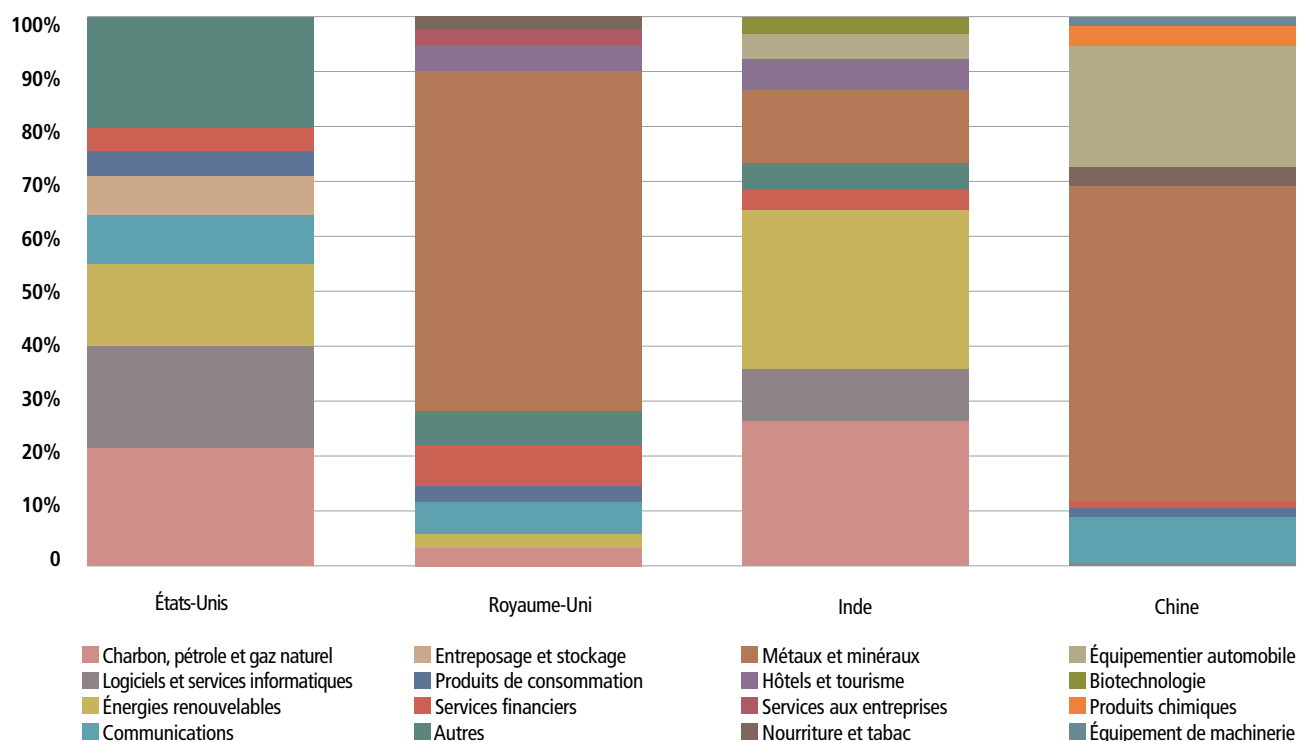
Si l'établissement de la démocratie a permis à la plupart des citoyens sud-africains de s'affranchir, l'Afrique du Sud démocratique a néanmoins hérité d'une société très inégalitaire et fracturée dont le caractère est incarné par la ville de Johannesburg. Face à l'institutionnalisation par le gouvernement national de l'émancipation économique noire (BEE), les sociétés minières et autres entreprises étrangères ont transféré leur équité et leur gestion à quelques individus noirs triés sur le volet. Cette politique est devenue controversée, car elle permettait à une poignée d'individus d'amasser des richesses

extrêmes. Pour corriger les lacunes de la loi BEE, l'État a lancé une politique d'autonomisation économique élargie des Noirs (BBBEE) englobant le contrôle et la gestion des biens, le développement préférentiel des compétences, le développement socio-économique et le développement des entreprises et des fournisseurs (les cinq éléments du code BBBEE de 2015).

La loi BBBEE est soutenue et fonctionne avec diverses autres formes de législation comme la loi sur l'équité en matière d'emploi, la loi sur le développement des compétences, le cadre d'approvisionnement préférentiel et d'autres instruments juridiques.

Les questions relatives à la transformation et, plus précisément à la loi BBBEE, constituaient des défis importants pour toutes les entreprises étrangères que nous avons interrogées. Si la majorité de ces entreprises écartaient la dilution de la participation de la société mère en raison de la politique globale de cette dernière pour le maintien de la pleine propriété, elles reconnaissaient néanmoins que la loi BBBEE les empêchait d'élargir leur activité en Afrique du Sud, dans

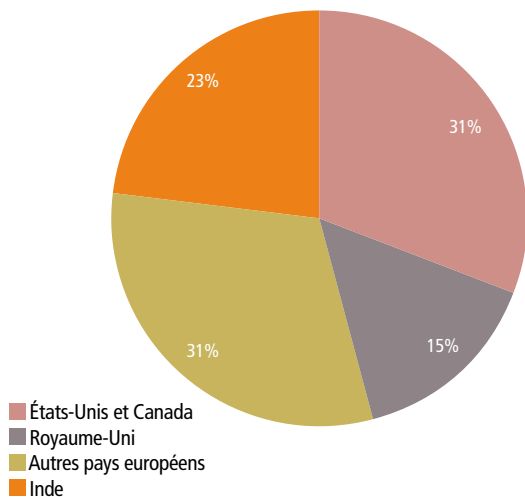
Figure 6. Distribution des IED à travers les secteurs industriels par source



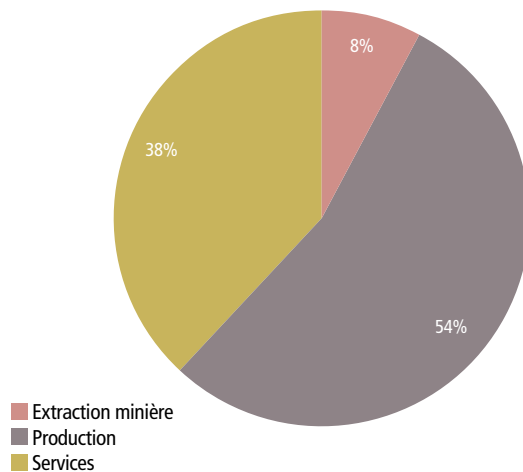
Source : Kollamparambil et Jogee, 2017, selon les données de fDi Markets

Figure 7. Résumé du profil des entreprises étrangères interrogées

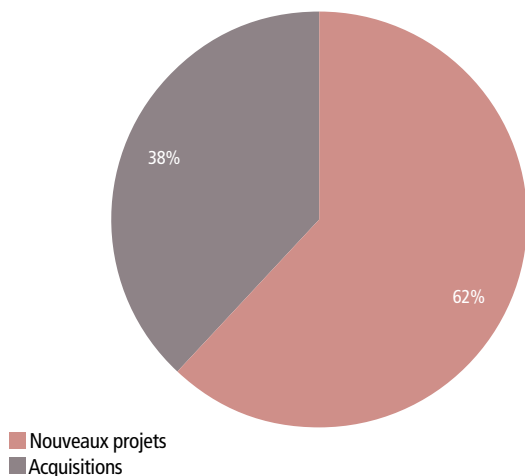
Pays d'origine



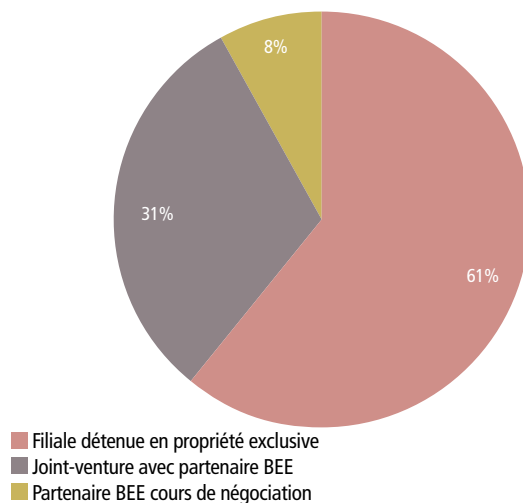
Secteur industriel



Mode d'entrée



Profil de propriété



Source : Kollamparambil et Jooee, 2017, basé sur des entretiens avec des entreprises

le mesure où elles n'étaient plus à même de rivaliser dans le marché des marchés publics. On constate que certaines entreprises étrangères se sont conformées aux obligations de propriété de la loi BBBEE en créant des joint-ventures avec des entreprises locales ou en transférant une propriété partielle à leurs employés par le biais de fiducies spécifiquement créées dans ce but. La plupart des entreprises étrangères que nous avons interrogées s'employaient à se conformer aux nouveaux codes introduits en 2015 afin de conserver les niveaux de certification BBBEE qu'elles avaient obtenus avant l'année 2015.

Parallèlement aux éléments de contrôle relatifs à la propriété et à la gestion de la loi BBBEE, l'importance accordée à l'acquisition et au développement des entreprises par les nouveaux codes de 2015 a mis la lumière sur l'approvisionnement préférentiel des entreprises étrangères dans le cadre de la Loi-cadre sur les marchés publics préférentiels qui stipule que les entreprises étrangères doivent obtenir une certification BBBEE pour négocier avec le gouvernement. Ces entreprises doivent également s'assurer que leurs propres fournisseurs se conforment également à la loi BBBEE. Il est ainsi attendu que l'avantage du cadre

d'approvisionnement préférentiel profite aux petites entreprises qui n'entretiennent pas de relations directes avec l'État. Les fournisseurs des entreprises étrangères spécialisées dans la production ont également fait preuve d'efforts pour se conformer à la loi BBBEE et poursuivre leurs affaires avec les entreprises étrangères. Si les retombées de cette politique sont particulièrement visibles dans le secteur manufacturier, elles le sont moins en revanche dans le secteur tertiaire.

Certaines entreprises ont déploré le manque de disponibilité de la main-d'œuvre technique noire africaine, expliquant que les travailleurs qualifiés étant très recherchés à travers l'industrie, ils avaient tendance à changer fréquemment d'emploi en fonction du plus offrant.

Toutes les entreprises étrangères du secteur manufacturier interrogées se conformaient à la certification BBBEE en affichant un profil ethnique approprié en matière d'employés et en proposant à leurs apprentis des formations et un développement des compétences. Certaines entreprises ont déploré le manque de disponibilité de la main-d'œuvre technique noire africaine, expliquant que les travailleurs qualifiés étant très recherchés à travers l'industrie, ils avaient tendance à changer fréquemment d'emploi en fonction du plus offrant. Les sociétés étrangères doivent ainsi payer une « prime noire » pour obtenir ce personnel.

La plupart des entreprises étrangères relevant du secteur de la production que nous avons interrogées ont indiqué n'avoir embauché et formé des apprentis issus de milieux défavorisés que pour gagner des points en vertu de la loi BBBEE et obtenir des subventions de la part de l'Autorité de l'éducation et de la formation (SETA) dans le cadre du développement des compétences. Si certaines entreprises étrangères interrogées affirmaient qu'elles intégraient un certain nombre d'apprentis à leur masse salariale en fin de programme, ces chiffres sont toutefois négligeables.

Pour résumer, les réactions et commentaires des entreprises étrangères par rapport à la loi BBBEE sont mitigés. Si pour certaines ces nouveaux règlements constituent un obstacle onéreux, la plupart des entreprises les ont acceptés comme étant « moralement justes ».

Politique de la ville pour la transformation

Parallèlement à ces questions d'inégalité socio-économique fondées sur l'ethnicité et ses taux de chômage dangereusement élevés, la ville de

Johannesburg doit relever d'autres défis structurels. Si l'activité économique de Johannesburg a pris racine dans les secteurs primaire et secondaire, on constate actuellement un important changement de direction vers le secteur des services. Or, la croissance de ce secteur ne correspond pas à l'offre de l'énorme cohorte de chômeurs dans la ville. De plus, les activités économiques sont réparties de manière très inégale à travers la ville et ne correspondent pas aux zones où vit une majorité de la population (ville de Johannesburg, 2014).

Le gouvernement municipal a mis en place plusieurs politiques spatiales visant à corriger les inégalités créées par la planification du système de l'apartheid qui concentrait la pauvreté de manière géographique en matière de revenu, d'emploi, de santé, d'éducation et d'environnement de vie (JDA, 2014). Le projet des Couloirs de la liberté, qui permettra aux habitants de Johannesburg de vivre plus près de leur lieu de travail, devrait transformer les zones d'habitation par le biais de programmes incitatifs comme la Zone de développement urbain (ZDU), une mesure incitative fiscale destinée à revitaliser certaines zones urbaines de la ville. Même si le but de ces mesures n'est pas d'attirer des investissements étrangers directs, elles sont toutefois ouvertes aux entreprises étrangères et nationales. L'attraction d'IED par les ZDU reste cependant limitée (JDA : 64). La vision de transformation qu'envisage le gouvernement privilégie les petits investissements dans les secteurs de l'immobilier et des services au financement de projets géants. Par conséquent, on constate que ce programme a essentiellement attiré des investissements locaux.

Comme pour la plupart des villes africaines, la migration représente un défi de taille pour Johannesburg (Golooba-Mutebi, 2017). Chaque mois, Johannesburg intègre en effet près de 10 000 migrants venus d'autres régions du pays et du continent tout entier. Dans cette optique, le contexte de la ville ne cesse d'évoluer en matière de transformation pour fournir des emplois et des logements adéquats aux nouveaux arrivants. Afin de maîtriser son taux de chômage qui frôle actuellement les 35 %, la ville tente de développer des centres de production en encourageant activement la création de pôles industriels spécialisés dans la production de meubles, de textiles et de vêtements, parallèlement aux TIC et au secteur tertiaire basé sur le savoir. Là encore, ces initiatives ne semblent pas attirer d'IED dans ces secteurs économiques pourtant prioritaires.



Plus de 85 % des entreprises relevant du secteur manufacturier ont signalé une dépendance directe ou indirecte sur l'industrie minière

© Michael Turner

Le droit du travail

Certaines lois du travail sud-africaines semblent être trop restrictives et trop complexes, en particulier pour les entreprises dont l'activité se concentre essentiellement sur le montage de projets. Certaines des entreprises que nous avons interrogées ont indiqué qu'elles n'embauchaient qu'après de longs délais de réflexion et de délibération à la lumière des difficultés qu'elles rencontrent pour se débarrasser d'employés superflus en vertu des lois du travail actuelles.

L'État en tant que client

Les marchés publics représentent actuellement 9 % du PIB et ce chiffre est en constante augmentation en Afrique du Sud (Kollamparambil, 2014). Il n'est donc pas surprenant qu'une part importante des revenus de certaines entreprises étrangères implantées en Afrique du Sud provienne du secteur public. Certains des acteurs de ce marché fournissent au gouvernement des produits et des services, tandis que d'autres participent plutôt à la rénovation ou au développement d'infrastructures en proposant de meilleures technologies, le gouvernement sud-africain faisant ainsi partie de leur clientèle. On constate que ces dernières appliquent une pression constante sur le gouvernement afin d'obtenir des politiques qui les favorisent.

Les programmes incitatifs

Les pôles industriels et les zones économiques spéciales promues par le gouvernement national influencent visiblement la géographie des

investissements étrangers. Ceci étant, et à la lumière du caractère fortement urbanisé de la ville de Johannesburg, les projets « géants » ont tendance à s'établir dans d'autres parties du Couloir Johannesburg-Maputo, même si les entreprises qui investissent préfèrent implanter leur siège à Johannesburg en raison des avantages géographiques de la ville.

Les entreprises qui investissent bénéficient de diverses mesures incitatives gouvernementales, comme le remboursement obligatoire des subventions de l'Autorité de l'éducation et de la formation (SETA), permettant de déduire les dépenses consacrées à la formation de leurs impôts. Par exemple, le programme d'Assistance en marketing et investissement d'exportation (EMIA) vise à compenser partiellement les frais engagés par les exportateurs dans le cadre du développement de marchés d'exportation. Ce programme n'a toutefois pas été cité par les entreprises étrangères que nous avons interrogées, et n'a été décrit comme une mesure incitative importante que par un seul concurrent local. Une entreprise minière étrangère interrogée a souligné la nécessité d'établir des tarifs différentiels sur les importations consacrées à la production de marchandises d'exportation.

Bureaucratie et coordination des différents niveaux de gouvernement

De nombreuses entreprises étrangères ont constaté que la mise en conformité avec certaines politiques réglementaires gouvernementales entravait leur activité. La promotion et le développement d'investissements

exigent en effet une bonne coordination entre différents niveaux de gouvernement. Si la ville et la province de Gauteng opèrent dans le cadre du Plan national de développement (PND), on constate que, bien souvent, les niveaux de gouvernement ont des approches et des idéologies différentes. Dans cette optique, le développement peut devenir un espace contesté. Johannesburg applique par exemple une politique qui favorise les petits projets à travers toute la ville, tandis que les gouvernements provinciaux et nationaux ont plutôt tendance à promouvoir les projets géants. Le développement très médiatisé de la mégapole de Modderfontein encouragé par le gouvernement national, mais retardé par les délibérations tardives de la ville de Johannesburg illustre bien cette convergence de vues. Il est par conséquent impératif que ces trois niveaux de gouvernement comprennent le développement et le rôle que jouent les investisseurs pour attirer et cultiver d'autres investissements étrangers. La création d'une entité de compensation intergouvernementale visant à soutenir les investisseurs a d'ailleurs été annoncée en 2015 afin de réduire la bureaucratie et les goulots d'étranglement et rendre l'Afrique du Sud plus favorable et attractive aux yeux des investisseurs.

Les contrôles des taux de change

L'une des entreprises que nous avons interrogées a mentionné rencontrer des difficultés pour rembourser les prêts de sa société mère basée à l'étranger en raison de la réglementation des taux de changes appliquée par l'Afrique du Sud. Aucune autre entreprise n'a toutefois signalé que ces contrôles étaient trop restrictifs.

Accords bilatéraux et régionaux

Toutes les entreprises étrangères que nous avons interrogées ont indiqué apprécier le fait que l'Afrique du Sud fasse partie de la communauté SADC laquelle permet notamment à Johannesburg de favoriser les relations commerciales avec d'autres pays d'Afrique australe. Néanmoins, la nécessité pour les titulaires de passeports autres que sud-africains d'obtenir des visas distincts au lieu d'un seul visa pour tous les pays de la SADC entrave la mobilité au sein de la SADC pour le personnel expatrié employé par les entreprises étrangères.

L'association des BRICS n'a pas été citée comme un facteur important, même pour les entreprises provenant d'autres pays BRICS. Les répondants ont

indiqué être optimistes vis-à-vis du rôle que joueront les BRICS à l'avenir, notamment à la lumière de la création de la Nouvelle banque de développement dont le siège régional se situe à Johannesburg.

La décision du gouvernement sud-africain de mettre fin à ses traités d'investissement bilatéraux (TIB) avec l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Espagne et la Suisse ne posait pas de problème particulier aux entreprises que nous avons interrogées.

Impact des liens des entreprises étrangères sur l'économie

Les entreprises étrangères tissent des liens et ont des effets indirects positifs en développant la base des fournisseurs locaux, en créant des emplois, en modifiant la culture professionnelle et en encourageant la parité entre les sexes et la responsabilité sociale des entreprises. Inversement, la présence d'entreprises étrangères peut avoir un impact négatif en réduisant la concurrence locale. Nous aborderons certaines de ces questions dans cette partie de notre rapport.

Les fournisseurs locaux

Notre enquête a révélé que les ressources plus techniques ont tendance à être importées plutôt que trouvées au niveau local, ceci est particulièrement vrai dans les secteurs des chimiques et de l'ingénierie. Les entreprises étrangères implantées à Johannesburg et en Afrique du Sud reconnaissent toutefois de plus en plus le besoin de travailler avec des fournisseurs locaux pour se conformer à la charte BBBEE. À l'heure actuelle, l'approvisionnement local concerne essentiellement la papeterie, les consommables, les meubles, le refroidissement de l'eau, les services de ventes et de marketing, les relations publiques, l'événementiel, la sous-consultation, les services de sécurité et les services de voyage.

Concurrents locaux

Aucune des entreprises étrangères que nous avons interrogées n'a cité d'entreprises sud-africaines locales parmi leurs principaux concurrents du marché sud-africain. La concurrence provient essentiellement d'autres entreprises étrangères. Ce point est particulièrement préoccupant, car il souligne le manque de capacités concurrentielles des entreprises sud-africaines dans un contexte où la nature très concentrée de beaucoup de marchés

sud-africains (Fedderke et Simbanegavi, 2008) a encouragé la collusion et la fixation de prix.

Les deux entreprises sud-africaines interrogées qui affirment rivaliser avec des entreprises étrangères ont quant à elles indiqué que, si les entreprises étrangères disposaient certes d'un avantage sur le plan technologique, les entreprises sud-africaines possédaient toutefois un avantage en termes de prix qui leur permettait de rivaliser sur un autre niveau. Les entreprises locales ont également attribué leurs capacités à conserver une part de marché en Afrique du Sud à la certification BBBEE. Contrairement à ces deux entreprises qui préconisaient la promotion des investissements dans les nouvelles technologies de la part du gouvernement, les entreprises locales interrogées adoptaient différentes stratégies pour compenser leurs faiblesses technologiques.

La plus grande des deux entreprises locales travaille activement avec des institutions gouvernementales consacrées à la recherche comme le Centre de recherches scientifiques et industrielle (CSIR) pour se mettre au niveau des normes internationales. La seconde, qui est relativement nouvelle et beaucoup plus modeste en matière de taille, est actuellement à la recherche d'un partenaire étranger pour nouer une collaboration technologique. Son représentant a déclaré être également ouvert aux investissements étrangers directs, mais être déçu par les structures de soutien mises en place par le gouvernement, ajoutant n'avoir reçu aucun soutien financier malgré le fait d'être une société BBBEE de niveau-1 (entièrement détenue par des noirs). Cette entreprise, qui a encore du mal à s'établir, fut créée par un ancien employé d'une entreprise étrangère, un point qui illustre les effets indirects positifs de la présence d'entreprises étrangères. Malheureusement ce type de cas reste rare dans le contexte sud-africain.

Par ailleurs, le manque de concurrence que l'on constate entre les entreprises sud-africaines et les entreprises étrangères montre clairement qu'il ne s'agit pas d'une concurrence entre parties égales. Les entreprises sud-africaines sont plutôt le « David » qui tente de rivaliser avec le « Goliath » que sont les entreprises étrangères.

Création d'emplois

La présence d'entreprises étrangères en Afrique du Sud a clairement stimulé l'emploi au niveau local, de manière directe et indirecte. Les effets indirects comprennent la

création d'emplois par le développement de franchises, de boutiques commercialisant leurs produits et l'établissement de prestataires de services. Les emplois directs dans les entreprises incluent des CDI et des postes contractuels, ces derniers étant particulièrement privilégiés par les entreprises spécialisées dans le montage de projets. Si l'évaluation de l'impact exact de la création d'emplois par les entreprises étrangères est très complexe, on peut néanmoins supposer qu'il représente une valeur substantielle. Par le biais de la réglementation BBBEE, la plupart des entreprises cherchent à employer des diplômés jusqu'alors défavorisés. Les entreprises interrogées ont toutefois cité le manque d'individus dotés de compétences adéquates provenant de ce type de milieu.

Parité

La parité entre les sexes demeure une réalité lointaine en Afrique du Sud. On constate en effet que toutes les entreprises interrogées sont dirigées par des hommes et que très peu de femmes occupent des postes de direction. Ce fossé entre les sexes se manifeste également à des niveaux inférieurs, notamment dans les entreprises d'ingénierie interrogées où les travailleurs de sexe masculin dominant dans les usines en dépit des programmes et des stratégies mises en place pour promouvoir une meilleure parité des sexes dans ces secteurs. On constate aussi que certaines entreprises cherchent activement à employer des femmes afin de rectifier l'équilibre entre les sexes au sein de leur personnel.

Formation et développement des compétences

Les entreprises étrangères implantées en Afrique du Sud consacrent d'importants moyens à la formation et au développement des compétences de leurs employés locaux. Les types de formation proposés sont variés, même si la plupart concernent des exigences de travail spécifiques. Dans certains cas, la formation du personnel local est assurée par des professionnels spécialement venus de l'étranger dans l'objectif de confier la gestion à long terme des opérations à ces professionnels locaux. Certaines formations sont organisées « sur le tas » (expérience professionnelle), soit en interne, ou sur des sites d'exploitation. Certaines entreprises font appel à des universités pour former leurs employés à travers leurs études. Les entreprises étrangères envoient également certains de leurs employés suivre des formations dans leur maison mère ou leurs filiales établies à l'étranger

afin de les responsabiliser et d'élargir la diversité de leurs connaissances. On constate aussi l'utilisation de programmes de formation virtuels et en ligne animés par des formateurs d'autres pays.

Inclusion sociale

La responsabilité sociale des entreprises étrangères est essentiellement déterminée par les exigences minimales du composant de développement socio-économique du règlement BBBEE. Les entreprises étrangères interrogées ont donné de nombreux exemples de la façon dont elles ont favorisé ou facilité l'inclusion en Afrique du Sud. Ces derniers comprennent l'encouragement des PME ; un financement et un soutien accordés à la construction d'écoles ou de cliniques ; le soutien des agriculteurs en milieu rural ; la mise à disposition de portails éducatifs en ligne gratuits pour les étudiants et de manuels en ligne gratuits ; des investissements dans des programmes / académies pédagogiques proposant des formations gratuites à des individus jusqu'alors désavantagés, notamment dans le domaine du génie et des sciences ; le sponsoring de événements sportifs ; la création de programmes pour aider les femmes à s'affirmer dans les lieux de travail dominés par les hommes ; la mise en place de programmes de diversité destinés aux personnes de différentes ethnies visant à responsabiliser des personnes jusqu'alors désavantagées et la création d'un environnement généralement inclusif ; la visite de zones rurales pour recruter des employés potentiels et les former ; l'accord de bourses aux étudiants universitaires dans le besoin. Selon les fonctionnaires municipaux interrogés, les entreprises étrangères ne font toutefois que le strict minimum en vertu de la réglementation BBBEE, et n'ont pas la volonté de laisser un héritage durable.

Durabilité environnementale

Les grandes entreprises étrangères provenant d'économies avancées que nous avons interrogées semblaient toutes très conscientes du risque que représentait le bafouage des normes environnementales internationales pour leur réputation (ou leur marque). Elles ont affirmé adhérer, pour cette raison, à des normes plus strictes que celles du gouvernement hôte. Les entreprises étrangères d'économies avancées ont également indiqué prendre des mesures visant à tenir compte de la durabilité environnementale et de l'atténuation du changement climatique au sein de leurs activités

afin de satisfaire la réglementation sud-africaine. Ces entreprises estimaient que si les réglementations sud-africaines étaient en théorie de classe mondiale, elles présentaient néanmoins d'importantes lacunes en matière de suivi et d'évaluation en raison d'un manque de capacités humaines.

Difficultés à faire des affaires à Johannesburg

Bien que Johannesburg présente d'importantes opportunités pour les entreprises étrangères, elle renferme aussi des difficultés pour les entreprises actives dans la ville. La majorité des problèmes cités dans le cadre de nos entretiens ne sont toutefois pas spécifiques à la ville, mais concernent le pays tout entier.

Inconvénients géographiques

Lorsque nous avons demandé aux sociétés étrangères dont le siège se situait à Johannesburg pourquoi elles avaient choisi d'installer leurs sites de production dans d'autres villes, leurs réponses indiquaient que cette décision était principalement motivée par l'emplacement de ressources (mines), de pôles industriels spécialisés (automobile) et des coûts immobiliers à Johannesburg (production).

Pénuries de compétences

De nombreuses entreprises établies à Johannesburg font face à une pénurie de compétences. Les compétences techniques, d'ingénierie, commerciales et financières sont particulièrement difficiles à trouver. Certaines entreprises ont par ailleurs mentionné que certains règlements gouvernementaux entravent le recours à un personnel expatrié pour combler ces lacunes locales. D'autres estiment que les règlements BBBEE aggravent la pénurie de compétences dans la mesure où il est très difficile de trouver les bonnes compétences parmi la population de travailleurs noirs africains. Dans ce contexte, les entreprises sont obligées former la population locale, ce qui augmente leurs coûts d'exploitation.

Droit du travail et militantisme au travail

Les entreprises ont indiqué qu'elles avaient du mal à s'adapter rapidement à certaines variations de marché telles que les fluctuations du taux de change ou l'instabilité politique, en raison des lois du travail particulièrement rigoureuses de l'Afrique du Sud. Certains de ces problèmes affectent notamment les

investissements potentiels futurs. Une entreprise interrogée a toutefois constaté une amélioration de ses relations avec sa main-d'œuvre et de sa productivité après la mise en place d'un contrat BBBEE visant à transférer une part de sa propriété aux travailleurs. Outre le droit du travail, les relations salariales sont également un aspect problématique, notamment dans le secteur minier. Les grèves des travailleurs syndiqués affectent clairement les industries de manière négative ; certaines ont des effets directs, d'autres des effets indirects sur tous les canaux commerciaux. Une entreprise américaine a déclaré avoir été forcée de fermer son site pendant deux jours, car les employés en grève d'une entreprise japonaise voisine empêchaient ses propres employés non grévistes de venir travailler. Au cours des dernières années, l'industrie minière sud-africaine a été affectée par de nombreuses grèves de personnel exigeant des salaires plus élevés. La plus notable se déroula à Marikana en 2012 et donna lieu à une confrontation violente entre les forces de police et les mineurs d'une multinationale basée au Royaume-Uni dont le siège se situe à Johannesburg, avec un bilan de 34 mineurs décédés.

Infrastructures de transport et de communication

Selon la plupart des entreprises étrangères interrogées, les infrastructures de Johannesburg et de l'Afrique du Sud en général sont en train de se détériorer suite à un manque d'entretien, notamment au niveau des routes et du service ferroviaire Transnet. Certaines ont cité

des problèmes spécifiques avec Telkom, le prestataire national de services de télécommunication, dus à la réparation tardive de lignes endommagées ou de câbles volés. L'augmentation des coûts de communication a également été mentionnée comme ayant un impact important pour les entreprises dont l'activité repose sur les TIC.

Infrastructures rurales

Certaines entreprises ont exprimé leur mécontentement vis-à-vis des infrastructures de certaines régions du pays, déclarant que ces dernières affectent leurs capacités à proposer leurs produits en temps opportun dans différents marchés. Le secteur des TIC, par exemple, qui est censé relier les zones rurales est entravé par un manque de routes et de réseau électrique. Certaines entreprises ont décidé de construire leurs propres routes afin d'atteindre les populations de régions éloignées, ce qui a accru leurs coûts d'exploitation.

Électricité et eau

Les incohérences constatées au niveau de la livraison de certains services élémentaires (eau, gaz, électricité) par le gouvernement de Gauteng affectent également les entreprises de manière négative et font grimper les coûts d'exploitation de ces dernières. Si les entreprises interrogées se sont dites satisfaites du fait que l'approvisionnement en électricité soit redevenu normal après deux ans d'incertitude et une



Richards Bay a été citée par les entreprises pour son importance en matière d'importations et d'exportations

©Fultonsphoto

baisse de la charge, elles se sont toutefois plaintes de l'énorme coût d'investissement fixe subi pour maintenir une alimentation en continu. Certaines ont par ailleurs exprimé des inquiétudes au sujet de l'approvisionnement en eau à l'avenir.

Criminalité

Face à l'incidence élevée de la criminalité constatée dans les zones proches des sites où elles sont implantées, les entreprises étrangères doivent dépenser davantage en sécurité. Certaines ont d'ailleurs été victimes de détournements de camions ou de vols de marchandises. Le vol de câbles téléphoniques est un autre problème qui affecte leur productivité. Dans cette optique, la sécurité des travailleurs est devenue un sujet de préoccupation majeur, surtout dans le cas des entreprises qui font venir des compétences étrangères pour favoriser le transfert de compétences. Certaines entreprises ont notamment déclaré avoir perdu de bons travailleurs après avoir été victimes d'actes criminels.

Baisse de la monnaie nationale

De nombreuses entreprises interrogées ont déploré la forte volatilité et la baisse du Rand sud-africain au cours des deux dernières années, dans la mesure où celle-ci a entraîné une augmentation des coûts d'importation des composants requis pour leurs processus de production et de leurs dépenses d'immobilisations du point de vue de l'amélioration de leurs technologies et / ou de leurs capacités. Cette situation a toutefois profité aux entreprises qui rivalisent avec les importations ou qui fournissent les entreprises en concurrence avec les importations. Une société d'ingénierie qui fournit des machines à des fabricants de papier en Afrique du Sud a par exemple déclaré que la baisse du Rand avait empêché l'industrie de périr face aux importations chinoises.

Politiques et incertitudes politiques

Le principal facteur négatif cité par pratiquement toutes les entreprises étrangères interrogées est l'incertitude et l'instabilité politiques en Afrique du Sud. Les incertitudes liées à la Charte minière sont particulièrement inquiétantes pour toutes les entreprises d'ingénierie qui dépendent de manière directe ou indirecte de l'industrie minière. Le manque de leadership, les incertitudes liées à la succession présidentielle et le remplacement fréquent du ministre des Finances sont les principaux problèmes que citent

les entreprises étrangères qui ont investi dans le pays. L'incertitude politique a beaucoup affecté certaines entreprises, en particulier celles qui dépendent de nouveaux investissements dans l'exploitation minière.

Une entreprise spécialisée dans l'importation de produits agricoles a cité le coût élevé des droits d'importation du blé ainsi que le manque de clarté à cet égard. Une entreprise locale fournissant des produits à des sociétés minières étrangères s'est quant à elle plainte de la politique du service fiscal sud-africain qui majorerait apparemment la taxe sur la valeur ajoutée due, avant de la rembourser sans intérêt après plusieurs mois de litige. Malgré un déclassement récent par les agences d'évaluation, les entreprises reconnaissent toutefois que l'Afrique du Sud possède les capacités requises pour surmonter ces défis sous un bon leadership.

Croissance économique

Les faibles taux de croissance du PIB affichés par l'Afrique du Sud au cours des dernières années ont freiné la croissance de la demande. Les entreprises interrogées estimaient que le plein potentiel économique du pays ne pourrait être atteint qu'avec des politiques favorables et davantage de certitude et de leadership de la part du gouvernement.

Rythme des affaires

Les entreprises étrangères provenant d'économies avancées comme les États-Unis ou l'Europe doivent s'adapter à la lenteur des affaires en Afrique du Sud. Ceci est particulièrement vrai pour les entreprises habituées à un rythme mondial rapide. En revanche, les multinationales originaires d'économies émergentes comme l'Inde trouvent le rythme de l'Afrique du Sud plus soutenu et plus efficace que celui de leur propre pays.

IED provenant de l'hémisphère sud

Les entreprises étrangères provenant d'économies en développement ou émergentes estiment qu'elles sont victimes d'attitudes biaisées qui les considèrent inférieures, en matière de qualité et de technologie sur les marchés sud-africains, aux grandes entreprises d'économies avancées et d'entreprises sud-africaines publiques. Une entreprise indienne que nous avons interrogée a d'ailleurs cité ce facteur pour expliquer sa décision de conserver le nom sud-africain de l'entreprise locale qu'elle avait acquise, de manière à ne pas afficher son identité indienne.

Implications politiques

L'utilisation d'IED en tant qu'outil politique pour corriger les disparités spatiales qui existent au sein de la ville est particulièrement manifeste dans cette analyse. Le potentiel d'investissement des zones méridionales moins développées de la ville de Johannesburg, qui renferment une main-d'œuvre abondante et de vastes terrains disponibles, représente une opportunité importante pour les décideurs. Pour attirer davantage d'investissements étrangers dans ses programmes d'encouragement urbains visant à régénérer les zones à la traîne de Johannesburg, la ville doit avant tout régler son problème de criminalité et d'occupation illégale des bâtiments dans ces quartiers. Johannesburg affiche une position défavorable comparé à d'autres villes du pays en matière de facilité d'obtention d'électricité, de permis de construire ou d'exécution des contrats. Les retards engendrés par la bureaucratie dans le cadre de la création d'entreprises est un facteur très négatif comparé à beaucoup d'autres villes de la région de l'ASS.

Les mesures incitatives requises par le gouvernement municipal pour booster l'attraction des investissements doivent inclure : a) l'amélioration des TIC ; b) le développement des compétences ; c) l'investissement dans l'innovation ; d) un meilleur accès au gouvernement ; et e) une amélioration des partenariats publics-privés. Les décideurs de la ville doivent également tenir compte des facteurs déterminants qui favorisent l'arrivée d'IED à Johannesburg identifiés par Wall (2017:40). Cette étude a aussi souligné la nécessité de mieux aligner les politiques aux niveaux local, provincial et national pour améliorer l'environnement d'investissement.

Alors que le chômage constitue un problème majeur pour la ville, les entreprises interrogées ont déclaré que la rigidité du droit du travail est contreproductive à la création d'emplois. Dans cette optique, une évaluation des cadres politiques du travail est nécessaire pour parvenir à un juste équilibre et générer des emplois à l'échelle requise sans exploiter les travailleurs. Bien que les entreprises aient exprimé le désir de soutenir la transformation de la structure de l'emploi, leurs efforts sont toutefois limités par la non-disponibilité de professionnels qualifiés parmi les segments défavorisés de la société qui ont besoin de travailler. Un soutien gouvernemental supplémentaire visant à améliorer le capital humain, en particulier parmi les

Sud-Africains noirs, est fortement recommandé par cette étude pour rendre un plus grand nombre de chômeurs employables.

Vu que la conformité à la législation BBBEE et l'obtention d'un niveau de certification BBBEE adéquat constituent essentiellement le cadre que suivent les entreprises étrangères, une certitude politique dans ce domaine aurait un effet très positif sur la confiance des investisseurs. Si les entreprises interrogées reconnaissent la nécessité de corriger les injustices historiques par une action positive ainsi que le rôle essentiel que joue la loi BBBEE dans le processus de transformation du pays, elles ont toutefois critiqué le coût supplémentaire créé pour faire des affaires en Afrique du Sud.

Le caractère très segmenté et concentré de l'espace de production à Johannesburg est particulièrement visible dans les secteurs de la production et de la production technologiques production lesquels sont dominés par des entreprises étrangères. Au lieu de rivaliser avec elles, le rôle des entreprises locales consiste essentiellement à soutenir les entreprises étrangères. On note aussi que les investissements étrangers ne semblent pas profiter aux investissements internes. Ce constat souligne la nécessité d'une intervention politique visant à établir des structures de soutien financier et technologique pour les entreprises nationales. Cette étude recommande également la réduction du contenu d'importation de la production des entreprises étrangères ainsi que la promotion du soutien gouvernemental pour nouer des liens et développer les fournisseurs sud-africains locaux.

