

# LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE

## RETROUVER UNE MARGE D'ACTION La mobilisation des ressources intérieures et l'Etat développementiste



NATIONS UNIES

**EMBARGO**  
Le présent document ne doit pas être  
cité ou résumé par la presse, la radio,  
la télévision ou des médias  
électroniques avant le **26 septembre**  
**2007, 17 heures TU.**



# LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE

**Retrouver une marge d'action:  
la mobilisation des ressources intérieures  
et l'État développementiste**



NATIONS UNIES  
New York et Genève, 2007

## NOTE

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte indique qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

---

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

---

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il en soit dûment fait mention. Un exemplaire de la publication renfermant la citation ou la reproduction doit être adressé au secrétariat de la CNUCED.

---

**UNCTAD/ALDC/AFRICA/2007/1**

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente: F.07.II.D.12

ISBN 978-92-1-212343-1

ISSN 1990-5114

## REMERCIEMENTS

Le rapport *Le développement économique en Afrique* de cette année a été préparé par une équipe composée de Samuel Gayi (chef d'équipe), Janvier Nkurunziza, Martin Halle et Shigehisa Kasahara. Le premier chapitre s'inspire de l'étude intitulée «Mobilizing non debt generating foreign and domestic resources for achieving the MDGs in Africa» (La mobilisation des ressources intérieures et étrangères non génératrices d'endettement aux fins de la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement en Afrique), établie par Martin Brownbridge pour un projet de la CNUCED sur le même thème financé à l'aide du Compte de l'ONU pour le développement (cinquième tranche). Des observations détaillées ont été reçues de Kamran Kousari et Martin Brownbridge sur l'ensemble des chapitres, et de Chandra Patel sur les conclusions de politique générale. Le manuscrit a été revu par Diana Barrowclough.

Une équipe du Service central de statistique et de recherche documentaire de la Division de la mondialisation et des stratégies de développement du secrétariat de la CNUCED, conduite par Flavine Creppy sous la supervision générale de son responsable, Henry Laurencin, a apporté son concours en matière statistique.

Le rapport a été établi sous la supervision générale de Habib Ouane, Directeur de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux au secrétariat de la CNUCED.

Les services de secrétariat ont été assurés par Heather Wicks. La couverture a été conçue par Diego Oyarzun-Reyes, et le texte a été édité par Michael Gibson. La mise en page, les illustrations et la publication assistée par ordinateur ont été réalisées par Madasamyraja Rajalingam.

## TABLE DES MATIÈRES

	<i>Page</i>
Notes explicatives.....	vi
Abréviations.....	vi
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>
<hr/>	
<b>CHAPITRE PREMIER</b>	
<b>LA MOBILISATION DES RESSOURCES INTÉRIEURES: LES QUESTIONS EN JEU.....</b>	<b>6</b>
<hr/>	
A. Les ressources intérieures.....	6
B. Évolution de l'épargne.....	7
C. L'épargne des ménages.....	10
D. L'épargne des entreprises.....	15
E. Les recettes publiques: l'impôt.....	17
F. Marchés financiers et intermédiation financière.....	21
G. Transferts des migrants.....	28
H. La fuite des capitaux.....	32
I. Conclusion.....	34
<hr/>	
<b>CHAPITRE 2</b>	
<b>AUGMENTER L'ÉPARGNE TOUT EN STIMULANT LES INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS.....</b>	<b>37</b>
<hr/>	
A. Introduction.....	37
B. Augmentation de l'épargne.....	39
C. Contraintes liées au crédit.....	46
D. Obstacles à l'investissement en Afrique.....	51
E. Incidences du climat des affaires sur la formation intérieure brute de capital.....	60
<hr/>	
<b>CHAPITRE 3</b>	
<b>VERS UN «ÉTAT DÉVELOPPEMENTISTE» .....</b>	<b>64</b>
<hr/>	
A. Introduction.....	64
B. L'État développementiste: concept et caractéristiques.....	65

---

C. Les réformes du secteur financier: limiter l'intervention des pouvoirs publics pour éviter la «répression financière» .....	74
D. L'Afrique peut-elle engendrer des «États développementistes»? .....	83
E. Une «marge d'action» – Pour quoi faire? .....	94
F. Conclusions.....	98

---

#### **CHAPITRE 4**

---

<b>RETROUVER ET METTRE À PROFIT UNE MARGE D'ACTION.....</b>	<b>100</b>
---	------------

---

A. Mobilisation de l'épargne intérieure .....	101
B. Développement des marchés financiers et promotion des investissements productifs .....	104
C. Mise en œuvre de politiques de financement et d'investissement bien conçues: la nécessité d'un «État développementiste» .....	107

---

<b>NOTES .....</b>	<b>112</b>
--------------------	------------

<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>120</b>
----------------------------	------------

---

---

#### **LISTE DES ENCADRÉS**

---

1. Les nouveaux pays industriels: dynamique de l'accumulation de capital, lien entre exportation et investissement et gestion des rentes.....	69
2. Le rôle des banques centrales dans le développement .....	75

---

#### **LISTE DES FIGURES**

---

1. Épargne intérieure brute en Afrique subsaharienne, 1960–2005 .....	8
2. Épargne intérieure brute par région en développement 1960–2004.....	9
3. Indicateurs de densité de l'activité financière et de l'intermédiation financière .....	22
4. Flux de capitaux vers l'Afrique, 1985–2005 .....	30
5. Rapport entre la formation de capital et le climat des affaires.....	61

## LISTE DES TABLEAUX

1. Ventilation des taux d'épargne en Afrique, 2000–2005 .....	8
2. Données comparatives sur la facilité de faire des affaires.....	53
3. Épargne nationale brute, investissement intérieur brut et exportations dans les nouveaux pays industriels d'Asie et en Afrique, 1951–2005 .....	71
4. La fracture technologique entre l'Asie de l'Est et l'Afrique .....	72
5. Taux de croissance du PIB par habitant: 50 premiers pays en développement en 1960–1975 et comparaison avec la période 1975–1989 .....	88
6. Évolution de l'économie par période et par région.....	89

## NOTES EXPLICATIVES

Le terme «dollar» s'entend du dollar des États-Unis.

**Afrique subsaharienne (ASS):** Comprend l'Afrique du Sud sauf indication contraire.

**Afrique du Nord:** Contrairement à la classification adoptée dans le *Manuel de statistiques* de la CNUCED, le Soudan est considéré comme faisant partie de l'Afrique subsaharienne, et non de l'Afrique du Nord, dans la présente publication.

## ABRÉVIATIONS

APD	Aide publique au développement
FMI	Fonds monétaire international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IED	Investissement étranger direct
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
PAS	Programme d'ajustement structurel
PIB	Produit intérieur brut
RNB	Revenu national brut
TIC	Technologies de l'information et de la communication

## INTRODUCTION

L'un des principaux objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) adoptés en 2000 au Sommet du Millénaire était de réduire de moitié le niveau de la pauvreté absolue dans les États Membres d'ici à 2015. Si certaines régions en développement ont bien progressé vers cet objectif, l'Afrique subsaharienne se détache comme une région qui a peu de chances d'y parvenir d'ici à 2015 si les tendances actuelles se maintiennent. À mi-parcours de l'année butoir, il ressort en effet des dernières données sur la pauvreté que l'Afrique subsaharienne est la seule région en développement où le nombre absolu de pauvres n'a cessé de croître, même si en termes relatifs leur proportion est tombée de 47 % à 41 % de la population totale entre 1999 et 2004 (Chen et Ravallion, 2007). L'une des raisons pour lesquelles l'Afrique subsaharienne risque de manquer l'objectif de 2015 tient à son taux de croissance économique relativement bas. En effet, en dépit des avancées récentes d'un certain nombre de pays en termes de recettes d'exportation, grâce aux prix élevés de quelques grands produits de base, le taux de croissance dans la région de l'Afrique subsaharienne reste inférieur aux 7 à 8 % qui sont nécessaires pour réaliser l'objectif du Millénaire pour le développement consistant à réduire de moitié la pauvreté.

Pour stimuler le taux de croissance et le maintenir à un niveau qui permettra aux pays d'Afrique de réduire de moitié la pauvreté d'ici à 2015, il faut nettement accroître le volume des ressources intérieures et extérieures consacrées au développement global en général et aux programmes de réduction de la pauvreté en particulier. De nombreuses initiatives ont été prises au niveau international afin d'accroître le volume de l'aide publique au développement (APD) et son élément don aux pays pauvres<sup>1</sup>. Mais, apparemment, les donateurs risquent de ne pas atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés (OXFAM, 2007; *The Economist*, 2007), et l'effet global de ces apports sur la réduction de la pauvreté est resté marginal. L'efficacité limitée de l'APD en termes de développement a été imputée pour partie à l'utilisation inefficace de l'aide, ce qui signifie que seuls des montants relativement restreints ont été effectivement utilisés aux fins du développement (CNUCED, 2006a). Les flux d'investissements étrangers directs (IED) vers l'Afrique, bien qu'en hausse ces dernières années, restent trop limités sur le plan géographique et trop concentrés sur les industries extractives pour avoir un effet notable en termes de création d'emplois et d'atténuation de la pauvreté (CNUCED, 2005). En tirant parti des ressources financières intérieures, on pourrait donc aider à mobiliser un financement additionnel afin

de réduire le déficit de ressources de l'Afrique et d'accélérer le processus de développement économique et de réduction de la pauvreté. En outre, une moindre dépendance vis-à-vis du financement par des donateurs, avec les conditions que celui-ci implique, favoriserait une meilleure «appropriation» du processus de développement, puisque les ressources en question pourraient être utilisées pour financer les priorités propres des pays plutôt que celles des donateurs.