Cette étude souligne par ailleurs la nécessité d'encourager les entreprises à effectuer davantage d'exportations à valeur ajoutée. L'établissement d'une distinction entre les taxes d'importation destinées aux produits des marchés intérieurs et celles destinées à la réexportation rendrait par ailleurs les exportations plus compétitives. L'aide et les investissements d'organismes gouvernementaux comme la Banque de développement d'Afrique australe (DBSA) devraient stimuler les investissements.

Bien que les entreprises interrogées se soient montrées généralement satisfaites des infrastructures physiques du pays, telles que les aéroports, les ports maritimes et les routes, la nécessité d'investir massivement dans le système de transport ferroviaire Transnet afin de renforcer les infrastructures du Couloir Johannesburg-Maputo a été décrite comme un « besoin urgent ».



Avec l'ouverture du nouveau siège régional de la Nouvelle banque de développement à Johannesburg, les entreprises sont optimistes vis-à-vis du rôle que joueront les BRICS à l'avenir

© GCIS

La réduction des coûts des TIC devrait également donner un coup de pouce à l'attractivité de Johannesburg comme destination d'investissement. Certaines suggestions utiles comprennent la mise en place de visas uniques à l'échelle de la SADC pour les investisseurs étrangers et une approche de « guichet unique » pour le contrôle des frontières, permettant aux individus de ne subir qu'un seul contrôle frontalier quand ils passent d'un pays à l'autre, au lieu de deux. Ces initiatives devraient renforcer le Couloir Johannesburg-Maputo, stimuler le commerce intrarégional entre les pays d'Afrique australe et faciliter les affaires au sein de la région de l'Afrique australe.

Notre analyse a confirmé que les entreprises étrangères ne s'inquiètent pas outre mesure de la résiliation des accords bilatéraux d'investissement (ABI) de l'Afrique du Sud. En revanche, il est impératif que l'Afrique du Sud intègre ses intérêts sociaux et de développement dans le cadre de la négociation de ses nouveaux ABI. La nouvelle génération d'accords doit se fonder sur la création de synergies entre les politiques d'investissement, les stratégies de développement du pays bénéficiaire et un comportement responsable de la part de l'investisseur. Il ressort clairement de cette étude

qu'un cadre politique de type « nouvelle génération » est nécessaire pour encourager les investissements étrangers tout en réglementant ces investissements conformément aux politiques publiques du pays bénéficiaire et à un comportement responsable des investisseurs.

Pour conclure, les entreprises interrogées se sont montrées prudemment optimistes quant à leurs perspectives en Afrique du Sud. Leur principale préoccupation concerne l'incertitude politique. De nombreuses entreprises ont indiqué que de nouveaux investissements étaient en suspens en attendant une plus grande clarté, notamment en ce qui concerne la Charte minière et la direction politique du pays. Beaucoup d'entreprises locales et étrangères qui fournissent des produits aux entreprises minières ont été profondément impactées par l'effondrement des prix des matières premières au cours des dernières années, suite au ralentissement de l'économie chinoise. Par conséquent, la nécessité de diversifier la structure économique de l'Afrique du Sud et de réduire la dépendance du pays sur les marchés internationaux de produits de base, tout en créant des emplois, constitue le défi le plus important que Johannesburg ait à relever à court terme.

Partie C | Études de cas de différentes villes

Le Caire : une ville d'investissement dynamique

Par Alia El Mahdi, Anwar El Nakeeb et Dalia Barakat

En matière de répartition des IED en Égypte par nombre d'entreprises, Le Caire possède une nette avance avec 70 % des entreprises d'IED
© Lukas Bischoff







La vente en gros et au détail est la principale source d'emploi du Caire

© Mohamed Ahmed Soliman

En 2015, PricewaterhouseCoopers (PwC) classa Le Caire à la tête de toutes les villes africaines en matière d'attraction d'IED. Aujourd'hui encore, la capitale égyptienne continue de recevoir une part importante de la totalité des IED qui arrivent en Afrique. L'objectif de cette étude est de comprendre les facteurs déterminants de ces flux d'IED dans le cas de la ville du Caire, les avantages et les défis qu'ils présentent à la fois pour le pays bénéficiaire et pour les étrangers investisseurs, et l'impact sur les économies locales et nationales. Cette étude se fonde principalement sur une analyse de données secondaires d'IED en Égypte, ainsi que des entretiens avec une variété de parties prenantes telles que des fonctionnaires de haut niveau travaillant pour les autorités ou agences nationales, des responsables municipaux, des directeurs d'associations professionnelles et des représentants de haut niveau de dix entreprises étrangères intervenant dans la région du Grand Caire.

Le Caire se situe à la pointe du delta du Nil, à environ 200 kilomètres d'Alexandrie, principal port égyptien sur la Méditerranée dans le nord du pays, et à 120 kilomètres du canal de Suez à l'est dont les ports principaux sont le port Saïid et le port Suez.

Selon le rapport de l'ONU sur les *Villes mondiales de 2016*, Le Caire est la neuvième plus grande ville du monde et la plus grande ville d'Afrique en termes de population. Le Caire est une ville animée et densément peuplée qui constitue le nerf névralgique de la vie politique, économique et culturelle de l'Égypte. La ville abrite le siège des principaux organes décisionnels du pays (comme Présidence, le Cabinet, le Parlement, la Plus Grande Cour Judiciaire) ainsi que les principales fédérations commerciales et industrielles, les syndicats et les associations commerciales.

La région du Grand Caire (GC), délimitée par une ligne en pointillé rouge dans la figure 1, comprend les Gouvernorats de Gizeh et Qalyoubia et renferme près de 20 % de la population totale du pays. Avec une population estimée à 22,8 millions en janvier 2017, le Grand Caire est la plus grande ville d'Afrique. Sa superficie est deux fois supérieure à la taille de Johannesburg, la deuxième plus grande ville étudiée dans ce rapport. En 2016, la main-d'œuvre égyptienne totalisait près de 28,4 millions de personnes, dont 24,8 millions étaient actives et 3,6 millions au chômage. Dans la région du GC, 21 % de la population active était employée et on comptait 21,7 % de chômeurs (CAPMAS, 2017).

Les entreprises du secteur privé, qu'elles soient formelles ou informelles, sont les principaux moteurs de l'économie du Caire et génèrent 75 % du nombre total d'emplois. Le secteur public contribue quant à lui aux 25 % des emplois restants dans la région du GC (voir les figures 2 et 3).

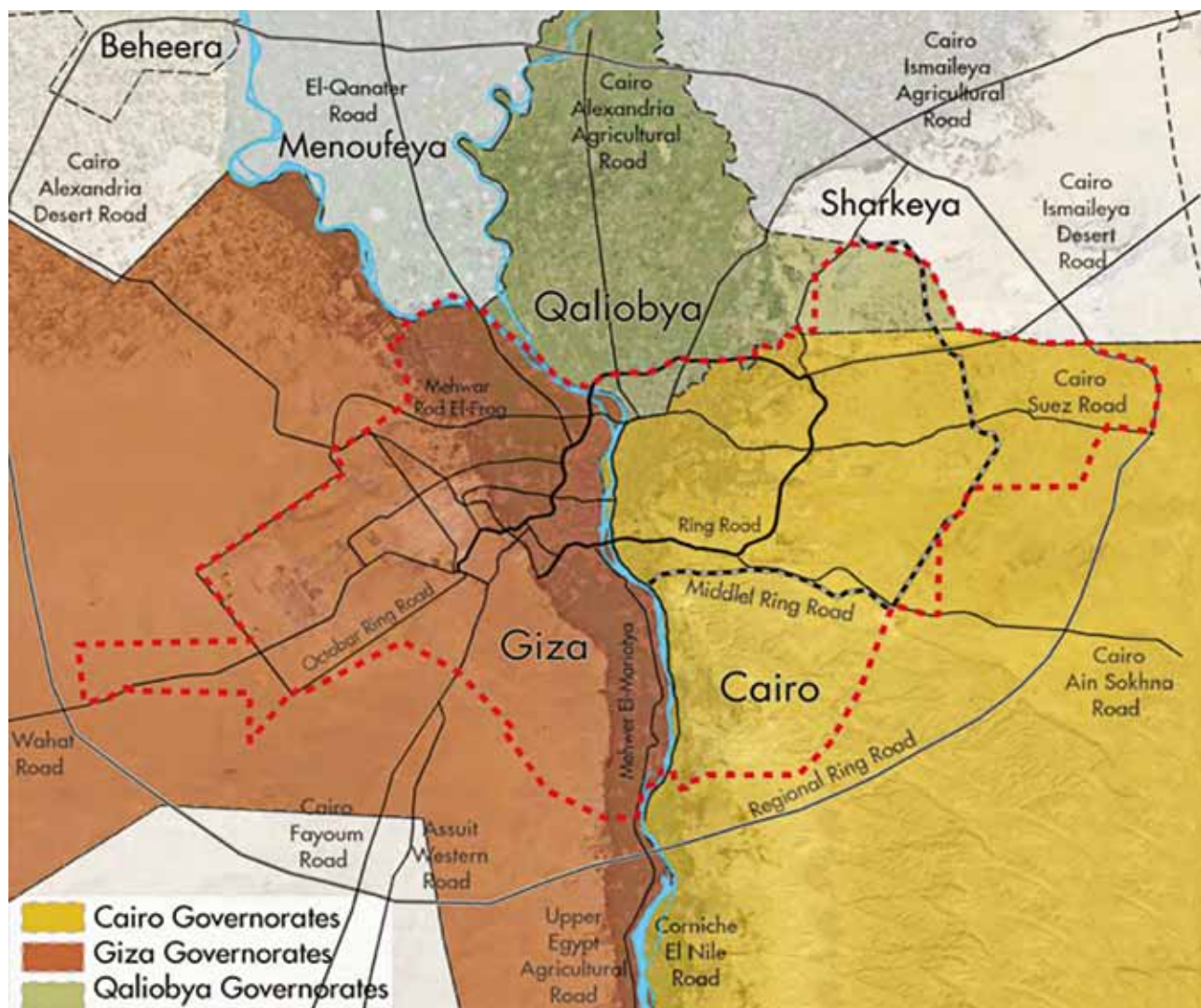
Concentration des activités économiques

Le Caire possède une économie diversifiée, qui inclut le commerce de gros et de détail, la production, la construction, les transports, les services d'éducation et de santé et l'administration publique. La vente

de gros et de détail et les activités connexes sont les principales sources d'emploi au Caire (19 %). Le secteur de la vente au détail est particulièrement animé et diversifié et englobe différents types de commerces, depuis les vendeurs de rue jusqu'aux marchés traditionnels (Souks) et boutiques de luxe. Au cours des dix dernières années, on note aussi une forte croissance des centres commerciaux et des hypermarchés.

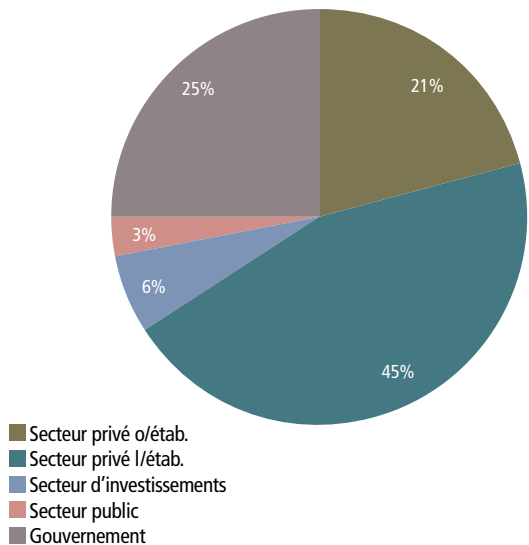
La production est le deuxième plus grand secteur économique de la région du GC en termes de travailleurs employés (voir la figure 3). La proximité de marchés particulièrement peuplés, conjuguée à la présence d'un système de distribution dense,

Figure 1. Région du Grand Caire



Source : Nasser, A. 2017

Figure 2. Structure de l'économie du Caire par secteurs 2015 (CAPMAS)



Source : Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2016, basé sur les données de CAPMAS, Annuaire statistique - population annuelle, 2015

de réseaux de transport, de ports et de centres de recherche et de centres politiques est un facteur clé dans la concentration des activités manufacturières dans la région du GC.

Le secteur de la production représente environ 16 % des emplois dans la région du GC, avec environ 30 centres industriels. Par ailleurs, 17 % de l'ensemble des zones industrielles d'Égypte se situent dans de nouvelles villes de la région du GC. Afin d'éviter les surconcentrations de population et d'activité économique, le gouvernement égyptien (GE) a bâti de nouvelles villes autour du Caire et en périphérie d'autres villes du pays.

La construction est un autre secteur économique clé, avec 16 % des emplois de la région. Les secteurs de l'immobilier et de la construction continuent à prospérer au Caire en raison de la taille de la population et de sa forte croissance. On constate également que suite à la dévaluation continue de la livre égyptienne, les gens ont tendance à investir leurs économies dans des ressources, et plus particulièrement dans des biens immobiliers, afin de maintenir leur valeur.

Afin d'estimer le degré de concentration des activités économiques de la région du GC vis-à-vis du reste de l'Égypte, nous avons calculé des ratios de concentration (RdC) pour chaque activité économique. Ces RdC de l'activité économique montrent que le secteur des technologies de l'information et des

communications (TIC) et le secteur de l'immobilier sont très concentrés dans la ville avec un RdC de 2,4 suivis, par ordre décroissant, par l'administration publique, les services financiers et les activités scientifiques.

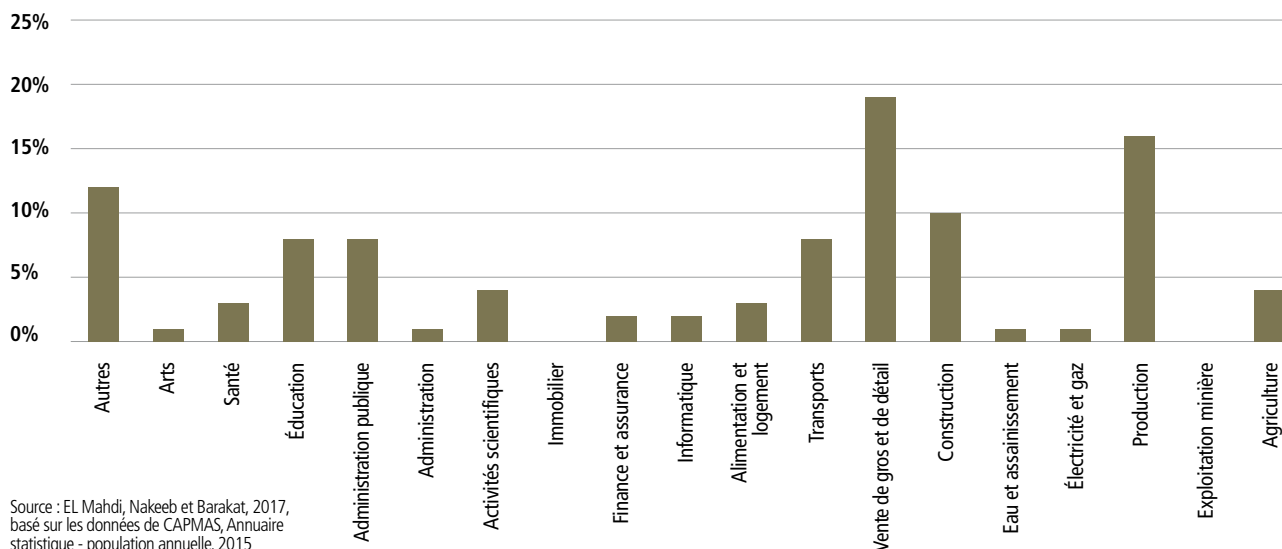
Le secteur des TIC, qui a connu une croissance considérable au cours des deux dernières décennies, est aujourd'hui l'un des principaux moteurs de la croissance économique de la région du GC. Les dernières données indiquent que le secteur des TIC a notamment augmenté de 8,4 % entre 2015 et 2016, juste derrière le secteur de la construction et du bâtiment (11 %), et devant les secteurs de l'électricité (7,1 %), des transports (5,7 %), du commerce (5,4 %) contribuant à une croissance globale du PIB de 2,3 %. Grâce à ses technologies, son expertise et ses capacités en capitaux, la région du GC a ainsi pu attirer de grandes multinationales. Dans un même temps, le GE a développé les infrastructures TIC nécessaires. La construction de villes intelligentes a permis de créer un environnement favorable pour les nouvelles entreprises et différents services. Par ailleurs, Le Caire bénéficie d'une importante concentration des services professionnels (en 2010, 85 % de la création de crédits du secteur bancaire égyptien se concentraient dans la région du GC) et bénéficie, depuis 2014, d'un avantage de 6 % en matière de productivité du travail (valeur ajoutée brute par employé) comparé à d'autres régions d'Égypte. Un facteur clé dans ceci est l'énorme pool d'employés très qualifiés du Caire : en 2014, 24 % de la population adulte (15 ans et plus) possédait en effet un diplôme d'études tertiaires par rapport à une moyenne nationale de 14 %. La productivité du travail du Caire se traduit, en partie, par des salaires plus élevés et des revenus plus aisés par foyer. (HIECS, 2014/2015).

Transports

Le Caire constitue un axe clé pour tous les réseaux de transport d'Égypte. La capitale est en effet reliée par un réseau d'autoroutes à toutes les autres grandes villes égyptiennes. Des routes connectent également Le Caire à Alexandrie dans le Nord, à la Haute-Egypte dans le Sud, et à Ismailia, Port-Saïd et Suez à l'Est. En outre, l'Autoroute de la mer rouge relie Le Caire à son littoral et à la péninsule du Sinaï. Au cours des dernières années, le GE a mis en œuvre la construction d'un réseau routier de grande envergure, reliant la plupart des voies rapides au Caire.

L'aéroport international du Caire est le principal centre de trafic aérien d'Égypte. Ce dernier relie le

Figure 3. L'emploi au Caire par activité économique, 2015



Source : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017, basé sur les données de CAPMAS, Annuaire statistique - population annuelle, 2015

pays au monde entier, parallèlement à plusieurs aéroports locaux (voir la figure 4).

En 2006, les entreprises du GC ont contribué à hauteur de 31 % du PIB d'Égypte et le taux de croissance économique de la région a dépassé la moyenne nationale. Grâce à cette puissante base économique, la région du GC a réussi à capter d'importants niveaux d'IED au fil des ans.

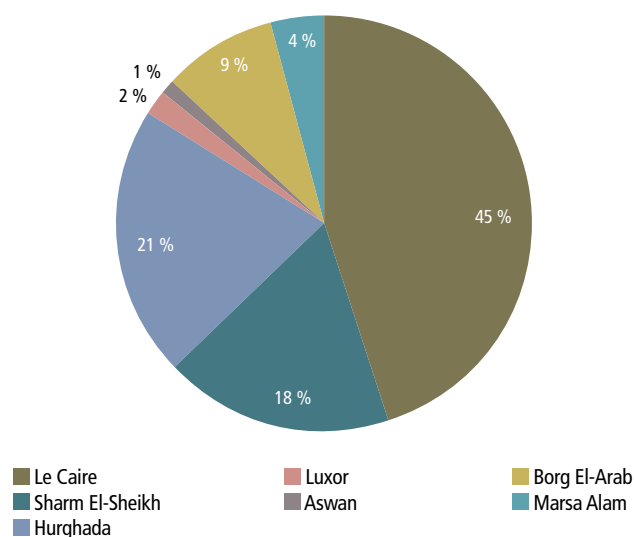
Flux d'IED arrivant au Caire

Les IED reflètent la participation étrangère des installations de production des pays bénéficiaires. En effet, pour qu'une entreprise soit considérée comme fondée sur des IED, la part de la participation étrangère doit être égale à au moins 10 pour cent de la valeur des capitaux de la société. L'investissement pourrait concerner n'importe quelle activité économique et constituer un investissement dans de nouveaux projets ou dans des friches industrielles.

Avant le soulèvement de 2011 (le printemps arabe), l'Égypte était une destination très attractive pour les IED. Sa forte croissance économique (environ 6 % par an) conjuguée à sa situation géographique stratégique, son faible coût de travail, sa main-d'œuvre qualifiée, son vaste marché intérieur et la réussite de ses réformes économiques permit de booster considérablement les IED. Les événements de 2011 ont toutefois ralenti temporairement les arrivées

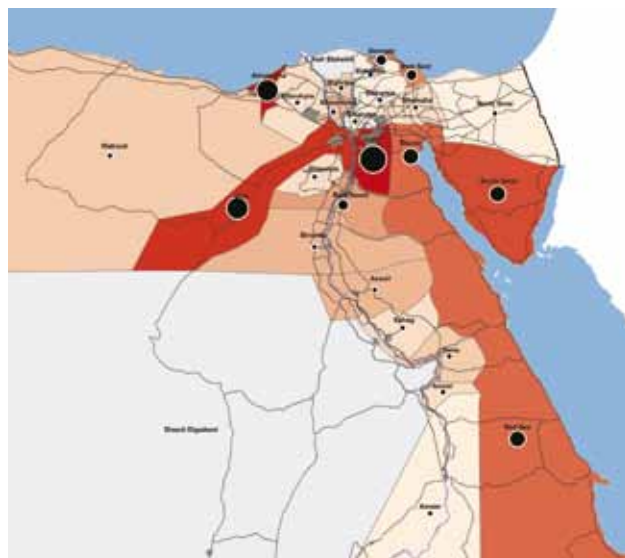
d'IED. Les investissements passèrent de 6,4 milliards de dollars en 2010 à moins de 500 millions de dollars en 2011. Ces chiffres augmentèrent en 2013 pour atteindre 4,2 milliards de dollars. Les IED entrants passèrent ensuite de 4,8 milliards d'USD en 2014 à 6,9 milliards de dollars en 2015. Selon le Rapport sur

Figure 4. Trafic des aéroports, 2015



Source : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017, basé sur les données de CAPMAS, Annuaire statistique - Transports et communications, 2015

Figure 5. Distribution des sociétés d'IED par nombre et emplacement



• 1-5 • 6-10 • 11-25 • 26-50 • 51-500

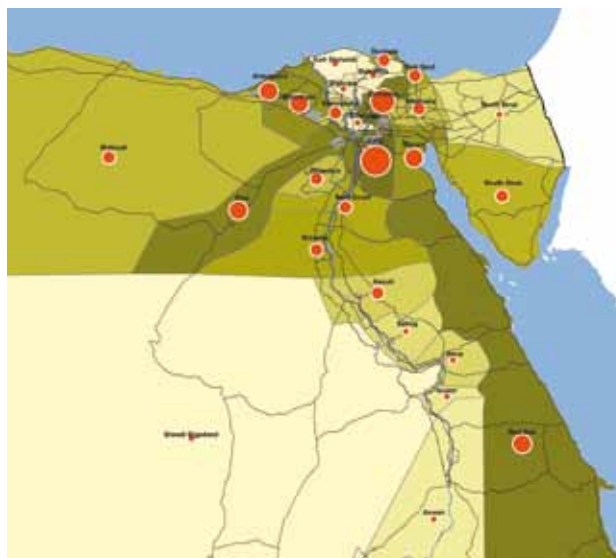
Auteur : Nasser, A. 2017. Source : fDi Markets

l'investissement dans le monde de la CNUCED 2015, l'Égypte est l'un des cinq principaux pays africains en termes d'attraction d'IED, provenant de l'UE, des États-Unis et des États arabes. Le Royaume-Uni est son plus important pays investisseur. Les IED en Égypte se concentrent principalement dans le secteur des minéraux (pétrole et gaz), de la construction, des télécommunications, des services financiers et des soins de santé.

Environnement juridique affectant les IED

Depuis le milieu des années 70, différents niveaux de gouvernement ont introduit une législation visant à accroître l'ouverture de l'Égypte aux investissements étrangers. Les politiques d'investissement régionales ont affecté la distribution des IED en Égypte par la création de zones franches (ZF), de zones industrielles (ZI), de zones économiques spéciales (ZES) et de guichets uniques (GU), ainsi que par le biais d'une représentation régionale des autorités d'investissement dans les Gouvernorats égyptiens. Chacune de ces zones propose aux investisseurs des mesures incitatives allant de l'exonération de taxes douanières sur les importations et les exportations dans le cas de zones franches, à la fourniture

Figure 6. Distribution des IED par emplacement et capital investi (en millions USD)



• 0-500 • 501-2500 • 2501-5000 • 5001-10000 • 10001-100000

Auteur : Nasser, A. 2017. Source : fDi Markets

d'infrastructures et de terrains à faible coût dans le cas des zones industrielles.

Les autres mesures incitatives incluent l'autorisation de l'importation de biens d'équipement, de matières premières et produits intermédiaires sans taxe ou exonérés d'impôts commerciaux indirects, parallèlement à des règlements plus flexibles (ZES) (Bureau américain de l'économie et des affaires commerciales, 2013). Les différentes formules d'investissement et l'établissement de nouvelles villes industrielles à l'extérieur la région du Grand Caire ont attiré les investissements vers de nouveaux sites tels que la ville de 10-Ramadan et les villes industrielles de Haute et Basse Égypte. Cette évolution reste encore toutefois assez lente.

Le Caire : principale destination des IED

Malgré la création de nombreuses nouvelles villes industrielles, notamment en Haute-Égypte, une part importante des investissements intérieurs et étrangers se concentre dans la région du GC. La comparaison régionale suivante s'appuie sur les données de distribution des IED les plus récentes en termes de nombre d'entreprises établies, nombre d'emplois générés et quantité de capitaux investis.

S'agissant de la répartition des IED par nombre d'entreprises, Le Caire est clairement une destination de choix captant 70,2 % de toutes les entreprises d'IED, devant Alexandrie (7,8 %) et les villes proches du Caire (près de 6,3 %) (voir la figure 5).

La répartition des IED par nombre de travailleurs présente un modèle similaire avec Le Caire comme ville principale, devant Alexandrie. On constate toutefois qu'à mesure que la taille des entreprises augmente, celles-ci ont tendance à privilégier de nouvelles villes, comme la Ville du 6 Octobre, ou la ville de 10-Ramadan.

La répartition des IED par valeur des capitaux investis (voir la figure 6) confirme, encore une fois, la dominance du Caire indépendamment de la taille des entreprises. Près de 90 % des entreprises ayant investi des capitaux inférieurs à 10 millions de dollars se situent au Caire. La même règle s'applique à toutes les autres tailles de sociétés, avec toutefois quelques variations notables. Comme dans le cas du nombre croissant de travailleurs, lorsque les capitaux investis augmentent, les projets tendent à migrer vers des villes industrielles où les terrains sont mieux adaptés

et moins chers pour les grandes entreprises à forte intensité de capitaux. Ainsi, près de 40 % des entreprises dont les capitaux varient de 100 à 500 millions de dollars se situent désormais dans de nouvelles villes industrielles adjacentes ou éloignées du Caire. La concentration croissante de grandes entreprises dans les nouvelles villes d'Égypte est essentiellement due à la disponibilité des terres industrielles plutôt qu'à l'attractivité géographique de ces nouveaux sites.

Caractéristiques des IED dans le Couloir du Caire-Alexandrie

Le *Rapport d'activité 2016* souligne que les gouvernorats du Caire, de Gizeh et d'Alexandrie (le Couloir du Caire-Alexandrie) présentent la meilleure combinaison de faibles coûts de travail, délais d'exécution rapides et facilité de création d'entreprises comparé à d'autres régions d'Égypte. (Banque mondiale, 2014). La partie suivante présente davantage de détails sur les sociétés d'IED dans ce Couloir (qui comprend Le Caire, Alexandrie et les villes industrielles du 6 Octobre,

Figure 7. Sociétés d'IED par année d'établissement dans le Couloir du Caire-Alexandrie

Figure 7a : sociétés d'IED par nombre

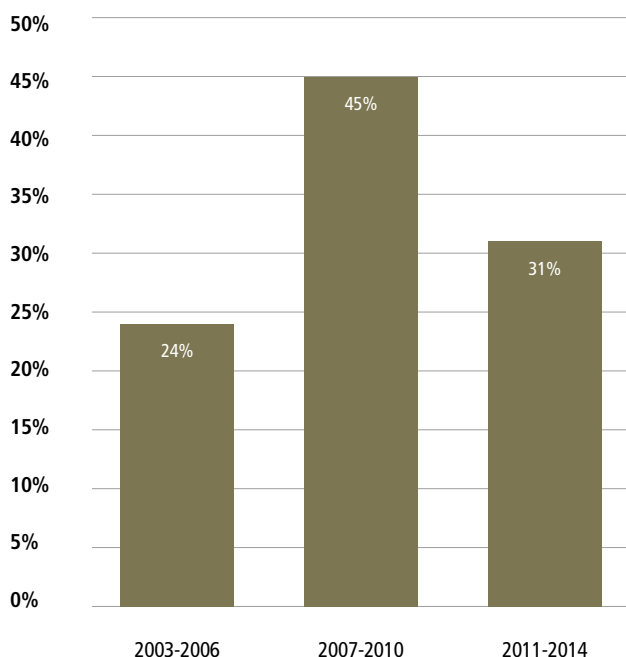
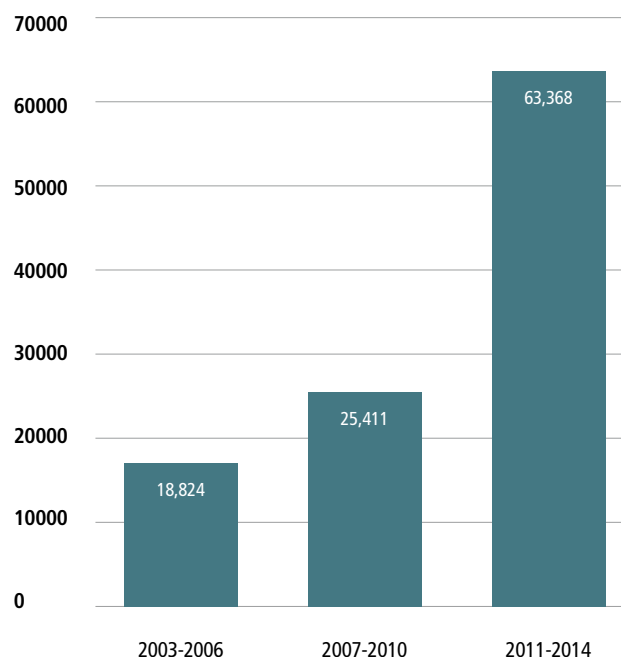
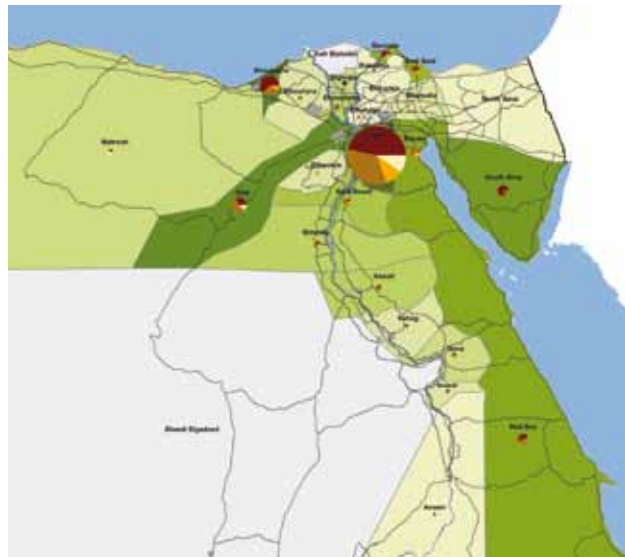


Figure 7b : totalité des capitaux investis par les sociétés d'IED 500 + USD (en millions USD)



Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source : fDi Markets

Figure 8. Distribution des sociétés d'IED par activité économique en Égypte



■ Services ■ Production ■ Hi-tech ■ Ressources

Auteur : Nasser, A. 2017. Source : fDi Markets

de 10-Ramadan, Sadat et Obour) et leurs principales caractéristiques (ONU-Habitat, 2012).

La répartition des sociétés d'IED par année d'établissement montre un pic de 2006 à 2010, une période correspondant à une forte croissance et à l'ouverture de l'Égypte à l'économie mondiale. L'attraction des IED était favorisée au cours de cette période par l'application de réformes fiscales, monétaires et commerciales. En revanche, de 2010 à 2014, on constate que l'arrivée d'IED a chuté, en particulier de 2011 à 2013, en raison de l'agitation politique associée au printemps arabe. Les arrivées ont repris au cours des années suivantes, les nouvelles sociétés d'IED représentant 31 % de toutes les entreprises établies pendant la période comprise entre les années 2003 et 2014 (voir la figure 7).

On constate des distributions similaires quand on compare les IED par activité économique et taille des capitaux investis d'un côté, et par année d'établissement de l'autre. Les figures 7a et 7b montrent quant à elles que si la période 2006-2010 affichait une croissance en terme de nombre d'entreprises établies par le biais d'IED, ce nombre a toutefois chuté au cours de la période 2010-2014. Cette période comprend néanmoins un afflux substantiel de sociétés d'IED dont les capitaux investis égalaient ou

dépassaient 500 millions de dollars, par rapport aux périodes précédentes.

En ce qui concerne la distribution des sociétés d'IED par activité économique (voir la figure 8), les services commerciaux et financiers représentaient 47 % de toutes les sociétés d'IED, devant la production (35 %), les hautes technologies et les ressources (mines et extraction) qui correspondaient à 9 % chacune. Ces résultats sont similaires à ceux constatés par les études de cas des villes d'Abidjan et de Kigali également présentées dans ce rapport, où les sociétés spécialisées dans les services financiers, la production et les TIC constituent la majorité de l'attraction sectorielle des ED.

Quand on examine les activités économiques dans le détail, il devient évident que les sociétés spécialisées dans les services commerciaux, la production, la vente, le marketing et la vente au détail dominent le marché (voir la figure 9).

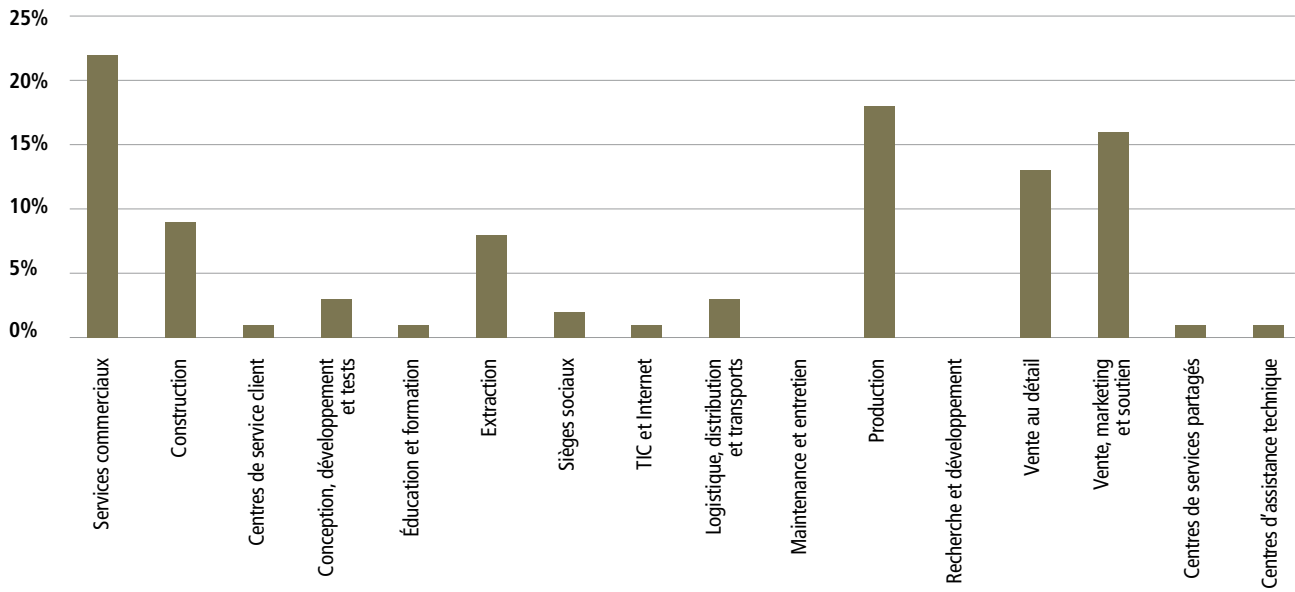
Là encore, on constate que l'emplacement géographique est un facteur important, indépendamment du type d'activité économique. Un modèle similaire émerge avec la ville du Caire comme la principale destination d'IED suivi par Alexandrie. Il convient néanmoins de noter que certaines grandes entreprises manufacturières, minières et d'extraction préfèrent s'implanter dans les nouvelles villes. Cette tendance s'explique par le fait que ces villes industrielles proposent habituellement des terrains plus vastes avec des infrastructures à moindre coût, un point qui les rend par conséquent, plus attractives à des fins d'investissement.

Les sociétés d'IED présentes dans le Couloir du Caire-Alexandrie sont relativement faibles en termes de nombre de travailleurs ; 35 % des entreprises employant moins de 25 travailleurs, tandis que seulement 21 % d'entre elles emploient plus de 250 personnes (voir la figure 10).

En termes de capitaux investis, les sociétés d'IED ont également tendance à être plus modestes. Les plus grandes, dont les investissements sont supérieurs à 100 millions, ne représentent que 22 % de toutes les entreprises (voir la figure 11).

Les activités économiques à plus forte intensité de capitaux sont celles basées sur les ressources (exploitation minière et extraction) et, à dans une moindre mesure, la production. En règle générale, on observe une corrélation positive entre le montant des capitaux investis et le nombre de travailleurs employés par les sociétés d'IED qui interviennent dans le Couloir du Caire-Alexandrie.

Figure 9. Sociétés d'IED par activité économique



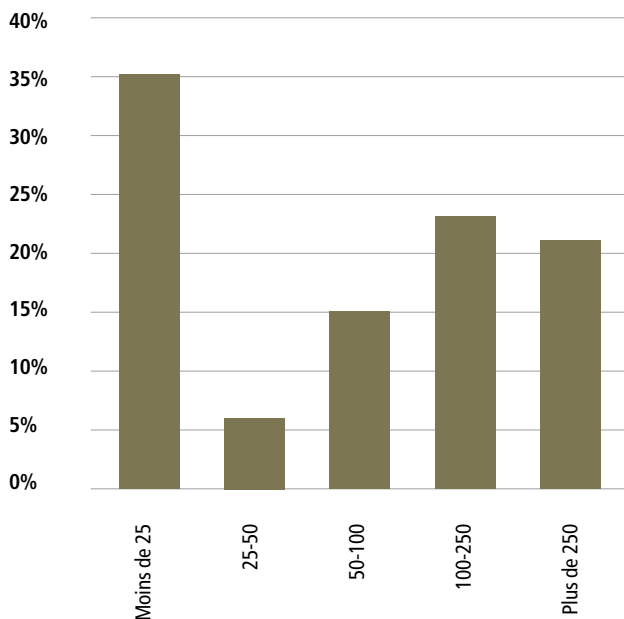
Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source: fDi Markets



L'autoroute de la péninsule du Caire-Sinaï. Le Caire est relié à toutes les principales villes égyptiennes par un vaste réseau routier

© Svetlana485

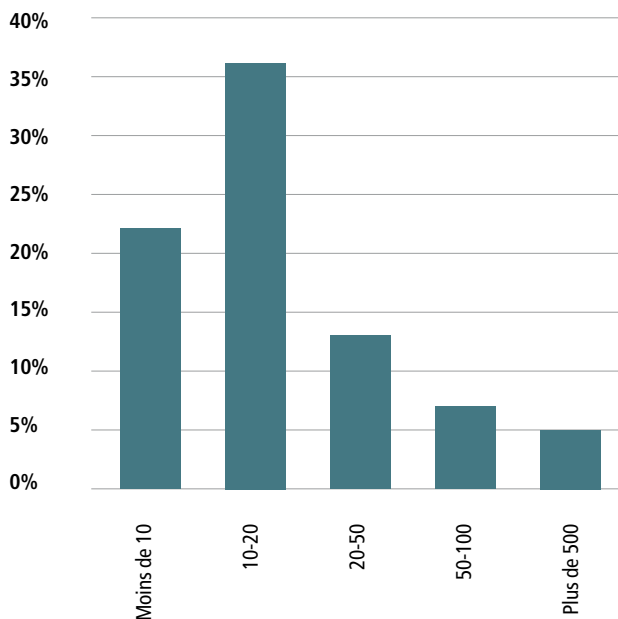
Figure 10. Sociétés d'IED par nombre de travailleurs (2003-2014) dans le Couloir du Caire-Alex



Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source : fDi Markets

En résumé, Le Caire continue d'être une ville de prédilection en matière d'attraction des sociétés d'IED en raison de sa situation centrale entre la Basse et la Haute Égypte, du grand marché du Caire et de la proximité de l'Égypte à d'autres pays de la région. L'attractivité du Caire a toutefois eu un impact négatif sur les capacités d'autres villes ou d'autres régions à attirer des IED, les privant ainsi d'attention, d'infrastructures et de services commerciaux. Par conséquent, certains segments de la population de ces régions défavorisées ont tendance à migrer vers Le Caire ou Alexandrie pour trouver du travail. Pour répondre à ce dilemme, le GE a lancé la construction de nouvelles villes industrielles dès le milieu des années soixante-dix. Si les entreprises locales et étrangères ont tardé à s'implanter dans ces villes, au vu de l'espace limité disponible dans le GC, ces dernières ont vu affluer de nouvelles sociétés d'IED de grande envergure au cours des deux dernières décennies, qu'elles soient proches du Caire ou plus éloignées. Cette évolution crée une dispersion géographique des centres économiques et des activités sociales et améliore les moyens de subsistance des populations locales.

Figure 11. Part des sociétés d'IED par capitaux investis, 2003-2014 (en millions USD) dans le Couloir du Caire-Alexandrie



Auteurs : El Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017. Source : fDi Markets

Perception des intervenants sur le climat d'investissement du Caire

La partie suivante révèle les points de vue d'intervenants relevant des secteurs public et privé. Ces informations se basent sur des entretiens que nous avons menés avec des représentants des autorités publiques et de sociétés privées.

Les autorités nationales de promotion des investissements étrangers (API)

Les principales agences de promotion des investissements en Égypte sont : a) l'Autorité générale pour l'investissement et les zones franches (GAFI), b) les Services commerciaux égyptiens (ECS), et c) l'Agence de développement industriel (IDA).

L'Autorité générale pour l'investissement et les (GAFI) est une filiale du ministère de l'investissement (Mdi) et le principal organe gouvernemental réglementant et facilitant les investissements en Égypte. GAFI facilite la marche à suivre pour les investisseurs nationaux et internationaux qui s'intéressent aux opportunités que présente la croissance économique de l'Égypte. Les principales approches d'investissement de GAFI sont une stratégie sectorielle qui se concentre et favorise

certaines activités économiques et une stratégie géographique visant à orienter les investissements vers des sites précis. On note cependant qu'aucune stratégie n'a été spécifiquement conçue pour le Couloir du Caire-Alexandrie.

Les Services commerciaux égyptiens (SCE) sont un organisme gouvernemental de promotion du commerce et des investissements doté de 56 bureaux à travers le monde. Cet organisme, qui opère dans le cadre du ministère du Commerce extérieur et l'Industrie, fournit à la communauté commerciale égyptienne et aux investisseurs étrangers une assistance en matière de commerce international et d'investissement par le biais de la diplomatie et de la négociation contractuelle. Les responsables des SCE que nous avons interrogés ont déclaré que leur principale stratégie pour attirer des investissements consiste à informer, à orienter et à aider les entreprises en organisant des conférences, des séminaires et des missions d'affaires spéciales en Égypte et à l'étranger. Ces services fournissent aux sociétés étrangères souhaitant investir des informations sur la création ou l'expansion d'une entreprise en Égypte. L'objectif des stratégies des SCE est d'attirer les investisseurs étrangers vers des activités économiques ciblées plutôt que des sites géographiques. Les responsables des SCE ont exprimé leur optimisme quant à la sécurité et la stabilité politique de l'Égypte, la libéralisation des taux de change, et les défis que doit relever le pays. L'Agence de développement industriel (ADI) est affiliée au ministère du Commerce extérieur et de l'Industrie. Elle est habilitée à mettre en œuvre des politiques industrielles, à encourager les investissements dans le secteur industriel et à élaborer des politiques et des mécanismes pour coordonner et répondre aux exigences du secteur industriel en matière de développement. Notre entretien avec un représentant de l'ADI a révélé que sa principale stratégie pour attirer les investissements se concentrait sur l'intégration des investissements industriels, la gestion des zones industrielles appartenant à l'État et la mise à disposition de terres industrielles et d'infrastructures aux entreprises qui souhaitent s'implanter dans ces zones. L'ADI prévoit de consacrer 60 millions de m² aux activités industrielles d'ici l'année 2020 et de créer des parcs industriels offrant aux investisseurs des locaux et des infrastructures (systèmes clé en main). Les responsables de l'ADI ont souligné à quel point il était important pour

l'Égypte d'attirer de nouveaux investissements dans des secteurs comme l'alimentation et la boisson, l'ingénierie et les produits pharmaceutiques.

Contrairement à la GAFI qui se concentre sur l'Égypte dans son ensemble et à l'ADI qui cible le secteur industriel, les SCE se spécialisent essentiellement dans les projets géants. Les trois représentants de l'API ont souligné l'importance d'attirer de nouveaux IED dans le couloir du Caire-Alexandrie, dans la mesure où ce site possède déjà d'importants capitaux investis, une forte intensité de connaissances, un vaste pool de main-d'œuvre, des liens solides avec des projets nationaux et un fort potentiel d'exportation.

Pour améliorer le climat d'investissement, les responsables de la GAFI, de l'ADI et des SCE ont suggéré

Les capacités des grandes entreprises étrangères à proposer des salaires plus élevés ou des avantages sociaux plus attractifs aux travailleurs qualifiés représentent en effet une menace pour les microentreprises et les PME égyptiennes

(et travaillent activement sur) la mise en place : a) d'un meilleur processus d'attribution des terres pour obtenir une carte d'investissement claire, complète et intégrée grâce aux efforts complémentaires des ministères, autorités et gouvernorats ; b) d'une simplification des procédures de délivrance de licences et d'une réduction de leur coût ; c) d'une amélioration de la qualité et la pertinence de l'éducation et des formations dispensées par les écoles publiques et les établissements de formation spécialisée ; et d) d'une promotion de la concurrence au sein des marchés.

Autorités locales et IED

L'équipe chargée de cette étude a interviewé les directeurs des collectivités locales des villes de Sadat et d'Obour. Ces derniers ont déclaré que la politique d'investissement de l'Égypte consiste à faire du pays un carrefour économique mondial et régional pour les grandes sociétés transnationales. Ils ont par ailleurs souligné la nécessité de mieux exploiter les 112 accords d'investissement et de

commerce multinationaux et bilatéraux signés par l'Égypte, précisant que les traités d'investissement bilatéraux constituent un parapluie protecteur pour les investisseurs étrangers et leur investissement tandis que les accords bilatéraux et les politiques multilatérales intégrées réglementent les questions liées aux investissements internationaux afin d'encourager l'arrivée de nouveaux IED en Égypte.

Les directeurs de ces deux autorités locales ont par ailleurs ajouté que le système administratif égyptien actuel est l'un des plus centralisés au monde et que toutes les décisions liées aux infrastructures sont par conséquent prises de manière centrale. Bien que la prestation de services soit exécutée au niveau local, le gouvernement central maintient une forte emprise sur les finances et les systèmes administratifs relatifs à ces services (PNUD/IPN, 2004).

Selon les autorités locales, les principales difficultés dans l'attraction de nouveaux IED dans Couloir du Caire-Alexandrie concernent l'accès à la terre, la lenteur des procédures administratives liées aux investissements et la modification continue des politiques économiques. L'attribution des droits fonciers à l'ADI plutôt qu'aux autorités locales a donné

lieu à des inefficiences dans la façon dont sont traités les investisseurs.

Pour améliorer les relations avec les nouvelles entreprises d'investissement, ils ont suggéré que les personnes chargées de l'allocation des terres aux investissements intérieurs et étrangers examinent l'expérience des investisseurs potentiels dans les activités d'investissement ciblées, en prêtant une attention particulière à leur solvabilité financière. La répartition des terres industrielles devrait également se fonder sur des critères plus transparents. Par ailleurs, toutes les procédures d'investissement devraient être unifiées dans le cadre du mandat d'une seule autorité. Enfin, les autorités locales et les associations professionnelles doivent participer à des concertations politiques sur toutes les questions d'investissement.

Les autorités locales ont également déclaré que l'impact prévu des IED se concentre actuellement trop sur la création d'emplois, le transfert des finances et l'intégration de nouvelles technologies. Or, si ces aspects sont certes importants, la concurrence déloyale des entreprises étrangères par rapport aux entreprises locales est rarement prise en compte. Les capacités des grandes entreprises étrangères à proposer des salaires plus élevés ou des avantages sociaux plus attractifs aux



Le printemps arabe a provoqué une baisse temporaire des flux d'IED vers l'Égypte, lesquels ont chuté de 6,4 milliards de dollars en 2010 à 500 millions de dollars en 2011

© Giusi Cosentino

travailleurs qualifiés représentent en effet une menace pour les microentreprises et les PME égyptiennes. Par ailleurs, les entreprises étrangères sont en mesure de vendre leurs produits à des prix inférieurs, dans la mesure où les multinationales obtiennent souvent des rabais auprès de leurs fournisseurs en achetant de grandes quantités de produits. Tous ces facteurs ont des répercussions négatives sur les petites entreprises égyptiennes.

Les relations des associations professionnelles et des concurrents avec les IED

Les responsables d'associations professionnelles ont déclaré proposer leurs services de manière égale aux investisseurs étrangers et aux investisseurs locaux. Leurs principaux services comprennent la mise en place de dialogues constructifs avec les représentants de l'État et des autorités locales dans le but de renforcer le rôle que joue la communauté économique dans les processus décisionnels et la promotion de lois et de réglementations plus efficaces afin d'améliorer la productivité. Ils ont ajouté que dans la mesure où les investisseurs locaux et les investisseurs étrangers entretiennent très peu de relations d'affaires, la diffusion de technologies et la sous-traitance sont encore rares, surtout dans le secteur industriel. Cette situation pourrait être due à un manque de liens entre les entreprises étrangères et les entreprises locales sans toutefois exclure les liens qui existent avec des entreprises situées en dehors de la région du GC.

Les représentants des associations professionnelles et les concurrents locaux ont précisé que les relations qu'entretiennent les investisseurs avec l'État ne varient pas en fonction de la nationalité de la société concernée. Dans tous les cas, le gouvernement les traite de manière égale, sans établir de distinction juridique entre les investisseurs étrangers et les investisseurs nationaux, exception faite de quelques questions spécifiques.

Des exigences particulières existent pour les investisseurs étrangers de certains secteurs comme le développement pétrolier et gazier où des joint-ventures sont requis. De plus, les étrangers ne sont pas autorisés à intervenir sur le sol égyptien à titre de propriété exclusive ou de partenariats simples. Ainsi, toute entreprise étrangère souhaitant importer des produits à des fins de négoce doit obligatoirement passer par l'intermédiaire d'un importateur égyptien (IBP, 2015).

En ce qui concerne la création d'emplois de qualité au Caire, les projets d'IED, principalement à

grande échelle, emploient généralement des grands nombres de travailleurs. Ces employés ont accès à des compétences reconnues au niveau mondial et leur formation et l'amélioration de leurs compétences renforcent la valeur des ressources humaines du pays. Dans la mesure où les entreprises étrangères préfèrent généralement construire de nouveaux bureaux ou de nouvelles usines, elles proposent des cadres de travail modernes qui incluent souvent des technologies de pointe, comme un éclairage convivial, des claviers d'ordinateur ergonomiques, une climatisation, un matériel de sécurité et des conditions de travail conformes aux normes internationales les plus strictes.

Enfin, les entreprises locales ne semblent pas être évincées par les entreprises étrangères dans la mesure où le marché égyptien est suffisamment grand pour absorber les investissements actuels et futurs. Dans cette optique, l'objectif des associations professionnelles et les attentes des concurrents locaux par rapport aux investisseurs étrangers, mise à part la création d'emplois, concernent essentiellement l'attraction et la localisation de nouvelles technologies et connaissances vers Le Caire et les villes industrielles avoisinantes. Pour résumer, Le Caire, en tant que capitale de l'Égypte, est une localité attrayante pour attirer des IED, même s'il n'existe pas de politique publique pour renforcer spécifiquement le Couloir du Caire-Alexandrie.

Climat des affaires du Caire

Pour mieux comprendre les sociétés d'IED qui opèrent en Égypte, nous avons interviewé dix chefs d'entreprise relevant de différents secteurs économiques. Ces entreprises variaient en termes de travailleurs, de capitaux et de pays d'origine.

S'agissant des raisons qui les ont poussés à s'établir au Caire, tous les répondants ont confirmé que l'Égypte constitue l'un des principaux marchés du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord avec un important pouvoir d'achat, une main-d'œuvre qualifiée et polyglotte, une position géographique stratégique au cœur des marchés africain, arabe et européen, une rentabilité positive, une affinité culturelle et des fuseaux horaires favorables.

En ce qui concerne les relations commerciales entretenues avec l'État, les réponses avaient tendance à varier. Les sociétés relevant des secteurs du tourisme et des TIC ont mentionné travailler en partenariat avec certains ministères. Les projets et les entreprises spécialisées dans le secteur des communications sont réglementés par l'Autorité de réglementation

des télécommunications (NTRA). Celles du secteur de la construction, cependant, se sont plaintes des procédures compliquées liées à la création d'entreprises, tandis que d'autres ont déclaré n'avoir aucune relation avec le gouvernement.

Les chefs d'entreprise ont expliqué que, comme dans la plupart des autres pays d'Afrique et du Moyen-Orient, ils sont confrontés à une bureaucratie incessante et à une modification constante des lois, législations et impôts locaux. Certains se sont plaints de l'impact des fluctuations de la livre égyptienne sur l'économie. D'autres ont mentionné leur incapacité à contrôler les prix sans faire appel au gouvernement. Si certains se sont plaints de la fluctuation de la demande du marché pour leurs produits, en règle générale, la majorité des entreprises que nous avons interrogées ont souligné la nécessité d'obtenir plus de transparence au niveau des plans de l'État, l'importance de la stabilité politique et le flux continu d'une main-d'œuvre efficace.

Plusieurs dirigeants d'entreprise se sont montrés optimistes à propos des futures opportunités commerciales de l'Égypte, particulièrement à la lumière des projets géants du Couloir du Caire-Alexandrie, de la Nouvelle capitale administrative, de la Zone du canal de Suez et de certains projets d'infrastructures comme le projet Smart City. D'autres estiment que la dévaluation de la livre égyptienne rend le marché égyptien plus attractif pour les investissements étrangers et que l'augmentation constante du nombre de travailleurs qualifiés en informatique attirera davantage d'investissements.

Beaucoup ont mentionné les avantages que présente la vaste taille du marché de consommation égyptien, notamment au Caire où le pouvoir d'achat est beaucoup plus élevé que dans d'autres pays ou villes de la région. Les autres facteurs favorables aux investissements étaient la main-d'œuvre bon marché, la main-d'œuvre qualifiée à des salaires raisonnables, ainsi que le prix des carburants et de l'électricité. Beaucoup ont d'ailleurs précisé qu'ils continueraient à d'investir et à étendre leurs capacités de production et de production, à développer leurs canaux de distribution, à créer des emplois et à utiliser des technologies avancées tant que ces conditions avantageuses se maintiendront.

Certains responsables de sociétés ont affirmé avoir favorisé l'inclusion sociale en organisant des événements, tandis que d'autres ont suggéré que leur entreprise avait mis en place des programmes de responsabilité sociale des entreprises (RSE) pour

éduquer les orphelins, aider les enfants pauvres, contribuer aux banques alimentaires et à des projets caritatifs, booster l'emploi et améliorer le bien-être social de leurs travailleurs et de leurs familles. D'autres sociétés ont expliqué qu'elles contribuent à des programmes d'alimentation scolaire et aident les femmes de milieux défavorisés en leur proposant des programmes de formation. La plupart des responsables ont souligné que leur budget de RSE s'élevait chaque année à plusieurs millions de livres égyptiennes.

Les réponses données en matière d'optimisme sur l'avenir des investissements en Égypte avaient tendance à varier, même si l'on constate un consensus sur le potentiel économique élevé que présenterait la région avec la construction de nouveaux projets d'infrastructure et la création de projets stratégiques comme de nouvelles centrales électriques, la Zone du canal de Suez, le réseau national des routes et de nouvelles découvertes de gaz naturel. Tous ces projets à venir stimuleront l'économie et favoriseront les investissements. Plus de la moitié des responsables interrogés ont confirmé leur intention de développer leurs activités à travers la région du GC.

Les chefs d'entreprise ont par ailleurs souligné l'importance d'améliorer les infrastructures en nouant des partenariats entre les secteurs public et privé en contrepartie de privilèges spécifiques. « Aucune mesure incitative de la part du gouvernement » était la réponse de pratiquement toutes les personnes que nous avons interrogées, dans la mesure où il n'existe aucune mesure incitative spécifiquement accordée aux sociétés d'IED. S'agissant des mesures incitatives que devrait proposer le GE pour stimuler les IED, les réponses variaient en fonction du secteur concerné. Certains privilégiaient une exonération de la TVA pour les entreprises spécialisées dans l'informatique afin d'accélérer l'innovation technologique. D'autres suggéraient des congés et des privilèges fiscaux, l'intégration de la formation informatique aux programmes de tous les établissements éducatifs, et une tarification préférentielle des approvisionnements en électricité, gaz et eau pour les usines. Une majorité de répondants a souligné là quel point il était impératif d'avoir un aperçu clair de la vision de l'État pour le futur, notamment en matière de plans économiques et de législation, afin de mieux informer les décisions d'investissement des sociétés étrangères à long terme.

Plus de la moitié des responsables ont confirmé leur intention de développer leurs activités à travers la région du GC. Toutefois, vu que la disponibilité



Après l'effondrement des IED, les flux sont remontés à 6,9 milliards de dollars en 2015. PwC a classé Le Caire à la tête des villes africaines en matière d'attraction d'IED

© Mikael Damkier

d'une main-d'œuvre qualifiée simplifie le processus d'embauche, une amélioration de l'éducation de la population, au moyen de programmes de formation adaptés aux offres d'emploi permettrait de créer davantage d'emplois et de booster également les projets des investisseurs en Égypte.

Certains répondants ont confirmé qu'ils ne prévoyaient pas d'investir en dehors du Caire, comme dans d'autres régions d'Égypte. D'autres ont indiqué que leurs entreprises cherchaient à s'étendre dans la région MENA en raison du fort potentiel de croissance qu'ils voyaient là-bas.

Enfin, il convient de noter que Le Caire est aussi une ville d'entrée et un pôle stratégique pour le transit d'IED vers d'autres régions d'Afrique et du Moyen-Orient. Bien qu'il n'existe aucune stratégie particulière visant à promouvoir Le Caire, la ville assure sa propre promotion grâce à plusieurs facteurs évidents.

Cependant, au cours des quatre dernières décennies, les gouvernements successifs ont créé de nouvelles villes industrielles, notamment autour de la région du GC en raison du manque de disponibilité des terrains au cœur de la ville. Par la suite, de nouveaux projets de grande envergure ont progressivement été montés dans ces nouvelles villes industrielles plutôt qu'au Caire.

Aujourd'hui, le gouvernement construit la Nouvelle capitale administrative, un projet qui contribuera à attirer de nouveaux investissements à large spectre dans le Couloir Caire-Alexandrie. On peut ainsi en conclure que le potentiel d'expansion de ce couloir est relativement sûr.

Cette étude confirme qu'en sa qualité de ville à la croissance rapide, Le Caire doit planifier son expansion à long terme et adopter des processus de planification cohérents et flexibles de manière à permettre des corrections provisoires. Elle doit par ailleurs inclure la création de nouvelles villes afin de détourner davantage d'investissements des sites traditionnels pour obtenir une répartition géographique plus équilibrée en matière de possibilités d'emploi et de population. L'Égypte doit aussi ouvrir de nouveaux horizons pour les investisseurs étrangers et les investisseurs nationaux tout en améliorant continuellement la mobilité entre les villes et au sein de celles-ci. Les réseaux routiers et ferroviaires, les réseaux d'électricité, d'eau et d'égouts, le logement et les infrastructures sociales ainsi que les terrains affectés aux activités industrielles sont les principaux facteurs sur lesquels repose la prospérité de ces nouvelles villes. Certaines nouvelles villes égyptiennes ont été couronnées de succès tandis que d'autres ont échoué en raison d'un manque

Partie C | Études de cas de différentes villes

Les investissements étrangers directs dans le Couloir Abidjan-Lagos

Par Rodrigue Majoie ABO

Abidjan reçoit une majorité d'IED dans le Couloir Abidjan-Lagos lequel représente près de 75 % de l'activité économique de la région de la CEDEAO
© Guillaume Mignot/flickr







En raison de sa forte dépendance sur la culture du cacao, la Côte d'Ivoire a été négativement affectée par la baisse de 25 % des cours mondiaux en 2016

© Kouassi Gilbert Ambeu

Le but de cette étude est de mieux comprendre les investissements étrangers directs et économiques à Abidjan, capitale économique de la Côte d'Ivoire, et dans le Couloir Abidjan-Lagos en examinant les études et les entretiens existants à différents niveaux de la communauté économique d'Abidjan. Ces entretiens jettent la lumière sur les perceptions sous-jacentes de l'attractivité de la ville ainsi que les perspectives et les défis à relever pour attirer des IED. Nous proposons également un ensemble de recommandations à l'intention des responsables municipaux, des décideurs politiques et d'autres intervenants.

Au sein de la région de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), Abidjan reçoit une majorité des IED qui arrivent dans le Couloir Abidjan-Lagos, lequel représente près de 75 % des activités économiques la région de la CEDEAO. Le port autonome d'Abidjan (PAA), un atout majeur en matière d'infrastructure, constitue le pôle logistique de l'économie ivoirienne. Il dessert également les économies enclavées de pays voisins comme le Burkina Faso, le Mali et le Niger.

Si Abidjan facilite les flux d'investissement de différents secteurs, l'immobilier, les hydrocarbures et les activités extractives représentent toutefois plus de la totalité de ces IED (Wall, 2017). Plusieurs

développements récents au sein de la ville, comme des infrastructures de transport fluvial et du port maritime ont renforcé la position de la ville en tant que nerf névralgique de l'Afrique de l'Ouest en termes de volumes portuaires et de trafic maritime.

Si l'économie ivoirienne dépend fortement de l'exportation du cacao, la Côte d'Ivoire tente actuellement de diversifier son portefeuille agricole. Elle a récemment augmenté sa production de noix de cajou et de riz. Par ailleurs, le gouvernement souhaite stimuler le traitement des produits agricoles et mieux exploiter d'ici l'année 2020 la filière agricole dans son ensemble. Son objectif est de traiter au niveau local au moins 50 % des principaux produits agricoles et de produire davantage de valeur ajoutée d'ici 2020 (voir la carte 1).

Bien que les IED représentent une partie substantielle de la totalité des investissements du pays (73 % en 2016), le gouvernement ivoirien recherche une participation de 60 milliards de dollars auprès du secteur privé pour soutenir sa politique de transformation. Ces investissements représenteraient 62 % du plan d'investissement total (Plan national de développement (PND)).

La Côte d'Ivoire est membre de diverses communautés, comme la Communauté économique

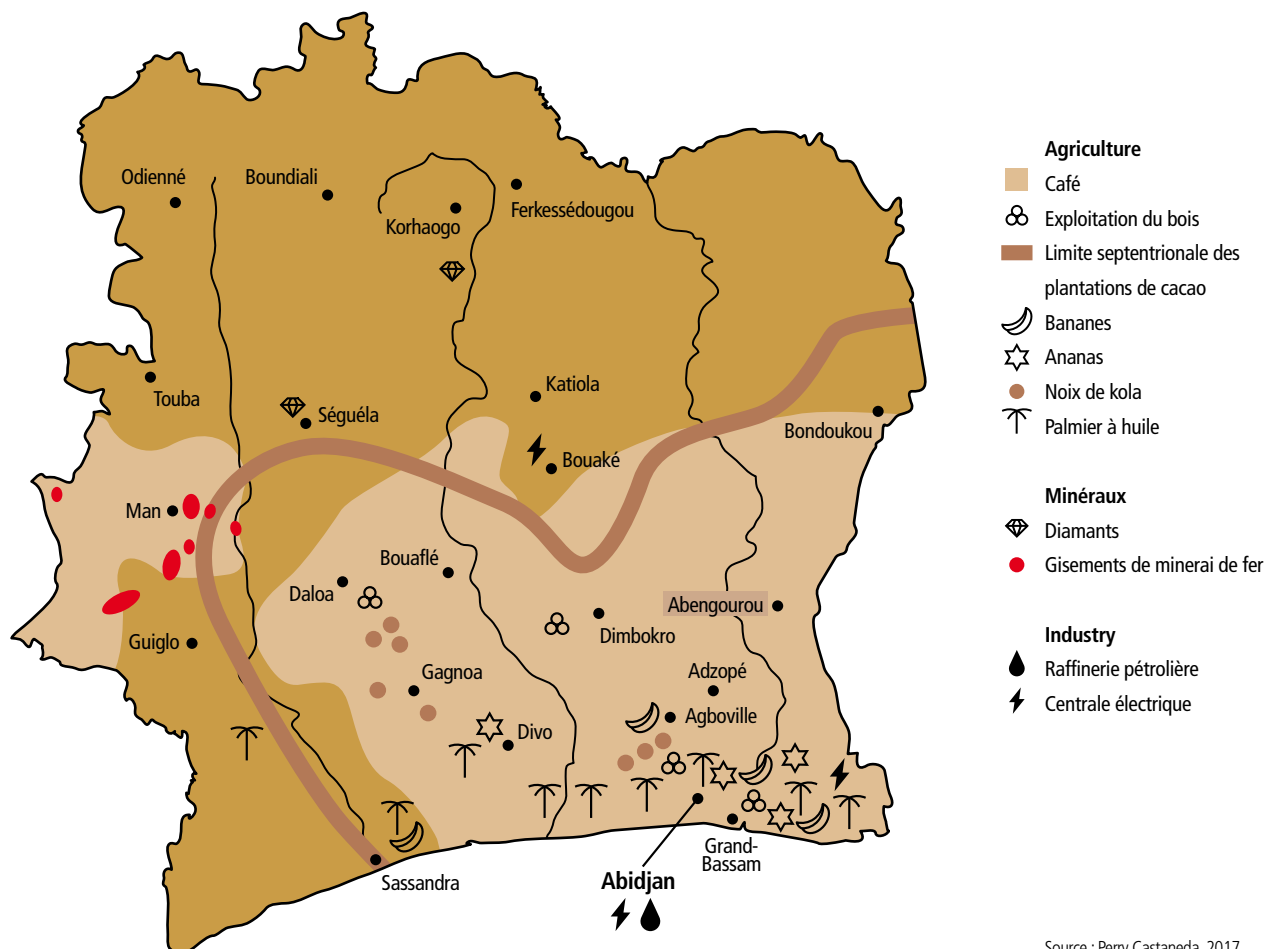
des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA) et l'Union Mano-River dans le cadre desquelles plusieurs institutions sont chargées de soutenir l'intégration commerciale régionale et de permettre aux entreprises internationales d'accéder à l'ensemble du marché régional. L'Accord de partenariat économique (APE), qui vise à libéraliser au moins 75 % du marché régional, est un enjeu clé dans ce contexte. Il existe toutefois d'autres défis à relever comme l'harmonisation fiscale et douanière régionale. La synchronisation régionale et le remboursement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sont également des points problématiques. La disponibilité de capitaux propres par le biais d'une bourse régionale inclusive devrait permettre de résoudre les problèmes de dettes bancaires. La connexion du réseau électrique régional

et d'autres développements d'infrastructure visent également à attirer davantage d'investisseurs.

Les entretiens que nous avons menés dans le cadre de cette étude avec des représentants de haut niveau relevant des secteurs public et privé ont révélé qu'Abidjan constitue un point de référence en termes d'attraction des investissements, la ville captant en effet près des trois quarts de la totalité des flux d'investissement ivoiriens. La croissance des investissements (0,3 % en 2016) a généré une augmentation de 2 % de l'emploi, une réussite essentiellement due aux agences de promotion des investissements.

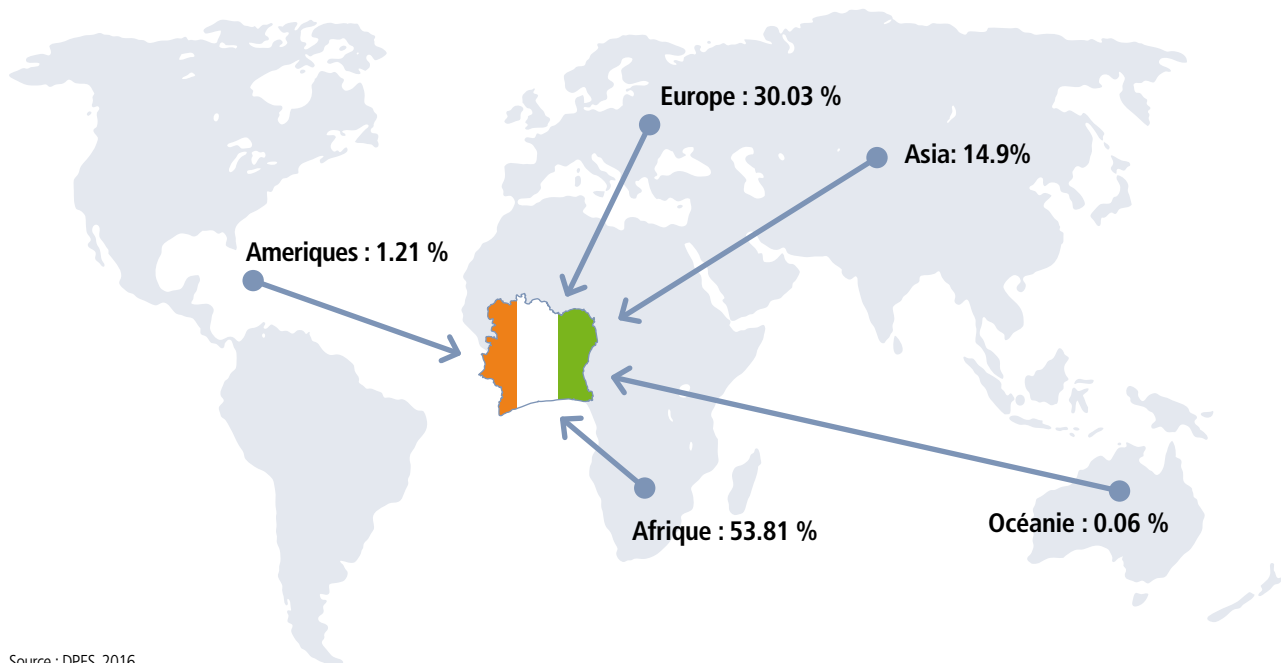
Nos entretiens ont également révélé que la Côte d'Ivoire possède de nombreuses autres possibilités d'investissement particulièrement prometteuses, notamment dans les secteurs pétrolier, gazier

Carte 1. Activité économique agricole en Côte d'Ivoire



Source : Perry Castaneda, 2017

Carte 2. Flux d'investissement de la Côte d'Ivoire par région d'origine, 2016



Source : DPES, 2016

et électrique. Cependant, on constate aussi d'importants défis à relever au niveau des procédures administratives (licences, permis, etc.), des questions juridiques, du harcèlement fiscal, de la concurrence déloyale, des monopoles du marché, de la corruption, du manque de transparence dans les processus de gouvernance, du manque d'inclusivité des entreprises locales et de lacunes en matière d'activités de promotion des investissements.

Néanmoins, la favorabilité du climat d'investissement de la Côte d'Ivoire a été jugée positive par les personnes que nous avons interrogées.

Dans l'ensemble, les répondants estimaient que les IED créaient davantage d'emplois, amélioraient le bien-être social et favorisaient la protection de l'environnement. Cependant, certaines des personnes interrogées ont aussi souligné la nécessité de renforcer les partenariats entre les intervenants étrangers et locaux afin de promouvoir le transfert de compétences et de savoir-faire technique vers les entreprises locales. Il convient également de noter que les flux d'investissement actuels sont trop géographiquement concentrés et ciblent principalement Abidjan au détriment d'autres régions ivoiriennes.

Les représentants des sociétés étrangères à qui nous avons parlé, et en particulier ceux relevant du secteur de l'énergie, ont affirmé entretenir d'excellentes relations avec l'État et bénéficier, dans une certaine mesure, d'un financement supplémentaire de la part du gouvernement. Ceci étant, beaucoup ont également indiqué que le remboursement de la TVA était un processus lent et problématique, alors que si ce processus était bien surveillé et mieux rationalisé, ces fonds pourraient constituer une importante source de réinvestissement. Les répondants ont par ailleurs mentionné qu'une meilleure gestion des appels d'offres publics était nécessaire pour proposer des opportunités justes et équitables pour les IED. Ce point devrait, bien sûr, être confirmé par des données statistiques pertinentes.

Les entreprises locales ont affirmé entretenir très peu de relations avec les sociétés d'IED et espèrent échanger davantage à l'avenir (voir la carte 2). Les agences de promotion de l'investissement ont quant à elle indiqué qu'elles devaient diversifier davantage leurs activités promotionnelles, en créant par exemple une plate-forme facilitant les partenariats entre les investisseurs étrangers et le milieu des affaires ivoirien.

Le contexte ivoirien

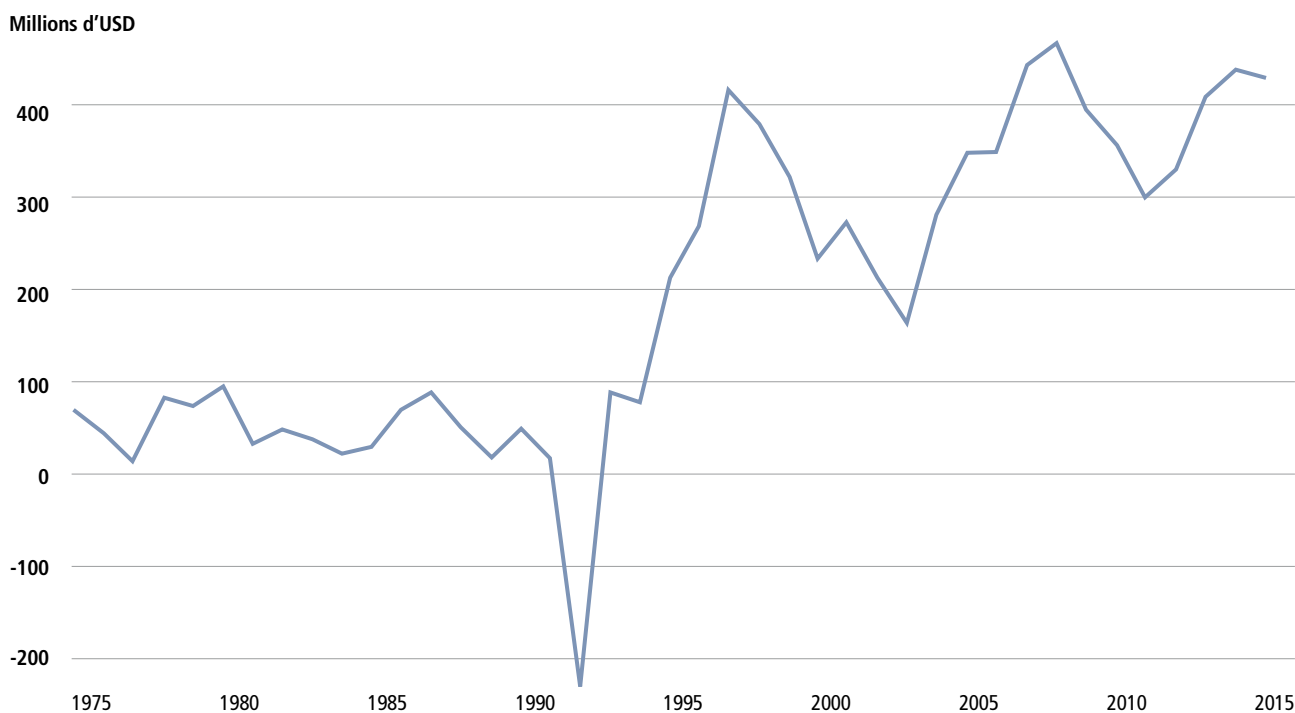
Transformation politique et économique

La Côte d'Ivoire a traversé une importante crise politique de 2000 à 2011. Cette crise était essentiellement motivée par la répartition inégale des richesses au niveau national. Depuis, les questions de sécurité restent particulièrement préoccupantes. Parallèlement aux mutineries de février 2017 par les anciennes forces rebelles intégrées à l'armée, Abidjan connaît aussi des problèmes croissants d'insécurité structurelle. Bien que les conditions semblent s'être beaucoup améliorées au cours des dernières années, la situation politique demeure fragile. Un nouveau phénomène concerne les « microbes ». Ce terme fait référence aux anciens enfants soldats qui n'ont pas été réintégrés dans la société et créent une sérieuse instabilité. On constate aussi un déséquilibre économique structurel dû au fait qu'Abidjan et ses environs captent près de 75 % de l'activité économique du pays, au détriment de la région septentrionale du pays qui est relativement pauvre.

En raison de la forte dépendance du pays sur les exportations de cacao, la baisse de 25 % des cours mondiaux du cacao en 2016 a eu un impact très négatif sur les caisses de l'État. Ce manque à gagner a toutefois été quelque peu compensé par la hausse progressive des IED qui sont passés de 1,3 % à 2,9 % en 2016. Ces récents problèmes de cours du marché mondial ont renforcé la détermination du gouvernement ivoirien (GI) à diversifier son secteur agricole et promouvoir la transformation locale pour surmonter les risques associés à sa situation de culture essentiellement unique dans le domaine de l'agroalimentaire.