Il existe plusieurs sources potentielles de financement intérieur qui pourraient fournir d'importantes ressources additionnelles pour le développement s'il en était tiré parti comme il convient. Toutefois, les mesures de politique générale prises jusqu'à présent pour accroître le montant total des ressources pour le développement ne tiennent pas suffisamment compte du fait que les pays d'Afrique doivent mieux mobiliser leurs ressources intérieures. Premièrement, un certain nombre de réformes des finances publiques ont été mises en œuvre en vue d'accroître les recettes publiques, mais ces réformes ont été limitées à des mesures de base telles que l'introduction d'impôts à la consommation à large assise, essentiellement sous la forme de taxe sur la valeur ajoutée, dont l'effet sur les recettes publiques est resté limité. Deuxièmement, les efforts pour mobiliser les transferts des migrants, qui représentent pourtant une importante ressource extérieure pour certains pays africains sont restés limités. À l'heure actuelle, comme ces flux de fonds échappent en grande partie au système bancaire et sont utilisés pour des besoins de consommation ou vont, dans une certaine mesure, au secteur de l'immobilier, ils n'ont guère d'effets positifs en termes de développement. Troisièmement, il n'y a pas eu d'efforts concertés pour tirer parti des ressources disponibles pour l'investissement provenant du secteur informel malgré son importance et son dynamisme dans les pays africains. Quatrièmement, la fuite des capitaux continue à priver les économies africaines d'importantes ressources propres qui auraient permis de financer des investissements intérieurs qui créent des emplois et qui procurent un revenu aux vastes groupes de population sans emploi ou sous-employés, ou qui leur assurent un revenu accru. Cinquièmement, les réformes dans le secteur financier ont été axées sur la libéralisation des taux d'intérêt et le démantèlement des barrières à l'entrée dans le secteur bancaire pour accroître la concurrence, afin d'améliorer la qualité des services d'intermédiation financière. Mais, jusqu'à présent, les résultats ont été mitigés.

## **Les besoins de l'Afrique en matière de ressources financières**

Les pays africains ont enregistré ces dernières années une performance économique relativement robuste, ce qui est une évolution encourageante par rapport aux précédentes décennies, où leur croissance économique était soit négative soit nulle. Le continent a enregistré en 2006 un taux de croissance de 5,7 %, dépassant ainsi le taux record de 5,3 % enregistré en 2005 et celui de 5,2 % enregistré en 2004 (CEA, 2007). La région de l'Afrique subsaharienne a enregistré aussi un taux de croissance de son produit intérieur brut (PIB) par habitant de 3,4 % en 2005, soit le taux le plus élevé depuis 1974 (Banque mondiale, 2007a). Cette très bonne performance est principalement due à la hausse des prix des produits de base, aux effets positifs de la stabilité macroéconomique et des réformes, aux flux substantiels de financement extérieur et à l'allègement de la dette (CEA, 2007).

Malgré une performance macroéconomique robuste depuis le début du siècle, les taux de croissance obtenus restent insuffisants pour permettre au continent d'atteindre les objectifs du Millénaire pour le développement d'ici à la date butoir de 2015. Entre 1998 et 2006, cinq pays d'Afrique seulement (Angola, Guinée équatoriale, Mozambique, Soudan et Tchad) sont parvenus aux taux de croissance de 7 à 8 % qui sont nécessaires pour réduire de moitié la pauvreté (CEA, 2007). En outre, bien que la région prise dans son ensemble ait obtenu ces dernières années de bons résultats économiques, les taux de croissance y restent tributaires de quelques produits de base et leur niveau moyen élevé masque de fortes disparités de performance au sein de la région. La croissance économique récente ne s'est pas non plus traduite par une progression correspondante de l'emploi, et les peu nombreuses créations d'emplois observées ont concerné essentiellement le secteur informel, car les industries extractives ayant contribué à la croissance sont à forte intensité de capital et relativement isolées du reste de l'économie (CNUCED, 2005; OIT, 2007). Ce phénomène de «croissance sans emploi» est d'ailleurs une préoccupation majeure pour les Ministres africains des finances, de la planification et du développement économique, comme exprimé à Abuja en 2005 (CEA, 2005b).

Les choix de politique générale, la stabilité économique et l'environnement extérieur sont autant de facteurs d'une importance cruciale qui déterminent la performance économique des pays africains. Mais quelle que soit la situation, il leur faudra disposer de ressources pour entreprendre des investissements

productifs dans les secteurs économique et social et arriver à une structure économique plus équilibrée fondée sur la diversification de l'économie (CNUCED, 2003) et la création d'emplois. Les ressources actuelles ne sont ni suffisantes ni assez stables pour permettre à la région de réaliser pleinement le premier objectif du Millénaire pour le développement d'ici à 2015 (CNUCED, 2000a; CNUCED, 2005; CNUCED, 2006a; CEA, 2006).

L'exercice qui consiste à estimer le montant des ressources qu'implique la réalisation des OMD est forcément de nature spéculative, mais il donne quand même une idée approximative de l'actuel déficit de ressources. On considère que, pour l'ensemble des pays en développement, il faudrait un montant additionnel de 50 à 76 milliards de dollars par an pour atteindre les objectifs en question. Pour l'Afrique, on estime généralement qu'il faudrait des ressources additionnelles représentant entre 10 et 20 % du PIB (CEA, 2005a; CEA, 2006; voir CNUCED, 2006a pour des observations plus détaillées sur les estimations de coût).

En 2000, la CNUCED avait estimé qu'il fallait des taux d'investissement de 22 à 25 % pour porter durablement les taux de croissance à 6 % (CNUCED, 2000a). Entre 2000 et 2004, l'Afrique subsaharienne a enregistré des taux d'investissement moyens de 18,1 % du PIB seulement, alors que le chiffre pour l'Afrique dans son ensemble atteignait 20,7 %. On explique généralement ces chiffres médiocres par les taux d'épargne insuffisants ainsi que par l'absence d'options d'investissement rentables. Sept pays seulement d'Afrique subsaharienne (Botswana, Érythrée, Gabon, Lesotho, Mozambique, Sao Tomé-et-Principe et Tchad) sont arrivés à des taux d'investissement supérieurs à 25 % du PIB. Mais en Afrique du Nord, les taux d'investissement étaient nettement supérieurs et atteignaient 25,6 % en moyenne (Banque mondiale, 2006).

Le déficit de ressources en Afrique doit être comblé en tirant parti de ressources tant extérieures qu'intérieures. Or, une dépendance excessive vis-à-vis des flux de capitaux étrangers pose certains problèmes (voir CNUCED, 2005; CNUCED, 2006a). En renforçant la mobilisation des ressources intérieures, tout en améliorant l'efficacité et l'efficacéité de l'utilisation de ces ressources, on parviendra non seulement à réduire ou à éliminer le déficit de ressources, mais aussi à amplifier la «marge d'action» de l'État afin de lui permettre de définir ses objectifs en matière de développement et les moyens de les réaliser.

L'objet du rapport de cette année est d'examiner les possibilités pour les pays africains d'accroître leur enveloppe globale de ressources intérieures afin d'être

moins tributaires des ressources extérieures, notamment l'APD, et de diversifier leurs ressources pour le développement. À titre d'objectif complémentaire, il s'agit de consacrer ces ressources à des investissements productifs afin d'accroître leur efficacité. Pour atteindre ces objectifs, l'État devra assumer son rôle d'«État développementiste», concept auquel le présent rapport entend redonner une place centrale (voir le chapitre 3 où ce concept est traité). Il faut en effet que les États africains retrouvent leur rôle développementiste afin de donner un véritable sens au principe d'«appropriation» dans le cadre de la gestion macroéconomique et de la gestion des ressources.

Cette mobilisation des ressources ne réglera pas bien entendu à elle seule tous les problèmes auxquels sont confrontés les pays africains, sachant en particulier que bon nombre d'entre eux sont dépourvus d'institutions et de ressources humaines nécessaires pour faire du développement une réalité. Toutefois, dans le moyen à long terme, si les pays africains pouvaient financer une part croissante de leurs besoins en matière de développement en tirant parti de sources intérieures, ils disposeraient de la flexibilité indispensable pour formuler et mettre en œuvre des politiques adaptées à leurs problèmes économiques et sociaux ainsi que d'autres problèmes de développement. La multitude de défis auxquels l'Afrique est confrontée exige forcément une «diversité d'actions», en fonction de la situation spécifique de chaque pays, plutôt qu'une approche identique pour tous. Dans ce contexte, le rapport met en lumière la nécessité pour les pays africains de disposer d'une plus grande marge d'action pour concevoir et mettre en œuvre des politiques tirant le meilleur parti des ressources disponibles, de manière à arriver à un cercle vertueux d'accumulation, d'investissement, de croissance et de réduction de la pauvreté fondé sur le modèle de l'État développementiste.

Le chapitre premier expose succinctement les principales questions en jeu pour la mobilisation des ressources intérieures dans le contexte des pays africains. Le chapitre 2 examine les problèmes que pose l'accroissement du niveau de l'épargne en Afrique et considère comment l'épargne constituée pourrait être utilisée pour financer des investissements productifs et promouvoir une croissance durable. Le chapitre 3 expose les caractéristiques de l'«État développementiste» et examine l'applicabilité de celui-ci à l'Afrique. Il y est avancé que les conditions nécessaires sont actuellement en place pour que les pays africains s'emploient à surmonter leurs problèmes de développement dans le cadre d'un «État développementiste». Le quatrième et dernier chapitre présente des conclusions de politique générale découlant des considérations ci-dessus.

## Chapitre premier

# LA MOBILISATION DES RESSOURCES INTÉRIEURES: LES QUESTIONS EN JEU

---

### A. Les ressources intérieures

---

La faible mobilisation des ressources intérieures est généralement imputée au bas niveau des revenus, à des facteurs démographiques et à la structure des marchés financiers, éléments sur lesquels il est généralement difficile d'agir dans le court à moyen terme. On a donc souvent supposé qu'il était irréaliste d'attendre une progression importante et durable de la mobilisation des ressources intérieures en Afrique. Cette mobilisation accrue des ressources intérieures étant ainsi présentée comme l'«option dure» pour remédier au déficit de ressources de l'Afrique (Aryeetey, 2004), la plupart des débats sur les moyens de combler ce déficit ont été axés sur l'augmentation des apports de sources extérieures, tels que l'APD et l'IED, et sur la réduction de la dette.

Cette focalisation n'est pas sans poser de problèmes dans le contexte de l'Afrique, pour plusieurs raisons. Si l'aide publique au développement reste une source majeure de financement dans la région, elle est instable, fortement concentrée et tributaire des priorités (souvent géopolitiques ou stratégiques, y compris pour des raisons touchant à la sécurité) des partenaires de développement (CNUCED, 2006a). L'investissement étranger direct, qui a mobilisé beaucoup d'attention récemment, est encore plus concentré en Afrique que l'aide publique au développement. L'IED est lui aussi relativement instable et tend à être concentré sur les industries extractives, sans guère de liens avec l'économie nationale (CNUCED, 2005). Exception faite de l'Afrique du Sud, l'investissement de portefeuille est insignifiant dans la région (CEA, 2006).