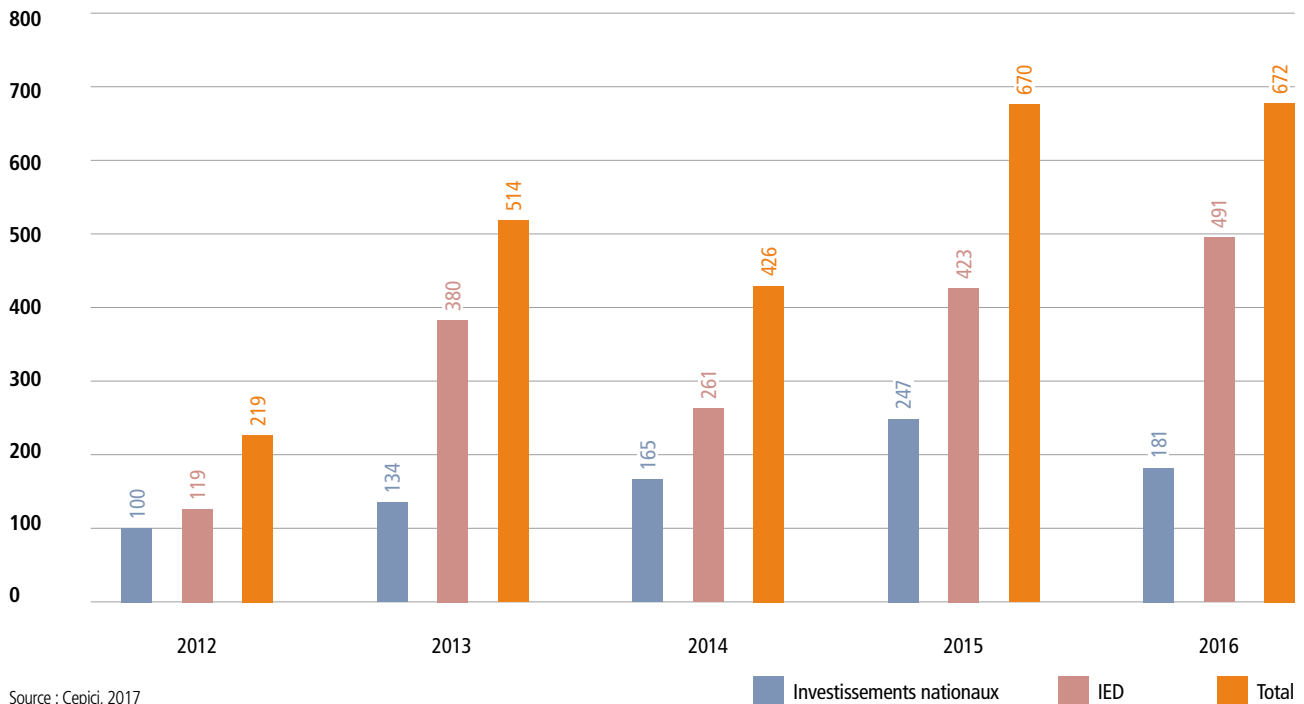
Il convient toutefois de noter que les zones industrielles d'Abidjan ne seront peut-être pas en mesure de soutenir la vaste transformation industrielle envisagée par le GI (augmentation de 50 % de la production totale) en raison d'un manque d'espace et de la congestion dans son port maritime. Dans le cadre de nos entretiens avec des représentants de l'État, certaines personnes ont suggéré que les villes environnantes telles que Attinguié, Dabou et Anyama pourraient répondre à ces besoins en intégrant de

Figure 1. Croissance des IED en Côte d'Ivoire



Source : Banque mondiale, 2016

Figure 2. Investissements étrangers et nationaux à Abidjan, 2012-2016, en millions d'USD



Source : Cepici, 2017

nouveaux IED dans leurs industries et leurs ports secs supplémentaires.

D'autres répondants ont indiqué que les lacunes constatées au niveau de la main-d'œuvre disponible à Abidjan ont joué un rôle clé dans leur choix d'investissement. Pour répondre à cela, les programmes de l'Université nationale d'Abidjan ont été modifiés, et des programmes de formation pour jeunes diplômés parrainés par les secteurs public et privé ont été créés. L'un des répondants à Abidjan a d'ailleurs déclaré que le niveau des travailleurs qualifiés s'était amélioré depuis la mise en place de ces initiatives. Le prochain défi sera de déployer des programmes similaires dans d'autres régions de la Côte d'Ivoire.

Climat d'investissement

La Côte d'Ivoire est un pays qui favorise clairement l'attraction des IED (voir la figure 1). La création d'une société ne prend par exemple que 24 heures grâce au Centre de promotion des investissements (CEPICI), un institut chargé d'attirer et d'aider les investisseurs étrangers. Les chiffres du CEPICI indiquent que les IED provenant de pays africains sont actuellement à la hausse et que le montant investi par les entreprises

marocaines représente désormais 22 % de la totalité des investissements, dépassant les IED provenant de France (16 %) en 2015.

Toutes les personnes que nous avons interrogées ont salué les institutions mises en place par le gouvernement afin de protéger les investissements (à savoir le Tribunal de commerce et Guichet Unique) précisant que celles-ci ont inspiré la confiance chez les investisseurs.

Les directeurs d'entreprise que nous avons interrogés ont confirmé que les investissements intérieurs nationaux (voir la figure 2) constituent un enjeu majeur dans leur stratégie de risque et que le GI devrait fournir davantage d'efforts pour promouvoir l'accès des entreprises locales aux capitaux dans la mesure où ces dernières manquent souvent de garanties pour accéder aux fonds d'investissement leur permettant de nouer des partenariats avec des entreprises étrangères. Les répondants ont par ailleurs souligné que certains de leurs investissements étrangers directs (voir la figure 2) auraient été impossibles sans la participation de partenaires locaux. Nonobstant la croissance des investissements nationaux, les investissements étrangers ont continué à dominer

généralement deux fois plus importants ou davantage, et totalisant respectivement 181 millions et 491 millions de dollars en 2016 (voir la figure 2).

Le code ivoirien de l'investissement propose plusieurs mesures incitatives pour réduire les coûts d'investissement par le biais d'exonérations et de remises fiscales, d'exemptions sur les dépôts de brevets et de licences, et d'une réduction des cotisations versées par les employeurs dans les régimes de retraite du personnel local. En plus de promouvoir des investissements géographiquement plus diversifiés, les entreprises qui s'implantent dans les zones à faible emploi de la Côte d'Ivoire profiteront ces mesures pendant plus longtemps que celles qui s'installent à Abidjan.

Grâce à divers autres programmes d'incitation et de garanties non directes, la Côte d'Ivoire est devenue l'un des pays les plus favorables pour les investisseurs en Afrique subsaharienne. Le pays propose par ailleurs des procédures d'investissement simplifiées, un traitement réglementaire juste et équitable pour toutes les sociétés d'IED, une assistance financière et technique en cas de catastrophes naturelles affectant les business plans et le retour sur investissement des entreprises, une protection élevée des droits de propriété intellectuelle et de propriété privée, l'importation sans restriction de matières premières interdites, un accès simplifié pour obtenir des permis de travail pour les expatriés et nommer des PDG étrangers, un accès simple aux zones industrielles, un processus de règlement des litiges équitable, et le rapatriement sans restriction des profits de l'entreprise et des salaires des expatriés. Dans ce dernier cas, la parité entre l'Euro et le Franc CFA (Communauté Financière Africaine) est un atout considérable pour les IED, tout comme l'efficacité du système bancaire ivoirien avec la présence de grandes banques internationales. La plupart des répondants ont confirmé que toutes leurs transactions financières étaient simples à Abidjan.

Le contexte d'Abidjan

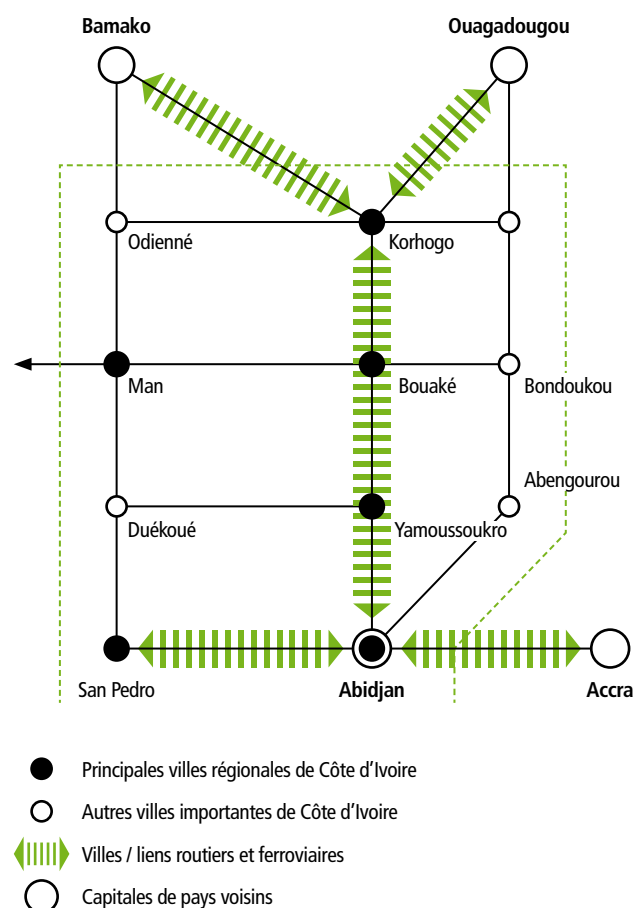
Avantages géographiques

Pratiquement toutes les personnes que nous avons interrogées ont confirmé qu'Abidjan est le site le plus stratégique d'Afrique de l'Ouest. La Côte d'Ivoire se situe en effet au centre de l'autoroute transsaharienne et de l'autoroute côtière ouest-africaine. Les infrastructures portuaires et ferroviaires ivoiriennes assurent une bonne connectivité avec toute la région

d'Afrique de l'Ouest, l'Afrique subsaharienne et le reste du monde (voir la figure 3).

Plusieurs pays, et notamment les nations enclavées des terres intérieures (Burkina Faso, Mali, Niger, et Guinée Conakry) sont fortement tributaires de ces infrastructures. Les responsables régionaux ont cité la praticité d'Abidjan dans le cadre de la conception et de la mise en œuvre d'une stratégie de marketing destinées à d'autres capitales d'Afriques de l'Ouest. Ils ont d'ailleurs recommandé de nouvelles collaborations entre le secteur privé et le gouvernement de Côte d'Ivoire (à tous les niveaux) afin d'exploiter pleinement tous les atouts et avantages de la situation compétitive d'Abidjan, en procédant notamment à la modernisation de ses terminaux portuaires et de ses installations ferroviaires, de manière à améliorer les flux internes et externes de

Figure 3. Liens entre Abidjan et plusieurs capitales



Source : Jica, Grand Abidjan

marchandises à travers l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest.

La Côte d'Ivoire accueille une part importante de migrants. Si cette population supplémentaire stimule généralement l'économie, elle expose aussi le pays à l'instabilité politique de pays voisins tels que le Mali et le Nigeria. En mars 2016, Boko Haram a par exemple tué 22 personnes sur une plage de Grand Bassam près d'Abidjan, un attentat qui a beaucoup nui à la confiance des investisseurs. Près de trois quarts des responsables de sociétés étrangères ont déclaré que l'instabilité politique était l'une des variables les plus difficiles à gérer dans leurs plans d'investissement et de production à long terme.

Fonctions économiques

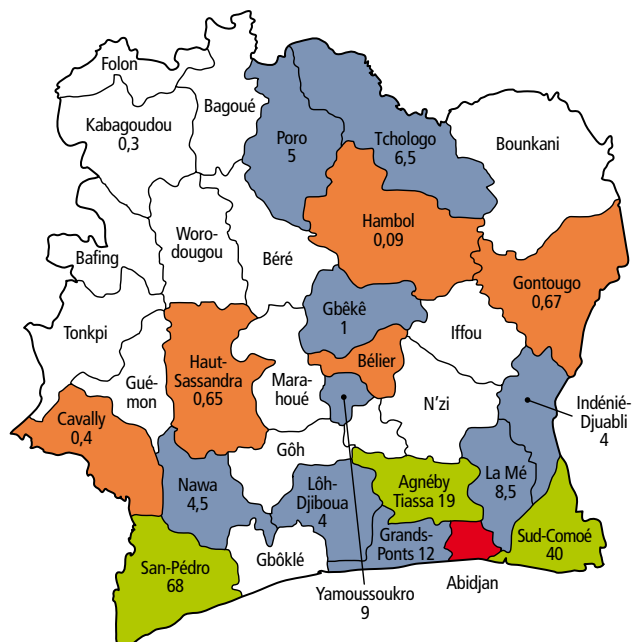
Abidjan est la capitale économique de la Côte d'Ivoire. Grâce à son port maritime, le Port autonome d'Abidjan (PAA) et ses infrastructures routières et ferroviaires, la ville constitue un centre de transit essentiel qui relie différentes nations d'Afrique de l'Ouest.

La majorité des marchandises produites dans les grandes villes de la région transitent par Abidjan. Par exemple, les mangues cultivées à Odiénné et Korogho passent par le PAA pour être envoyées vers des destinations internationales, tandis que tous les produits miniers de la région du nord-ouest de la Côte d'Ivoire transitent également par le terminal des minéraux du PAA avant d'atteindre leur destination d'exportation.

Abidjan et les IED

Abidjan est le site où se concentre la grande majorité des IED qui arrivent en Côte d'Ivoire. La plupart des répondants ont déclaré que les infrastructures routières et portuaires d'Abidjan étaient un facteur clé dans le choix de cette ville par les investisseurs étrangers, parallèlement à la bonne connectivité des TIC, à la fiabilité de l'approvisionnement électrique, et à la proximité des institutions gouvernementales. Une minorité de personnes interrogées a expliqué qu'elles avaient choisi de s'installer à Abidjan pour vendre leurs produits ou services dans les marchés locaux de la ville. Un répondant a d'ailleurs déclaré que la majorité de ses clients se situent à Abidjan. D'autres ont souligné l'avantage géographique dont bénéficie la ville d'Abidjan en tant que porte d'entrée vers plusieurs pays subsahariens et capitales où ils ont implanté des divisions de leurs entreprises.

Figure 4. Envergure géographique des investissements en Côte d'Ivoire



- Pas d'investissements contractuels
- Investissements inférieurs à 1 milliard
- Investissements compris entre 1 à 10 milliards
- Investissements compris entre 10 à 100 milliards
- Investissements supérieurs à 100 milliards

Source : Cépici, 2017

Néanmoins, la très forte concentration d'IED que l'on constate actuellement à Abidjan n'est ni durable ni souhaitable. Celle-ci s'accompagne en effet de conséquences négatives telles qu'une congestion routière et d'un manque d'espace pour l'expansion des grandes entreprises (voir le tableau 2).

L'accès à des terres adéquates dans le cadre d'une expansion industrielle est problématique. Au cours nos entretiens, les répondants ont déclaré que l'acquisition de terres était difficile et sujette à longs processus administratifs, souvent marqués par des problèmes de corruption. Dans la mesure où l'acquisition de terres est généralement la première étape des IED consacrés à des nouveaux projets, l'examen des transactions foncières actuelles doit être une priorité majeure pour les décideurs de la ville. Afin de remédier à cette pénurie, une nouvelle zone industrielle dotée de toutes les infrastructures nécessaires a été créée à PK24 Attinguié pour faciliter l'arrivée de nouveaux IED.

Tableau 1.
Trafic maritime dans le port d'Abidjan

Détails	2013	2014	2015	Composition 2015 %	Variation % 14 /15
Produits pétroliers	7,740,337	6,986,446	7,582,537	34.36	8.5
Dont pétrole brut offshore	1,115,269	900,638	1,260,546	-	40.0
Marchandises générales	13,097,305	13,162,060	13,603,021	62.0	3.4
Dont produits de la pêche	638,923	664,446	740,688	3.4	11.5
Total du trafic maritime	21,476,565	20,812,952	21,926,247	100.0	5.3

Source : site Web du PAA

Tableau 2.
Augmentation du volume d'investissements et création d'emplois

Indicateurs	Jan-Déc 2015	Jan-Déc 2015	Variation (%)
Nombre de sociétés agréées	186	225	21
Volume des investissements	670	672	0.3
Nombre d'emplois générés	6,533	6,647	2

Source : Cepici, 2017

Étendue géographique des investissements

On constate que si l'approvisionnement en électricité et en eau des secteurs industriels est stable à Abidjan, la situation en milieu rural est très différente, avec une rareté notable de ses deux services. Suite aux insuffisances de la politique de décentralisation du GI et du non-respect des garanties faites aux sociétés ayant investi dans les nouvelles zones industrielles, les investisseurs étrangers ont encouru d'importantes dépenses en capitaux pour se procurer des générateurs et des systèmes d'approvisionnement en eau. Si ces nouvelles zones industrielles ivoiriennes semblent certes attractives en termes d'espace et de services, l'enthousiasme des investisseurs étrangers diminuera rapidement si les problèmes d'approvisionnement en électricité et en eau ne sont pas réglés de manière adéquate.

On notera que la ville d'Abidjan a capté 491 milliards de dollars, soit 73 %, des 672 milliards d'investissements enregistrés en 2016. Les entreprises étrangères interrogées dans le cadre de notre étude relevant des secteurs de la production, des transports et de la logistique ont toutes affirmé qu'elles souhaitent étendre leurs installations dans d'autres régions de Côte d'Ivoire. Les principales villes citées

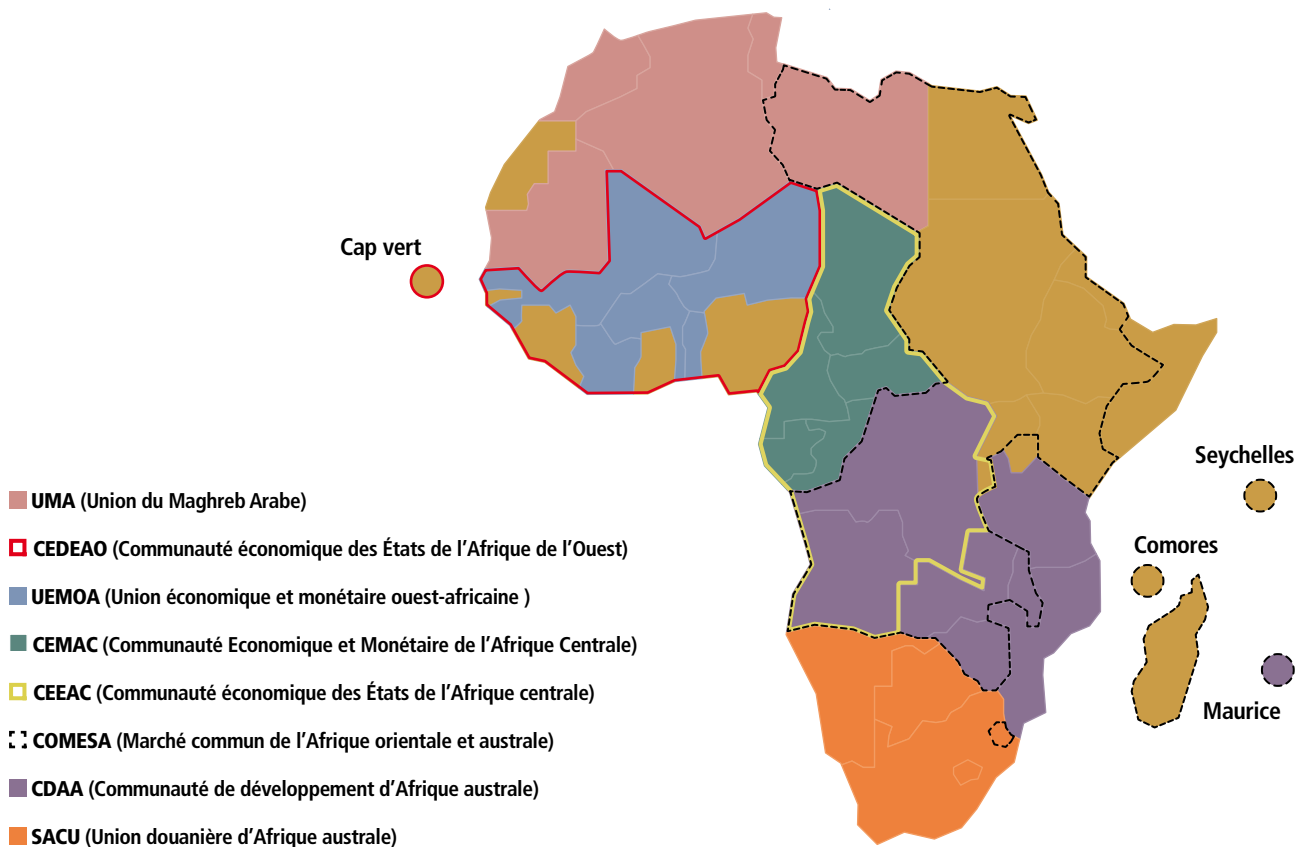
pour ces projets d'expansion étaient Attinguié, Ferké et Odiénné à la condition que les services promis et la provision d'électricité et d'eau se matérialisent.

Depuis le port maritime d'Abidjan, les marchandises sont transportées par avion, par route ou par rail. Les camions constituent le principal moyen de transport. La plupart des personnes que nous avons interrogées préféreraient utiliser les routes et les autoroutes que les chemins de fer en raison de l'inadéquation des connexions ferroviaires entre Abidjan, Bouaké, Ferkéssédougou, Bobodioulasso et Ouagadougou. Comme dans le cas de l'étude sur Johannesburg (Kollamparambil et Jogee, 2017), les services logistiques qui dépendent du réseau routier ne sont pas des solutions durables, car les routes se détériorent rapidement ce qui entraîne souvent des retards.

Si toutes les personnes interrogées ont comparé très favorablement les infrastructures du port d'Abidjan à celles d'autres ports de la sous-région, elles ont toutefois émis des doutes quant à ses problèmes de congestion récurrents (voir le tableau 1). La croissance régulière de l'économie nationale s'est en effet accompagnée d'une forte augmentation des volumes portuaires. Certains camions restent parfois bloqués pendant un mois dans le port avant d'être autorisés à passer. Selon les autorités portuaires, le manque de numérisation des procédures de dédouanement constitue un obstacle majeur à l'efficacité du site.

De plus, les personnes que nous avons interrogées dans le secteur manufacturier ont reconnu que l'élargissement du Canal de Vridi et la construction d'un deuxième terminal pour conteneurs stimuleraient l'arrivée des matières premières dont elles ont besoin et augmenteraient par conséquent leur productivité.

Carte 3. Régions économiques d'Afrique de l'Ouest (2017)



Sources : www.maghrebarabe.org ; www.uemoa.int ; www.cemac.net ; www.ceeac-eccas.org ; www.comesa.int ; www.sadcreview.com
R. Gimeno, B. Martín, P. Mitrano, Atelier de cartographie de Sciences Po, 2005

Tableau 3.
Principaux partenaires commerciaux de la Côte d'Ivoire (2015)

Importations			Exportations			Commerce total		
Partenaire	Valeur (€m)	% mondial	Partenaire	Valeur (€m)	% mondial	Partenaire	Valeur (€m)	% mondial
Monde	10,790	100.0	Monde	9,877	100.0	Monde	20,667	100.0
1. UE 28	2,941	27.3	1. UE 28	3,351	33.9	1. UE 28	6,292	30.4
2. Nigeria	2,351	21.8	2. États-Unis	844	8.5	2. Nigeria	2,900	14.0
3. Chine	1,545	14.3	3. Nigeria	549	5.6	3. Chine	1,663	8.0
4. Bahamas	537	5.0	4. Burkina Faso	543	5.5	4. États-Unis	1,106	5.4
5. Inde	381	3.5	5. Inde	467	4.7	5. Inde	848	4.1
6. États-Unis	262	2.4	6. Ghana	434	4.4	6. Burkina Faso	558	2.7
7. Thaïland	239	2.2	7. Suisse	409	4.1	7. Bahamas	546	2.6
8. Maroc	172	1.6	8. Mali	348	3.5	8. Ghana	498	2.4
9. Vietnam	156	1.4	9. Turquie	225	2.3	9. Suisse	455	2.2
10. Mauritanie	135	1.3	10. Canada	216	2.2	10. Mali	354	1.7

Source : IMF



Les répondants estiment que la modernisation des chemins de fer ivoiriens augmentera le flux de marchandises vers l'Afrique de l'Ouest

©Innose

Activités gouvernementales de promotion des investissements

L'augmentation des flux d'IED s'explique également par l'efficacité des stratégies de promotion. Un répondant a déclaré qu'il était difficile de faire des affaires en Côte d'Ivoire sans connaître l'écosystème économique ivoirien.

Nous avons interviewé plusieurs agences de promotion des investissements (API) afin d'analyser leurs stratégies de ciblage des investisseurs et découvert que l'attraction des IED chinois en Côte d'Ivoire est en partie due aux stratégies de ces agences ainsi qu'aux missions et forums économiques qu'elles organisent pour attirer les investisseurs chinois. Tous les organismes à qui nous avons parlé étaient très optimistes quant à l'avenir des IED précisant que « tous les signaux sont actuellement verts ». Selon eux, la croissance économique, le climat d'affaires, la stabilité politique et la paix de la Côte d'Ivoire sont des facteurs très positifs pour attirer les investissements à court et à long terme.

De considérables opportunités dans le domaine du pétrole, du gaz et d'électricité

Les secteurs ivoiriens du pétrole, du gaz et de l'énergie ont bénéficié d'importants investissements pendant la période 2003 à 2013 (Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017). Les représentants des API ont tous été très positifs à propos des opportunités que présente le marché ivoirien. L'ambition de la Côte d'Ivoire est d'augmenter sa production de pétrole brut et de gaz naturel à 200 000 barils par jour d'ici 2020. Dans cette

optique, il n'est pas surprenant que les IED soient particulièrement élevés dans ces secteurs, notamment à Abidjan où se déroule la majorité des opérations administratives. Le secteur de l'électricité prévoit également d'accroître sa production par le biais d'IED.

Une majorité des sociétés étrangères que nous avons interrogées se sont également montrées confiantes vis-à-vis des flux d'IED vers Abidjan, dans la mesure où la croissance économique améliore le pouvoir d'achat des classes moyennes et leur permet d'obtenir des produits et des services de meilleure qualité. De nombreuses entreprises attribuaient leur optimisme à la croissance des marchés domestiques des pays d'Afrique de l'Ouest, au nombre croissant de partenaires locaux compétents implantés à Abidjan, et aux nombreux projets d'infrastructures lancés par l'État. Selon elles, toutes ces opportunités contribuent à stimuler le commerce international et les services financiers à Abidjan, particulièrement dans les domaines de l'agroalimentaire et de l'éducation. Il convient néanmoins de noter que toutes ces entreprises ont souligné que la stabilité politique et la paix fragile demeurent des facteurs essentiels dans leurs décisions d'investissement et que le niveau de sécurité du pays doit par conséquent être amélioré.

Des défis persistants

En termes de défis, la plupart des investisseurs étrangers que nous avons interrogés ont identifié la complexité des procédures administratives et la corruption qui accompagne souvent ces processus.

D'autres ont expliqué que la législation commerciale, décrite comme non inclusive, précaire et volatile, était un obstacle majeur. Certaines entreprises se sont vues interdire d'importer certaines marchandises dont l'équivalent sur le marché intérieur était rare et onéreux.

L'influence continue du legs historique idéaliste, mais monopolistique des années 60 constitue un défi de taille dans certains secteurs qui pourrait dissuader l'arrivée de nouveaux IED tout en amenuisant le potentiel bénéfique que présentent les investissements actuels. Ceci est particulièrement vrai dans le secteur de services comme l'électricité ou l'eau. Les répondants ont aussi indiqué que l'important fardeau fiscal et la concurrence déloyale étaient d'autres obstacles importants. Si la transparence des administrations publiques constitue également un défi, les entreprises restent toutefois très optimistes dans la mesure où comme les problèmes actuels ne sont ni prépondérants ni ingérables et pourraient être réglés par de meilleures politiques. Le fait que la Côte d'Ivoire adhère à l'Initiative de partenariats en gouvernance ouverte, un organisme multilatéral qui vise à promouvoir la transparence, la lutte contre la corruption et un accès illimité aux données et statistiques publiques est un bon signe dans ce sens.

Mais l'État n'est pas le seul responsable. Le manque de cohérence et de coordination dont font preuve les API dans le cadre de diverses initiatives gouvernementales et de leurs propres activités de promotion des investissements devrait faire l'objet d'une sérieuse évaluation et transformation. Les responsables d'entreprise ont en outre affirmé que les difficultés que rencontrent les API pour attirer de nouveaux investissements pourraient être surmontées en augmentant et en diversifiant leurs activités de promotion.

Au niveau régional, le ministère ivoirien des Transports a quant à lui indiqué que les initiatives régionales mises en place pour relever ces défis avaient du mal à s'adapter à chaque cas de figure et circonstance. Dans cette optique, il est donc important d'améliorer la coordination entre les membres l'État de la région.

Impacts socio-économiques des IED

Les entreprises étrangères ont déclaré être des employeurs actifs qui tiennent compte de la parité. Les parties locales, en revanche, estiment que les entreprises étrangères pourraient recruter un plus

grand nombre de salariés parmi la population locale au lieu de faire appel à des ressources étrangères. Ces dernières ont par ailleurs affirmé que le transfert de compétences techniques, de savoir-faire et de compétences générales nécessitait davantage de participation locale et une meilleure exposition aux activités quotidiennes des entreprises étrangères. Les représentants du ministère des Transports ont déclaré que l'emploi est affecté par la concentration actuelle des IED à Abidjan, expliquant que ce un facteur nuit à la création d'emplois dans d'autres régions de Côte d'Ivoire. Une répartition plus géographiquement dispersée des IED profiterait plus particulièrement aux jeunes de zones défavorisées.

La plupart des entreprises étrangères ont déclaré être conscientes de la nécessité de protéger l'environnement. 75 % d'entre elles ont indiqué avoir « des politiques environnementales adéquates » notamment en matière de traitement des eaux usées et de recyclage des déchets, admettant toutefois que ces mesures de protection de l'environnement sont parfois difficiles à mettre en œuvre au vu de l'inadéquation de certaines infrastructures.

Relations entre l'État, les entreprises étrangères et les entreprises locales

En règle générale, les entreprises étrangères estiment entretenir de bonnes relations avec les GI, même si certains répondants ont indiqué être victimes de harcèlement fiscal et rencontrer des inefficiences au niveau du recouvrement de la TVA. Les entreprises du secteur de l'énergie estiment notamment qu'au vu des gros revenus qu'elles génèrent, l'État a tendance à les soumettre à un harcèlement fiscal ou à réduire les incitations promises.

Un nombre important d'entreprises étrangères participent à des offres publiques et à des appels d'offres. En dépit de la mise en place par le GI de la Direction des Marchés Publics (DMP) et de l'Autorité Nationale de Régulation des Marchés Publics (NRMP) visant à réglementer les offres, les entreprises étrangères ont souligné la nécessité d'améliorer les communications concernant les procédures d'appel d'offres et de commercialisation. Les entreprises voudraient aussi que le gouvernement facilite les procédures de dédouanement, de permis, de licences et de certificats gouvernementaux.

Exception faite de la concurrence parfois féroce entre les entreprises étrangères et les entreprises locales, les relations sont généralement bonnes.

Certaines entreprises locales, cependant, préféreraient que les entreprises étrangères ne restent pas isolées dans leurs pôles et s'ouvrent davantage aux affaires locales. Si les API déploient actuellement d'importants efforts dans ce sens afin de stimuler les échanges entre les investisseurs étrangers et les partenaires commerciaux locaux potentiels, les résultats obtenus à ce jour laissent encore à désirer, en partie car les politiques publiques restent très conservatrices en termes de jumelage commercial et de joint-ventures.

Contexte régional

Plusieurs organisations ont été spécialement créées en Afrique de l'Ouest pour soutenir les objectifs de développement régional. L'attraction d'IED constitue une question clé pour l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). L'UEMOA a notamment établi un système de comptabilité commune et examine périodiquement les politiques macroéconomiques des pays membres afin de promouvoir la convergence. Elle a également mis sur pied une bourse régionale, ainsi que le cadre juridique et réglementaire d'un système bancaire régional pour favoriser la stabilité régionale, la paix et l'ouverture économique. Pour des raisons

historiques, le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo, membres de l'UEMOA, partagent tous la même monnaie (FCFA), laquelle affiche une parité avec l'Euro (1 ₪ = XOF 655,957). Dans la mesure où une part non négligeable des investissements proviennent d'Europe (43 % de la totalité des IED en 2006-2011), l'UEMOA joue un rôle catalytique majeur dans l'attraction des IED dans la région (voir le tableau 3). Les villes d'Accra et de Lagos, qui se situent également le long du Couloir Abidjan-Lagos, mais ont des monnaies ghanéennes et nigérianes distinctes (Cédi et Naira) ont des échanges plus limités avec les pays de l'UEMOA dans la zone FCFA.

Le Couloir Abidjan-Lagos

Le Couloir Abidjan-Lagos englobe cinq pays adjacents situés le long du golfe de Guinée : la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Bénin, le Togo et le Nigeria. Ces pays jouent un rôle actif dans ce couloir par le biais d'un programme régional qui facilite le transport routier et le transit entre les pays de la CEDEAO et de l'UEMOA. En collaboration avec des institutions et des dispositions de coopération régionale, ce programme améliore la dynamique des transports au sein du



Le gouvernement ivoirien a lancé une campagne visant à nettoyer Abidjan et rendre la ville plus attractive pour les investisseurs

©Atte Jaqueline Tigori



Bien qu'elle fasse partie du Couloir Abidjan-Lagos, la ville d'Accra a sa propre monnaie ce qui limite ses échanges avec les autres villes de la zone de FCFA

© Demerzel21

couloir et favorise le commerce intrarégional ainsi que la compétitivité des industries.

Néanmoins, la plupart des répondants basés à Abidjan et intervenant à travers toute la région ont déclaré que les avantages géographiques d'une implantation le long du couloir seraient fortement améliorés par la simplification et la synchronisation des procédures administratives du port d'Abidjan et des formalités douanières.

Comme le montre le tableau 3, après l'UE, le Nigéria est le plus grand partenaire commercial mondial de la Côte d'Ivoire. La majorité des marchandises échangées entre ces deux pays transitent par le Couloir Abidjan-Lagos (AL).

Harmonisation fiscale et tarifaire régionale

Le degré de protection accordée aux économies nationales de la région par le tarif commun externe de la CEDEAO (ECT) et les implications de ce dernier pour l'Accord de partenariat économique (APE) à venir continuent à faire l'objet de débats. Ce tarif commun appliqué par la CEDEAO concerne spécifiquement les importations et les exportations des pays membres. Si l'APE reliera l'Europe et l'Afrique de l'Ouest d'un point de vue commercial, il pourra toutefois entraîner un déséquilibre au niveau des flux de marchandises importées et générer une concurrence féroce pour les sociétés d'IED et les entreprises nationales de la région.

La moitié des entreprises que nous avons interrogées, et plus particulièrement celles relevant des secteurs de la production et de l'agroalimentaire ont exprimé des inquiétudes face aux tarifs douaniers élevés pratiqués en Afrique de l'Ouest. Les gouvernements de la région doivent par conséquent réévaluer ces tarifs qui limitent le commerce et envisager de suivre l'exemple de la libre circulation des biens d'équipement, des matières premières et des produits qui prévaut dans les zones économiques spéciales (ZES) égyptiennes (Mahdi, Nakeeb et Barakat, 2017).

Une harmonisation des politiques fiscales est nécessaire pour garantir une convergence macroéconomique au niveau régional. Certaines entreprises ont fait remarquer que dans beaucoup de cas les exonérations fiscales de la communauté de l'UEMOA ne sont pas suffisamment appliquées à travers tous les États membres de l'UEMOA. Une harmonisation fiscale et tarifaire dans le cadre de l'APE est par conséquent un sujet prioritaire. Dans un même temps, la forte diminution des recettes douanières que l'on anticipe soulève d'importantes questions en matière de durabilité budgétaire. Alors que la plupart des répondants aimeraient voir davantage de mesures incitatives comme des congés fiscaux ou l'élimination des accords de double imposition, le gouvernement prévoit de mitiger l'impact défavorable de l'APE sur les recettes en augmentant la collection de TVA avec la croissance anticipée des flux de marchandises. Dans la

mesure où l'APE implique une harmonisation stricte de la TVA, on pourrait envisager une fiscalité économique neutre à travers la région, laquelle serait susceptible de décourager la volatilité des mouvements d'IED d'un pays à l'autre dans le but d'exploiter les différences fiscales.

Alors que beaucoup d'entreprises interrogées ont cité l'instabilité et le manque de législation et d'équité dans les affaires commerciales pour expliquer leur réticence initiale à investir, l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) a été établie pour traiter les conflits d'affaires et protéger les investisseurs. Les PDG à qui nous avons parlé ont toutefois déclaré que l'impact de cet organisme reste encore limité en raison d'un manque de dispositions dans son règlement.

Les crédits bancaires alloués au secteur privé sont très faibles (19 %) en Côte d'Ivoire par rapport à la moyenne régionale de 22 %. Cette situation a un impact négatif sur les capacités d'investissement des acteurs locaux pour qui il est parfois difficile de trouver des partenaires d'investissement appropriés.

La plupart des pays ayant réussi à attirer des IED possèdent une bourse dynamique. Une approche plus globale qui réunirait toutes les bourses de la CEDEAO pourrait faire grimper la capitalisation du marché régional à 84 milliards de dollars en favorisant d'importants volumes de transactions lesquels aideraient les entreprises à mobiliser des capitaux au niveau local. Ceci profiterait à la fois aux investisseurs étrangers et aux investisseurs locaux, et augmenterait les revenus du gouvernement par le biais d'une taxe de 10 % sur chaque transaction boursière.

Libre circulation de ressources humaines compétentes

L'efficacité exige des ressources humaines de bonne qualité. Pour améliorer le niveau de compétences de leurs forces de travail respectives, le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana et la Sierra Leone ont lancé en 2016 un Programme de mobilité des talents visant à créer une plate-forme de travail commune. Cette initiative facilitera la libre circulation des compétences à travers les frontières communes de ces pays et devrait atténuer leurs problèmes de chômage.

Conclusions et recommandations pour la ville d'Abidjan

a) Abidjan pourrait potentiellement constituer un centre catalytique qui attire les sièges sociaux (régionaux) de nouveaux investisseurs en Côte

d'Ivoire. Pour cela, elle doit impérativement améliorer ses liaisons de transport avec les villes environnantes possédant des terrains industriels susceptibles d'accueillir des activités industrielles et des IED.

- b) la congestion structurelle du port d'Abidjan nuit à l'efficacité de production des entreprises. Une numérisation des procédures de dédouanement doit par conséquent être entreprise de toute urgence. Ce processus nécessitera les efforts conjoints du gouvernement central, des douanes, des autorités portuaires et du secteur privé pour mettre en place un matériel informatique et des logiciels adéquats.
- c) le réseau ferroviaire de la ville doit être modernisé et réhabilité afin de réduire la congestion sur les routes et ralentir la détérioration de ces dernières.
- d) L'attraction d'entreprises de services financiers de haut niveau serait particulièrement bénéfique à Abidjan pour soutenir les opérations des IED.
- e) la sécurité au sein d'Abidjan et dans la périphérie de la ville doit impérativement être renforcée dans la mesure où l'insécurité a un impact direct sur l'attraction des investisseurs.
- f) les activités de promotion des investissements doivent être intensifiées et mettre en évidence les infrastructures et les installations que la ville a à offrir. Diverses solutions pourraient être envisagées, comme par la création de forums d'investissement ou de campagnes promotionnelles à l'étranger, comme Abidjan l'a déjà fait en Chine.
- g) une meilleure visibilité des entreprises locales est souhaitable et leur promotion devrait les présenter comme des partenaires attractifs à travers une gamme d'activités et de secteurs.
- h) bien que le gouvernement ait déjà engagé des efforts considérables dans ce domaine, la disponibilité d'une main-d'œuvre compétente devrait être élargie. Les programmes éducatifs de la ville d'Abidjan devraient continuer à former des diplômés avec les compétences que recherchent les entreprises afin d'améliorer leur employabilité et faciliter le transfert de technologies, de connaissances et d'expériences.
- i) Les représentants de l'État devraient mettre en place des infrastructures environnementales plus rigoureuses et efficaces pour veiller à ce que le comportement environnemental des entreprises étrangères et locales corresponde à la nécessité à moyen et long terme d'atténuer le changement climatique et environnemental.

Partie C | Études de cas de différentes villes

Les investissements étrangers directs dans la ville de Kigali

Par Frederick Golooba-Mutebi

Kigali est l'une des villes africaines à la croissance démographique la plus rapide, avec un taux de croissance annuel de 4 % de sa population
© Derejeb





Go more forward

SAHA Assurance

Avanti Club

TOYOTA



Le gouvernement rwandais a redéveloppé son aéroport dans le cadre d'un ensemble de mesures visant à mobiliser des IED

© Antonella865

Cette étude examine les efforts déployés par le gouvernement du Rwanda pour attirer des IED, l'impact de ces investissements et les expériences des investisseurs dans la capitale Kigali. Bien qu'en partie informée par des sources secondaires, cette étude s'appuie essentiellement sur des entretiens que nous avons menés avec des entreprises de différents secteurs économiques dans le cadre de l'environnement des affaires et les expériences des entreprises avec les entités gouvernementales. Nous avons également parlé à des représentants du Conseil du développement rwandais afin de mieux comprendre : a) les stratégies adoptées par le Rwanda pour attirer des IED ; b) l'impact qu'ont ces investissements sur la ville et le pays ; et c) les défis à relever pour faire du Rwanda une destination d'investissement privilégiée. Le rôle que jouent les IED dans la création d'emplois a été soulevé dans nos entretiens avec le gouvernement et les investisseurs locaux et étrangers.

Introduction

Depuis 2000, le gouvernement rwandais (GR) applique des politiques visant à transformer son économie de subsistance agricole en économie du savoir. Ces politiques sont énoncées dans le cadre de la vision 2020 pour la transformation économique du pays. L'objectif de la vision 2020 est de transformer le Rwanda en pays

à revenus moyens d'ici l'année 2020 afin d'atteindre des revenus d'environ 900 dollars américains par habitant (par rapport à 290 dollars américains en 2000). Le GR tente de transformer la structure de l'économie nationale afin que l'industrie et les services soient les secteurs dominants d'ici 2020. Son objectif est de faire passer la part du PIB que représentent les services à 42 %, celle de l'industrie à 26 %, et celle de l'agriculture à 33 %.

La ville de Kigali, capitale du Rwanda, est le centre de ces ambitions, du point de vue de son statut de destination d'investissements et de porte d'entrée pour les investisseurs étrangers qui cherchent à s'implanter dans le pays. Un avertissement est néanmoins nécessaire. Vu que Kigali est la destination privilégiée de l'ensemble des investisseurs, on peut en conclure que les investissements qui entrent au Rwanda restent à Kigali. En l'absence de données ventilées distinguant les investisseurs qui restent à Kigali et ceux qui s'installent dans le reste du pays, cette conclusion doit être traitée avec prudence. L'établissement d'une distinction entre l'attractivité de Kigali en tant que ville et l'attractivité du Rwanda en tant que pays présente un défi dans le cadre de cette étude en raison d'un manque de clarté.

Depuis la guerre civile et le génocide des Tutsis en 1994, le gouvernement rwandais (GR) est parvenu à établir une base solide dans le cadre d'un programme de développement particulièrement ambitieux pour

la région de l'Afrique de l'Est qui privilégie la sécurité des personnes et des biens et une tolérance zéro de la corruption. Ce programme est soutenu pour un leadership et un engagement déterminé, ainsi qu'une forte croissance économique qui atteignait en moyenne 8 % par an entre 2004 et 2008 et est passée de 7,9 % en 2007 à 11,2 % en 2008.

Le GR, comme ses homologues en Afrique du Sud, en Côte d'Ivoire et en Égypte (sur lesquels portent les trois autres études de ce rapport), est désireux d'attirer des IED afin de stimuler sa stratégie de croissance économique et réduire son taux de chômage. Pour atteindre ces objectifs, il a introduit des politiques, ainsi que des réformes légales et institutionnelles spécifiques. En 2008, le GR a mis en place le Conseil de développement du Rwanda (CDR) pour accélérer le développement. Parallèlement à d'autres initiatives et des défis persistants, le CDR œuvre pour rendre l'environnement commercial plus attractif aux yeux des investisseurs. Les autres mesures mises en œuvre pour faciliter l'arrivée d'IED incluent la création de la compagnie aérienne nationale Rwanda Air, la construction d'un aéroport plus grand, la modernisation du réseau routier national, l'établissement de parcs industriels, des investissements dans les technologies de l'information et des communications (TIC) et une augmentation de l'approvisionnement en électricité. Ces initiatives visent à faire du Rwanda une destination clé pour les investissements, notamment dans les secteurs du tourisme, des communications, de la logistique des transports et des services.

L'amélioration constante du Rwanda dans certains classements internationaux comme le Rapport annuel *Doing Business* de la Banque mondiale au cours des dix dernières années témoigne de la réussite de ces efforts. Après l'île Maurice, le Rwanda est le deuxième pays le plus simple pour faire des affaires en Afrique subsaharienne. Ce facteur est particulièrement important pour les investisseurs potentiels. Les efforts déployés par l'État pour transformer l'économie et le pays dans son ensemble se concentrent en premier lieu sur Kigali en tant que capitale et pôle d'investissement du pays.

Une brève histoire de Kigali

Le Dr Richard Kandt, premier gouverneur résident impérial allemand du Rwanda, créa Kigali en 1906. Grâce à sa position centrale, Kigali devint rapidement un axe commercial clé et un point de transit majeur pour les marchands de Bukoba et Kigoma (Tanganyika,

qui est désormais la Tanzanie) via Bujumbura au Burundi et entre Kisangani en République démocratique du Congo et Kampala en Ouganda. Kigali devint un véritable aimant pour les marchands de textiles, cuivre, perles et ivoire arabes et indiens alors basés à Nyanza où se situait le Palais du roi (Umwami) Yuhi C Musinga, qui gouvernait le Rwanda avant la colonisation allemande.

À l'origine, la ville de Kigali occupait deux collines : Nyarugenge et Nyamirambo. Jusqu'à la Première Guerre mondiale, le Rwanda était une petite colonie éloignée n'entretenant que très peu de liens avec le monde extérieur. Lorsque les Belges occupèrent le Rwanda après la Première Guerre mondiale, ils préférèrent établir leur résidence administrative à Nyanza, où vivait le roi, le site de Kigali leur ayant déplu. En 1921, le centre administratif colonial du Rwanda fut toutefois relocalisé à Kigali.

Peu à peu, Kigali se développa en terme de taille et de démographie, même si à l'indépendance en 1962, il ne s'agissait encore que d'un petit village aux fonctions essentiellement administratives dont la population était de 6 000 personnes sur une zone urbaine d'environ 3 km². En 1990, la superficie de Kigali était passée à 112 km² et sa population à 140 000. Les réformes administratives de 2000 étendirent le périmètre de Kigali à 314 km² et celles de 2005 à 730 km². Selon le recensement de 2002, la population de Kigali était de 608 141, un chiffre représentant un taux de croissance annuelle moyen de 9 % depuis 1991.

La Kigali d'aujourd'hui

Kigali est l'une des cinq provinces du Rwanda. D'un point de vue administratif, elle comprend trois districts : Gasabo, Kicukiro et Nyarugenge. Chacun de ces districts se divise en plusieurs secteurs lesquels totalisent 35. Chaque secteur se divise quant à lui en cellules (161 cellules au total). Enfin, chaque cellule comprend des villages (imidugudu), dont le total correspond à 1 061. Kigali est l'une des villes africaines à la croissance démographique la plus rapide, avec un taux de croissance annuel de 4 % de sa population. Cette expansion physique et démographique a donné lieu à des migrations des populations rurales venues à Kigali chercher du travail. Gasabo est le district le plus peuplé et affiche la croissance démographique la plus rapide avec un taux annuel de 5,2 %. Nyarugenge est le moins peuplé, avec un taux de croissance démographique moyen de 1,9 %. Les zones les plus

densément peuplées se situent en périphérie du centre-ville, la plus importante se situe à Nyarugenge et affiche une densité de 2 127 personnes par km². La moins dense se trouve à Kicukiro et affiche une densité de 1 918 personnes par km².

Suite à cette rapide expansion physique, les terres anciennement occupées par des forêts et des champs furent développées pour accueillir des logements et des locaux commerciaux. La Kigali d'aujourd'hui est le fruit de la modification des limites de la ville dans le cadre de la politique de décentralisation du GR, laquelle lui a ajouté des zones périurbaines par le biais de la législation. La loi 47/2000 du 19/12/2000 a notamment redéfini les entités administratives de la ville tandis que la loi 29/2005 du 31/12/2005 a étendu les limites de Kigali à 730 km².

Dès 1994, Kigali s'est fortement développée suite à l'arrivée d'anciens réfugiés et exilée, et d'un nombre croissant d'étrangers venu travailler au Rwanda. La croissance démographique naturelle et les réformes administratives ont également contribué à élargir la population de Kigali. Les politiques et la direction gouvernementales ont toutes deux été instrumentales dans cette croissance physique.

Sous le régime colonial, la croissance de Kigali était en effet très lente, car l'administration coloniale décourageait la croissance urbaine. Les autorités interdisaient notamment aux Africains, et en particulier aux chômeurs, de venir s'installer dans des centres urbains. Après l'indépendance, les gouvernements continuèrent à dissuader la croissance urbaine, privilégiant plutôt le développement rural. De plus, les zones urbaines offraient alors peu de possibilités d'emploi. Ces deux facteurs maintinrent de faibles taux de migration. Contrairement à ses prédécesseurs, le GR actuel soutient le potentiel transformatif que présente l'urbanisation et a fait de la croissance de Kigali la pierre angulaire de sa vision de développement. Suite à ce changement de direction, Kigali se développe rapidement, à l'instar d'autres grandes villes du Rwanda, en raison des possibilités d'emplois qu'elles offrent aux populations qui quittent les campagnes pour migrer vers les villes.

Impacts de la croissance démographique rapide

La croissance démographique rapide de Kigali a placé des grosses pressions sur les infrastructures de la ville. Malgré les efforts louables du gouvernement, la modernisation des infrastructures s'est avérée

Tableau 1.
IED dans l'activité économique

Activité économique	Nombre de projets	Emplois créés	Capitaux investis (en millions de dollars)
Services commerciaux	22	322	239.3
Ventes, marketing et support	13	351	120.9
Production	9	2,713	420.4
Vente au détail	8	732	55.8
Construction	3	1,416	950.3
Conception, développement et tests	3	237	26.1
Éducation et formation	3	203	21.9
Logistique, distribution et transports	3	173	68.3
Sièges sociaux	2	171	82
Infrastructures TIC et Internet	2	178	300
Autres activités économiques	2	100	10.1
Total	70	6,596	2,295.10

Source : fDI Intelligence du Financial Times Ltd.

plus lente que la croissance démographique. Cette situation présente des défis de taille aux autorités nationales et municipales notamment avec des lacunes importantes en matière de logement et de services. La croissance de la population présente néanmoins aussi une opportunité importante pour les investisseurs spécialisés dans le développement immobilier dans la mesure où, en 2008, près de 80 % des habitants de Kigali vivaient dans des zones non urbanisées. La forte demande en logement présente donc des opportunités d'investissement pour les investisseurs étrangers et nationaux, notamment pour des logements abordables ou à faible coût. L'investissement immobilier semble être un domaine de croissance majeur qui attire déjà des investisseurs étrangers et nationaux, bien qu'en nombre insuffisant pour répondre adéquatement aux besoins actuels, notamment parmi la main-d'œuvre à faibles revenus des secteurs informels.

La pénurie de terrains et de logements abordables constitue un obstacle potentiel à une planification urbaine durable. À l'heure actuelle, les nouveaux logements sont fournis par les secteurs formels et informels. Le premier travaille dans le cadre des réglementations et normes existantes et réunit des développeurs officiels et des acteurs du bâtiment bien établi. Le second se compose essentiellement d'initiatives spontanées de la part de ménages individuels. Depuis 1994, le gouvernement a

développé des HLM tandis que les investisseurs privés se sont principalement concentrés sur les populations à revenus moyens et élevés. Les groupes à faibles revenus ont comblé la brèche de ce marché en engageant leurs propres constructions dans des quartiers non urbanisés. Alors que la population de Kigali atteignait d'environ 800 000 en 2007, le déficit de logements était estimé entre 8 500 et 10 000 unités par an. Ce chiffre a depuis grimpé à 35 000 unités par an en raison de la forte croissance démographique. Selon une étude récente, Kigali pourrait faire face à un déficit de 350 000 unités au cours des 10 prochaines années. Ces chiffres présentent naturellement d'importantes possibilités d'investissement.

Investir dans la ville

Au cours des 23 dernières années, Kigali s'est distinguée par ses capacités quasi miraculeuses à se remettre du génocide rwandais, et figure parmi les villes les plus propres d'Afrique. En à peine un peu plus de 20 ans, Kigali est passé d'une ville calme, insulaire et éloignée, à l'une des villes les plus dynamiques d'Afrique. Cette croissance est particulièrement visible à travers l'émergence de nouvelles banlieues, l'arrivée de prestataires de services, l'augmentation du nombre d'entreprises et l'essor de l'activité commerciale, des facteurs fortement influencés par des flux d'IED (voir le tableau 1).

Peu de temps après le génocide, la réputation de violence et d'instabilité politique du Rwanda dissuadait les investisseurs étrangers. La reprise des investissements était l'un des challenges du principal parti politique, le Front patriotique rwandais (FPR) et, dans une moindre mesure, de l'État. Le FPR créa une société de holding, Tristar Investments Ltd, avec des intérêts dans l'agroalimentaire, l'immobilier, l'ingénierie, la construction et les services. Au fil des ans, Tristar Investments devint le plus grand conglomérat du pays. La société opère désormais sous le nom de Crystal Ventures Ltd. Le groupe Horizon est un autre grand investisseur local, détenu par la Force de défense rwandaise. Ce dernier possède des intérêts dans l'agriculture, la valeur ajoutée agricole, la production (produits chimiques), l'ingénierie, la logistique, l'immobilier et la construction. Au vu de leurs étroites relations avec l'État et l'élite dirigeante, ces deux sociétés ont toutefois une réputation controversée et font souvent l'objet d'une couverture médiatique négative. Il convient néanmoins de noter qu'elles ont toutes deux

Tableau 2.
IED par secteur

Secteur	Nombre de projets	Emplois créés	Capitaux investis (en millions de dollars)
Services financiers	19	513	242.7
Communications	6	411	356.1
Services commerciaux	5	99	41.8
Alimentation et tabac	5	670	46.4
Immobilier	4	1,416	999.5
Composants automobiles	3	210	25.9
Santé	3	77	11
Hôtels et tourisme	3	64	16.8
Logiciels et services informatiques	3	248	26.7
Transports	3	30	45.9
Autres secteurs	16	2,858	482.3
Total	70	6,596	2,295.1

Source : fDi intelligence du Financial Times Ltd

contribué de manière significative au développement du secteur privé à travers le pays, à la création d'emplois et aux recettes de l'État. Les autres principaux investisseurs locaux comprennent des hôtels, dont le nombre a explosé, des lotissements destinés aux segments les plus aisés de la société, et des bâtiments commerciaux qui ont transformé l'horizon de la ville.

Au cours des dernières années, le nombre d'investisseurs étrangers a également augmenté. Les premiers venus se sont intéressés au secteur des télécommunications, avec notamment l'arrivée du South Africa's Mobile Telecommunications Network (MTN) à la fin des années 90 et d'Airtel-Bharti, TIGO puis Kora Telecom. MTN est arrivé dans le cadre d'un partenariat de co-investissement avec Tristar Investments Ltd, prédécesseur de Crystal Ventures, et l'État rwandais, tandis que la Korea Telecom est venue en qualité de partenaire gouvernemental. Les autres grands investisseurs étrangers comprennent le producteur de ciment CIMERWA dont le propriétaire majoritaire est une société sud-africaine, le producteur de sucre ougandais Madhvani, et plusieurs chaînes hôtelières internationales, comme Marriott, Serena, Hyatt et Sheraton, dont ce dernier est encore en construction (voir le tableau 2).

Les investisseurs locaux dans les secteurs de la production et de la valeur ajoutée sont rares dans la mesure où beaucoup de membres des milieux d'affaires locaux privilégient le commerce et le négoce



L'activisme du président rwandais Paul Kagame a été un facteur important pour attirer les investisseurs

© Antonella865

(principales activités économiques de la période précédant le génocide) et que ces deux secteurs sont considérés comme des « territoires inconnus » trop risqués. Mis à part quelques exceptions, et comme dans les autres études de ce rapport, les géants manufacturiers sont essentiellement des sociétés étrangères, dont certaines sont présentes dans le pays depuis plusieurs décennies. Ces dernières se spécialisent dans la transformation des aliments (Minimex, Azam, Azania), le textile (UTEXRWA), l'habillement et les accessoires de mode (C&H & Kate Spade), les boissons (Bralirwa et Skol), les spiritueux (1000 Hills), et le savon et les cosmétiques (SULPHO Rwanda industries).

Les sociétés locales sont présentes parmi les secteurs de l'habillement (Gahaya Links), les détergents (Trust Industries), la peinture (Ameki Color) et l'acier (Tolirwa). Bien que les banques locales, dont la Banque de Kigali partiellement détenue par l'État, dominent le secteur bancaire, on constate la présence de certaines banques étrangères comme la Kenyan Equity Bank, la Kenya Commercial Bank, la Nigerian GT Bank et l'Uganda's Crane Bank. Le Rwanda et Kigali sont des destinations attractives, car, outre leurs politiques favorables et leur recherche active d'investisseurs, ils constituent un portail vers de grands marchés situés à l'est de la République démocratique du Congo lesquels sont trop éloignés de la capitale de la RDC pour être desservis adéquatement par Kinshasa. On constate que de nombreux investisseurs s'installent en premier

lieu à Kigali en gardant dans leur viseur les marchés orientaux de la RDC pour y vendre leurs produits et services. Le Rwanda facilite le transit des marchandises vers la RDC, mais aussi vers le Burundi, la Tanzanie et l'Ouganda. Investir à Kigali est par conséquent un choix logique pour les entreprises qui souhaite se positionner stratégiquement à proximité de ces marchés.

Contexte

Après avoir hérité d'un état dévasté et d'une économie en lambeaux, le gouvernement actuel a entrepris un ambitieux programme de développement. Son objectif principal est de détourner le Rwanda de son passé violent pour en faire un pays prospère.

Certains commentateurs qualifient cette transformation de « refonte » ou de « reconception ». La pauvreté, qui a joué un rôle majeur dans le génocide, a aussi été un facteur important dans les cycles de violence politique qui ont marqué l'histoire postcoloniale du Rwanda. Dans cette optique, l'atteinte de la prospérité sera un instrument essentiel dans les efforts de stabilisation du pays à long terme.

Le véhicule de cette transformation est la Vision 2020, une feuille de route pour le développement du Rwanda. L'objectif global de la Vision 2020 est de faire du Rwanda un pays à revenus moyens d'ici 2020. Les indicateurs clés de la réussite seront l'augmentation

des revenus par habitant à 1, 240 dollar américain, un taux de pauvreté national inférieur à 20 %, et l'augmentation de l'espérance de vie de 49 ans en 2000 à 66 ans par 2020.

La Vision 2020 est mise en œuvre parallèlement à d'autres stratégies à moyen terme, comme la Stratégie de développement économique et de réduction de la pauvreté (EDPRS), qui est entrée dans sa deuxième phase (EDPRS II-2012- 2018). La Vision 2020 vise à rendre l'économie plus axée sur le secteur privé, pour que ce dernier puisse jouer un rôle de « catalyseur » dans la transformation économique du pays. Ces stratégies contextualisent les efforts du gouvernement qui visent à développer le secteur privé par des investissements étrangers et locaux. La EDPRS perçoit le secteur privé comme un moteur de croissance économique et veille à ce que celui-ci constitue la « part dominante des investissements. » Le gouvernement poursuit ces ambitions avec des réformes institutionnelles, juridiques et politiques visant à stimuler le développement du secteur privé et les investissements.

Réformes politiques et institutionnelles

Le Conseil de développement du Rwanda

Le Conseil de développement du Rwanda (CDR) a été créé par la loi 53/2008 de septembre 2008 en tant qu'entité chargée d'accélérer les activités de développement. Les autres responsabilités de son rôle comprennent la facilitation des relations entre le gouvernement et le secteur privé en général, et la promotion des investissements directs locaux et étrangers. S'agissant de l'attraction des investissements, le CDR possède un service de promotion des investissements doté de fonctions de marketing et de facilitation. La partie marketing prépare des informations relatives aux opportunités que présentent différents secteurs de l'économie pour les proposer aux investisseurs. Ces informations comprennent des données sur les infrastructures, le retour sur investissement attendu ainsi que toute autre information que les investisseurs pourraient trouver utile pour les inciter à investir dans le pays. Ces informations leur sont présentées dans le cadre de conférences ou d'ateliers fréquentés par divers investisseurs potentiels et sont également communiquées aux fonctionnaires des ambassades rwandaises à l'étranger.

Le rôle de la partie facilitation est d'aider les investisseurs à surmonter les obstacles qu'ils

rencontrent, administratifs ou autres, pour accélérer les investissements. Si ces processus semblent mieux fonctionner au Rwanda que dans les autres pays de la région où les organes gouvernementaux sont encore très bureaucratiques, le CDR rencontre encore des défis dans son rôle de facilitateur, comme l'ont souligné les investisseurs.

Le CDR possède également un « service de suivi » pour les investisseurs qui rencontrent des problèmes durant l'exploitation de leur activité. Lorsque ces défis sont d'ordre administratif, les investisseurs sont dirigés vers les agences gouvernementales appropriées pour obtenir une résolution rapide. Des numéros de téléphone verts sont disponibles pour contacter le CDR.

Dans l'ensemble, c'est un système qui fonctionne relativement bien, même si certains défis d'ordre politique ne peuvent pas être rapidement résolus. La marge de manœuvre du CDR est restreinte dans ce type de circonstances, et se limite à intercéder auprès de l'État au nom de l'investisseur concerné. Cette action peut résoudre ou pas le problème, notamment dans le cas d'attribution de terres par les autorités locales. Les défis rencontrés par le passé concernaient la disponibilité et le prix de l'électricité. Le rôle du CDR était alors de résoudre ces problèmes de façon durable. Sa réussite dépend également de la collaboration d'autres agences telles que l'Autorité fiscale du Rwanda (RRA), l'Agence de régulation du Rwanda (RURA), l'Autorité de gestion de l'environnement du Rwanda (REMA), et la Direction de l'immigration et l'émigration, lesquelles jouent également un rôle clé.

Le code d'investissement

Le code d'investissement est un cadre juridique clé pour l'engagement des investisseurs. En mai 2015, le GR a lancé un nouveau code visant à attirer plus un plus grand nombre d'IED, particulièrement dans certains secteurs stratégiques clés comme le tourisme, l'énergie et les nouvelles technologies. Ce nouveau code cible davantage d'investissements par la promotion et la facilitation. Aujourd'hui, les investisseurs étrangers ne sont plus obligés d'investir un minimum de 100 000 dollars. Ce nouveau code s'inscrit dans la Vision 2020 du gouvernement dont les principaux objectifs incluent l'amélioration du climat économique.

S'il est difficile d'évaluer les changements qu'a provoqués cette réforme particulière, il semblerait qu'elle ait eu peu d'effet à Kigali (voir le tableau 3), bien qu'il soit probablement encore trop tôt pour le dire.

Tableau 3.
Tendances annuelles des IED à Kigali

Année	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Projets	1	5	8	8	2	10	3	11	6	8	7	1

Source : fDi intelligence du Financial Times Ltd

Garanties et mesures incitatives destinées aux investisseurs

Conformément au chapitre II du code de l'investissement, et notamment de l'Article 3 sur « l'ouverture aux investissements », tous les secteurs économiques sont ouverts aux investisseurs privés « indépendamment de leur origine ». Ce code encourage l'investissement dans les domaines prioritaires suivants : exportations, production, énergie, transports, technologies de l'information et des communications, services financiers et construction de logements abordables et à faible coût.

On constate des progrès évidents au niveau de la réponse des investisseurs à cette stratégie. Le secteur des services financiers, par exemple, représentait plus d'un quart des nouveaux projets au cours de la période 2003 à 2017. Le développement immobilier a également obtenu de résultats, générant des investissements d'une valeur de 999,50 millions de dollars et 1 416 emplois. Le secteur de la construction affiche quant à lui les meilleurs niveaux en matière de totalité et de montant moyen des investissements avec respectivement 950,30 et 316.80 millions de dollars par projet. Le plus grand nombre d'emplois a été généré par la production.

Par ailleurs, les investisseurs qui remplissent certaines conditions bénéficient des mesures incitatives suivantes : a) zéro pour cent d'impôts sur le revenu des sociétés ; b) 15 % d'impôt sur les sociétés ; c) un congé fiscal sur l'impôt sur le revenu des sociétés pendant un maximum de cinq ans ; d) un congé fiscal sur l'impôt sur les sociétés pendant un maximum de sept ans ; e) une exemption de l'impôt sur les gains en capital ; f) un remboursement de la taxe sur la valeur ajoutée ; g) un amortissement accéléré de l'équipement à des fins fiscales ; et h) des mesures incitatives relatives à l'immigration pour un investisseur et sa famille, comprenant notamment, un permis de résidence sous réserve d'autres lois pertinentes. Toutes ces mesures ont été mises en œuvre au cours des 15 dernières années afin d'améliorer l'environnement économique du pays et attirer des investisseurs étrangers. Leur efficacité est confirmée par une augmentation des IED et mesurée

par les niveaux de satisfaction des bénéficiaires et l'analyse des tendances des indices économiques.

Investir à Kigali

Les raisons qui poussent les investisseurs à investir ou à conserver leurs activités au Rwanda et dans la ville de Kigali sont multiples. Celles-ci incluent la qualité du leadership du pays et la faible incidence de corruption associée. La stabilité du contexte politique et économique est également un facteur important, au même titre que l'environnement généralement favorable pour les investisseurs et les entreprises où l'enregistrement d'une entreprise ne prend quelques heures par rapport à plusieurs jours ou semaines ailleurs. La paix, l'application du droit et la sécurité des personnes et des biens influent également positivement sur cette décision. Malgré son association au génocide et à l'insécurité des années 90, la ville de Kigali s'est métamorphosée pour devenir l'une des villes les plus sûres au monde. La décision de certains investisseurs a également été influencée par l'engagement du gouvernement à promouvoir les technologies de l'information et des communications. Le service de suivi du CDR est également un point fort pour le Rwanda malgré quelques défis.

Leadership

Le GR est réputé pour sa réceptivité et sa sensibilité à l'égard des investisseurs étrangers ainsi que son engagement au plus haut niveau à accueillir et promouvoir l'activité économique. Cet engagement est visible à travers tous les organismes gouvernementaux de niveau inférieur et les fonctionnaires qui gèrent les affaires. Le fait que le Président Paul Kagame courtise de manière active les investisseurs, en allant personnellement les rencontrer à l'étranger pour les encourager à investir au Rwanda, et en incitant les membres de la communauté d'affaires locale à investir dans des secteurs prioritaires est un élément clé. Le président rencontre régulièrement des

investisseurs étrangers et locaux basés au Rwanda pour les encourager à jouer un rôle actif dans le développement du pays et le changement social, les mettant au défi de viser toujours plus haut. L'activisme du Président est un facteur important pour attirer les investisseurs au Rwanda et prouve que le leadership du pays est favorable à ce type d'entreprise.

Stabilité politique

La stabilité politique et la prévisibilité d'un contexte politique dépourvu de contestations et perturbations violentes sont des facteurs d'attractions essentiels pour les investisseurs potentiels. Cet aspect joue un rôle clé dans la décision d'investir au Rwanda. Un environnement politique stable offre aux investisseurs un sentiment de confiance et de sécurité, sachant que leur argent ne court pas de risques excessifs. La stabilité politique et la prévisibilité vont de pair. Pour qu'une entreprise se développe et prospère, il est impératif qu'elle opère dans un environnement où elle peut modéliser ses axes de croissance et ses stratégies d'expansion à moyen et long terme. Les institutions gouvernementales et les politiques qui garantissent cette prévisibilité sont essentielles. Par ailleurs, les entreprises doivent pouvoir anticiper les prochaines tendances économiques.

Un investisseur a clairement indiqué que ces conditions l'avaient incitée à investir au Rwanda : « pour moi, la stabilité politique prime avant tout. » La paix et la sécurité sont également des considérations importantes. Les investisseurs s'inquiètent de leur sécurité personnelle et celle de leurs investissements. Ils veulent des garanties que les deux seront protégées par la loi. Le Rwanda obtient de bons résultats sur ces points. Un autre investisseur a souligné que le Rwanda était désormais un pays paisible qui protégeait les investisseurs. Ce point de vue est confirmé par l'Indice mondial des droits de 2016 qui a classé le Rwanda comme le pays le plus sûr d'Afrique subsaharienne, à égalité avec l'Éthiopie. Sur l'ensemble du continent africain, le Rwanda se classe en deuxième position derrière l'Égypte.

Organismes gouvernementaux réceptifs

Les attentes des membres de la communauté économique en matière de prévisibilité des relations avec les institutions gouvernementales sont également très importantes.

Cet aspect englobe une chaîne de processus, allant de l'enregistrement d'une entreprise jusqu'à son ouverture et son exploitation. En fonction de la nature de leur activité, les investisseurs traitent avec le Centre du développement rwandais (CDR), l'Autorité fiscale du Rwanda (RRA), l'Agence de gestion de l'environnement du Rwanda (REMA), l'Agence de régulation du Rwanda (RURA), la Banque nationale du Rwanda (BNR), la Police nationale du Rwanda (RNP), ou le ministère de l'Immigration et de l'Émigration. Si chacune de ces agences pourrait certes améliorer ses interactions avec les investisseurs, dans l'ensemble, ces derniers estiment qu'elles sont néanmoins efficaces dans le cadre de leur mandat.

Un investisseur a notamment souligné la bonne foi dont elles font preuve. Les investisseurs décrivent généralement leurs relations avec les organismes gouvernementaux comme cordiales et efficaces, expliquant que les agences s'efforcent de prendre des décisions de manière consultative. Un investisseur relevant du secteur des télécommunications a salué les efforts des organismes gouvernementaux en matière de coopération consultative avec les milieux d'affaires pour parvenir à une « compréhension commune » de diverses questions allant de la façon dont les entreprises opèrent, à la manière dont elles sont réglementées, ou dont elles devraient être taxées. Un investisseur relevant du secteur de la construction et habitué à traiter en Asie et en Afrique, a déclaré, lorsque nous l'avons interrogé sur ses relations avec les organismes gouvernementaux chargés de la facilitation des affaires qu'il n'avait : « jamais vu un pays où le gouvernement répond aux questions d'un investisseur comme ils le font [au Rwanda]. Qu'il s'agisse de la RDB, la RRA ou de REMA ».

Cet avis n'était pas un cas isolé, comme l'a confirmé un autre investisseur qui estime que les investisseurs sont très bien reçus et traités [au Rwanda]. « Le gouvernement les traite de la meilleure façon possible. Si vous avez besoin d'une exemption particulière, ils la facilitent pour vous. »

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le CDR a certes des faiblesses, mais les investisseurs sont généralement satisfaits de ses services. Si l'on peut parfois rencontrer des retards au niveau de la résolution de certains problèmes, les investisseurs estiment que la situation est pire ailleurs, surtout lorsque la corruption et le dysfonctionnement général compliquent la vie de ceux qui doivent traiter avec les institutions officielles. Un investisseur belge qui avait

tenté de s'implanter dans deux autres pays d'Afrique de l'Est a expliqué qu'il avait abandonné en raison de la bureaucratie et préféré concentrer ses efforts au Rwanda où les choses sont beaucoup plus simples.

Les contacts des investisseurs avec le ministère de l'Immigration et l'Émigration impliquent généralement le dépôt d'une demande de permis de travail pour le personnel expatrié ou d'autres questions connexes. En règle générale, les investisseurs décrivent ce ministère de coopératif. Un autre investisseur a souligné que beaucoup d'efforts sont déployés pour simplifier les affaires, ce qui rassure les investisseurs.

Un Conseil de facilitation et de promotion des investissements a d'ailleurs été spécialement créé pour aider les investisseurs à travers plusieurs processus qui, dans d'autres pays, sont généralement compliqués et retardent l'enregistrement des entreprises tout en créant souvent des opportunités pour les fonctionnaires de solliciter des pots-de-vin.

Transparence

Le manque de transparence est un problème qui est parfois évoqué, notamment au niveau de la façon dont le gouvernement traite ou intervient dans le secteur privé (Booth et Golooba-Mutebi, 2012). Ce point concerne plus particulièrement deux nouvelles entreprises, à savoir Crystal Ventures Limited et Horizon Group, respectivement détenues par le Front patriotique rwandais (FPR) et la Force de défense rwandaise (RDF). Selon certains, ces entités évinceraient les investissements privés. Cependant, ces deux groupes opèrent en qualité d'entreprises privées et rencontrent les mêmes expériences, avec parfois davantage de contraintes, que leurs concurrents locaux. Malgré certaines accusations de manque de transparence et de traitement préférentiel en tant que « sociétés d'État », les investisseurs étrangers considèrent généralement que les processus sont transparents et qu'ils sont traités sur le même pied d'égalité que leurs homologues locaux. Ce dernier point est particulièrement important quand ils proposent des contre-offres dans le cadre des appels d'offres du gouvernement, pour obtenir par exemple des contrats énergétiques. Un investisseur spécialisé dans l'importation de carburant a confirmé que les processus d'appel d'offres sont très transparents et la concurrence est clairement libre. Les efforts déployés par le GR pour baser davantage les transactions commerciales sur les TIC devraient par ailleurs améliorer la transparence. L'Indice de perception de la corruption et de la

transparence de 2015 corrobore ces sentiments, classant le Rwanda en 4^e position en Afrique subsaharienne en matière de contrôle de la corruption, et à la 44^e place dans le monde entier derrière le Botswana (28^e), le Cap-Vert (40^e) et les Seychelles (40^e).

Certains investisseurs estiment être désavantagés par les mesures incitatives qu'accorde le GR aux investisseurs étrangers, notamment au niveau des subventions et des exemptions fiscales dont bénéficie le secteur de la production. Les fabricants de vêtements locaux remettent plus particulièrement en question certains avantages attribués aux fabricants de vêtements étrangers comme des programmes de formation financés par l'État pour leur personnel non qualifié, ou des locaux gratuits ou subventionnés pour installer leurs usines. L'investisseur chinois C&H Garments a notamment réussi à obtenir d'importantes concessions de la part du gouvernement sur la location de locaux pour son usine ainsi que des contrats pour fabriquer les uniformes des forces de police et de l'armée rwandaises. Les investisseurs locaux estiment que le gouvernement devrait leur accorder des avantages similaires. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un manque de transparence ou d'une preuve de corruption, l'accusation par les fabricants locaux de la politique biaisée de l'État qui favorise les investisseurs étrangers est néanmoins légitime.

Mesure des performances

L'indice des affaires de la Banque mondiale est un ensemble d'indicateurs qui reflète la facilité de faire des affaires dans un pays. En 2006, le Rwanda se classait à la 158^e place dans cet indice. En 2010, il était passé à la 67^e place, faisant ainsi un bond de 91 points. En 2013, on le trouvait à la 8^e place en matière de création d'entreprises. Et en 2014, le pays atteignait sa meilleure position (32^e) dans la facilité de faire des affaires. Il a depuis chuté aux 50 et 60 places. Ceci étant, une comparaison du Rwanda et de ses voisins dans ce classement est très instructive (voir le tableau 4). En 2016, alors que le Rwanda occupait la 62^e place, l'Ouganda était loin derrière (122^e) et le Kenya faisait un troisième concurrent tout aussi lointain à la 129^e place ; le quatrième pays, la Tanzanie était à la 139^e place ; tandis que le Burundi traînait à 151^e place, non loin de la position occupée par le Rwanda presque dix ans auparavant quand le pays démarra sa réforme.

Ces améliorations et la bonne performance générale du Rwanda attestent clairement de la

Tableau 4.
Facilité de faire des affaires dans les pays d'Afrique de l'est 2015-2016

Indicateur annuel	Rwanda		Ouganda		Kenya		Tanzanie		Burundi	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Création d'entreprises	117	111	168	168	148	151	122	129	18	19
Traitement des permis de construire	36	37	166	161	152	149	147	126	162	165
Obtention de l'électricité	115	118	172	167	141	127	83	83	186	185
Enregistrement d'un bien	12	12	118	120	121	115	132	133	91	94
Obtention de crédit	4	2	128	42	118	28	150	152	171	174
Protection des investisseurs minoritaires	121	88	98	99	114	115	121	122	114	115
Paiement d'impôts	47	48	101	105	99	101	147	150	111	111
Transactions inter frontalières	77	156	126	128	131	131	181	180	154	154
Exécution des contrats	123	127	78	78	102	102	64	64	144	146
Résolution de l'insolvabilité	97	72	106	104	145	144	98	99	144	145
Rang en matière de « faire des affaires »	55	62	135	122	108	129	140	139	152	151

Source : Mutebi, 2017

politique proactive du gouvernement, du suivi de l'impact de ses réformes et de ses constantes modifications (ou ajustements) dès que nécessaire, reflétant l'approche « pratique » de sa réforme.