Un renforcement de la mobilisation des ressources intérieures présente de nombreux avantages potentiels pour les pays africains. Premièrement, il les rendra moins dépendants des apports de sources extérieures – un facteur d'instabilité dommageable en termes de disponibilité des ressources – et moins vulnérables aux chocs extérieurs. Deuxièmement, cela offrira aux pays africains une plus grande marge d'action, en leur donnant une meilleure maîtrise du processus

de développement et en renforçant la capacité de leurs États. Troisièmement, le succès des efforts engagés pour développer la part des ressources intérieures dans le processus de développement dépend de la capacité de l'État à améliorer le climat économique intérieur, ce qui induit d'importants effets externes positifs. Enfin, ces efforts seront aussi perçus par les donateurs et par les investisseurs comme un signal positif, ce qui pourrait favoriser des apports de ressources extérieures accrus.

Trois questions distinctes doivent être considérées pour que les ressources intérieures puissent prendre une place plus importante dans le développement économique des pays africains. Premièrement, la question du volume des ressources existantes se pose; deuxièmement, ces ressources doivent être détenues sous une forme qui en facilite une allocation utile du point de vue économique et social. Enfin, les ressources disponibles doivent être utilisées effectivement et efficacement.

Les principales sources de ressources intérieures sont l'épargne privée et les recettes publiques. Les transferts des migrants, bien qu'ils ne soient pas générés dans le pays, peuvent constituer une importante source de ressources intérieures pour le pays qui les reçoit. Inversement, la fuite de capitaux affecte directement le montant des ressources intérieures disponibles pour l'investissement. Il est donc important d'examiner ces flux financiers dans l'analyse du volume total des ressources intérieures disponibles, puisqu'ils peuvent avoir un effet soit positif, comme dans le cas des transferts des migrants, soit négatif, comme dans le cas de la fuite des capitaux.

---

## **B. Évolution de l'épargne**

---

L'Afrique subsaharienne est la région en développement qui a le plus bas taux d'épargne. En 2005, l'épargne intérieure brute dans la région représentait 17,6 % du PIB, contre 26,0 % en Asie du Sud, 24,0 % en Amérique latine et dans les Caraïbes et près de 42,9 % dans les pays de l'Asie de l'Est et du Pacifique (Banque mondiale, 2007a).

Ce taux d'épargne moyen pour l'Afrique masque, toutefois, d'importantes disparités à l'intérieur du continent. En 2005, l'Algérie et la République du Congo ont l'une et l'autre enregistré des taux d'épargne intérieure brute de plus de 50 % de leur PIB, tandis que l'Érythrée et Sao Tomé-et-Principe avaient des

taux largement en deçà de moins 20 %, dénotant une désépargne à une échelle massive (Banque mondiale, 2006).

Le taux d'épargne en Afrique subsaharienne a évolué globalement de la manière suivante. Entre 1960 et 1974, il a progressé régulièrement, passant de 17,5 % à 24,3 % du PIB (Banque mondiale, 2007a). Le taux d'épargne a connu ensuite une beaucoup plus grande instabilité, avant d'atteindre un niveau record, à près de 26 %, en 1980. Puis est survenu l'«effondrement de l'épargne» (Elbadawi et Mwega, 2000) en Afrique, avec une chute à un taux de moins de 15 % en 1992. Depuis, et malgré un léger redressement, le taux est resté bas et a plafonné à 17,6 % du PIB en 2005 (Banque mondiale, 2007a).

**Tableau 1**  
**Ventilation des taux d'épargne en Afrique, 2000–2005**

(nombre de pays)

Taux négatif	0 à 10 % du PIB	10 à 20 % du PIB	20 à 30 % du PIB	Plus de 30 % du PIB
11	14	13	7	5

Source: Banque mondiale, 2007a.

**Figure 1**  
**Épargne intérieure brute en Afrique subsaharienne, 1960–2005**  
(en pourcentage du PIB)

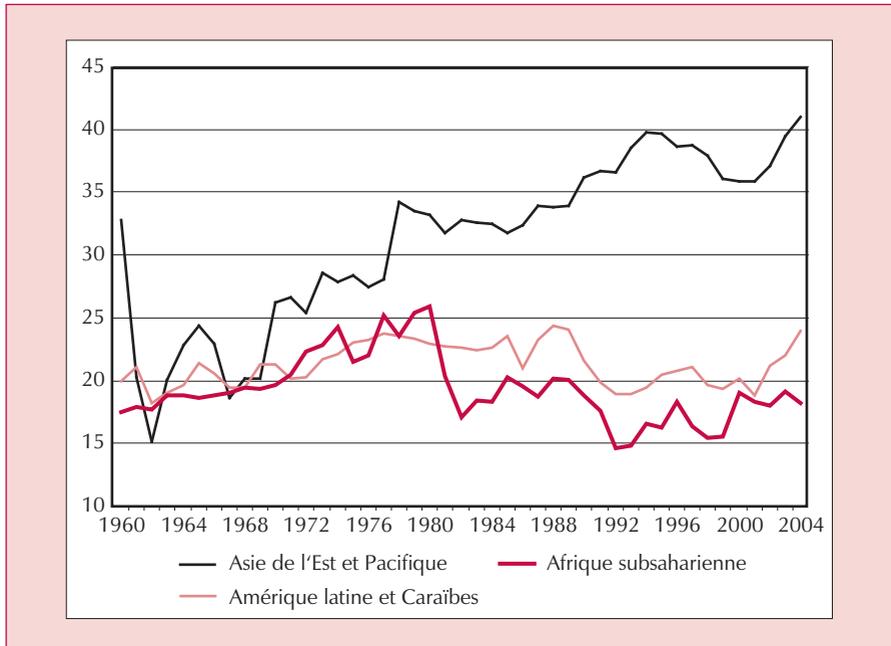


Source: Banque mondiale, 2007a.

Cette évolution a aussi été caractérisée par une disparité de plus en plus grande entre les régions en développement, surtout depuis 1980. En Afrique les taux d'épargne ont chuté, en Amérique latine ils ont stagné et en Asie de l'Est ils ont bondi. Ces tendances reflètent la performance économique générale de ces régions au cours des quatre dernières décennies (Hussein et Thirlwall, 1999).

Indépendamment du taux de l'épargne, une stabilité durable de l'épargne est indispensable pour des investissements rationnels et prévisibles, et là encore l'Afrique est moins bien placée que les autres régions en développement. L'une des raisons majeures de cet état de choses est une instabilité des sources de revenu plus forte en Afrique que dans les autres régions en développement, essentiellement sous l'effet de chocs exogènes. Pour l'épargne intérieure brute en pourcentage du PIB, l'écart type entre 1965 et 1992 a été de 8,7 % pour l'Afrique, de 6,6 % pour les «Tigres» d'Asie de l'Est et de 6,0 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Schmidt-Hebbel et al., 1994).

**Figure 2**  
**Épargne intérieure brute par région en développement, 1960–2004**  
(en pourcentage du PIB)



Source: Banque mondiale, 2007a.

La *capacité* d'épargne est essentiellement déterminée par le niveau de revenu, par le taux de croissance du revenu et par le ratio des inactifs aux actifs, c'est-à-dire par le rapport entre la population âgée de moins de 16 ans ou de plus de 60 ans et la population active (Loayza *et al.*, 2000). Il existe une relation positive entre le taux d'épargne et le revenu par habitant (Hussein et Thirlwall, 1999): le taux d'épargne augmente lorsque le taux de croissance du revenu par habitant progresse. Enfin, les taux d'épargne semblent réagir de manière négative aux hausses du ratio des inactifs aux actifs.

La *volonté* d'épargner, dans le même temps, semble dépendre de la facilité d'accès aux instruments d'épargne, de l'attractivité de ces instruments et de la situation économique (Wright, 1999; Hussein et Thirlwall, 1999).

Les taux d'épargne brute donnent un aperçu utile de la situation générale en matière d'épargne dans une économie nationale. Mais ce ne sont pas des indicateurs nécessairement fiables des ressources intérieures disponibles pour l'investissement dans les pays africains, en partie à cause de l'imprécision des données de la comptabilité nationale concernant l'épargne. En effet, la méthode de calcul par dérivation de l'épargne considérée comme un facteur résiduel d'autres variables implique d'importantes marges d'erreur (Deaton, 1990). En outre, dans les pays africains, l'épargne des ménages est souvent une épargne de précaution qui n'est pas prise en compte de façon adéquate dans les données de la comptabilité nationale (Aryeetey et Udry, 2000).

Compte tenu du fait que l'épargne peut prendre de nombreuses formes, c'est la nature des instruments d'épargne qui détermine largement les possibilités de transformer l'épargne en investissements productifs. Pour comprendre la nature de l'épargne et sa relation avec l'investissement, il convient d'examiner dans les détails les options et les choix des ménages et des entreprises en matière d'épargne.

---

### **C. L'épargne des ménages**

---

En améliorant la mobilisation de l'épargne des ménages, on pourrait dégager un volume important de ressources en faveur du développement. En effet, l'épargne des ménages constitue l'essentiel de l'épargne en Afrique, mais elle n'est pas utilisée pour le moment, de façon suffisamment productive (Aryeetey et Udry, 2000). En comprenant pourquoi et comment épargnent les

ménages, en particulier les plus pauvres d'entre eux, on pourra mieux définir les mesures propres à accroître le volume des ressources disponibles pour le développement.

Les ménages, surtout dans les zones rurales, ont des sources de revenu instables. Faute d'accès à des services de crédit et d'assurance, ils doivent compter sur ce qu'ils épargnent pour éviter de modifier leurs habitudes de consommation (Deaton, 1990; Dercon, 2002).

L'épargne de précaution implique que, même avec un faible revenu disponible et en l'absence d'instruments d'épargne attractifs, les ménages pauvres sont forcés d'épargner une part substantielle de leur revenu. Au Ghana, par exemple, il a été constaté que dans les zones rurales du sud du pays le ménage médian épargnait plus de 30 % de son revenu (Aryeetey et Udry, 2000).