Tendances des IED

Les progrès du Rwanda dans le classement de la facilité de faire des affaires et les réformes qui les ont déterminés ont-ils toutefois permis d'attirer davantage d'IED dans le pays ? Certaines preuves anecdotiques suggèrent que, malgré la réussite de ses réformes, le Rwanda n'attire pas autant d'IED qu'il le devrait quand on compare ses résultats par exemple, à l'Ouganda, où le gouvernement n'a pas rencontré le même succès avec ses réformes visant à faciliter les affaires. L'une des raisons qui expliquent l'augmentation relativement modeste des IED est la position enclavée du pays, qui se situe à une plus grande distance des ports maritimes que l'Ouganda (qui est également une nation enclavée). Il s'agit là d'un obstacle majeur, même pour les investisseurs qui souhaiteraient éventuellement investir pour d'autres raisons.

L'un des inconvénients de la position enclavée du Rwanda est le coût très élevé du transport des marchandises depuis les ports de Dar es-Salaam (Tanzanie) ou de Mombasa (Kenya). Ce facteur décourage certains investisseurs, car il ajoute des coûts supplémentaires à leurs activités. Les réformes exhaustives mises en œuvre par le GR n'ont pas permis de supprimer ces inconvénients. Entre 1990 et 2008, les

flux d'IED au Rwanda représentaient entre zéro et 4,2 % du PIB. La lenteur de cette croissance est probablement et en grande partie due à ces contraintes structurelles.

Depuis 2006, on constate toutefois que les bonnes conditions économiques du pays, sa politique axée sur l'amélioration du climat économique, et sa stabilité politique ont permis d'attirer davantage d'investissements. Les stocks d'IED au Rwanda ont également augmenté au cours des dernières années (voir le tableau 5). Malgré cela, les flux d'IED restent néanmoins faibles dans l'ensemble. Ce manque d'activité peut être partiellement expliqué par l'instabilité politique que l'on constate dans les pays voisins, comme notamment le Burundi et la République démocratique du Congo. L'instabilité politique de ces pays a en effet un impact négatif

Tableau 5.
Investissements étrangers directs de 2013 à 2015

	2013	2015	2016
Flux d'IED (millions d'USD)	258.0	459.0	471.0
Stock d'IED (millions d'USD)	837.7	1,152.3	1,183.3
Nombre d'investissements consacrés à de nouveaux projets	17.0	11.0	13.0
IED vers l'intérieur (en% des FBCF)	13.4	23.0	23.6
Stock d'IED (en% du PIB)	11.1	14.6	14.3

Source: Mutebi, 2017; UNCTAD, 2016

sur toute la région des Grands Lacs, car certains investisseurs potentiels associent la violence politique de ces nations à l'ensemble de la région. Les autres facteurs limitant l'attrait du Rwanda en matière d'IED incluent de faibles niveaux de ressources humaines, un marché intérieur modeste, des coûts élevés en matière de gestion commerciale et des ressources naturelles limitées. Néanmoins, le Rwanda possède de nombreux atouts qui le rendent attractif pour les investisseurs à long terme avec des réserves substantielles de méthane, un fort potentiel minier, et le fait qu'il soit l'un des pays les moins corrompus d'Afrique. Par ailleurs, le gouvernement a développé et s'est engagé à continuer de développer des politiques de soutien pour concrétiser son ambition de faire du Rwanda un pôle clé pour le commerce et les services dans la région de l'Afrique de l'Est. Cette stratégie est à la base de la remarquable performance du Rwanda dans sa réforme économique. L'enregistrement des entreprises est le seul domaine où les réformes ont donné lieu à un changement spectaculaire et un pic de création d'entreprises en 2009 (3 028 nouvelles entreprises), représentant pratiquement l'équivalent des cinq années précédentes. En 2012, ce chiffre est passé à 6 665.

Le café, le thé, l'étain, l'énergie et les télécommunications font partie des secteurs prioritaires pour attirer les investissements étrangers. En août 2015, le Rwanda a accueilli le Forum d'affaires Chine-Afrique, qui a attiré de nombreux investisseurs. En février 2016, le gouvernement a signé un accord d'exploitation minière pour un projet avec le groupe Tri Metal Mining pour un total de 39 millions de dollars américains. En 2016, le Conseil de développement du Rwanda (CDR) a signé un accord avec Thomson Reuters pour soutenir l'innovation dans le pays. Quelques années plus tôt, en 2012, le gouvernement et la société américaine Visa Inc. avaient signé un contrat pour le développement de services financiers électroniques, ouvrant la porte à de nouveaux investissements dans ce secteur.

En conséquence de quoi, les IED ont augmenté de 78,1 pour cent, selon le recensement des capitaux privés étrangers de la Banque centrale (2015). Ce rapport montre notamment que les investissements des investisseurs étrangers ont augmenté pour atteindre 458,7 millions de dollars américains en 2014 comparé à 257,6 millions l'année précédente. Selon ce rapport, ces gains seraient dus au niveau de confiance élevée des investisseurs étrangers au Rwanda. L'île Maurice est la principale source d'investissement avec 113,5

millions de dollars, devant la Suisse qui totalise quant à elle 106,2 millions. Les États-Unis d'Amérique et le Luxembourg sont en troisième et quatrième position avec respectivement 70 millions de dollars et 52,6 millions de dollars. Les principaux secteurs d'activité représentant 96 % de l'ensemble des flux d'IED en 2014 étaient l'exploitation minière, avec 136,2 millions de dollars, les TIC avec 116,1 millions de dollars, le tourisme avec 71,8 millions de dollars, et la finance et l'assurance avec 68,8 millions de dollars. Au total, les investissements dans les TIC atteignaient 453,4 millions de dollars en 2014. Les principaux investisseurs du secteur des TIC comprenaient l'entreprise sud-coréenne, Olleh Rwanda Network (oRn). La production représentait quant à elle 172 millions de dollars. Entre 2009 et 2014, 338 projets d'investissement entièrement détenus par des investisseurs étrangers ou organisés dans le cadre de joint-ventures avec des investisseurs locaux furent enregistrés avec une valeur d'investissement totale de 2 607 millions de dollars. Ces projets étaient censés créer 55 141 emplois. 211 de ces projets étaient opérationnels d'ici 2014, 69 étaient en phase de mise en œuvre, 32 étaient terminés et 36 étaient en bonne position pour démarrer leurs activités dans les délais prévus.

Relations entre les IED et les investissements domestiques

Les relations qui existent entre les sources d'investissement étrangères et nationales peuvent être examinées selon deux principaux niveaux. Le premier se demande pourquoi le GR est si désireux d'attirer des IED. Le secteur privé local du Rwanda est très modeste et les échanges et le commerce sont dominés par quelques grandes entreprises. La plus grande partie du secteur privé local comprend des PME. Le gouvernement a déployé de nombreux efforts pour aider ce secteur privé à se développer. Si ces efforts ont obtenu des résultats remarquables, ils restent toutefois limités dans le contexte d'un secteur très conservateur dont la base présente d'indéniables faiblesses. Il était donc logique que le gouvernement cherche à attirer des IED pour, entre autres choses, optimiser ses efforts.

Autrement dit, dans la plupart des cas, les investisseurs étrangers pénètrent en territoire vierge avec la promesse d'immenses possibilités dans des domaines jusque-là inexplorés ou du moins sous-explorés comme la vente au détail à grande échelle, la production, la création de valeur, la transformation



Dar es Salaam en Tanzanie est l'une des villes portuaires dont dépend le Rwanda en tant que pays enclavé ; cette situation augmente les coûts de transport vers Kigali et les autres villes du pays © Igor Groshev

des aliments, l'exploitation minière, le traitement des minerais, les communications, les transports, entre autres choses.

Un autre point de vue tout aussi valide est que les IED apportent de nouvelles idées et des innovations, exposant ainsi le secteur privé local à de nouvelles façons de travailler, et élargissant leurs contacts, partenaires potentiels et collaborateurs. Dans d'autres cas de figure, les investisseurs locaux ont bénéficié de la présence d'IED en devant des agents ou des prestataires de services. Les entreprises spécialisées dans les télécommunications et les fabricants de boissons possèdent par exemple de nombreux agents et prestataires à Kigali et dans le reste du pays, tout comme les transformateurs alimentaires. Les sites de vente au détail à grande échelle dépendent quant à eux de producteurs locaux pour certains de leurs produits. Ceci est également vrai pour les produits frais que proposent les hôtels à leurs clients ainsi que d'autres produits. Par conséquent, plus un pays attire d'IED, plus le secteur privé local a la possibilité de se développer et prospérer. Cela dit, les grandes entreprises étrangères bien dotées qui bénéficient d'économies d'échelle entraînent parfois la disparition de concurrents locaux manquant de capitaux, d'expérience et d'un sens des affaires. Au vu de la modeste taille du secteur privé rwandais, de nombreuses entreprises étrangères s'implantent toutefois dans des domaines où l'on ne compte que très peu, voire aucun, entrepreneur local.

L'importance des TIC

Depuis le tout début de la lutte politique qui finit par mener le Front patriotique rwandais au pouvoir, ses dirigeants comprenaient à quel point il était impératif de créer de la prospérité au Rwanda, un pays enclavé, pauvre en ressources naturelles. Une solution possible était de renforcer ses liens avec les pays voisins et la région. L'autre était d'exploiter les opportunités ouvertes par la révolution des TIC et les nouvelles technologies en général, en faisant du secteur privé un moteur de développement. Une grande ambition du gouvernement était de développer une économie axée sur les services. Or ceci n'était possible qu'avec l'utilisation de la technologie. Au fil des ans, le Rwanda investit beaucoup d'argent dans les TIC, accomplissant des progrès inédits pour un pays ayant ce type de taille et de circonstances. Ces avancées comprenaient notamment l'installation de fibres optiques à travers tout son territoire afin de généraliser la connectivité Internet. En effet, tous les domaines privilégiés par les investissements, qu'il s'agisse de l'industrie des services, de la logistique ou du tourisme, les TIC sont un outil indispensable. Les investisseurs qui recherchent un environnement économique stable avec de bons niveaux de communication et de connectivité installent désormais leurs bureaux régionaux à Kigali. Les TIC aident ainsi le Rwanda à surmonter certaines des contraintes liées à sa géographie enclavée.

Défis rencontrés par les investisseurs

Dans l'ensemble, l'expérience des investisseurs à Kigali et au Rwanda est positive et les investisseurs sont optimistes quant à la croissance de leurs activités. L'absence relative de concurrence pour la plupart des entreprises et la petite taille du secteur privé rwandais inspirent la confiance à la fois des nouveaux venus et des entreprises existantes qui prévoient de se développer et de prospérer. Les investisseurs locaux ont-ils le sentiment d'être évincés par des investisseurs étrangers ? Comme nous l'a confié un investisseur local dans l'industrie pharmaceutique :

« On compte 265 pharmacies desservant 12 millions de personnes. Autrement dit, nous ne sommes pas si nombreux que ça. En revanche, la répartition géographique n'est pas bonne ; nous sommes tous concentrés dans les grandes villes. Par conséquent, nous proposons nos services à relativement peu de personnes. Pour cette raison, les investissements locaux ou étrangers ont tout à fait leur place. Il y a aussi de la place pour les fabricants. Nous n'avons aucune usines de production. »

Certains investisseurs ont toutefois émis des doutes. Paradoxalement, alors qu'ils qualifiaient d'efficace le service fourni par les institutions gouvernementales et saluaient l'enthousiasme des fonctionnaires à les soutenir, les investisseurs ont mentionné que certaines institutions manquent de personnel, tandis que d'autres manquent de compétences. Sur la question spécifique des compétences, les investisseurs ont demandé plus de personnel d'agence doté de compétences spécialisées dans les fournitures médicales, un domaine très réglementé. Selon un investisseur relevant du secteur pharmaceutique, le gouvernement a besoin de davantage de personnel pour réguler et accélérer les procédures administratives du ministère de la Santé. Il lui faudrait également plus de personnel pour combler les lacunes qui existent lorsque les responsables de la réglementation et de l'inspection partent en formation, à des conférences ou à des réunions pour assurer une continuité du travail. Par ailleurs, les investisseurs de l'industrie pharmaceutique rencontrent habituellement des retards au niveau de l'obtention de permis d'importation pour certains médicaments dans un contexte où le processus d'enregistrement de produit est onéreux. Pour résoudre ces problèmes dont il est tout à fait conscient, le GR envisage d'établir un guichet unique pour traiter les questions liées aux produits pharmaceutiques.

Les investisseurs ont également déclaré que l'accès au financement reste problématique. Les investisseurs locaux, en particulier, sont préoccupés par les modalités

de financement et les taux d'intérêt très élevés. Un investisseur du secteur de la construction a déclaré que le secteur bancaire était un problème majeur :

« ils vous accordent un prêt que vous devez rembourser dans un an. Les intérêts facturés sont beaucoup trop élevés, ce qui rend les emprunts risqués. Puisque le gouvernement fixe le prix de l'essence, pourquoi ne pas aussi fixer les taux d'intérêt des banques ? Le Rwanda devrait, comme d'autres pays, trouver des capitaux bon marché pour permettre aux investisseurs d'emprunter et d'investir. »

Si les investisseurs mentionnent des contraintes au niveau de l'accès au financement, les rapports de la Banque mondiale classent le Rwanda très favorablement sur son indicateur de crédit. Il convient toutefois de noter que ce classement fait référence au cadre juridique du crédit et ne signifie pas nécessairement que l'accès au financement est simple. Les investisseurs ont par ailleurs cité la baisse du cours du franc rwandais et l'instabilité de la monnaie comme des problèmes pour le milieu des affaires, notamment les entreprises qui importent des marchandises.

Enfin, les investisseurs estiment que le coût du carburant et de l'électricité est trop élevé. Le Rwanda a en effet les coûts de services publics les plus élevés d'Afrique de l'Est et son offre est loin d'être fiable. Certains investisseurs hésitent d'ailleurs à transférer leurs activités manufacturières au Rwanda de crainte que le coût élevé et la non-fiabilité de l'approvisionnement en électricité ne nuisent à leur production.

Il existe aussi des défis propres à l'environnement réglementaire du Rwanda, dont notamment ses lois strictes en matière de protection de l'environnement. À titre d'exemple, l'interdiction d'utiliser des sacs en plastique a imposé des coûts supplémentaires à certains investisseurs et les ont forcés à repenser leur emballage, sans compte ceux qui avaient investi dans la production de sacs en plastique. La rigueur des lois rwandaises en matière de planification et de zonage est un autre facteur qui crée des retards dans la mise en place de certains projets d'investissement. Ces complications retardent souvent des processus tels que l'acquisition de terres après l'enregistrement d'une entreprise. La même législation a obligé les investisseurs qui s'étaient établis dans des espaces en dehors des zones industrielles désignées à se relocaliser, avec de considérables implications financières. Derrière ces délocalisations forcées, il faut impérativement veiller à ce que l'industrialisation se fasse en tandem avec une saine gestion de l'environnement urbain, comme le précise la Vision 2020.

Ces défis mis à part, rien ne donne à croire que ces facteurs dissuadent les investisseurs. Au contraire, ils mettent en valeur les capacités du GR à obtenir des résultats.

Conclusions

En tant que ville, Kigali a considérablement évolué depuis sa création en 1906, notamment depuis la fin de la guerre civile et du génocide rwandais. Elle s'est peu à peu métamorphosée passant d'une petite ville coloniale à une véritable métropole dynamique. Sa transformation rapide, conjuguée à l'engagement du gouvernement à créer un environnement favorable pour les affaires et à l'engagement actif du Président pour l'économie dans la région des Grands Lacs, dans le reste de l'Afrique et au-delà du continent, a été déterminante pour attirer des investissements étrangers directs.

Ce pays autrefois considéré comme incapable de se redresser des effets de la guerre et du génocide et destiné à devenir encore un autre État africain défaillant, est désormais un aimant pour les investisseurs qui recherchent un environnement efficace et sans les obstacles qui rendent les affaires plus onéreuses et difficiles que l'on rencontre dans certains pays africains. Pourtant, le Rwanda n'attire pas autant d'IED qu'il le devrait, surtout si on le compare à ses voisins immédiats comme l'Ouganda.

Néanmoins, les investisseurs étrangers présents à Kigali ou dans les autres villes du Rwanda estiment généralement avoir fait le bon choix en investissant dans ce pays. Ils se félicitent des relations de travail qu'ils entretiennent avec les organismes gouvernementaux lesquels s'engagent clairement à aider la communauté d'investisseurs ; cet avis est d'ailleurs partagé par les investisseurs locaux et les investisseurs étrangers. Notre évaluation qualitative révèle que le niveau de satisfaction des investisseurs est élevé s'agissant du choix du Rwanda comme lieu d'activité en raison de son environnement favorable aux affaires. Les indicateurs quantitatifs montrent que les réformes entreprises par le gouvernement pour améliorer ce dernier pour les investisseurs étrangers sont effectivement efficaces. On constate aussi que le Rwanda se classe favorablement dans les indices internationaux. Par ailleurs, les données du gouvernement rwandais confirment des augmentations progressives des investissements étrangers directs. Il reste toutefois plusieurs défis

à relever. Le coût élevé de la gestion des affaires, la modeste taille du marché intérieur, le manque de compétences et certaines contraintes structurelles telles qu'un manque d'accès pratique aux ports maritimes, sont les facteurs qui sont les plus souvent cités. Malgré ceci, les personnes que nous avons interrogées étaient toutes très optimistes quant aux extraordinaires opportunités que présente le Rwanda, et plus particulièrement Kigali, pour les investisseurs étrangers et les investisseurs locaux.

Recommandations

Le GR a déployé et continue de déployer des efforts remarquables pour attirer les investissements étrangers directs et les investissements locaux. Toutefois, certaines lacunes doivent être rectifiées afin de poursuivre sur cette lancée et éviter de nuire aux progrès accomplis à ce jour. Les recommandations suivantes nous semblent particulièrement appropriées :

- Le GR doit envisager de fournir aux membres de la communauté d'affaires locale les mêmes mesures incitatives qu'il accorde actuellement aux investisseurs étrangers, et notamment à ceux qui investissent dans les mêmes secteurs que leurs concurrents étrangers. Le secteur du textile et de l'habillement nécessite une attention particulière dans la mesure où on constate que les investisseurs étrangers ont bénéficié d'importantes primes incitatives comme certaines exonérations fiscales qui ne sont pas accordées aux Rwandais.

- Bien que le Conseil du développement rwandais ait joué un rôle important dans la création et le maintien d'un environnement favorable pour attirer les IED, il lui reste encore d'importants défis à relever concernant le manque de coordination que l'on constate entre les agences. Une amélioration de ce point permettrait notamment d'éliminer les obstacles qui entravent la mise en œuvre rapide des projets d'investissement au Rwanda.

- Outre ces questions de coordination, on observe aussi des difficultés liées à un manque de compétences, d'expertise et d'expérience appropriées parmi le personnel des organismes de réglementation. Un renforcement de ces compétences est par conséquent nécessaire pour combler les lacunes existantes.

Enfin, le GR devrait collaborer plus étroitement avec le secteur bancaire local afin d'identifier des solutions capables d'élargir l'accès des investisseurs au financement.

- Adams, S. (2009). *Foreign Direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa*, Journal of Policy Modeling, 31(6), pages 939 à 949. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2009.03.003>.
- BAfD, OCDE et PNUD (2016). Perspectives économiques en Afrique 2016 : Villes durables et transformation structurelle.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2011). Rapport annuel de 2011, service des statistiques, Tunis, Tunisie.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2013). Au centre de la transformation de l'Afrique Stratégie pour la période 2013-2022.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2015). Rapport annuel de 2015, Service de recherche en développement, Abidjan, Côte d'Ivoire.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2017), Rapport annuel de 2016.
- Groupe de la Banque Africaine de développement, OCDE, PNUD. (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017: Entreprenariat et industrialisation*. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/theme/Entrepreneurship-and-industrialisation>.
- Groupe de la Banque Africaine de développement (2016). Rapport annuel de 2016.
- Commission de l'Union africaine (2015). *Agenda 2063 : L'Afrique que nous voulons (version populaire)*. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : https://au.int/en/Agenda2063/popular_version.
- Union africaine (2008). *Stratégie de mise en œuvre du Plan d'action pour le développement industriel accéléré de l'Afrique* Addis Ababa, Éthiopie. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://au.int/en/documents-10>
- Ake, C. (1993). *What is the Problem of Ethnicity in Africa?* Transformation, 22 (1), pages 1 à 14.
- Akinlo, A. E. (2004) *Foreign Direct Investment and Growth in Nigeria: An Empirical Investigation*. Journal of Policy Modeling, 26, pages 627 à 639.
- Alderson, A. S., Beckfield, J. (2004). *Power and Position in the World City System*, American Journal of Sociology, 109(4), pages 811 à 851. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1086/378930>.
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N. et Swagel, P. (1996). *Political instability and economic growth*. Journal of Economic growth, 1(2), pages 189 à 211.
- Alfaro, L. (2003). Alfaro, L. (2003) *Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?* Harvard Business School, (avril), pages 1 à 32.
- Alfaro, L. et coll. (2004). *FDI and economic growth: the role of local financial markets*, Journal of International Economics, Elsevier, 64(1), pages 89 à 112.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli à Ozcan, S. et Sayek, S. (2004). *FDI and economic growth: the role of local financial markets*. Journal of international economics, 64 (1), pages 89 à 112.
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S. et Sayek, S. (2009). *FDI, Productivity and Financial*.
- Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., et Volosovych, V. (2008). *Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation*. The Review of Economics and Statistics, 90 (2), pages 347 à 368.
- Alterman, R. (2013). *Planning Laws, Development Controls, and Social Equity: Lessons for Developing Countries*. Examen juridique de la Banque mondiale, 5, pages 1 à 32.
- Altman, M., Hart, T., Jacobs, P. (2009). *Household food security status in South Africa, Agrekon*, 48(4), pages 345 à 361. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/03031853.2009.9523831>.
- Amendolagine, V. et coll. (2013). *FDI and Local Linkages in Developing Countries: Evidence from Sub-Saharan Africa*. World Development, 50, pages 41 à 56. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.05.001>.
- Amusa, K. et coll. (2016). *Foreign aid and Foreign direct investment in Sub-Saharan Africa: A panel data analysis* Foreign aid and Foreign direct investment in. (juin).
- Andersen, T. B. et Jensen, P. S. (2014). *Is Africa's Recent Growth Sustainable?* International Economic Journal, 28 (2), pages 207 à 223.
- Angel, S. et coll. (2011). *Making Room for a Planet of Cities*, Policy Focus Report, Lincoln Institute of Land Policy.
- Angelopulo, B.G. (2015). *MasterCard African Cities Growth Index Crosscurrents of Growth*.
- Anyanwu, J. C. (2012). *Why does foreign direct investment go where it goes? New evidence from African countries*. Annals of Economics and Finance, 13 (2), pages 425 à 462.
- Anyanwu, J.C. et Erhijakpor, A.E.O. (2004). *Trend and Determinants of Foreign Direct Investment in Africa*, West African Journal of Monetary and Economic Integration, Second Half, pages 21 à 44.
- Arbache, J. S. et Page, J. (2010). *How Fragile is Africa's Recent Growth?* Journal of African Economics, 19 (1), pages 1 à 24.

- Arrighi, G. (1999). *The global market*, Journal of World - Systems Research, 5 (2), pages 217 à 251. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.5195/jwsr.1999.129>.
- Artige, L., Nicolini, R. (2006). *Evidence on the Determinants of Foreign Direct Investment. The Case of Three European Regions, CREPP* Documents de travail 0607, Centre de Recherche en Economie Publique et de la Population (CREPP) HEC - Management School, Université de Liège.
- Asiedu, E. (2002). *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?* World Development, 30 (1), pages 107 à 119. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00100-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00100-0)
- Asiedu, E. (2004). *Policy Reform and Foreign Direct Investment in Africa: Absolute Progress but Relative Decline*, Development Policy Review, 22(1), pages 41 à 48. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1467-8659.2004.00237.x>.
- Asiedu, E. (2006). *Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability*. World Economy, 29(1), pages 63 à 77. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1467-9701.2006.00758.x>.
- Athukorala, P.C. (2009). *Production Networks and Trade Patterns: East Asia in a Global Context*, Documents de travail du département de l'Université nationale d'Australie, département Arndt-Corden d'économie. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://ideas.repec.org/p/pas/papers/2009-15.html>.
- Aubert, J.-E. (2005). *Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework*. Innovation, (avril), page 38.
- Aziz, A. et Makkawi, B., (2012). *Relationship between foreign direct investment and country population*. International Journal of Business and Management, 7 (8), page 63.
- Azman-Saini, W.N.W., Baharumshah, A.Z. et Law, S.H., (2010). *Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence*. Economic Modelling, 27 (5), pages 1079 à 1089.
- Azman-Saini, W.N.W., Law, S.H. et Ahmad, A.H., (2010). *FDI and economic growth: New evidence on the role of financial markets*. Lettres économiques 107 (2), pages 211 à 213.
- Badi H. Baltagi. (2008). *Econometrics. Fourth*. Verlag Berlin Heidelberg: Springer.
- Baker et McKenzie (2016). *Doing Business in Egypt 2016*, www.bakermckenzie.com
- Balkyte, A., et Tvaronavičienė, M. (2010). *Perception of Competitiveness in the Context of Sustainable Development: Facets of "Sustainable Competitiveness"*. Journal of Business Economics and Management, 11 (2), pages 341 à 365. <https://doi.org/10.3846/jbem.2010.17>
- Baltagi, B. (2006). *Panel Data Econometrics*. Bingley, Royaume-Uni.
- Barabási, A.L. (2003). *Network Science*.
- Barbi, F. C. et da Costa, C. J. (2016). *Does FDI Matter for Sustainable Growth in Sub-Saharan Africa? Evidence from a Heterogeneous Panel*.
- Bardhan, A. et Kroll, C.A. (2007). *Globalization and the Real Estate Industry: Issues, Implications, Opportunities*. Conférence annuelle de Sloan Industry Studies pages 1 à 36.
- Bardhan, A.D., Edelstein, R.H. et Leung, C. (2004). *A note on globalization and urban residential rents*. Journal of Urban Economics, 56 (3), pages 505 à 513.
- Bashier, A. et Talal, B. (2007). *Foreign Direct Investment Inflow in Jordan: Univariate ARIMA Model*. Journal of Social Sciences, 3 (1), pages 1 à 6.
- Basu, P., Guariglia, A. (2007). *Foreign Direct Investment, inequality, and growth*, Journal of Macroeconomics, 29 (4), pages 824 à 839. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2006.02.004>.
- Basu, S., Azmat, G. (2004). *The Effects of Foreign Direct Investment on Human Development*, Global Economy Journal, De Gruyter, 4 (2), pages 1 à 20.
- Bathelt, H., Malmberg, A., Maskell, P. (2004). *Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation*, Documents de travail de Druid, Vol 2 - 12, École de commerce de Copenhague, Département de l'économie et stratégie industrielles / Université d'Aalborg, Département des études commerciales.
- Bayraktar, N. (2013). *Foreign Direct Investment and Investment Climate*, Procedia Economics and Finance, Vol. 5, pages 83 à 92. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00013-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00013-0).
- Begg, I. (1999). *Cities and Competitiveness*. Urban Studies, 36 (5 - 6), pages 795 à 809.
- Behrens, K. et Robert-Nicoud, F. (2014). *Survival of the Fittest in Cities: Urbanisation and Inequality*. Economic Journal, 124 (581), pages 1371 à 1400.
- Behrens, K. et Robert-Nicoud, F. (2015). *Agglomeration Theory with Heterogeneous Agents*. 1ère éd. Elsevier B.V.

- Bélissent, J., Giron, J. (2013). *Service providers accelerate Smart City projects - Look For Partners With Software Assets And Prebuilt Solutions For More Cost-Effective And Rapid Delivery*.
- Bellak et coll. (2008). *Labour costs and FDI flows into Central and Eastern European Countries: A survey of the literature and empirical evidence, Structural Change and Economic Dynamics*, 19 (1), pages 17 à 37.
- Ben Slimane, M., Huchet-Bourdon, M. et Zitouna, H. (2016). *The role of sectoral FDI in promoting agricultural production and improving food security*, International Economics.
- Ben-Ari, N. (2014). *Gendering agriculture. Women spearhead efforts to feed the continent, Africa Renewal*.
- Bénassy-Quéré, A., Coupet, M. et Mayer, T. (2007a). *Institutional Determinants of Foreign Direct Investment*. World Economy, 30 : pages 764 à 782.
- Benjamin, N. et coll. *Informality, Trade Policies and Smuggling in West Africa*, Journal of Borderlands Studies, (30) 3, pages 381 à 394, [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1080/08865655.2015.1068203>.
- Beny, L. N. et Cook, L. D. (2009). *Metals or Management? Explaining Africa's Recent Economic Growth Performance*. American Economic Review, 99 (2), pages 268 à 274.
- Berman, B.J., (1998). *Ethnicity, patronage and the African state: the politics of uncivil nationalism*. African affairs, 97 (388), pages 305 à 341.
- Bertaud, A. et Renaud, B. (1997). *Socialist Cities without Land Markets*. Journal of Urban Economics, 41 (1), pages 137 à 151.
- Bevan, A. A., et Estrin, S. (2004). *The determinants of foreign direct investment into European transition economies*, Journal of Comparative Economics, 32 (4), pages 775 à 787.
- Bevan, A., Estrin, S., et Meyer, K. (2004). *Foreign investment location and institutional development in transition economies*. International Business Review, 13 (1), 43 à 64.
- Bewley, T. (1999). *Why Wages Don't Fall during a Recession*, Harvard University Press. ISBN 978-0674009431.
- Bhandari, B. (2007). *Effect of Inward Foreign Direct Investment on Income Inequality in Transition Countries*, Journal of Economic Integration, Centre d'intégration économique, Université de Sejong Vol. 22, pages 888 à 928.
- Billington, N. (1999). *The location of foreign direct investment: an empirical analysis*, Applied Economics, 31 (1), pages 65 à 76.
- Bisgaard T., Henriksen K. et Bjerre M. (2012). *Green Business Model Innovation: Conceptualization, Next Practice and Policy*. Nordic Innovation Publication.
- Blanc-Brude, F., Cookson, G., Piesse, J., et Strange, R. (2014). *The FDI location decision: Distance and the effects of spatial dependence*. International Business Review, 23 (4), pages 797 à 810.
- Blomstrom, M. et Kokko, A., (1997). *Regional integration and foreign direct investment* (No. w6019). National Bureau of Economic Research.
- Blomström, M., et Kokko, A. (1998). *Multinational corporations and spillovers*, Journal of Economic surveys, 12 (3), 247 à 277.
- Bloninger, B.A. (2005), *A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants*, Atlantic Economic Journal, 33(4), pages 383 à 403.
- Bloom, D.E., Sachs, J.D., Collier, P. et Udry, C., (1998). *Geography, demography, and economic growth in Africa*, Brookings papers on economic activity, 1998 (2), pages 207 à 295.
- Bogaards, M., (2007). *Electoral systems, party systems, and ethnicity in Africa, Votes, Money and Violence*, pages 168 à 93.
- Bolkesjøa, T.F., ThørringEltvig, P., Nygaard, E. (2014). *An Econometric Analysis of Support Scheme Effects on Renewable Energy Investments in Europe*, Energy Procedia, Vol.58, pages 2 à 8. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.egypro.2014.10.401>.
- Bongaarts, J. et Casterline, J., (2013). *Fertility transition: is Sub Saharan Africa different?* Population and Development review, 38 (s1), pages 153 à 168.
- Boocock, C.N. (2002). *Foreign Direct Investment and the Environment: Lessons from the Mining Sector*. Forum mondial de l'OCDE sur l'investissement international. Paris: Éditions OCDE, pages 17 à 54.
- Booth, D et Golooba-Mutebi, F., 2012. *Developmental Patrimonialism? The Case of Rwanda*. African Affairs, 111 (444) : pages 379 à 403, juin.
- Borensztein, E., De Gregorio, J. et Lee, J.W., (1998). *How does foreign direct investment affect economic growth?* Journal of international Economics, 45 (1), pages 115 à 135.
- Boschma, R.A., Ter Wal, A.L.J. (2009). *Applying social network analysis in economic geography: framing some key analytic issues*, The Annals of Regional Science, 43 (3), pages 739 à 756.
- Box, G.E.P. et Jenkins, G.M. (1970). *Time Series Analysis: Forecasting and Control*. San Francisco : Holden-Day.
- Brautigam, D. et X. Tang, 2011, *African Shenzhen: China's special economic zones in Africa*, J. of Modern African Studies, 49, 1 (2011), pages 27 à 54. f Cambridge University Press 2011.
- Brienen, M.J., et coll. (2010), *The Geography of Chinese and Indian Greenfield Investments in Europe*, Eurasian Geography and Economics, 51 (2), pages 254 à 273.

- Brooks, J. et Lucatelli, S. (2004). *International Competitiveness of the A-B-C Agro-food Sector*.
- Brooks, Peter (2007). *Into Africa: China's grab for influence and oil*. Conférence sur le patrimoine, N°. 1 6.
- Brueckner, J.K. (2013). *Urban squatting with rent-seeking organizers*. *Regional Science and Urban Economics*, 43 (4), pages 561 à 569.
- Brueckner, J.K. et Lall, S. V. (2015). *Cities in Developing Countries. Fueled by Rural - Urban Migration, Lacking in Tenure Security, and Short of Affordable Housing*. 2^{ème} éd. Elsevier B.V.
- Buckley, P. et coll. (2008). *Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment*. *Management international review*, 48 (6) : pages 715 à 748.
- Buckley, P.J. et coll.(2007). *The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment*, *Journal of International Business Studies*, 38 (4), pages 499 à 518. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : www.jstor.org/stable/4540439.
- Buckley, R.M. et Mathema, A.S. (2007). *Is Accra a Superstar City?* Série de documents de travail en recherche politique, 4453(Décembre).
- Buntaine, M.T., Pizer, W.A. (2015). *Encouraging clean energy investment in developing countries: what role for aid?* *Climate Policy*, 15(5), pages 543 à 564. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/14693062.2014.953903>.
- Burger M.J., van der Knaap G.A., et Wall R.S, (2014). *Polycentricity and the Multiplexity of Urban Networks Opens external*, *European Planning Studies*, 22(4), pages 816 à 840.
- Burger M.J., van der Knaap G.A., et Wall R.S (2013). *Revealed competition for greenfield investments in Europe*, *Journal of Economic Geography*, 13 (4), pages 619 à 648.
- Cairncross, F. (2001). *The Death of Distance: How the Communications Revolution is Changing Our Lives*, Harvard Business School Press.
- Caldwell, J.C. et Caldwell, P. (1990). *High fertility in Sub-Saharan Africa*. *Scientific American*, 262 (5), pages 118 à 25.
- Campbell, S. (1996). *Green Cities, Growing Cities, Just Cities? Urban Planning and the Contradictions of Sustainable Development*. *Journal of the American Planning Association*, 62 (3), pages 296 à 312.
- Caragliu, A, Del Bo, C., Nijkamp, P. (2011). *Smart Cities in Europe*, *Journal of Urban Technology*, 18(2), pages 65 à 82. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/10630732.2011.601117>.
- Castells, M. (1996). *Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture*, Volume 1, Blackwell Publishers, Inc. Cambridge, États-Unis.
- Castells-Quintana, D. (2015). *Malthus living in a slum: Urban concentration, infrastructure and economic growth*. *Journal of Urban Economics*.
- Castells- Quintana, D. et Royuela, V. (2014). *Agglomeration, inequality and economic growth*. *Annals of Regional Science*, 52, pages 1 à 24.
- Castro, F.B. (1999). *Foreign Direct Investment and the Multinational Corporation*, pages 23 à 24.
- Agence centrale pour la mobilisation du public et pour les statistiques, CAPMAS (2015). *Égypte – enquête sur les revenus et les dépenses de consommation des ménages*, HIECS, 2014/2015, Le Caire.
- Agence centrale pour la mobilisation du public et pour les statistiques, CAPMAS (2015). *Statistical Year Book - Transportation & Communication*, 2015, Le Caire.
- Chandra, D. et Yokoyama, K. (2011). *The role of good governance in the knowledgebased economic growth of East Asia - A study on Japan*, Newly Industrialized Economies, Malaysia and China Debnath.
- Checchi, D. et Faini, R. (2007). *Skilled Migration, FDI and Human Capital Investment*. *World Development*, (2795). [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=987857.
- Chen et coll. (2015). *Why is China investing in Africa? Evidence from the firm level*, Examen économique de la Banque mondiale. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1093/wber/lhw049>.
- Chen, C. et Liu, L. M. (1993). *Forecasting Time Series with Outliers*. *Journal of Forecasting*, 12 (1), pages 13 à 35.
- Chen, M.A. (2012). *The Informal Economy: Definitions, Theories and Policies*, Document de travail N°.1 de WIEGO, WIEGO.
- Chenal, J. (2016). *Capitalizing on urbanization: the importance of planning, infrastructure, and finance for Africa's Growing Cities*, *Foresight Africa: top priorities for the continent in 2016*, pages 59 à 71.
- Cheshire, P. et coll.(2012). *Links Between Planning and Economic Performance: Evidence Note For LSE Growth Commission*. SERC research.
- Cheshire, P.C. et Hilber, C.A.L. (2008). *Office space supply restrictions in Britain: The political economy of market revenge*, *Economic Journal*, 118 (529), pages 185 à 221.
- Cheshire, P.C., Nathan, M. et Overman, H.G. (2014). *Urban Economics and Urban Policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Cheung, Y.W. et Qian, X., (2009). *Empirics of China's outward direct investment*. *Pacific Economic Review*, 14 (3) : pages 312 à 341.

- Cheung, Y.W. et coll. (2012). *China's outward direct investment in Africa*. Review of International Economics, 20 (2) : pages 201 à 220.
- Choi, C. (2003). *Does the Internet stimulate inward foreign direct investment?* Journal of Policy Modeling, 25 (4), pages 319 à 326.
- Chou, K.H., Chen, C.H. et Mai, C.C., (2011). *The impact of third-country effects and economic integration on China's outward FDI*. Economic modelling, 28 (5) : pages 2154 à 2163.
- Chuhan-Pole, P. et coll. (2012). *Sub-Saharan African Section 1: Recent Trends and Prospects*. Africa's Pulse, 6 (octobre).
- City of Johannesburg (2014), *Economic Strategy Roadmap, Johannesburg*.
- Clark, A.E., (1997). *Job satisfaction and gender: why are women so happy at work?* Labour economics, 4 (4), pages 341 à 372.
- Cocchia, A. (2014). *Smart and Digital City: A Systematic Literature Review*, Smart City, pages 13 à 43., Springer, Cham.
- Coe, A. et Paquet, G. et Roy, J. (2000). *E-governance and smart communities: a social learning challenge*, Working Paper 53, Faculté d'administration, Université d'Ottawa.
- Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W., Dicken, P. et Henderson, J. (2004). *'Globalizing' regional development: a global production networks perspective*, Transactions de l'Institut des géographes britanniques, 29(4), pages 468 à 484. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.0020-2754.2004.00142.x>.
- Collier, P. (2013). *Building African cities that work*. Document préparé pour le Centre de Développement et d'Entreprise, dans le cadre du projet Cities of Hope, 27 (juin), pages 0 à 18.
- Collier, P. (2014). *Attracting international private finance for African infrastructure*. Journal of African Trade, 1(1), pages 37 à 44.
- Collier, P. et Goderis, B. (2008). *Commodity Prices, Growth, and the Natural Resource Curse: Reconciling a Conundrum*. SSRN Electronic Journal.
- Collier, P. et Venables, A.J. (2013). *Housing and Urbanization in Africa: unleashing a formal market process*. Document de travail du CSAE WPS /2013/01, 44(May), pages 0 à 18.
- Collier, P., (1998). *The political economy of ethnicity* (pages 387 à 399). Washington, DC: Banque mondiale.
- Constantini V. et Mazzanti M. (2012). *On the green and innovative side of trade competitiveness? The impact of environmental policies and innovation on EU exports*. Recherche politique 41, pages 132 à 153.
- Cooray, A., (2012). *The impact of migrant remittances on economic growth: evidence from South Asia*. Review of International Economics, 20 (5), pages 985 à 998.
- Corzet et coll. (2004). *How do firms agglomerate? A study of FDI in France*, Regional Science and Urban Economics, 34 (1), pages 27 à 54. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/S0166-0462\(03\)00010-3](https://doi.org/10.1016/S0166-0462(03)00010-3).
- Costigan, J., Costigan, J. et Wong, I.M.C.S. (2016). *The Effect of Financial Sector Development on FDI led Growth in China*.
- Crozet, M., Mayer, T., et Mucchielli, J. L. (2004). *How do firms agglomerate? A study of FDI in France*. Regional Science and Urban Economics, 34 (1), pages 27 à 54.
- Dang, T.A. (2015). *Similarities Attract: Political Regimes and Foreign Direct Investments*. Journal of Political Sciences & Public Affairs, 03 (02).
- Dasgupta, B., Lall, S. et Lozano-gracia, N. (2014). *Urbanization and Housing Investment*. Document de travail de recherche politique, 7110 (novembre).
- Dasgupta, S. et coll. (2002). *Confronting the Environmental Kuznets Curve*. Journal of Economic Perspectives—Volume, 16 (1—hiver), pages 147 à 168.
- Dasgupta, S. et coll. (2006). *Environment During growth: Accounting for governance and vulnerability*. World Development, 34 (9), pages 1597 à 1611.
- Daude, C. et Stein, E. (2007). *The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment*. Economics & Politics, (19) 317 à 344.
- De Soto, H. (2000). *The Mystery of Capital*. Londres : Bantam Press.
- Del Rio, P., Klessmann, C., Winkel, T., et Gephart, M., (2013). *Interactions between EU GHG and Renewable Energy Policies – how can they be coordinated?* Rapport (D6.1b) de l'Union européenne, Énergie Intelligente pour l'Europe.
- Del Rio, P., Bleda, M. (2012). *Comparing the innovation effects of support schemes for renewable electricity technologies: A function of innovation approach*, Energy Policy, Vol. 50, pages 272 à 282. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.07.014>.
- Demirhan, E, Masca, M. (2008). *Determinants of Foreign Direct Investment flows to developing countries: a cross-sectional analysis*, Prague Economic Papers, 17 (4), pages 356 à 369.
- Demographia (avril 2016). *Demographia World Urban Areas* (PDF) (12e éd.). Consulté le 17 novembre, 2016.
- Denisia, V. (2010). *Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories*, Journal européen d'études interdisciplinaires, N°.3, Académie des études économiques de Bucarest. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://ssrn.com/abstract=1804514>.

- Dpt. du gouvernement local (2017), détails consultés le 14 mars 2017 sur : <http://www.localgovernment.co.za/metropolitans/view/2/city-of-johannesburg-metropolitanmunicipality>
- Derudder, B., Timberlake, M., Witlox, F. (2010). *Introduction: Mapping Changes in Urban Systems*, *Urban Studies*, 47(9), pages 1835 à 1841. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/0042098010373504>.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift: Mapping Changing Contours of the World Economy*. Sixième édition. New York: The Guilford Press.
- Dickey, D. et Fuller, W. (1979). *Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root*. *Journal of the American Statistical Association*, 74, pages 427 à 431.
- Dickey, D. et Fuller, W. (1981). *Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root*. *Econometrica*, 49, pages 1057 à 1072.
- Dimitropoulou, D., et coll. (2013). *The determinants of the location of Foreign Direct Investment in UK regions*, *Applied Economics*, 45(27), pages 3853 à 3862. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/00036846.2011.558482>
- Dobbs, R., et coll. (2011). *Urban World: Mapping the economic power of cities*, McKinsey & Company. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://www.mckinsey.com/global-themes/urbanization/urban-world-mapping-the-economic-power-of-cities>
- DOI: <http://dx.doi.org/10.4314/idd.v18i1.10>
- Dougherty, C. 2011. *Introduction to Econometrics*. 4th ed., Oxford University Press Inc.:
- Drogendijk, R. et Blomkvist, K. (2013). *Drivers and Motives for Chinese Outward Foreign Direct Investments in Africa*. *Journal of African Business*, 14 (2), pages 75 à 84. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/15228916.2013.804320>.
- DTI (2012), *Amended Broad based Black Economic Empowerment: Codes of Good Practice*, République d'Afrique du Sud. http://www.thedti.gov.za/economic_empowerment/docs/bee_launch.pdf
- Duanmu, J. et Gunev, Y., 2009. *A panel data analysis of locational determinants of Chinese and Indian outward foreign direct investment*. *Journal of Asia business studies*, 3 (2) : pages 1 à 15.
- Dunning, J. H. (2009). *Location and the multinational enterprise: a neglected factor?* *Journal of International Business Studies*, 40 (1), pages 5 à 19.
- Dunstan, C., Wall, R., Kollamparambil, U. (2018). *Foreign Direct Investment and Food Security in South Africa: A Spatial Analysis at the Local Municipal Level*. School of Economic and Business Sciences Publications, Université de Witwatersrand, Johannesburg.
- Dupasquier, Chantal, et Osakwe, P. N. (2005). *Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities*. Centre africain pour les politiques commerciales, 21. Commission économique pour l'Afrique.
- Duranton, G. et Puga, D. (2004). *Micro-Foundations of Urban Agglomeration Economies*. *Handbook of Regional and Urban Economics*, 4, pages 2063 à 2117. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://cep.lse.ac.uk/~duranton%5Cnhttp://cep.lse.ac.uk/~duranton>.
- Easterly, W. et Levine, R., (1997). *Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions*. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pages 1203 à 1250.
- Economou, P. (2008). *Harnessing ICT for FDI and Development*. Forum mondial de l'OCDE sur les investissements internationaux, 27 et 28 mars 2008, pages 1 à 12. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : www.oecd.org/investment/gfi-7.
- Commission européenne. (2000). *Préparer la transition vers une économie compétitive, dynamique et fondée sur la connaissance : une société de l'information pour tous*.
- EY. (2015). *Africa attractiveness survey 2015 - making choices*. Ernst & Young, Fifth, page 64.
- Eyraud, L., Wane, A., Zhang, C., et Clements, B. (2011). *Who's Going Green and Why? Trends and Determinants of Green Investment*. Fonds monétaire international. WP/11/296.
- Faeth, I. (2009). *Determinants of foreign direct investment - A tale of nine theoretical models*. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), pages 165 à 196. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00560.x>
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (1996). *Rapport du Sommet mondial de l'alimentation*, Rome.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2008). *Situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2008 – biocarburants : perspectives, risques et opportunités*, Rome.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2011). *Situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010 à 2011 – Le rôle des femmes dans l'agriculture: Comblant le fossé entre les hommes et les femmes, pour soutenir le développement*, Rome, Italie.
- Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2015). *The State of Food and Agriculture 2015 – Social protection and agriculture: breaking the cycle of rural poverty*, Rome, Italie.
- Farole, T. et Winkler, D. (2012). *Foreign Firm Characteristics, Absorptive Capacity and the Institutional Framework: The Role of Mediating Factors for FDI Spillovers in Low-and Middle-Income Countries*, (novembre), page 58.

- Fay, M. et Opal, C. (1999). *Urbanization without Growth: A Not-So-Uncommon Phenomenon*. fDi Intelligence (2014). Rapport de fDi 2014 – tendances mondiales des investissements pour les nouveaux projets, Londres.
- Fearon, J.D. et Laitin, D.D., (2003). *Ethnicity, insurgency, and civil war*. American Political Science Review, 97 (01), pages 75 à 90.
- Fedderke, J. et Simbanegavi, W. (2008). *South African Manufacturing Industry Structure and its Implications for Competition Policy*, Document de travail de recherche économique sur l’Afrique australe 111, Afrique du Sud.
- Fereidouni, H.G. et Masron, T.A. (2013). *Real estate market factors and foreign real estate investment*. Journal of Economic Studies, 40 (4), pages 448 à 468.
- Firebaugh, G., Beck, F.D., (1994). Does economic growth benefit the masses? Growth, Dependence, and Welfare in the Third World, American Sociological Review, vol.59, pages 631 à 653. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.jstor.org/stable/2096441>.
- Foster, V., Briceno-Garmendia, C. (2010). *Africa’s Infrastructure: A Time for Transformation*, Forum africain du développement, Banque mondiale.
- Fosu, A.K., (1992). *Political instability and economic growth: evidence from Sub-Saharan Africa*. Economic Development and cultural change, 40 (4), pages 829 à 841.
- Friedman, T.L. (2007). *The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century*, Penguin Books.
- Friedmann, J. (1986). *The World City Hypothesis. Development and Change*, 17 (1), pages 69 à 83. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1467-7660.1986.tb00231.x>
- Friedmann, J. (1995). *Where we stand: A decade of world city research*, In P. Knox & P.Taylor (Eds), *World Cities in a World-System*, pages 21 à 47, Cambridge University Press.
- Fuerst, F., Baum, A. et Milcheva, S. (2015). *Cross-Border Capital Flows into Real Estate*. Real Estate Finance (Aspen Publishers Inc.), 31 (3), pages 103 à 122.
- Gabriel, O.M., Chigozie, A.O. et Felix, E. (2016). *Foreign Direct Investment in Nigeria: Reassessing the Role of Market Size*. International Journal of Academic Research in Business and Social Science, 6 (2), pages 95 à 104.
- Gagliardone, I et Golooba-Mutebi, F., 2016. *Evolution of the Internet in Ethiopia and Uganda: Towards a “Developmental” Model?* Stability: International Journal of Security and Development, 5 (1) : 8, pages 1 à 24.
- Gani, A. et Sharma, B. (2003). *The effects of information technology achievement and diffusion on foreign direct investment*. Perspectives on Global Development and Technology, 2 (2), pages 161 à 178.
- Ganiou Mijiyawa, A. (2012). *What Drives Foreign Direct Investments in Africa? An Empirical Investigation with Panel Data*. African Center for Economic Transformation (ACET), Accra, Ghana.
- Ganiou Mijiyawa, A. (2013). *Myopic reliance on natural resources: How African countries can diversify inward FDI*, Columbia FDI Perspectives - Perspectives on topical foreign direct investment issues
- Glaeser, E.L. (2014). *A world of cities: The causes and consequences of urbanization in poorer countries*. Journal of the European Economic Association, 12 (5), pages 1154 à 1199.
- Glaeser, E.L. (2011). *Triumph of the City*. Macmillan.
- Gollin, D., Jedwab, R. et Vollrath, D. (2015). *Urbanization with and without industrialization*. Journal of Economic Growth, 21 (1), pages 35 à 70.
- Golub S. S., Kauffman C. et Yeres P. (2011). *Defining and Measuring Green FDI: An exploratory review of existing work and evidence*. Documents de travail de l’OCDE sur l’investissement international, N°. 2011/2, Division de l’investissement de l’OCDE. Paris, Éditions OCDE.
- Goodfellow, T. (2013). *Planning and development regulation amid rapid urban growth: Explaining divergent trajectories in Africa*. Geoforum, 48, pages 83 à 93.
- Görg, H., et Greenaway, D. (2004). *Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?* Observatoire de recherche de la Banque mondiale, 19 (2), pages 171 à 197.
- Görg, H., Strobl, E. (2005). *Spillovers from Foreign Firms through Worker Mobility: An Empirical Investigation*, Journal of Economics, 107 (4), pages 693 à 709. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2005.00427.x>.
- Graham W (1996), *The Randlord’s bubble 1894 - 96: South African Gold Mines and Stock Market Manipulation*, Document de discussion sur l’histoire économique et sociale N°. 10 août, Université d’Oxford.
- Greene, W. H. 2008. *Econometric analysis*. 6e éd., Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall. page 183.
- Grimwade, N. (2000). *International Trade: New Patterns of Trade, Production & Investment*, Routledge, Londres.
- Secrétariat de Habitat III. (2017). *Nouvel agenda urbain*. ONU-Habitat. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://habitat3.org/the-new-urban-agenda/>.

- Haider, D. (1992). Place Wars: New Realities of the 1990s, *Economic Development Quarterly*, 6 (2), pages 127 à 134. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/089124249200600202>.
- Hale G., Long, C. (2011). *Are there productivity spill-overs from foreign direct investment in China?* *Pacific Economic Review*, 16 (2), pages 135 à 153.
- Hall, T., Hubbard, P. (1996). *The entrepreneurial city: new urban politics, new urban geographies?* *Progress in Human Geography*, 20 (2), pages 153 à 174. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/030913259602000201>
- Hallam, D. (2009). *Foreign Investment in Developing Country Agriculture - Issues, Policy Implications and International Response*. VIIIe Forum mondial sur les investissements internationaux, page 9.
- Hallegatte, S. et coll.(2012). 01 *From Growth to Green Growth - à Framework*.
- Hammam, S. (2013). *Housing Matters*. Recherche politique de la Banque mondiale.
- Hammer S., Kamal- Chaoui L., Robert A. et Plouin M. (2011). *Cities and Green Growth: A Conceptual Framework*, Documents de travail de l'OCDE sur le développement régional 2011/08, Éditions OCDE.
- Hanni, M.S., van Giffen, T., Kruger, R., et Mirza, H. (2011). *Foreign direct investment in renewable energy: trends, drivers and determinants*. *Transnational Corporations*, Vol. 20, N°2 - 2011.
- Harvey, D. (1982). *Limits to Capital*, Basil Blackwell, Oxford.
- Harvey, D. (1989). *From Managerialism to Entrepreneurialism: The Transformation in Urban Governance in Late Capitalism*, *Geografiska Annaler. Série B, Human Geography*, 71(1), The Roots of Geographical Change: 1973 to the Present (1989), pages 3 à 17 [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : doi:10.2307/490503.
- Harvey, D. (2014). *Rebel cities. from the right to the city to the right to the urban revolution*. Londres : Verso.
- Hausman, J. A. (1978). *Specification Tests in Econometrics*. *Econometrica* 46 (6) : pages 1251 à 1271.
- He, C. (2002). *Information costs, agglomeration economies and the location of foreign direct investment in China*. *Regional Studies*, 36 (9), pages 1029 à 1036.
- He, C.F., Xie,X.Z, Zhu,S.J. (2015). *Going global: understanding China's outward foreign direct investment from motivational and institutional perspectives*. *Post-Communist Economies*, 27 (4) : pages 448 à 471.
- Helm, D., (2002). *A critique of renewables policy in the UK*, *Energy Policy*, Elsevier, vol. 30 (3), pages 185 à 188.
- Henderson, J.V. (1974). *The Sizes and Types of Cities*, 64(4), pages 640 à 656.
- Henderson, J.V., Roberst, M. et Storeygard, A. (2013). *Is Urbanization in Sub-Saharan Africa Different?* Document de travail de recherche politique de la Banque mondiale, (juin).
- Herzer, D., et Klasen, S. (2008). *In search of FDILED growth in developing countries: The way forward*. *Economic Modelling*, 25 (5), pages 793 à 810.
- Herzer, D., Nunnenkamp, P. (2013). *Inward and outward FDI and income inequality: evidence from Europe*, *Review of World Economics*, 149 (2), pages 395 à 422.
- Hill, C.W.L. (2009). *International Business Competing in the Global Marketplace*.
- Holsapple, E.J., Ozawa, T. et Olienyk, J. (2006). *Foreign 'Direct' and 'Portfolio' investment in real estate: An eclectic paradigm*. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, 12 (1), pages 37 à 47.
- Hoornweg, D. et Pope, K. (2014). *Socioeconomic Pathways and Regional Distribution of the World's 101 Largest Cities*, *Global Cities Institute Working Paper N° 4*, Toronto, Canada.
- Hott, C. et Jokipii, T. (2012). *Housing bubbles and interest rates*. Documents de travail de la Banque nationale suisse, pages 1 à 44.
- HSRC (2014), *The City of Johannesburg (COJ) Economic Overview: 2013, A Review of the State of the Economy and other Key Indicators*, The Human Sciences Research Council (HSRC). http://www.hsrc.ac.za/uploads/pageContent/4974/HSRC%20COJ%20ECONOMIC%20OVERVIEW%202013%20_Report.pdf
- Hsu, a. E.A. (2016). 2016 *Environmental Performance Index*. Centre de Yale pour le Droit et les politiques environnementaux, p.123. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : www.epi.yale.edu.
- <http://www.citymayors.com/statistics/largestcities-population-125.html>
- Hymer, S. (1972). *The Internationalization of Capital*, *Journal of Economic Issues*, 6 (1), pages 91 à 111.
- lammarino, S., McCann, P. (2013). *Multinationals and Economic Geography: Location, Technology and Innovation*, *Journal of Regional Science*, 54 (4), pages 716 à 717.
- IBM (2013). Rapport annuel d'IBM 2013: *What will make of this moment?*
- IEC (2014), Rapport annuel d'IEC 2014.
- Inderst, G., C. Kaminker et F. Stewart (2012). *Defining and Measuring Green Investments: Implications for Institutional Investors' Asset Allocations*, Documents de travail de l'OCDE sur la finance, l'assurance et les retraites privées, N°. 24, Éditions OCDE. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/5k9312twnn44-en>.

- Industrial Development Authority (2012). *Industrial Areas in Egypt, Le Caire*.
- International Business Publication (2015). *Egypt: Investment and Business Guide, Strategic and Practical Information*, Volume 1, Washington.
- Isajiw, W.W., (1974). *Definitions of Ethnicity*. *Ethnicity*, 1 (2), pages 111 à 124.
- Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. Middlesex: Penguin Books.
- JDA (2014), *Spatial transformation of cities, conference report*, 4 à 6 mars, Johannesburg Development Agency, Braamfontein. http://www.jda.org.za/docs/spatial_transformation_conf_report.pdf
- Jedwab, R., Christiaensen, L. et Gindelsky, M. (2014). *Demography, urbanization and development: Rural push, urban pull and urban push?* *Journal of Urban Economics*.
- Jenkins, R.O. (2006). *Globalization, FDI and employment in Viet Nam*. *Transnational Corporations*, 15, pages 115 à 142.
- JLL. (2015). *Emerging Beyond the Frontier*, (août).
- Johnstone, N., Ivan Hascic, I., et Kalamova, M. (2009). *Environmental Policy Characteristics and Technological Innovation: Evidence Based on Patent Counts*, *Environmental and Resource Economics*, Vol. 45, pages 133 à 155.
- Jordaan, J. A. (2008). *State characteristics and the locational choice of foreign direct investment: Evidence from regional FDI in Mexico 1989 - 2006*. *Growth and Change*, 39 (3), page 389 à 413.
- Junttila, J. (2001). *Structural breaks, ARIMA Model and Finnish Inflation Forecasts*. *International Journal of Forecasting*, 17, pages 203 à 230.
- Juraev, S. (2014). *Transition into knowledgebased economy: Relevance of Korean experience to growth perspectives in Uzbekistan*.
- Kaplinsky, R, Morris, M., (2009). *Chinese FDI in Sub-Saharan Africa: Engaging with Large Dragons*. *Journal européen de la recherche sur le développement*, 21(4) : pages 551 à 569.
- Khadaroo, J., Seetanah, B. (2009). *The role of Transport Infrastructure in FDI Evidence from Africa using GMM Estimates*, *Journal of Transport Economics and Policy*, 43 (3), pages 365 à 384. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : www.jstor.org/stable/40599975.
- Rapport de la ville de Kigali (2013). *Le marché du logement à Kigali* ; brochure destinée aux investisseurs, Kigali, Rwanda
- Ville de Kigali (2006). *Socio-economic survey in Muhima- Rugenge 01*. 12.07.2006, Résumé, Kigali
- Ville de Kigali (2007). *Kigali Conceptual Master Plan*, Kigali.
- Kim S. E., Kim H., et Chae Y. (2014). *A new approach to measuring green growth: Application to the OCDE and Korea*, *Futures*, 63, pages 37 à 48.
- Kitson, M. et coll.(2004). *Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept?* *Études régionales*, 38(9), pages 991 à 999. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/003434004200320816>.
- Kitzing, L., Mitchell, K., et Morthorst, P.E. (2012). *Renewable energy policies in Europe: converging or diverging?* *Energy Policy*, 51, pages 192 à 201.
- Kjöllerström, M. et Dallto, K. (2005). *Natural resource-based industries : Prospects for Africa's agriculture*. *Policy*, pages 119 à 181.
- Klasen, S. and Lamanna, F., (2009). *The impact of gender inequality in education and employment on economic growth: new evidence for a panel of countries*. *Feminist economics*, 15 (3), pages 91 à 132.
- Klessmann, C., Rathmann, M., de Jager, D., Gazzo, A., Resch, G., Busch, S., et Ragwitz, M. (2013). *Policy options for reducing the costs of reaching the European renewables target*. *Renewable Energy*, 57, pages 390 à 403.
- Marques et Fuinhas (2012),
- Knight, Richard (1990), *Sanctions, Disinvestment, and U.S. Corporations in South Africa*, dans *Sanctioning Apartheid*, édité par Robert E. Edgar, (Africa World Press), 1990.
- KnightFrank. (2015). *RAPPORT SUR L'AFRIQUE*.
- Knox, P.L., Taylor, P.J. (1995). *World Cities in a World-System*, Cambridge University Press.
- Kollamparambil U (2014), *The Amended Government Procurement Agreement: Challenges and opportunities for South Africa*, *Law Democracy and Development*, VOLUME 18 (2014)
- Kollamparambil U (2016), *Bilateral Investment Treaties and Investor State Disputes*, Document de travail de l'Economic Research Southern Africa 589, Afrique du Sud.
- Komninos, N. (2006). *Intelligent Cities*, *The Encyclopedia of Digital Government*, par Ari-Veikko Anttiroiko et Matti Malkia (éd.) Londres, Idea Group Reference, pages 1100 à 1104.
- Kostiainen, J. (2002). *Urban Economic Policy in the Network Society*, Tampere University Press.
- Kresl, P. (2013). *The Centrality of Urban Economies to the Study of Competitiveness*, *Journal of CENTRUM Cathedra: The Business and Economics Research Journal*, 6(2), pages 219 à 234. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://ssrn.com/abstract=2332893>.

- Kresl, P. et Gappert, G. (1995). *The determinants of urban competitiveness: a survey. In North American Cities and the Global Economy*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, pages 45 à 68.
- Kumar, Gulshan et Sanjeev Gupta. (2010). *Forecasting Exports of Industrial Goods from Punjab – An Application of Univariate ARIMA Model*. Journal of Economics, 10 (4), pages 169 à 180.
- Kurtishi-Kastrati, S. (2013). *Impact of FDI on Economic Growth: An Overview of the Main Theories of FDI and Empirical Research*. Journal européen scientifique, 9 (7), pages 56 à 77.
- Kurtishi-Kastrati, S. (2013). *The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy*. Journal européen d'études interdisciplinaires (EJIS), 5 (1), pages 26 à 38.
- Kusiluka, M.M. (2012). *Agency Conflicts in Real Estate Investment in Sub-Saharan Africa*. Regensburg.
- Kwasek, M. (2012). *Threats to food security and common agricultural policy*, Economics of Agriculture, 59(4).
- Kydland, F. E., et Prescott, E. C. (1982). *Time to build and aggregate fluctuations*. Econometrica: Journal of the Econometric Society, pages 1345 à 1370.
- La Cava, G. (2016). *Housing Prices, Mortgage Interest Rates and the Rising Share of Capital Income in the United States*. (572), pages 1 à 35.
- La Porta, R. et coll.(2012). *Legal Determinants of External Finance*, The Journal of Finance, 52 (3), pages 1131 à 1150. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1997.tb02727.x>.
- Lall, S. (2002). Working Paper Number 88 Implications of Cross-Border Mergers and Acquisitions by TNCs in Developing Countries : A Beginner's Guide Sanjaya Lall*. House, Queen Elizabeth, (88), pages 1 à 12.
- Lall, S.V., Henderson, J.V., Venables, A.J et al. (2017). *Africa's Cities: Opening Doors to the World*, Banque mondiale, Washington DC, États-Unis.
- Lane, P.J. et Lubatkin, M. (2016). *Relative Absorptive Capacity and Interorganizational Learning*. Publié par Wiley Stable URL : <http://www.jstor.org/stable/3094223> 19 (5), pages 461 à 477.
- Laposa, S. (2007). *Point of View Bridging Gaps, Building Portfolios*. Real Estate Portfolio Management, 13(2), pages 173 à 178.
- Laposa, S. et Lizieri, C. (2005). *Real Estate Capital Flows and Transitional Economies*. Réunion de l'American Real Estate Society.
- Leipziger, D. and Yusuf, S. (2013). *Growth Strategies For Africa In A Changing Global Environment : Policy observations for sustainable and shared growth*.
- Lemarchand, R., (1972). *Political clientelism and ethnicity in tropical Africa: Competing solidarities in nation-building*. American Political Science Review, 66 (01), pages 68 à 90.
- Lentz, C., (1995). 'Tribalism' and ethnicity in Africa. Cah. Sci. hum, 31 (2), pages 303 à 328.
- Leroy, G. (2005). *The great American jobs scam: Corporate tax dodging and the myth of job creation*, San Francisco, CA : Berrett-Koehler.
- Lever, F.W., Turok, I. (1999). *Competitive Cities: Introduction to the Review*, Urban Studies, 36 (5 - 6), pages 791 à 793. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/0042098993213>.
- Li, D. et coll.(2008). *Friends, acquaintances, or strangers? Partner selection in R&D alliances*. Academy of Management Journal, 51 (2), pages 315 à 334.
- Li, X. et Liu, X. (2005). *Foreign Direct Investment and economic growth: An increasingly endogenous relationship*. World Development, 33 (3), pages 393 à 407.
- Liefner, I. (2009). *Spatial Disparities of Knowledge Absorption, Technological Change, and Prosperity: Theoretical Considerations and Empirical Evidence from China*. Spatial Disparities and Development Policy Public.
- Lieser, K. et Groh, A.P. (2013). *The Determinants of International Commercial Real Estate Investment*. Journal of Real Estate Finance and Economics, 48 (4), pages 611 à 659.
- Lim, L.L., (2002). *Female labour-force participation*.
- Lin, S.-C., Kim, D.-H. et Wu, Y.-C. (2013). *Foreign Direct Investment and Income Inequality: Human Capital Matters*. Journal of Regional Science, 53 (5), pages 874 à 896.
- Lipsey, R., Sjöholm, F. (2004). *Foreign direct investment, education and wages in Indonesian manufacturing*, 73(1), pages 415 à 422. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2002.12.004>.
- List, J.A. (2001). *US county-level determinants of inbound FDI: evidence from a two-step modified count data model*. International Journal of Industrial Organization, 19 (6), pages 953 à 973.
- Liu, P. (2014). *Impacts of Foreign Agricultural Investment on Developing Countries*, (47), pages 1 à 30. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.fao.org/economic/est/issues/investments/nFood>.
- Liu, X. et Zou, H. (2008). *The impact of greenfield FDI and mergers and acquisitions on innovation in Chinese high-tech industries*. Journal of World Business, 43 (3), pages 352 à 364.

- Liu, Z. (2008). *Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence*. Journal of Development Economics, 85 (1 - 2), pages 176 à 193.
- Louis, M., A. El Mahdy et H. Handoussa, (2003). *Survey of Foreign Investment Firms in Egypt*, No 3, Documents de travail de DRC, Foreign Direct Investment in Emerging Markets, Centre for New and Emerging Markets, London Business School, février 2003, Londres.
- Loungani, P., Razin, A. (2001). *How beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries*, Finance and Development Magazine, 38(2), pages 6 à 10.
- Lowe, P. (2015). *National Wealth, Land Values and Monetary Policy*. Banque de réserve d'Australie.
- Mabogunje, A.L. (1990). *Urban Planning and the Post-Colonial State in Africa: A Research Overview*. African Studies Review, 33 (2), pages 121 à 203.
- Madariaga, N., et Poncet, S. (2007). *FDI in Chinese cities: Spillovers and impact on growth*. The World Economy, 30 (5), 837 à 862.
- Mah, J.S. (2003). *Foreign direct investment inflows and economic growth of China*, Journal of Policy Modeling, 32 (1), pages 155 à 158. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2009.09.001>.
- Mahutga, M.C., Bandelj, N. (2008). *Foreign Investment and Income Inequality: The Natural Experiment of Central and Eastern Europe*, International Journal of Comparative Sociology, 49(6), pages 429 à 454. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/0020715208097788>.
- Malpezzi, S. et Mayo, S.K. (1997). *Getting Housing Incentives Right : A Case Study of the Effects of Regulation, Taxes, and Subsidies on Housing Supply in Malaysia*. Land economics, 73 (3), pages 372 à 391.
- Malthus, T.R., (1973). *Essay on the principle of population*. JM Dent.
- Manirakiza, V., (2014). *Promoting inclusive approaches to address urbanisation challenges in Kigali*. African Review of Economics and Finance 6, N°. 1 (2014) : pages 161 à 180.
- Massacre de Marikana, 16 août 2012, consulté le 28 mars sur : <http://www.sahistory.org.za/article/marikana-massacre-16-august-2012>
- Markusen, A., Schrock, G. (2006). *The artistic dividend: urban artistic specialization and economic development implications*, Urban Studies, 43 (10), pages 1661 à 1686. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/00420980600888478>.
- Markusen, J.R. et Venables, A.J., (1997). *The Role of Multinational Firms in the Wage Gap Debate*. Review of International Economics, 5 (4), pages 435 à 451.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*, Londres : Macmillan and Co, Ltd.
- Marx, B., Stoker, T. et Suri, T. (2013). *The Economics of Slums in the Developing World*. The Journal of Economic Perspectives, 27 (4), pages 187 à 210.
- Masron, T.A. et Fereidouni, H.G. (2012). *FDI in Real Estate , FDI in Manufacturing and Economic Growth: Evidence from Developing Countries*. Prosiding Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke VII (PERKEM VII), 2, pages 1356 à 1361.
- Maxwell, D. (1999). *Urban Food Security in Sub-Saharan Africa*. In. Koc M., MacRae, R., Mougeot, LJA. & Welsh, J. (éd.) For hungerproof cities: Sustainable urban food systems (Ottawa : IDRC), pages 26 à 29.
- McCrae, M., Lin, Y. X., Pavlik, D. et Gulati, C. M. (2002). *Can Cointegration-Based Forecasting Outperform Univariate Models? An Application to Asian Exchange Rates*. Journal of Forecasting, 21, pages 355 à 380.
- McMichael, P., Schneider, M. (2011). *Food Security Politics and the Millennium Development Goals*, Third World Quarterly, 32(1). [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/01436597.2011.543818>.
- Meadows, D. et coll. (1972). *The Limits to Growth*. 5th ed. New York: Universe Books.
- Mehling, N, (Oct. 1996). *Egypt Ranks top 5 in global FDI inflows in past 7 months*, Financial Times, www.dailynewsegypt.com
- Menz, F.C., Vachon, S. (2006). *The effectiveness of different policy regimes for promoting wind power: Experiences from the States*, Energy Policy, 34 (14), pages 1786 à 1796. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2004.12.018>.
- Ministère du Logement (2012). *Utilities and Urban Communities, The General Organization for Physical Planning and United Nations Human Settlements Programme (ONU-Habitat) Office de l'Égypte, 2012, Stratégie de développement urbain du Grand Caire, GCUDS*
- Ministère de l'Investissement, GAFI , www.gafi.gov.eg
- Mooya, M.M. (2011). *Making urban real estate markets work for the poor: Theory, policy and practice*. Cities, 28 (3), pages 238 à 244.
- Moreira, S.B. (2009). *The Determinants Of Foreign Direct Investment: What is the evidence for Africa?* Poiésis-Revista do Programa de Pós- Graduação em Educação, 2 (1), pages 83 à 104.
- Morgan, G. (2016). *New actors and old solidarities: Institutional change and inequality under a neo-liberal international order*. Socio-Economic Review, 14 (1), pages 201 à 225.
- Morisset, J., (2000). *Foreign direct investment in Africa: policies also matter* (Vol. 2481). Publications de la Banque mondiale.

- Moshirian, F. et Pham, T. (2000). *Determinants of US investment in real estate abroad*. Journal of Multinational Financial Management, 10, pages 63 à 72.
- Moss, T.J., Ramachandran, V. et Shah, M.K., (2004). *Is Africa's skepticism of foreign capital justified?* Preuves des données d'une enquête réalisée auprès de sociétés d'Afrique de l'Est.
- Mottaleb, K.A. et Kalirajan, K. (2010). *Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries : A Comparative Analysis*, pages 1 à 27.
- Mundell, R. (1957). *International Trade and Factor Mobility*, The American Economic Review, 47 (3), pages 321 à 335. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.jstor.org/stable/1811242>.
- Mwilima, N. (2003). *Foreign Direct Investment in Africa*, Labour Resource and Research Institute.
- Nam, T., Pardo, T.A. (2011). *Conceptualizing smart city with dimensions of technology, people, and institutions*, Série de délibérations de la conférence internationale ACM, pages 282 à 291.
- Narual K. (2012). *Sustainable Investing via the FDI route for sustainable development*. Procedia, Social and Behavioral Sciences 37, pages 15 à 30.
- Narula, R. (2003). *Foreign direct investment as a driver of industrial development*.
- Narula, R. et Dunning, J.H. (2000). *Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries*. Oxford Development Studies, 28 (2), pages 141 à 167.
- Narula, R., Dunning, J. (2010). *Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda*, Oxford Development Studies, 38(3), pages 263 à 287. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/13600818.2010.505684>.
- Nasir, A. (2016). *Market Size , Exchange Rate and Trade as a Determinant of FDI the Case of Malaysia*. , 1(4), pages 227 à 232.
- Banque nationale du Rwanda (2015), Recensement des capitaux privés étrangers 2015.
- Navaretti, G.B, Venables, A.J. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- Nawrot, K.A. (2014). *The role of innovation in development – experiences in leapfrogging and catching up through regional clustering: East Asian perspective*. Actual Problems of Economics, 161 (11), pages 73 à 82.
- Naylor, R.L., Falcon, W.P. (2010). *Food security in an era of economic volatility*, 36(4), pages 693 à 723. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2010.00354.x>.
- Ndikumana, L. et Verick, S. (2008). *The linkages between FDI and domestic investment: Unravelling the developmental impact of foreign investment in Sub-Saharan Africa*. Development Policy Review, 26(6), pages 713 à 726.
- Neumayer, E. (2010). *Visa restrictions and bilateral travel*, Professional Geographer, 62 (2), pages 171 à 181. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/00330121003600835>.
- Nkosi, M.Z. (1987), *American mining engineers and the labour structure in the South African Gold Mines*, African Journal of Political Economy, 2:69, août.
- Nolte, K., Chamberlain, W., Giger, M. (2016). *International Land Deals for Agriculture – Fresh insights from the Land Matrix: Analytical Report II*, Land Matrix. Bern, Montpellier, Hamburg, Pretoria: Centre for Development and Environment, Université de Bern ; Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement ; Institut allemand d'études mondiales et régionales ; Université de Pretoria, ; Bern Open Publishing. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : DOI: 10.7892/boris.85304.
- Noorbakhsh, F., Paloni, A. et Youssef, A., (2001). *Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence*. World development, 29 (9), pages 1593 à 1610.
- Obeng-Odoom, F. (2015). *The Social, Spatial, and Economic Roots of Urban Inequality in Africa: Contextualizing Jane Jacobs et Henry George*. American Journal of Economics and Sociology, 74(3), pages 550 à 586.
- OCDE (2010). *Rapport intérimaire de la stratégie pour une croissance verte : Concrétiser notre engagement en faveur d'un avenir durable*. C/Min 2010-5. Paris, Éditions OCDE.
- OCDE (2011). *Vers une croissance verte*, Paris, Éditions OCDE.
- OCDE (2014). *Indicateurs de croissance verte 2014*, Études de l'OCDE sur la croissance verte Paris : Éditions OCDE.
- OCDE (2009). *Définition de référence de l'OCDE des investissements étrangers directs*, 2008. Paris, Éditions OCDE.
- OCDE. (2009). *OCDE Rapport annuel de 2009*, Paris, France. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/annrep-2009-en>.
- OCDE. (2012). *Attracting Knowledge-Intensive Fdi To Costa Rica: Challenges And Policy Options*.