Ce comportement de précaution est la motivation essentielle de l'épargne des ménages en Afrique. Selon des études concernant le Ghana, l'épargne financière n'augmente en parallèle avec le revenu que chez les 10 % de ménages les plus riches (Aryeetey, 2004). Cela laisse penser que, pour une grande partie des ménages, l'épargne est une forme nécessaire d'assurance individuelle. Cette observation a des incidences importantes, à la fois du point de vue de la structure de l'épargne ainsi constituée et du choix de type d'épargne effectué par les ménages. La structure de l'épargne des ménages a tendance à être irrégulière, avec de fréquents mouvements de balancier entre épargne et désépargne et avec une préférence pour les instruments d'épargne très liquides et accessibles (Deaton, 1990).

Les instruments d'épargne à la disposition des ménages se répartissent en quatre catégories: épargne non financière, épargne financière informelle, épargne financière formelle et épargne financière semi-formelle. Comme c'est la composition du portefeuille d'épargne des ménages qui détermine les fonds disponibles pour l'investissement, cet élément est important pour le développement d'un pays.

En Afrique, l'épargne des ménages comprend essentiellement des biens matériels et un peu d'épargne financière placée dans le secteur financier informel. Seule une part restreinte de cette épargne est donc disponible pour des investissements productifs.

### **L'épargne non financière**

Les ménages détiennent souvent des portefeuilles très diversifiés d'actifs non financiers, tels que cheptel, stocks de marchandises destinées à des transactions, céréales ou matériaux de construction, qui sont acquis comme des richesses et souvent achetés ou vendus afin de préserver des habitudes de consommation. Bien qu'il y ait peu d'informations à ce sujet, des études montrent que les avoirs des ménages dans les zones rurales sont constitués à 80 % environ d'actifs non financiers (Aryeetey et Udry, 2000).

Le choix d'actifs non financiers comme instruments d'épargne dépend de divers facteurs. Certains de ces actifs, comme le cheptel, les biens immobiliers ou les bijoux, ont une valeur symbolique ou servent d'indicateurs du statut et/ou de la richesse. Mais l'accumulation d'actifs non financiers comme instruments d'épargne peut aussi résulter d'une décision de placement raisonnée dans un contexte combinant risque élevé, environnement financier incertain et la difficulté d'accès aux instruments financiers adéquats. Ainsi, si une certaine proportion d'actifs non financiers continuera probablement à figurer dans le portefeuille d'épargne des ménages dans les pays africains, une amélioration des services financiers en termes d'accès, d'adéquation et de fiabilité pourrait favoriser une augmentation de l'épargne détenue sous forme financière, les instruments financiers venant se substituer aux formes d'épargne non financières.

### **L'épargne financière informelle**

Le secteur financier informel offre un large éventail d'instruments d'épargne, qui va de la simple collecte des dépôts jusqu'à d'importants groupements ou clubs d'épargne autogérés (Wright, 1999). L'épargne prend essentiellement la forme de dépôts modestes mais répétés, ce qui correspond aux besoins des ménages et des petites entreprises. Les problèmes d'accès et de fiabilité sont moindres que dans le secteur financier formel, dans la mesure où les organismes du secteur financier informel opèrent dans un cadre communautaire géographiquement et socialement bien délimité (Nissanke et Aryeetey, 2006).

Contrairement à ce qui se passe dans le secteur financier formel, l'épargne du secteur informel génère rarement des intérêts. En général, les ressources mobilisées grâce à l'épargne du secteur informel ne sont pas utilisées pour d'autres investissements et ne procurent donc pas de rendement. Dans la plupart des cas, par conséquent, les déposants doivent payer les services d'épargne. Si l'on

considère que les ménages pauvres épargnent quand bien même ils perçoivent l'équivalent d'intérêts négatifs, toute l'importance des services d'épargne pour ces ménages et toute leur volonté d'épargner apparaissent manifestement. En Afrique, les ménages combinent souvent plusieurs placements d'épargne auprès de différents organismes, qui offrent des conditions différentes pour les dépôts et les retraits. Ils peuvent ainsi mieux se prémunir contre le risque de non remboursement et mieux s'adapter à leurs besoins financiers (Wright, 1999).

### **L'épargne financière formelle**

En Afrique subsaharienne, l'épargne détenue dans le secteur financier formel ne représente généralement qu'une faible proportion des actifs des ménages. Selon une étude portant sur le nord du Ghana, sur les 20 % d'actifs détenus par les ménages sous forme financière, 12 % sont détenus dans le secteur informel et 8 % dans le secteur formel (Aryeetey, 2004). Ces chiffres reflètent les difficultés d'accès aux instruments d'épargne formels et, surtout, la méfiance vis-à-vis des établissements financiers du secteur formel, ainsi que l'inadéquation entre les instruments d'épargne formels et les besoins d'épargne des ménages pauvres.

Les banques sont le principal type d'établissements financiers du secteur formel engagés dans la mobilisation de l'épargne en Afrique. Dans certains pays, des bureaux de poste ont aussi été utilisés, compte tenu de leur vaste réseau. Plus récemment, les réformes du secteur financier dans beaucoup de pays africains ont conduit à une réduction du nombre d'agences bancaires du fait que les banques, dégagées de l'ingérence des pouvoirs publics, se sont concentrées sur les activités plus rentables et surtout en milieu urbain. Or, une présence accrue des banques dans les zones rurales pourrait aider à promouvoir l'épargne dans le secteur financier formel (Ikhide, 1996).

L'éloignement physique des agences bancaires n'est pas le seul facteur qui limite la croissance de l'épargne financière dans le secteur formel. Le seuil minimum élevé qui est fixé pour les dépôts et pour le solde des comptes, le temps nécessaire pour effectuer les opérations et les procédures administratives que cela implique découragent également les épargnants. En outre, la réticence des banques à prêter aux ménages pauvres et aux petites entreprises n'encourage pas l'épargne dans le secteur formel (Wright, 1999).

Mais il y a des signes encourageants, et la technologie devrait permettre de surmonter certains obstacles, comme l'éloignement et les coûts de traitement,

qui freinent la fourniture de services dans les zones pauvres et rurales. Les systèmes de banque par téléphone mobile permettent aux banques de fournir des services financiers de base aux personnes démunies, y compris dans les zones rurales. Bien que de création récente, ces systèmes comptent déjà des milliers de clients dans des pays comme le Botswana, le Kenya et la Zambie (Honohan et Beck, 2007)<sup>2</sup>.

Dans la plupart des pays africains, le degré de confiance dans les établissements bancaires est faible. En effet, les pouvoirs publics étaient largement impliqués dans l'activité des banques, surtout avant les récentes réformes du secteur financier, et comme la nécessité politique a souvent prévalu sur la viabilité commerciale les banques ont accumulé un énorme passif mettant en danger leurs activités. Entre le milieu des années 80 et le milieu des années 90, bon nombre de pays africains ont connu des crises du secteur bancaire. Il ressort de l'étude de Daumont *et al.* (2004) sur les crises du secteur bancaire dans 10 pays africains entre 1985 et 1995 que plus de 50 % des prêts bancaires étaient des prêts improductifs au Bénin, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, en Guinée, en Ouganda, en République-Unie de Tanzanie et au Sénégal, la proportion n'étant que légèrement inférieure au Ghana et au Nigéria. Dans beaucoup de pays, ces crises ont été suffisamment graves pour affecter profondément l'économie nationale. Au Bénin, par exemple, lors de la crise bancaire de 1988-1990 les trois banques du pays se sont effondrées parce que 78 % des prêts qu'elles avaient accordés étaient improductifs, et cela a coûté à l'économie, selon les estimations, l'équivalent de 17 % du PIB. Ces crises bancaires en Afrique étaient dues essentiellement à la forte ingérence des pouvoirs publics, à une supervision et une régulation défailtantes du secteur bancaire et à des problèmes de gestion (Daumont *et al.*, 2004).

Malgré les réformes, les banques n'ont pas sensiblement amélioré leurs portefeuilles de prêts, et elles n'ont pas regagné la confiance du grand public. L'épargne dans le secteur formel est placée en général sur des comptes de dépôt à court terme et la proportion de l'épargne placée dans des instruments de dépôt à plus long terme reste faible (Nissanke et Aryeetey, 1998).

### **L'épargne financière semi-formelle**

Le secteur financier semi-formel qui émerge en Afrique se spécialise dans la fourniture de services financiers aux ménages et aux petites entreprises qui n'ont pas accès aux services financiers du secteur formel. Ce secteur comprend

des organismes qui, bien que légalement constitués, ne sont pas réglementés au même titre que les banques. Si ce secteur semi-formel pourrait devenir important pour la mobilisation de l'épargne des ménages, sa couverture est encore trop limitée pour lui permettre de répondre efficacement aux besoins financiers de nombreux ménages en Afrique.

Le secteur semi-formel offre toutefois un grand potentiel pour mobiliser davantage l'épargne dans la région. En effet, si les organismes du secteur semi-formel parviennent à proposer des instruments d'épargne sûrs et raisonnablement liquides qui procurent des rendements positifs à un grand nombre de ménages, il pourrait y avoir une augmentation substantielle de l'épargne financière utilisable pour des investissements productifs en raison de la réaffectation d'actifs financiers et non financiers actuellement détenus dans le secteur informel.

En résumé, le choix de l'instrument d'épargne dépend de l'accessibilité, de la fiabilité et de la pertinence des instruments d'épargne disponibles pour répondre aux besoins des ménages en matière d'épargne. En Afrique, les ménages épargnent essentiellement par précaution. Les actifs qu'ils détiennent remplacent l'assurance et le crédit auxquels ils n'ont pas accès. Le schéma d'épargne ainsi créé se caractérise par une épargne irrégulière et à court terme, et où il peut y avoir, sur une période donnée, autant d'épargne que de désépargne (Deaton, 1990). Pour couvrir leurs besoins financiers, les ménages nécessitent donc des instruments d'épargne sûrs et autorisant des petites transactions à intervalles fréquents. La part très élevée des actifs non financiers dans les portefeuilles d'épargne des ménages laisse penser qu'à l'heure actuelle, le secteur financier ne répond pas comme il convient à ces besoins.

---

## **D. L'épargne des entreprises**

---

L'épargne des entreprises a beaucoup moins mobilisé l'attention que l'épargne des ménages et elle reste généralement mal connue, notamment dans les pays en développement. Dans la plupart des pays africains, les données nécessaires pour désagréger l'épargne privée en épargne des ménages et épargne des entreprises n'existent pas. L'Afrique du Sud est l'un des rares pays d'Afrique qui dispose de données suffisantes pour permettre un examen détaillé de l'épargne des entreprises. Les éléments d'information disponibles à ce sujet laissent penser que l'épargne des entreprises dépend de l'évolution de leur rentabilité, de

l'inflation, des taux d'intérêt et de l'offre de crédit (Aron et Muellbauer, 2000). Mais comme en Afrique du Sud le secteur des entreprises et le secteur financier sont beaucoup plus développés que ceux de la plupart des autres pays africains, il est très difficile de transposer ces constatations aux autres pays de la région.

Dans la plupart des pays africains, les entreprises se répartissent en deux catégories bien distinctes: un petit nombre d'entreprises formelles et un grand nombre d'entreprises qui opèrent dans le secteur informel. Comme les informations disponibles sur les entreprises dans la région sont trop souvent focalisées sur la première catégorie uniquement, elles donnent une idée fautive de la réalité à laquelle la plupart des entreprises sont confrontées.

Les grandes entreprises ont beaucoup plus de chances que les petites ou micro entreprises d'obtenir un crédit bancaire (Bigsten *et al.*, 2003). Si l'accès à un financement et le coût de ce dernier sont problématiques pour la plupart des entreprises en Afrique, ils le sont d'autant plus pour les petites entreprises du secteur informel, soit la grande majorité des entreprises dans la région<sup>3</sup>. Les entreprises doivent donc compter sur leurs bénéfices non distribués pour financer non seulement leur fonds de roulement, mais aussi leurs nouveaux investissements. Les entreprises en Afrique subsaharienne financent entre la moitié et les trois-quarts de leurs nouveaux investissements à l'aide de leur propre épargne (Nasir *et al.*, 2003; Blattman *et al.*, 2004; Banque mondiale, 2007b).

L'épargne des entreprises leur est donc indispensable pour leur sécurité et leur croissance. Face à un système financier qui ne répond pas à leurs besoins, les entreprises doivent compter sur leur propre épargne pour se prémunir contre les baisses temporaires de leurs recettes et pour financer leur développement. Il ressort de l'étude de Fafchamps *et al.* (2000) que, au Zimbabwe, les entreprises se constituent des stocks importants et ont recours dans une moindre mesure à l'épargne financière pour se protéger dans un environnement opérationnel risqué. Compte tenu du rôle crucial de l'épargne pour les entreprises, ces fonds ont très peu de chances d'être utilisés autrement. En effet, comme beaucoup d'entreprises ne peuvent pas se procurer de financement extérieur, leur épargne sera soit directement réinvestie dans l'entreprise, soit conservée sous forme très liquide afin d'être immédiatement disponible en cas de besoin.

Ce financement des nouveaux investissements à l'aide des bénéfices non distribués peut être extrêmement efficace. Cette épargne constituée de bénéfices

non distribués, en effet, est surtout accumulée par des entreprises prospères et rentables, qui n'ont guère de raisons de choisir des investissements peu productifs.

Il y a toutefois des raisons de penser que la situation actuelle en ce qui concerne l'épargne et les investissements des entreprises en Afrique est loin d'être optimale. Premièrement, le nombre élevé d'entreprises qui ont des difficultés à se procurer du crédit démontre que leurs bénéfices non distribués ne sont pas une source de financement suffisante par rapport à leurs besoins perçus (Bigsten *et al.*, 2003). En effet, les entreprises qui passent du stade de la micro entreprise à celui d'entreprise plus complexe sont proportionnellement moins nombreuses en Afrique que dans les autres régions (Nissanke, 2001). Deuxièmement, les investissements faits à l'aide de fonds propres peuvent être productifs, mais d'autres options d'investissement pourraient être plus rentables ou mieux adaptées aux besoins immédiats de l'entreprise. Enfin, faute de possibilités de crédit et d'assurance pour beaucoup d'entreprises, leur épargne doit être conservée sous une forme très liquide et ne peut donc pas être réinvestie facilement par le système financier dans des investissements productifs. Cette situation fait donc obstacle non seulement à la croissance des entreprises, mais aussi au développement du secteur financier.

Un système financier mieux adapté aux besoins financiers des entreprises permettrait de réduire leur volume d'épargne constituée pour s'assurer contre d'éventuels risques. De ce fait, plus de ressources seraient disponibles pour financer des investissements productifs.

---

## **E. Les recettes publiques: l'impôt**

---

Le niveau et l'efficacité des dépenses publiques sont des questions d'une importance essentielle pour que les ressources intérieures puissent devenir un moteur du développement en Afrique. Les ressources du secteur public ont, par rapport à l'épargne privée, un rôle distinct et complémentaire. Même si l'on peut faire une distinction entre les recettes publiques, qui couvrent les dépenses renouvelables, et l'épargne publique, qui finance les investissements à long terme, les besoins auxquels elles pourvoient dans les deux cas sont immenses dans la plupart des pays africains. Les dépenses publiques sont indispensables pour mettre en valeur le capital humain et elles permettent de financer les services publics essentiels tels que l'éducation et les soins de santé. Les investissements

publics, de leur côté, peuvent procurer les ressources pour les infrastructures indispensables au développement du secteur privé.

L'équilibre entre dépenses et investissements importe par conséquent moins que le niveau des ressources en cause et l'efficacité avec laquelle elles sont utilisées. Étant donné que l'impôt représente la quasi-totalité des recettes publiques dans la plupart des pays africains, une augmentation des recettes fiscales peut aider de façon significative à mobiliser davantage de ressources intérieures, à condition de ne pas décourager, dans le même temps, l'initiative économique privée.

Le montant des recettes fiscales en pourcentage du PIB en Afrique était de 22 % en 2002 (Banque mondiale, 2005a), soit un chiffre inférieur à la moyenne pour les pays développés. Pour l'Europe/Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la même année le chiffre atteignait 32 %. La pression fiscale en Afrique, toutefois, est plus forte que dans d'autres régions en développement (Tanzi et Zee, 2000), même s'il y a des disparités considérables au sein de la région. Elle est en effet beaucoup plus faible en Afrique subsaharienne (20 %) qu'en Afrique du Nord (25 %). En outre, si l'on exclut l'Afrique du Sud, la part de l'impôt en Afrique subsaharienne ne dépasse pas 16 % du PIB (Banque mondiale, 2005a). Il y a aussi d'importantes disparités entre les pays de la région, puisque exprimée en pourcentage du PIB, en 2002 la pression fiscale allait de plus de 38 % en Algérie et en Angola à moins de 10 % au Niger, au Soudan et au Tchad (Banque mondiale, 2005a).

Le ratio de l'impôt au PIB dans un pays est déterminé par un ensemble de facteurs structurels, principalement le revenu par habitant, le degré d'urbanisation, le taux d'alphabétisation, la part de l'industrie, de l'agriculture et des industries extractives et le niveau des échanges commerciaux (Tanzi et Zee, 2000).

En Afrique subsaharienne en particulier, il a été établi que les facteurs déterminants du ratio de l'impôt au PIB étaient essentiellement le revenu par habitant, le niveau des échanges commerciaux et la part de l'agriculture et des industries extractives dans l'économie (Stotsky et WoldeMariam, 1997). Le revenu par habitant reflète la capacité contributive de la population et il sert aussi d'indicateur du développement de l'économie en général. À ces deux titres, il a été constaté une corrélation positive entre le PIB par habitant et des ratios de l'impôt au PIB plus élevés. Bien qu'elles aient baissé ces dernières années avec la libéralisation du commerce, les impositions qui frappent les

échanges commerciaux restent des sources de recettes importantes pour les pays africains. Il y a donc une corrélation positive entre le niveau des exportations et des importations et une pression fiscale accrue. La part de l'agriculture dans l'économie aurait, quant à elle, un effet négatif marqué sur le ratio de l'impôt au PIB. En effet, dans les pays africains, le secteur agricole comprend essentiellement de petits exploitants dont l'activité s'exerce dans le secteur informel et ne génère que de modestes revenus imposables. La part des industries extractives dans l'économie aurait elle aussi un effet négatif sur l'impôt, mais cet effet ne s'explique pas clairement (Stotsky et WoldeMariam, 1997).

Pour comparer la fiscalité entre un pays et un autre, on peut notamment déterminer le niveau de pression fiscale qui peut être «attendu» dans un pays compte tenu des divers déterminants. Ce ratio de l'impôt au PIB attendu est ensuite comparé au ratio effectif, ce qui correspond à la notion d'effort fiscal. Il ressort des comparaisons de l'effort fiscal entre pays par Piancastelli (2001) que l'effort est plus élevé en Afrique que dans les autres régions, en dépit des faibles ratios de l'impôt au PIB qui y sont observés. Cela semblerait indiquer que, même si ces ratios sont peu élevés en Afrique, ils sont supérieurs aux attentes compte tenu de la structure et du niveau de développement des économies africaines. Mais comme les mesures de la capacité contributive dépendent pour beaucoup du modèle utilisé pour déterminer le ratio attendu, ces mesures restent très limitées et n'ont qu'une valeur indicative.

Des ratios de l'impôt au PIB élevés ne signifient pas nécessairement qu'un système fiscal est efficace. En fait, à travers la politique fiscale on détermine ce que l'État procure et à qui, comment les dépenses publiques sont financées et qui les paye (Addison *et al.*, 2006). En tant que telle, cette politique s'inscrit au cœur du plus vaste problème de la mobilisation et de l'utilisation des ressources. Les recettes publiques devraient être mobilisées de telle manière que les acteurs du secteur privé restent incités à travailler et à épargner, et les objectifs d'un système fiscal optimal devraient être l'équité, l'efficacité et la simplicité administrative (Thirlwall, 2003).

Dans le cadre des réformes fiscales qu'ils ont entreprises ces deux dernières décennies, beaucoup de pays africains ont considéré l'impôt comme un exercice technique et administratif, sans tenir compte de sa dimension politique. À travers ces réformes, essentiellement dictées par les donateurs, on a cherché à modifier la structure de l'impôt au profit d'impôts plus faciles à recouvrer et considérés comme ayant des effets de distorsion moindres sur l'économie, en

général en privilégiant des impôts indirects comme la taxe sur la valeur ajoutée, en réduisant les taux des impôts directs tout en élargissant leur assiette, et en réduisant les impositions qui frappent les échanges commerciaux internationaux. Sur le plan administratif, les réformes ont été axées sur le renforcement de la capacité institutionnelle des administrations fiscales, en accroissant les effectifs et leur rémunération, en améliorant la formation et le matériel technique et en simplifiant les procédures.

Ces réformes ont toutefois été d'une utilité limitée en termes d'accroissement des recettes fiscales des pays africains. Il est bien entendu indispensable d'améliorer, du point de vue administratif et technique, le système fiscal, en particulier en renforçant la capacité des administrations fiscales et en luttant contre la corruption. Mais en privilégiant exclusivement ces aspects, les réformes n'ont pas pris en compte le fait que l'impôt représente une relation de nature politique entre l'État et la société (DiJohn, 2006).

Le faible niveau de recettes fiscales en Afrique est due en partie à des facteurs qui rendent plus difficile le recouvrement de l'impôt, notamment un revenu par habitant faible; un secteur agricole important; et un large rôle du secteur informel dans la production, le commerce et l'emploi, secteur qui selon les estimations représentait en 2001 78 % des emplois autres que dans l'agriculture en Afrique (Xaba *et al.*, 2002). Ce faible niveau de recettes fiscales dénote aussi une relative faiblesse de l'État par rapport à certaines catégories de la société. La capacité contributive en Afrique est généralement fortement concentrée sur un petit nombre de particuliers et d'entreprises, qui parviennent souvent à échapper à l'impôt grâce à leur pouvoir et à leur influence. La majorité de la population, même si elle n'a guère de pouvoir politique ni d'influence, a en général une faible capacité contributive qu'il est coûteux de chercher à exploiter, en particulier dans les zones rurales (Fjeldstad et Rakner, 2003; Fjeldstad, 2006). En Ouganda, par exemple, seules les entreprises de taille moyenne paient généralement l'impôt. En effet, les grandes entreprises utilisent leur influence et leurs relations avec les autorités pour échapper à l'impôt, et les petites entreprises peuvent se soustraire à l'impôt en restant dans le secteur informel (Gauthier et Reinikka, 2006).

C'est, au bout du compte, la légitimité de l'État qui est au centre de la question de l'impôt. En appliquant les critères de l'efficacité, de l'effectivité et de l'équité non seulement dans le système fiscal mais aussi dans l'utilisation des ressources publiques, il peut être créé un cercle vertueux où recouvrement de l'impôt, services fournis et légitimité de l'État se trouvent renforcés. Selon une étude

récente, en République-Unie de Tanzanie, par exemple, la grande majorité des personnes seraient prêtes à payer davantage d'impôts si ces ressources servaient à améliorer de façon manifeste les services publics (Fjeldstad, 2006). On voit donc que s'il est indispensable pour mieux mobiliser les ressources intérieures de réformer le système d'imposition, une telle réforme n'a guère de chances de succès s'il n'y a pas une évolution plus radicale des relations entre l'État et la société.

---

## **F. Marchés financiers et intermédiation financière**

---

L'intermédiation financière fait le lien crucial entre épargne et investissement. Un système financier qui fonctionne bien doit pouvoir mobiliser avec efficacité des ressources et consacrer celles-ci aux options d'investissement les plus productives. Sans une intermédiation financière efficace, il y a peu d'incitation à détenir une épargne financière et les investissements ont tendance à rester concentrés dans le secteur ayant généré l'épargne, qui n'est pas forcément le plus productif. Le résultat est qu'il y a une mobilisation moindre des ressources et que celles-ci vont à des investissements moins productifs.

Il y a une forte demande de services financiers en Afrique, en dépit du bas niveau de revenu. Les ménages ont besoin de services financiers pour gérer les risques liés à l'instabilité de leurs sources de revenu, et les entreprises ont besoin de financement pour se développer. Or, le système financier en Afrique n'a guère répondu à la demande de services d'intermédiation financière efficaces.

Si les besoins ne peuvent pas être satisfaits, c'est essentiellement en raison de la fragmentation et de la segmentation du secteur financier en Afrique. Les services financiers sont fournis principalement par un secteur financier formel de taille modeste qui se concentre sur le segment supérieur du marché, et par un secteur financier informel plus important qui se concentre sur le segment inférieur du marché. Il y a peu d'interaction entre les deux secteurs et il existe un vide considérable à combler sur le marché des services financiers entre ces deux segments de marché.

### **Le secteur financier formel**

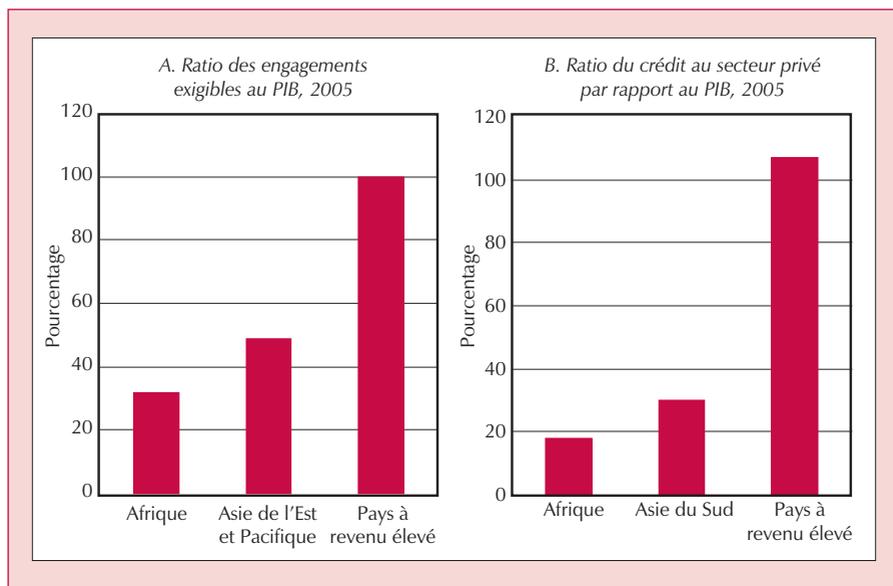
Le secteur financier formel en Afrique, comme dans les autres régions en développement, comprend essentiellement les banques. Même si les organismes

financiers non bancaires et les marchés boursiers se développent dans certains pays d'Afrique, leur influence reste généralement marginale par rapport à celle du secteur bancaire (Brownbridge et Gayi, 1999; Aryeetey, 2004).

Comparativement, le secteur financier formel est peu performant en Afrique. En 2005, le ratio des engagements exigibles (M3) au PIB, qui indique les ressources monétaires mobilisées par le secteur financier formel, était de 32 % en Afrique, contre 49 % en Asie de l'Est et le Pacifique et 100 % dans les pays à revenu élevé (Honohan et Beck, 2007). La comparaison est encore plus parlante pour le crédit au secteur privé, qui est déterminant dans la performance du secteur financier en termes de services d'intermédiation. En 2005, le ratio du crédit au secteur privé par rapport au PIB était en effet de 18 % en Afrique, contre 30 % en Asie du Sud et 107% dans les pays à revenu élevé (Honohan et Beck, 2007).

En outre, en Afrique les banques sont généralement concentrées dans les grandes agglomérations et il y a peu d'agences dans les zones rurales.

**Figure 3**  
**Indicateurs de densité de l'activité financière**  
**et de l'intermédiation financière**



Source: Honohan et Beck, 2007.

Souvent aussi, elles appliquent pour les dépôts et pour les prêts des règles et des procédures qui empêchent les ménages pauvres et les petites entreprises d'accéder à leurs services. Ces obstacles comprennent par exemple un montant minimum pour les dépôts et pour le solde des comptes de dépôt, ainsi que des taux d'intérêt élevés et des garanties importantes pour les prêts. De ce fait, dans beaucoup de pays africains une grande partie de la population est tout simplement exclue du secteur bancaire. Au Ghana et en République-Unie de Tanzanie, par exemple, 5 à 6 % de la population seulement a accès au secteur bancaire (Basu *et al.*, 2004).

L'un des principaux facteurs qui empêchent les banques de développer leurs opérations dans les pays africains est leur capacité limitée de gestion des risques (Nissanke et Aryeetey, 2006). Il existe des risques systémiques élevés dans la région, où les économies sont exposées à d'importants chocs endogènes ou exogènes tels que détérioration des termes de l'échange, conflits politiques, changements climatiques exceptionnels et modifications radicales de politique économique. Selon Honohan et Beck (2007), chaque pays d'Afrique subsaharienne doit absorber une ou deux fois par décennie un choc majeur tel que l'effondrement de son économie ou de ses structures politiques, dû à un conflit, une famine, la désintégration de la vie politique et de la société ou des facteurs exogènes. En outre, les risques inhérents aux emprunteurs potentiels sont également importants dans la région. Il n'y a pas en général de registre des emprunteurs et il est difficile, sinon impossible, d'obtenir des renseignements sur le profil de risque des emprunteurs, en particulier pour les grandes banques centralisées. Enfin, il n'y a souvent que peu de moyens de s'assurer que les contrats commerciaux sont respectés dans les pays africains, et les recours juridiques en cas de non remboursement des emprunteurs requièrent une longue procédure, coûteuse et à l'issue incertaine.

Cette capacité insuffisante des banques en Afrique pour gérer les risques est en grande partie une séquelle de la politique d'ingérence systématique de l'État dans le secteur privé. Avant les récentes réformes, les banques étaient le plus souvent contrôlées par les pouvoirs publics et les priorités politiques prévalaient sur la viabilité commerciale. La concurrence entre établissements bancaires était découragée et les banques étaient peu incitées à développer leurs activités. C'est pourquoi les banques n'ont pas pu se doter de la capacité institutionnelle voulue pour gérer les risques systémiques et spécifiques propres aux systèmes financiers africains (Nissanke, 2001).

En partie pour remédier à ces problèmes, beaucoup de pays africains ont entrepris de réformer leur secteur financier à partir du milieu des années 80. Ces réformes, qui s'inscrivaient dans un plus vaste ensemble de réformes axées sur l'économie de marché et souvent entreprises à la demande des donateurs, ont comporté en général une libéralisation financière et des réformes institutionnelles pour les mécanismes de réglementation prudentielle et les banques d'État en difficulté (Brownbridge et Gayi, 1999). Elles ont permis de limiter l'ingérence des pouvoirs publics dans le secteur financier et de renforcer la réglementation prudentielle des établissements financiers mais, dans la plupart des cas, elles ne sont pas parvenues à densifier ni à diversifier l'activité du secteur financier. En fait, la concurrence n'a pas sensiblement augmenté et le secteur bancaire dans beaucoup de pays reste de type oligopolistique (Senbet et Otchere, 2005). Vu leur faible capacité de gestion des risques et l'accent accru mis sur la rentabilité, les banques ont été peu incitées à s'engager dans des activités considérées comme coûteuses et risquées, comme celles qui consistent à fournir des services bancaires aux ménages ruraux ou aux petites entreprises du secteur informel. Elles ont donc fermé beaucoup de leurs agences dans les zones rurales et concentré de plus en plus leur activité de crédit sur les grandes entreprises et les obligations d'État. Le ratio du crédit au secteur privé par rapport au PIB a ainsi diminué dans beaucoup de pays africains à la suite des réformes (Steel et al., 1997).

Les gouvernements émettent des obligations à fort rendement pour attirer des capitaux privés et combler ainsi leur déficit budgétaire parce qu'ils n'ont plus directement accès aux ressources du secteur financier contrôlées par des institutions publiques<sup>4</sup>. Ces actifs à fort rendement et à relativement faible risque constituent désormais une part importante des créances bancaires. Or, si en Afrique les créances sur le secteur privé représentent une part nettement moindre des créances bancaires, alors que les créances sur l'État et les entreprises d'État y sont plus importantes, cela signifie que les obligations d'État prennent la place des investissements privés dans cette région (Honohan et Beck, 2007). Aujourd'hui, les banques en Afrique ne remplissent guère leur fonction essentielle de mobilisation de l'épargne et d'intermédiation financière. On en veut pour preuve qu'en dépit d'une demande excédentaire de crédit, les banques détiennent souvent un fort excès de liquidités<sup>5</sup>, en général sous la forme d'obligations d'État, et que leurs portefeuilles de prêts sont surtout constitués par des prêts à de gros clients privés présentant souvent des risques élevés (Nissanke et Aryeetey, 2006).

Les marchés financiers se sont considérablement développés en Afrique récemment. Alors qu'en 1992 il n'existait en Afrique qu'une dizaine de marchés boursiers, en 2002 on en dénombrait 24, ainsi que 2 216 sociétés cotées en bourse (Senbet et Otchere, 2005). Toutefois, l'Afrique reste la région qui a les marchés boursiers les plus modestes et souffrant d'un grave manque de liquidités. Sur les 15 marchés boursiers en Afrique subsaharienne, sept ont une capitalisation boursière inférieure à 10 % du PIB; à l'exception de la Bourse de Johannesburg la valeur des échanges y est inférieure à 3 % du PIB; et à l'exception de trois ces marchés ont des taux de rotation inférieurs à 10 % (Honohan et Beck, 2007). Cela s'explique en partie par le cadre économique modeste dans lequel ces marchés opèrent. En effet, il a été constaté qu'apparemment les marchés boursiers ne se créent et ne se développent qu'au-delà d'un certain niveau de développement économique et d'accumulation de capital (Capasso, 2006). Il n'est pas exclu non plus que les prescriptions réglementaires auxquelles sont assujettis les marchés boursiers dans la région soient excessives et découragent beaucoup d'entreprises d'y recourir pour lever des fonds (Honohan et Beck, 2007).

La mise en place et la bonne performance relative des marchés boursiers en Afrique sont néanmoins encourageantes, et ces marchés pourraient contribuer à la densification et à la diversification du système financier et jouer un rôle important dans la répartition et le partage des risques. Mais au stade de développement actuel de la plupart des pays africains, il semble douteux que les marchés boursiers y aient un impact important sur le système financier et a fortiori sur la croissance économique.

### **Le secteur financier informel**

Le secteur financier informel recouvre l'ensemble des structures et des transactions qui ne relèvent pas du secteur financier officiel d'un pays. Selon les études, en Afrique ce secteur est plus important que le secteur financier formel en termes d'influence, de couverture et même de valeur des transactions (Nissanke et Aryeetey, 2006). On estime en effet que 20 % au maximum des ménages africains ont accès au secteur financier formel (Honohan et Beck, 2007).

Parmi les intervenants qui offrent des services financiers dans le secteur informel il y a aussi bien d'importants groupements d'épargne que des prêteurs individuels. La gamme des services offerts est elle aussi vaste et comprend divers instruments de collecte de l'épargne ou mécanismes de prêt, y compris les transactions financières de caractère non commercial entre amis ou parents.

Les principaux intervenants dans ce secteur sont les collecteurs de dépôts, les prêteurs et les associations de crédit. Il existe aussi des groupements de micro assurance qui mettent en commun les modestes contributions de leurs membres et procurent des fonds pour des événements particuliers tels que mariages ou funérailles (Wright, 1999; Dercon, 2002). Les organismes du secteur financier informel concentrent en général leur activité soit sur la collecte des dépôts soit sur le crédit. Ceux, peu nombreux, qui combinent ces deux services ne sont généralement ouverts qu'aux seuls membres.

Les transactions financières dans le secteur financier informel sont en général fréquentes et de modeste ampleur, compte tenu du faible revenu disponible des ménages et des petites entreprises et de leur préférence pour les liquidités. Le secteur est dynamique, varié et bien adapté aux besoins de la population en termes de services financiers, mais il ne joue pas un rôle significatif dans l'intermédiation financière, malgré sa forte capacité de mobilisation de l'épargne. Il semblerait que les stratégies de gestion des risques suivies par les organismes du secteur financier informel, qui leur permettent d'opérer dans le segment inférieur du marché financier, freinent dans le même temps leur expansion (Nissanke et Aryeetey, 2006).

Les organismes du secteur financier informel appliquent en effet essentiellement des stratégies de réduction des risques fondées sur une relation individuelle avec le client et sur la répétition des transactions. Ces transactions s'effectuent aussi dans le cadre d'une communauté qui, de par les pressions sociales qu'elle exerce, minimise beaucoup les risques de fraude ou de défaut de paiement (Nissanke et Aryeetey, 2006). Mais c'est justement parce qu'ils sont tributaires d'une relation individuelle avec le client et des pressions que la communauté peut exercer que ces organismes peuvent difficilement se développer au-delà du cadre communautaire. Avec l'arrivée de nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC), toutefois, les coûts de transaction qui limitent l'échelle des opérations de ces organismes devraient pouvoir être minimisés.

### **Le secteur financier semi-formel**

Il y a eu récemment dans les systèmes financiers africains une innovation importante avec l'apparition d'organismes de microfinance, c'est-à-dire des organismes financiers orientés vers les petites entreprises, les personnes pauvres et les ménages qui n'ont pas accès au système financier plus structuré, pour

mobiliser l'épargne et accéder aux services financiers (Basu *et al.*, 2004). Ces organismes appartiennent au secteur informel et aussi, dans une proportion restreinte mais qui augmente, au secteur formel. Toutefois, certains organismes de microfinance ne relèvent ni du secteur informel ni du secteur formel. Il s'agit d'organismes qui sont dûment constitués et souvent réglementés dans une certaine mesure, mais qui ne sont pas traités comme des banques ni assujettis à l'application de règles prudentielles au sens le plus strict.

L'émergence de ce secteur semi-formel semble très prometteuse pour combler le vide qui subsiste, en termes de services financiers, entre le secteur financier formel et le secteur financier informel. Beaucoup d'organismes de microfinance ont recours aux méthodes et parfois même à des interlocuteurs du secteur financier informel pour fournir des services financiers aux personnes pauvres et dans les zones rurales sans encourir des coûts prohibitifs. On voit aussi se tisser des liens entre organismes de microfinance et banques, dans la mesure où les premiers passent par les mécanismes de dépôt et de crédit des grandes banques du secteur formel.

Les organismes de microfinance du secteur semi-formel se prémunissent contre les risques en partie en recourant aux interlocuteurs et aux méthodes du secteur financier informel, par exemple en utilisant le mécanisme du crédit collectif. Mais la gestion des risques passe surtout par le développement d'une large base de clientèle et par le plafonnement du montant des prêts. Le portefeuille des organismes de microfinance en Afrique est de grande qualité. On estime en effet que le ratio de l'encours à risque sur trente jours à l'encours de prêt brut ne dépasse pas 4 % en Afrique, alors qu'il est supérieur à 5 % en Asie de l'Est, en Asie du Sud et en Amérique latine (Lafourcade *et al.*, 2005).

Le renforcement du secteur semi-formel pourrait aussi aider à densifier et à diversifier l'activité des systèmes financiers africains. Les organismes de ce secteur peuvent jouer un rôle crucial dans le financement de la croissance des petites et moyennes entreprises. Ils peuvent aussi participer à une mobilisation et à une mise en commun accrues des ressources financières, et contribuer ainsi directement à accroître le volume des ressources intérieures disponibles pour des investissements productifs.

En résumé, les marchés financiers restent fragmentés et segmentés et ils ne jouent pas pleinement leur rôle dans le développement économique des pays africains. L'intermédiation financière est limitée et inefficace dans le secteur

formel, quasiment inexistante dans le secteur informel et en voie d'émergence seulement dans le créneau intermédiaire entre les deux. Si les ménages ont accès à certains services financiers fournis par le secteur informel, ces services restent coûteux et les ressources mobilisées ne sont pas utilisées pour des investissements. Les petites et moyennes entreprises, dans le même temps, ont toujours autant de difficultés à accéder à des services financiers adaptés à leurs besoins, notamment en matière de crédit. Les grandes entreprises du secteur formel et les riches particuliers vivant dans les centres urbains ont moins de problèmes pour accéder aux services financiers. Mais les banques ont tendance à investir les ressources qu'elles mobilisent dans des obligations d'État à fort rendement et à faible risque, ou à les prêter à leurs clients traditionnels sans tenir compte de la rentabilité de l'investissement (Senbet et Otchere, 2005).

Pour renforcer le rôle des ressources intérieures dans le développement économique, il est indispensable d'améliorer, en quantité et en qualité, les services d'intermédiation financière. Une meilleure intégration entre secteur financier formel et secteur financier informel, éventuellement par l'expansion du secteur semi-formel, augmenterait la couverture du secteur financier et permettrait de répondre aux besoins financiers d'un plus grand nombre de ménages et d'entreprises. Un secteur financier plus intégré pourrait mieux mettre en commun les ressources mobilisées et procéder à la transformation d'échéance entre une épargne à court terme instable et des investissements à long terme stables. Un système financier efficace avec une meilleure couverture pourrait accroître les ressources financières de l'économie, mobiliser une plus grande partie de ces ressources en faveur de l'investissement et améliorer l'affectation des fonds en vue d'investissements productifs.

---

## **G. Transferts des migrants**

---

Ces envois de fonds, qui sont des transferts monétaires ou non monétaires effectués par les travailleurs émigrés vers leur pays d'origine, sont de plus en plus considérés comme une importante source de financement du développement. Au niveau global, ils représentent désormais la deuxième source de flux de capitaux vers les pays en développement, après l'IED mais devant l'APD (Solimano, 2003). En tant que ressource pour le développement, ces transferts présentent plusieurs avantages par rapport aux autres flux de capitaux étrangers. Leur progression régulière tout au long du cycle de croissance constitue un atout

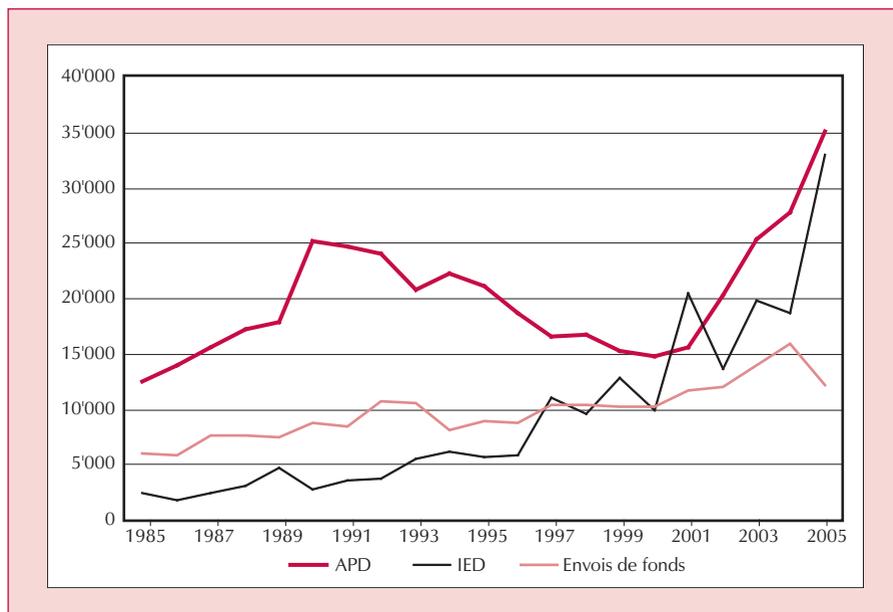
par rapport à l'instabilité des flux d'IED et d'APD. Ils ne sont ni générateurs d'endettement ni assortis de conditions et ils présentent moins de risques de déperdition que l'IED et l'APD. En outre, ces transferts de fonds ne semblent pas avoir d'effets négatifs sur le secteur des exportations du pays de destination (CEA, 2006).

Les données relatives aux transferts des migrants telles que présentées dans les statistiques de la balance des paiements du Fonds monétaire international (FMI) ne mesurent pas avec exactitude ces flux (Solimano, 2003). En englobant tous les transferts privés dans le secteur autre que celui des entreprises, les données du FMI ont tendance à y inclure des transferts qui ne sont pas à proprement parler des envois de fonds. Toutefois, comme les transferts de fonds qui passent par les circuits structurés sont souvent sous-estimés, et que la forte proportion des envois de fonds qui passent par les circuits informels n'est guère prise en compte, on s'accorde à penser que les chiffres officiels des transferts des migrants sont inférieurs aux flux réels. Les chiffres officiels donnent quant même une idée de l'importance de ces transferts et de leur évolution dans le temps.

Les transferts de fonds vers les pays en développement officiellement comptabilisés sont passés de 15 milliards de dollars en 1980 à 80 milliards de dollars en 2002, soit un taux de croissance annuel de 7,7 % (Solimano, 2003). L'Afrique dans son ensemble reçoit 15 % environ des transferts mondiaux des migrants, dont les deux tiers vont à l'Afrique du Nord (CEA, 2006). Parmi les régions, c'est celle de l'Afrique subsaharienne qui reçoit le moins de fonds (4 milliards de dollars) et où ces transferts ont enregistré le plus faible taux de croissance entre 1980 et 2002, à 5,2 % (Solimano, 2003). On a cependant des raisons de penser que les chiffres officiels ont particulièrement tendance à être sous-estimés du fait qu'en grande partie ces transferts transitent par les circuits informels faute d'accès, dans de nombreux endroits, à des mécanismes de transfert formels.

L'utilisation des circuits informels est aussi favorisée par le fait que les mouvements migratoires dans la région se font pour beaucoup au niveau intrarégional, et dans le court à moyen terme (Sander et Maimbo, 2003). En outre, les intermédiaires qui se chargent des transferts informels offrent certains avantages, tels qu'anonymat, rapidité et minimum de formalités (Gupta *et al.*, 2007). On estime donc que le montant réel des transferts de fonds dans la région est au minimum deux fois supérieur au chiffre annoncé (CEA, 2006).

**Figure 4**  
**Flux de capitaux vers l'Afrique, 1985–2005**  
 (en millions de dollars É.-U.)



Sources: CNUCED 2006b, OCDE 2007 et FMI 2007.

Même si l'on suppose que leur chiffre est sous-estimé, les transferts des migrants constituent des apports de capitaux importants pour les pays africains. Ces envois de fonds, représentant 2,5 % du produit national brut de l'Afrique. Toutefois, l'importance de ces transferts varie considérablement d'un pays à l'autre. Si l'Égypte, la Gambie, le Lesotho et le Maroc reçoivent des transferts de fonds représentant plus de 5 % de leur revenu national brut, dans beaucoup d'autres pays ces transferts sont négligeables.

L'importance de ces transferts d'un pays à un autre dépend essentiellement de la structure des mouvements migratoires. Les travailleurs émigrés bien formés et qui ont un bon salaire dans leur pays de résidence envoient des fonds plus importants. Mais il est évident aussi que même si ces transferts de fonds constituent un apport important pour un pays, ils ne peuvent guère compenser qu'une fraction du coût que représente pour lui l'émigration de ses ressortissants. Ce coût est très lourd en Afrique subsaharienne, où les personnes qualifiées sont particulièrement nombreuses à émigrer. Certains pays, comme le Burundi ou le

Mozambique, ont perdu ainsi plus d'un tiers de leurs ressortissants qualifiés en âge de travailler, à travers l'émigration (Gupta et al., 2007).

En ce qui concerne les motivations des migrants qui rapatrient des fonds, on fait généralement la distinction entre altruisme et intérêt personnel. Les migrants qui agissent par altruisme effectuent des transferts de fonds pour améliorer le bien-être des membres de leur famille dans leur pays d'origine. Ceux qui agissent plutôt par intérêt choisissent un certain type de placement lorsqu'ils décident d'investir dans leur pays d'origine. Si c'est l'altruisme qui prévaut, les transferts de fonds seront plutôt de type anticonjoncturel. Réciproquement, si l'intérêt personnel est la principale motivation, les transferts de fonds seront plutôt de type pro-conjoncturel. En réalité, les faits ne sont pas clairs et il semblerait que les rapatriements de fonds obéissent à l'un et l'autre type de motivation, les rapatriements de fonds en Afrique subsaharienne se révélant d'une stabilité remarquable tout au long du cycle de croissance (Gupta et al, 2007).

Les transferts des migrants peuvent avoir un effet positif dans le pays de destination de plusieurs manières. Premièrement, en tant qu'apports de capitaux étrangers, ces fonds améliorent la situation de la balance des paiements des pays qui les reçoivent. Deuxièmement, ces fonds réduisent directement la pauvreté et aident à préserver les habitudes de consommation des ménages, et ils contribuent ainsi indirectement à stabiliser l'activité économique du pays (PNUD, 2005). Selon les estimations, 80 % environ des fonds rapatriés en Afrique sont utilisés pour des dépenses de consommation et pour couvrir des frais de scolarité (CEA, 2006). La consommation accroît la demande de produits locaux et elle peut, par un effet multiplicateur indirect, promouvoir l'emploi et l'investissement. Les dépenses faites pour les études ou pour la santé, quant à elles, améliorent le capital humain du pays et ont ainsi un effet sur sa productivité à long terme. Souvent aussi ces fonds sont investis dans des terres, du cheptel ou des biens immobiliers, même si cela reste secondaire par rapport à leur utilisation pour faire face aux nécessités quotidiennes ou à des dépenses au profit du capital humain (Sander et Maimbo, 2003). Enfin, certaines études montrent que les fonds rapatriés sont de plus en plus investis, surtout pour financer des petites ou moyennes entreprises ou des petits projets d'infrastructure (Sander et Maimbo, 2003; PNUD, 2005).

En résumé, les transferts des migrants constituent, pour le développement, une ressource importante et qui croît régulièrement et ils aident à compenser le coût de l'émigration, à accroître les revenus des ménages et à améliorer la balance

extérieure des pays qui les reçoivent. Avec des politiques et des institutions appropriées, ils pourraient davantage servir pour le développement et aller à des investissements productifs qui contribuent à l'emploi et à la croissance.

## **H. La fuite des capitaux**

La fuite de capitaux réduit le montant des ressources disponibles pour les investissements intérieurs, tant privés que publics. Il est donc important de comprendre les raisons de ce phénomène afin d'en limiter l'ampleur et de contribuer ainsi à promouvoir l'épargne et les investissements intérieurs.

La fuite de capitaux n'est pas un concept clairement délimité et il en existe diverses définitions et méthodes de mesure. La différence conceptuelle essentielle entre les diverses méthodes de mesure de ce phénomène tient à la définition des sorties de capitaux qui sont prises en compte, et notamment à la distinction qui est faite entre l'exode de capitaux dû à une situation politique et économique difficile, et les sorties de capitaux «normales» qui auraient eu lieu indépendamment de ces difficultés. Si dans une catégorie de mesures on prend en considération le montant total des ressources qui quittent le pays, dans l'autre on prend en compte plus spécifiquement les poussées épisodiques de sorties de capitaux dues à des conditions défavorables. Ces différentes méthodes de mesure produisent bien entendu des estimations contradictoires de l'ampleur du phénomène dans les pays africains. En réalité, il existe peu d'études empiriques sur la fuite des capitaux dans les pays africains et il est presque impossible de les comparer, car ces études reposent sur des définitions du phénomène, des méthodes de calcul, des pays et des périodes qui ne sont pas identiques.

Selon des estimations très prudentes, on chiffre le montant des capitaux qui ont fui l'