- OCDE. (2016). Liste des pays membres de l'OCDE - Ratification de la Convention sur l'OCDE - OCDE.
- Ofofiele, A. et Durham, N.C., (2001). *The impact of ethnic diversity on economic growth: The case of African countries*.
- Oikonomou, V., Flamos, A., et Grafakos, S. (2010). *Is blending of policy and climate change instruments always desirable?* Energy policy, 38, pages 4186 à 4195.
- Oikonomou, V., Flamos, A., Gargiulo, M., Giannakidis, G., Kanudia, A., Spijker, E., et Grafakos, S. (2011). *Linking least-cost energy system costs models with MCA: An assessment of the EU renewable energy targets and supporting policies*. Energy Policy, 29 (5), pages 2786 à 2799.
- Okafor, G., Piesse, J., et Webster, A. (2015). *The motives for inward FDI into Sub-Saharan African countries*. Journal of Policy Modelling, 37(5), pages 875 à 890
- Onyeiwu, S., Shrestha, H. (2004). *Determinants of Foreign Direct Investment in Africa*, Journal of Developing Societies, 20 (1 - 2), pages 89 à 106. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/0169796X04048305>.
- Osaghae, E.E., (1991). *A re-examination of the conception of ethnicity in Africa as an ideology of inter-elite competition*.
- Oxford Business Group (2016). *Egypt's Legal Framework: Articles & Analysis: Egypt Report*, 2016.
- Pacific, T. et Joshua, R. (2015). *Determinants of Foreign Direct Investment Flows to Francophone African Countries : Panel Data Analysis*. 6 (13), pages 4 à 12.
- Paddison, R. (1993). *City Marketing, Image Reconstruction and Urban Regeneration*, Urban Studies, 30(2), pages 339 à 349. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.jstor.org/stable/43198070>.
- Payne, G., Durand-Lasserve, a. et Rakodi, C. (2009). *The limits of land titling and home ownership*. Environment and Urbanization, 21 (2), pages 443 à 462.
- Pazienza, P. (2014). *The Relationship between FDI and the Natural Environment*, SpringerBriefs in Economics, Springer.
- Peake, S., Ekins, P. (2016). *Exploring the financial and investment implications of the Paris Agreement*, Climate Policy, 17(7), pages 832 à 852. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/14693062.2016.1258633>.
- Pigato, M., (2000). *Foreign direct investment in Africa: old tales and new evidence*. Washington, DC : Banque mondiale.
- POLIMP (2014). *Second Policy brief: Financing renewable energy for Europe, the way forward*. (à venir)
- Polzin, F., et al., (2015), *Public policy influence of renewable energy investments – A panel data study across OCDE countries*, Energy Policy, 80, pages 98 à 111
- Popovici, O.-C. et Cantemir C lin, A. (2015). *The Effects of Enhancing Competitiveness on FDI Inflows in CEE Countries*. Journal européen d'études interdisciplinaires, 7 (1), p.11.
- Porter, M. (1990). *Competitive Advantage of Nations*, 1(1), page 14. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1002/cir.3880010112>.
- Porter, M. et Van Der Linde, C. (1995). *Toward a new conception of the Environment - Competiveness relationship*. Journal of Economic Perspectives, 9(4), pages 97 à 118.
- Porter, M.E. (2000). *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, Economic Development Quarterly*, 14 (1), pages 15 à 34. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1177/089124240001400105>.
- Posner, D.N., (2004). *Measuring ethnic fractionalization in Africa*. American journal of political science, 48 (4), pages 849 à 863.
- PWC. (2015). *Building The Future Of Collaboration*. (mars).
- Rakodi, C. et Leduka, C.R. (2002). *Processes and Access to Land for the Poor: A Comparative Study of Six African Cities*. Université de Birmingham, (janvier 2004).
- Ramasamy, B., Yeung, M. et Laforet, S., (2012). *China's outward foreign direct investment: location choice and firm ownership*. Journal of world business, 47 (1) : pages 17 à 25.
- Redding, S. (2001). *Path Dependence, Endogenous Innovation, and Growth*. International Economic Review.
- Rehman, H. et coll.(2011). *Unplanned urbanization and hill cutting: A study on environmental change in Sylhet*, Journal de l'Université de BRAC, 8 (1 - 2), pages 13 à 21.
- REN21 (2005). *Renewables 2005 Global Status Report*. Renewable Energy Policy Network, 2005. Washington, DC. Worldwatch Institute.
- REN21 (2014). *Renewables 2014 Global Status Report*. Réseau des politiques relatives aux énergies renouvelables pour le XXI^e siècle. Paris : secrétariat de REN21.
- Renard, M.-F. (2011). *China's Trade and FDI in Africa*.
- Riely, F. et coll.(1999). *Food Security Indicators and Framework for Use in the Monitoring and Evaluation of Food Aid Programs.*, p.50.
- Robertson H M (1958), *South Africa chapter in Economics of International Migration*, Délibération de la conférence de l'International Economic Association. Macmillan Press, Londres.
- Rodríguez, C. et Bustillo, R. (2010). *Modelling Foreign Real Estate Investment: The Spanish Case*. Journal of Real Estate Finance and Economics, 41(3), pages 354 à 367.

- Rodriguez, C. et Bustillo, R., (2011). *A critical revision of the empirical literature on Chinese outward investment: a new proposal*. *Panaeconomicus*, 58(5) : pages 715 à 733.
- Rogge, K.S., Hoffman, V.H. (2010). *The impact of the EU ETS on the sectoral innovation system for power generation technologies*, *Energy Policy*, Elsevier, 38 (12), pages 7639 à 7652.
- Rostow, W.W. (1956). *The Take-off into Self-Sustained Growth*. *The Economic Journal*, 66 (261).
- Rotherberger, S. (2010). *Foreign Real Estate Investment in Sub-Saharan Africa*.
- Rugman, A.M., Verbeke, A. (2004). *A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises*, *Journal of International Business Studies*, 35 (1), pages 3 à 18. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8400073>.
- Saffier, S. (1970). *Urban Problems, Planning Possibilities and Housing Policies*. Dans J. Hutotu, éd. *Urban Challenge in East Africa*. Nairobi: East Africa Publishing House, pages 27 à 38.
- Salem, M. et Baum, A. (2016). *Determinants of foreign direct real estate investment in selected MENA countries*. *Journal of Property Investment & Finance*, 34 (2), pages 116 à 142.
- Saltari E., et Travaglini G. (2011). *The effects of environmental policies on the abatement investment decisions of a green firm*. *Resource and Energy Economics* 33, pages 666 à 685.
- Sandbrook, R. et Barker, J., (1985). *The politics of Africa's economic stagnation*. Cambridge University Press.
- Sassen, S. (1991). *The Global City: New York*, London, Tokyo, Princeton University Press.
- Sassen, S. (2005). *The global city: introducing a concept*. *The Brown Journal of World Affairs*, XI (2), pages 27 à 40.
- Sassen, S. (2014). *Expulsions : brutality and complexity in the global economy*.
- Sautman B., (2007). *Friends and Interests: China's Distinctive Links with Africa*. *African Studies Review*, 2007, 50(3) : pages 75 à 114.
- Sautman, B., Han, H., (2009). *Trade, Investment, Power and the China-in-Africa Discourse*. *Asia-Pacific Journal: Japan Focus*.
- Schneider, B.R. et Soskice, D. (2009). *Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems*. *Economy and Society*, 38 (1), pages 17 à 52.
- Selod, H. et Tobin, L. (2013). *City structure and informal property rights in West Africa : Theory and evidence*. *World Bank Policy Research Working Paper*, pages 1 à 46.
- Shannon, C.E. (1948). *The Mathematical Theory of Communication*, *The Bell System Technical Journal*, 27(3), pages 379 à 423.
- Shapiro, J.M. (2005). *Smart Cities: Quality of Life, Productivity, and the Growth Effects of Human Capital*, Document de travail NBER N°. w116115.
- Shen, X. (2013). *Private Chinese Investments in Africa: Myths and Realities*. Banque mondiale, Document de travail de recherche politique 6311.
- Shi, Wall R.S., S. et Pain, K. (2017). *The Conjunction of Networked Agglomerations and Location Factors in Chinese Cities*, *The Global Urban Competitiveness Report 2017*, Éd. Pengfei Ni, Marco Kamiya et Ruxi Ding. China Social Sciences Press and Springer.
- Silajdzic, S., Mehic, E. (2015). *Knowledge spillovers, absorptive capacities and the impact of FDI on economic growth: empirical evidence from transition economies*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, vol. 195, pages 614 à 623. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.142>.
- Smith, S., Swierzbinski, J. (2007). *Assessing the performance of the UK Emissions Trading Scheme*, *Environmental & Resource Economics*, 37 (1), pages 131 à 158.
- STATSSA (2011), Recensement de 2011, rapport municipal, Gauteng, rapport 03-01-52.
- STATSSA (2016) Estimation de la population au premier semestre, <https://www.statssa.gov.za/publications/P0302/P03022016.pdf>
- StatsSA (2017) *City of Johannesburg Local Municipality Statistics* (2017) document consulté le 17 mars 2017 sur : http://www.statssa.gov.za/?page_id=1021&id=city-of-johannesburg-municipality
- Stern T. et Damon M. (2011). *Green growth in the post-Copenhagen climate*, *Energy Policy*, 39, pages 7165 à 7173.
- Stiglitz, J.E. (2001). *From miracle to crisis to recovery: lessons from four decades of East Asian experience*. *Rethinking the East Asian Miracle*, page 509.
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, Guilford Press.
- Storper, M., Scott, A. (2009). *Rethinking human capital, creativity and urban growth*, *Journal of Economic Geography*, 9 (2), pages 147 à 167.
- Suleiman, N. N., Kaliappan, S. R. et Ismail, N. W. (2013). *Foreign Direct Investments (FDI) and Economic Growth: Empirical Evidence from Southern Africa Customs Union (SACU) Countries*. *International Journal of Economics and Management*, 7 (1), pages 136 à 149.
- Sylwester, K. (2005). *Foreign direct investment, growth and income inequality in less developed countries*, 19 (3), pages 289 à 300.
- Szirmai, A. (2013). *Institutions and economic growth: Summary and synthesis*, Documents de travail MERIT, N°.70, Université des Nations unies.

- ONU-Habitat. (2008). L'état des villes africaines 2008 : Un cadre pour relever les défis urbains en Afrique, Nairobi, Kenya. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://unhabitat.org/books/the-state-of-the-african-cities-report-2008/>.
- ONU-Habitat. (2010). L'état des villes africaines 2010 , Gouvernance, inégalité et marchés fonciers urbains, Nairobi, Kenya. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://unhabitat.org/books/state-of-african-cities-2010-governanceinequalities-and-urban-land-markets-2/>.
- ONU-Habitat. (2012). L'état des villes africaines 2012/2013. Programme des Nations Unies pour les établissements humains, p.152.
- ONU-Habitat. (2014). L'état des villes africaines 2014 : Réinventer la transition humaine, Nairobi, Kenya. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://unhabitat.org/books/state-of-african-cities-2014-re-imagining-sustainable-urban-transitions/>.
- Unit, E.I. et Britain, G., (2011). Indice de démocratie 2011: la démocratie sous pression. Economist Intelligence Unit.
- Nations unies (2017). Situation et perspectives de l'économie mondiale. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : www.un.org/development/desa/publications/world-economic-situation-and-prospects-wesp-2017.html.
- Nations Unies et Banque asiatique de développement (2012), Green Growth, Resources and Resilience - Environment and Sustainability in Asia and the Pacific. Bangkok, CESAP-BAsD- PNUE.
- Nations unies. (2012). Perspectives d'urbanisation dans le monde : révision 2011, New York, États-Unis. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/index.shtml>.
- Urata, S. (2001). *Emergence of an fdi-trade nexus and economic growth in East Asia*. Rethinking the East Asian Miracle, pages 409 à 459.
- Vahlne, J.- E. et Johanson, J. (2013). *The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks*. International Marketing Review, 30 (3), pages 189 à 210.
- Van den Berg, L., Braun, E. (1999). *Urban Competitiveness, Marketing and the Need for Organising Capacity*, Urban Studies, 36(5 - 6), pages 987 à 999. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/0042098993312>
- Van Donge, J.K., (2011). *The Political Economy of Economic Growth in Africa 1960 - 2000* par BJ Ndulu, SA O'Connel, RH Bates, P. Collier et CC Soludo Cambridge University Press, 2008. Vol. I, p. 452 ; vol. II, pages x+ 719+ CD-ROM. The Journal of Modern African Studies, 49 (01), pages 178 à 180
- Verbruggen, A., Lauber, V., (2012). *Assessing the performance of renewable electricity support instruments* Energy Policy, Vol. 45, pages 635 à 644. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2012.03.014>.
- Wall R.S., Burger M.J., (2013). *The Struggle for Capital: Developing South-Holland within International Investment Networks*. Province of South-Holland, Delta Hage Publishers.
- Wall, R.S et coll. (2016). *Comment les villes durables peuvent contribuer au développement de l'Afrique*, African Perspectives économiques en Afrique 2016 Villes durables et transformation structurelle Centre de Développement de l'OCDE, Éditions OCDE. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2016-en>.
- Wall, R.S. (2009). *Netscape: cities and global corporate networks*, Université Erasmus Rotterdam, Institut de recherche Erasmus en management. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : hdl.handle.net/1765/16013.
- Wall R.S., Grafikos S., Stavropoulos S. et Gianoli A. (2018) *Which Policy Instruments attract Foreign Direct Investments in Renewable Energy?* Climate Policy.
- Wall, R.S. et van der Knaap, G.A. (2011). *Sectoral Differentiation and Network Structure Within Contemporary Worldwide Corporate Networks*. Economic Geography, 87(3), pages 267 à 308.
- Wall, R.S., Stavropoulos, S. (2016). *Smart cities within world city networks*, Applied Economics Letters, 23(12), pages 875 à 879. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://doi.org/10.1080/13504851.2015.1117038>.
- Walsh, J.P. et Yu, J. (2010). *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*.
- Wang, J.Y. (2007). *What Drives China's Growing Role in Africa?* Social Science Electronic Publishing, 07 (211) : pages 1 à 30.
- Wang, J.Y., Blomstrom, M. (1992). *Foreign investment and technology transfer: A simple model*, European Economic Review, 36 (1), pages 137 à 155. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90021-N](https://doi.org/10.1016/0014-2921(92)90021-N).
- Watson, V. (2013). African urban fantasies: dreams or nightmares? Environment and Urbanization, 26 (1), pages 215 à 231.
- FEM. (2015). Rapport sur la compétitivité mondiale 2015 - 2016, Genève [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>.

- FEM. (2016). Rapport sur la compétitivité mondiale 2016 - 2017. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>.
- Wells, L. T. et Wint, A. G. (2000). *Marketing a Country: Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment*. IFC - International Finance Corporation.
- Wheeler, D. (2001). *Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution*. *Journal of Environment and Development*, 10 (3), pages 225 à 245.
- WIEGO (2009). Rapport annuel de janvier 2009 à mars 2009 - Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing.
- Banque mondiale (2010), Rapport sur le développement dans le monde 2010 : Développement et Changement climatique, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2011), Rapport sur le développement dans le monde 2011 : conflits, sécurité et développement.
- Banque mondiale (2012). Croissance verte inclusive : le chemin vers un développement durable, Washington D.C. Banque mondiale.
- Banque mondiale (2013). Le rapport annuel de la Banque mondiale 2013, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2016), Rapport sur le développement dans le monde 2016 : les dividendes du numérique, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2016). State and Trends of Carbon Pricing 2014. Washington D.C. Banque mondiale.
- Banque mondiale (2014). Doing Business in Egypt, 2014, Understanding Regulations for Small and Medium Enterprises: Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 15 Locations and 5 Ports with 188 other Economies, Washington, DC.
- Banque mondiale (2017). Rapport « Doing Business» 2017, Equal opportunities for all, Economy Profile, République arabe d'Égypte.
- Banque mondiale (2008). Rapport de développement mondial de 2009, Washington DC, États-Unis.
- Banque mondiale (2008). Rapport de développement mondial : repenser la géographie économique.
- Banque mondiale (2009). Rapport de développement mondial 2010 : développement et changement climatique, Washington DC, États-Unis. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://documents.worldbank.org/curated/en/201001468159913657/World-development-report-2010-development-and-climate-change>.
- Évaluation de la population mondiale (2017) document consulté le 14 mars 2017 sur : <http://worldpopulationreview.com/>
- Worzala, E. et Sirmans, C.F. (2003). *Investing in International Real Estate Stocks: A Review of the Literature*. *Urban Studies*, 40(5 - 6), pages 1115 à 1149.
- Wu, J.Y. et Hsu, C.C. (2012). *Foreign direct investment and income inequality: Does the relationship vary with absorptive capacity?* *Economic Modelling*, 29(6), pages 2183 à 2189. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : <http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2012.06.013>.
- Yan, X.T., Zhou F.Y. (2004). *Quantitative measure of bilateral relations*. *Chinese social science*, (6) : pages 90 à 103.
- Yao, S. et Wei, K. (2007). *Economic growth in the presence of FDI: The perspective of newly industrialising economies*. *Journal of Comparative Economics*, 35 (1), pages 211 à 234.
- Yu, J. et Walsh, J.P. (2010). *Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach*. Documents de travail du FMI, 10(187), page1. [Ce document est consultable en ligne]. Disponible sur : [http://elibrary.imf.org/view/IMF001/11215-9781455202218/11215-9781455202218.xml](http://elibrary.imf.org/view/IMF001/11215-9781455202218/11215-9781455202218/11215-9781455202218.xml).
- Zahra, S. et George, G. (2002). The Net-enabled business innovation cycle and a strategic entrepreneurship perspective on the evolution of dynamic capabilities. *Information Systems Research*, 13 (2), pages 147 à 150.
- Zeng, D.Z. (2015). *Global Experiences with Special Economic Zones Focus on China and Africa*. Document de travail de recherche politique de la Banque mondiale, (WPS7240), pages 1 à 17.
- Žilinske, A. (2010). *Negative and positive effects of foreign direct investment*. *Economics and Management*.

Les investissements étrangers directs dans les villes africaines : aperçu des perspectives économiques africaines en 2016 et 2017

Par Arthur Minsat et Thang Nguyen, centre de développement de l'OCDE

Les investissements étrangers directs (IED) en Afrique ont rapidement augmenté au cours des dernières années (voir la figure 1). On estime que ces derniers atteignaient en effet 56,5 milliards USD en 2016, soit une augmentation de 23 % par rapport aux niveaux de 2010. Les IED représentent aujourd'hui près d'un tiers (32 %) des flux financiers du continent africain et dépassent l'aide publique au développement pour l'Afrique (50,2 milliards USD) (BAD / OCDE / PNUD, chiffres à venir).

En 2016, les IED en Afrique représentaient 11,5 % des IED mondiaux avec 642 projets représentant une part de 4 % (marchés des IED en 2017). Les investisseurs proviennent à la fois de pays développés, comme le Royaume-Uni, la France et les États-Unis, et d'économies émergentes comme la Chine, l'Inde, l'Afrique du Sud et les Émirats Arabes

Unis. Ce premier groupe est celui qui investit le plus fortement en Afrique : en 2016, les entreprises chinoises ont annoncé plus de 30 milliards USD d'investissements dans de nouveaux projets sur sites vierges à travers l'Afrique, comparé à 8 milliards USD en 2008.

Les pays pauvres en ressources deviennent par ailleurs des destinations de plus en plus attractives pour les IED, même si les investissements ciblent encore principalement les pays riches en ressources (voir la figure 2). On estime que les pays pauvres en ressources devraient recevoir 40 % de la part des IED en 2017, contre 33 % en 2015 et 24 % en 2009. En 2017, le ratio IED-PIB des pays pauvres en ressources s'élevait à 4,4 %, soit deux fois le niveau de 2002. Inversement, le ratio des pays riches en ressources a été divisé par 2, passant de 4 % à 2 %, au cours de la même période.

Figure 1. Flux financiers extérieurs à destination de l'Afrique, 2005-2017

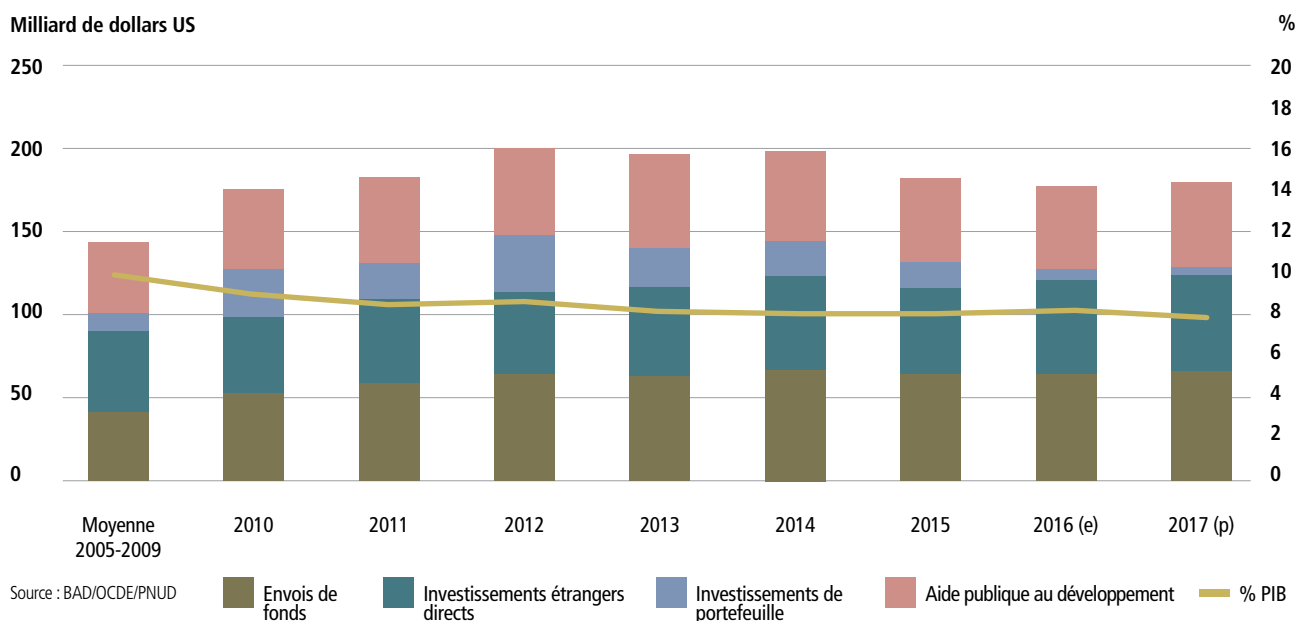
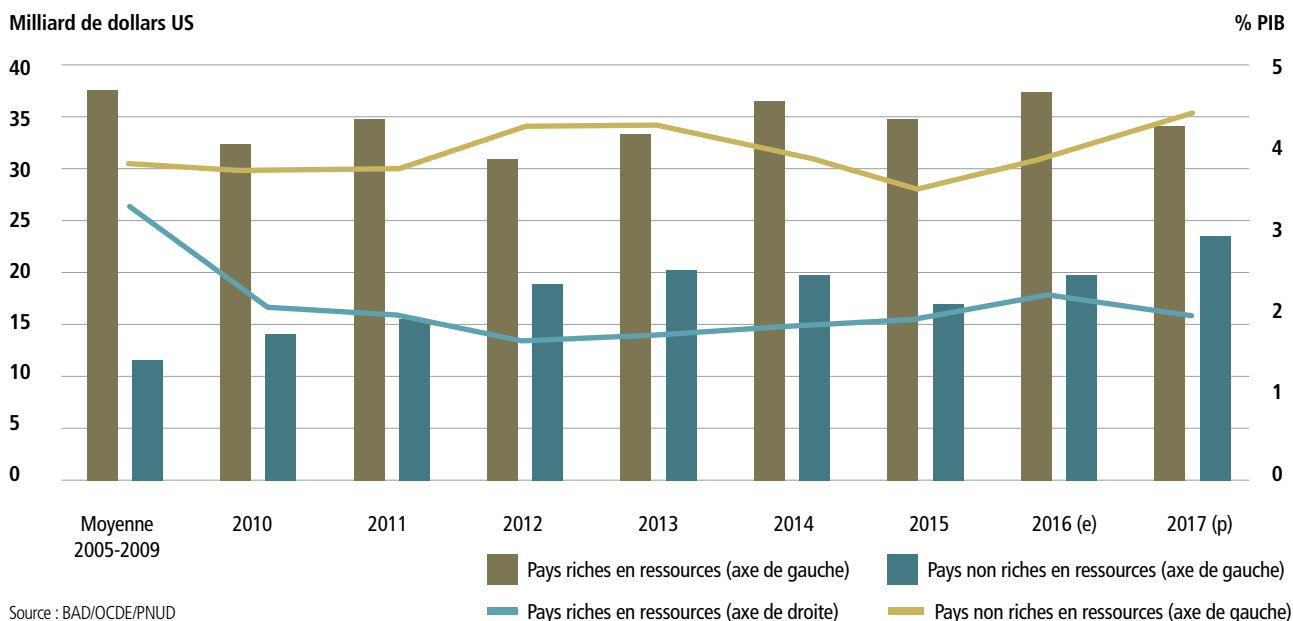


Figure 2. IED en Afrique : pays riches en ressources naturelles vs pays non riches en ressources naturelles, 2005-2017



Les investissements étrangers se diversifient dans les services et la production afin de mieux tirer parti du marché local. Plus de 50 % des nouveaux projets sur sites vierges sont motivés par un accès aux marchés intérieurs et environ un tiers des IED dépendent d'une proximité à des marchés régionaux et aux consommateurs (BAD / OCDE / PNUD, chiffres à venir). Le Maroc profite, par exemple, de flux d'IED vers l'industrie automobile. Les investissements pour de nouveaux projets s'élevaient à 1,3 milliard de dollars en 2016 (marchés des IED, 2017). Ces derniers concernaient notamment PSA Peugeot-Citroën, Renault (France) et Ford (États-Unis). Cette tendance est la conséquence directe d'un environnement favorable aux entreprises, d'une bonne politique industrielle, de marchés de consommation urbains, de bonnes infrastructures et d'accords commerciaux favorables (CNUCED, 2016)

Les six villes qui attirent le plus d'IED en Afrique sont des villes de langue arabe situées en Afrique du Nord. Les villes anglophones de l'Afrique subsaharienne viennent en second plan (BAD / OCDE / PNUD, 2016). Entre 2003 et 2014, Le Caire a attiré 37 milliards de dollars tandis que Tunis a reçu 22 milliards de dollars. En ce qui concerne les IED provenant de l'intérieur de l'Afrique, les destinations les plus populaires sont Le Caire (18 %), Luanda (11 %), Lagos (10 %), Tunis (6 %) et Johannesburg (6 %). Entre 2002 et 2012, les villes

d'Afrique subsaharienne figuraient parmi les 10 % principaux attracteurs mondiaux d'IED pour nouveaux projets, en terme de PIB, au même titre que les villes d'Asie de l'est et du Pacifique (Banque mondiale, 2015).

Les IED apportent habituellement de nouvelles connaissances et technologies à la région grâce à un effet indirect de la productivité qui favorise la création de nouveaux projets urbains. La synergie économique créée par les secteurs d'activité qui s'installent dans une région donnée est plus élevée en Afrique subsaharienne lorsque des entreprises nationales s'installent à proximité de multinationales étrangères. Ceci est plus particulièrement vrai dans le cas des pays en développement de l'hémisphère sud (Sanflippo et Seric, 2014). En revanche, les emplois directement créés par les entreprises d'IED se limitent souvent à une amélioration de la croissance. Sur un échantillon mondial de 750 villes, on note que les IED n'ont en effet créé que 1 400 emplois directs par ville, soit 0,1 % de la totalité des emplois, dans les villes bénéficiaires d'IED en 2012 (Fikri et Zhu, 2015).

Bien que la réussite de chaque stratégie d'investissement dépende clairement des caractéristiques spécifiques de la ville et du pays concerné, Zhu, Larrey et Santos (2015) soulignent une méthode en quatre étapes que pourraient

potentiellement appliquer les administrations municipales : i) Identifier et communiquer la proposition de valeur de la ville conformément aux stratégies régionales et nationales ; ii) développer une image de marque pour la ville et corriger toutes les perceptions négatives ; iii) collaborer avec différentes institutions et gouvernements afin de fournir aux investisseurs des services comparables ainsi que des informations crédibles et opportunes sans négliger les partenaires et les réseaux locaux ; et iv) offrir des mesures incitatives ciblées aux entreprises qui hésitent à investir et favoriser de bonnes relations

avec les investisseurs existants. On notera que la ville marocaine de Tanger a mis en avant ses investissements dans une grande installation portuaire et ses infrastructures régionales pour attirer de grandes usines d'assemblage d'automobiles européennes. Dans cet exemple, les parties prenantes de la ville ont collaboré avec l'agence nationale de promotion des investissements ainsi que des multinationales tout au long de ce processus. Cette consultation a permis d'identifier une pénurie de compétences et de créer un centre de formation de la main-d'œuvre locale dans le secteur automobile.

BAD / OCDE / PNUD (2016), *Perspectives économiques en Afrique 2016 : villes durables et transformation structurelle*, OECD Publishing, Paris, doi: 10.1787/aeo-2016-en.

BAD / OCDE / PNUD (à paraître), *Perspectives économiques en Afrique 2017 : entreprenariat et industrialisation*, OECD Publishing, Paris.

fDi Markets (2017), www.fdimarkets.com (consulté le 2 janvier 2017).

Fikri, K.T. et T.J. Zhu (2015), *City analytics*, Working Paper, No. 101718, Banque mondiale, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2015/12/25658521/city-analytics>.

FMI (2015a), *Perspectives économiques régionales pour l'Afrique subsaharienne 2015*, Fonds monétaire international, Washington, DC, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2015/afr/eng/pdf/sreo0415.pdf>. (consulté le 1er février 2016).

FMI (2015c), *Perspectives de l'économie mondiale : l'ajustement au repli des prix des produits de base*, Fonds monétaire international : Washington, DC, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/>. (consulté le 18 février 2016)

McKinsey (2015a), *East Africa: The next hub for apparel sourcing?* http://www.mckinsey.com/insights/consumer_and_retail/east_africa_the_next_hub_for_apparel_sourcing. (consulté le 19 février 2016).

McKinsey (2015b), *The growth opportunity in Africa*, <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/the-growth-opportunity-in-africa>. (consulté le 19 février 2016). Sanfilippo, M. et A. Seric (2014), Spillovers from agglomerations and inward FDI: A multilevel analysis on SSA domestic firms, Centre Robert Schuman d'études avancées, Document de recherche N°. RSCAS 2014/76, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2461195>.

UNCTAD (2016), *FDI Recovery is Unexpectedly Strong, But Lacks Productive Impact*, Global Investment Trends Monitor, N° 22, Geneva. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2016d1_en.pdf. (consulté le 25 janvier 2016).

Banque mondiale (2015), *Competitive Cities for Jobs and Growth: What, Who, and How*. Banque mondiale, Washington DC. Zhu, T., Y. Aranda Larrey et V.J. Santos (2015), What do multinational firms want from cities? Document de travail de la Banque mondiale, Rapport N° 101716, Banque mondiale, Washington DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2015/12/25658516/multinational-firmswant-cities>

Les investissements étrangers dans les pays périphériques de l'hémisphère sud

Par Lucia Gómez, Ronald Wall et Päivi Oinas

Aujourd'hui, les flux mondiaux d'investissements étrangers directs (IED) s'intéressent de plus en plus aux pays de l'hémisphère sud. Le fait de comprendre ce qui attire les investisseurs étrangers vers le sud permet de jeter la lumière sur la façon dont des politiques adaptées pourraient aider ces pays à mieux capitaliser ces investissements en terme d'impact sur le développement.

Plusieurs analyses des IED mondiaux ciblant l'hémisphère sud de 2003 à 2014 (base de données de fDi Markets) montrent que l'importance croissante que revêt l'hémisphère sud dans les réseaux d'investissements mondiaux est principalement due à la croissance plus rapide des investissements ciblant ou provenant des pays périphériques (voir la définition des « pays périphériques » donnée à la figure 1). Ces analyses montrent également que les pays périphériques attirent des investissements de pays à différents niveaux de développement. On constate aussi que ces pays sont mieux à même de satisfaire aux besoins d'investisseurs actifs dans diverses activités à valeur ajoutée, ce qui leur permet d'intégrer des réseaux d'investissement mondiaux particulièrement complexes.

Afin de concevoir et de mettre en œuvre des politiques adaptées, il est important de bien comprendre les conditions selon lesquelles ces pays périphériques intègrent ces réseaux. Il est par conséquent essentiel que les décideurs des économies bénéficiaires d'IED identifient les facteurs qui attirent différents types d'investisseurs.

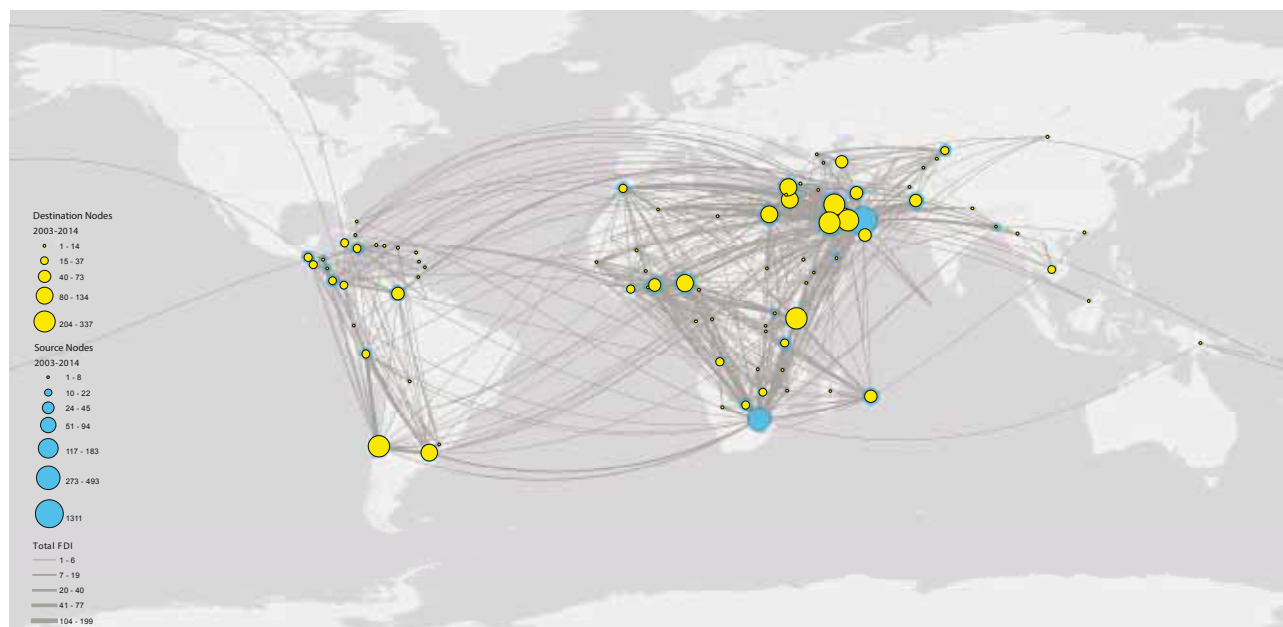
Une politique efficace doit réglementer les activités des entreprises étrangères afin d'éviter tout effet négatif et d'optimiser les avantages que présente le développement

Quelle que soit leur origine, une politique efficace doit réglementer les activités des entreprises étrangères afin d'éviter tout effet négatif et créer des incitations pour optimiser les avantages que présente le développement. Par ailleurs, des campagnes de promotion des investissements et les stratégies d'image de marque élaborées doivent être mises en place pour cibler les types d'investisseurs les plus susceptibles de soutenir le développement durable au niveau du pays bénéficiaire.

Les analyses des données des IED mettent en avant les considérations suivantes pour élaborer des politiques efficaces :

- Les investissements d'économies avancées de l'hémisphère nord sont découragés par les facteurs qui diminuent l'efficacité du marché (intensité de la concurrence locale, bureaucratie compliquée qui retarde le lancement d'une entreprise). Inversement, ces investissements sont encouragés par la présence de technologies modernes, la taille du marché du pays concerné et ses marchés d'exportation avec des pays tiers. Ces facteurs montrent que les investissements de l'hémisphère nord ne sont pas motivés par un engagement avec l'économie locale. Ils ne contribuent pas nécessairement à l'économie d'autres manières, exception faite de la création de quelques emplois (peu qualifiés) Dans cette optique, il est impératif que les décideurs politiques identifient ces facteurs et trouvent des solutions efficaces pour nouer des partenariats avantageux à la fois avec les entreprises étrangères et les entreprises autochtones.
- Les investissements provenant de pays semi-périphériques de l'hémisphère sud sont déterminés par la taille des marchés d'exportation des pays cibles ainsi que par les capacités d'absorption technologique des entreprises locales. L'importance de la taille du marché pourrait indiquer que ces pays servent de plates-formes d'exportation ou de sites de production de produits intermédiaires dans le cadre de chaînes de valeur mondiales. Cependant, étant donné que les investissements semblent déterminés par la présence d'entreprises capables d'adopter de nouvelles technologies, on peut en déduire que les entreprises des pays semi-périphériques de l'hémisphère sud s'engagent plus activement pour les entreprises locales au niveau de leurs opérations. Cette politique peut soutenir les entreprises locales en répondant aux besoins technologiques des investissements étrangers pour créer des partenariats solides. Par ailleurs, cette politique peut également faciliter les échanges entre les entreprises locales et les entreprises étrangères en créant des espaces et des programmes de collaboration. Ce type de solution

Figure 1. IED des pays périphériques de l'hémisphère sud (2003-2014)



La classification des pays se base sur la division nord-sud de Brandt (1981) et la classification noyau-périphérie de Van Hamme et Pion (2012)

Les noyaux de l'hémisphère sud : une poignée de pays (exclus de l'analyse).

Les pays semi-périphériques de l'hémisphère sud : Brésil, Chine, Colombie, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Vietnam.

Les pays périphériques de l'hémisphère sud : Afghanistan, Afrique du Sud, Algérie, Angola, Antigua, Arabie saoudite, Argentine, Arménie, Aruba, Azerbaïdjan, Bahamas, Bahreïn, Bangladesh, Barbade, Belize, Bénin, Bhoutan, Bolivie, Botswana, Brunei, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Cameroun, Cap-Vert, Chili, Comores, Corée du Nord, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Cuba, Djibouti, Dominique, Égypte, Émirats Arabes Unis, Équateur, El Salvador, Érythrée, Éthiopie, Fidji, Gabon, Gambie, Géorgie, Ghana, Grenade, Guadeloupe, Guatemala, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Guyana, Haïti, Honduras, Îles Caimans, Îles Salomon, Îles Turques et Caïques, Iran, Iraq, Jamaïque, Jordanie, Kazakhstan, Kenya, Koweït, Kirghizistan, Laos, Liban, Lesotho, Libéria, Libye, Macao, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Martinique, Mauritanie, Maurice, Micronésie, Mongolie, Maroc, Mozambique, Myanmar (Birmanie), Namibie, Népal, Nicaragua, Niger, Nigéria, Nouvelle-Calédonie, Oman, Ouganda, Ouzbékistan, Pakistan, Palestine, Panama, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Paraguay, Pérou, Polynésie française, Puerto Rico, Qatar, République centrafricaine, République du Congo, Réunion, Rwanda, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Samoa, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan du Sud, Sainte-Lucie, Soudan, Suriname, Swaziland, Syrie, Tadjikistan, Tanzanie, Tchad, Timor-Leste, Togo, Trinité-et-Tobago, Turkménistan, Uruguay, Venezuela, Yémen, Zambie, Zimbabwe.

permettrait éventuellement aux entreprises d'apprendre aux côtés des investisseurs étrangers et de stimuler la création de connaissances pour un bénéfice mutuel.

- Les investissements des pays périphériques de l'hémisphère sud (voir la figure 1) sont déterminés par les opportunités d'exportation des pays bénéficiaires périphériques. Ils sont également déterminés par un accès simple et abordable aux services et prêts financiers que fournissent les sites périphériques. Autrement dit, des services financiers bien établis offrent un avantage compétitif aux pays qui ne pourraient rivaliser que sur la base de faibles coûts de production.

Une politique efficace pourrait soutenir la mise en place d'institutions financières pour répondre aux besoins des entreprises locales et étrangères ou fournir des règlements permettant aux banques étrangères d'intervenir sur leurs marchés.

En conclusion, les principaux facteurs qui permettent aux pays périphériques d'intégrer les réseaux d'investissement mondiaux sont la taille et l'efficacité du marché, les capacités technologiques des entreprises autochtones et le bon fonctionnement des infrastructures. Les politiques visant à améliorer les capacités des entreprises autochtones, à soutenir la création de réseaux et à améliorer l'efficacité du marché posent les bases de l'intervention d'investisseurs et de leurs engagements avec les économies locales des pays périphériques. Enfin, on notera qu'il est important d'attirer des investissements d'origines diverses, plutôt que les investissements d'entreprises des principaux pays mondiaux. L'arrivée d'investissements d'autres pays, et notamment de pays de l'hémisphère sud peut en effet s'avérer plus bénéfique pour le développement local.

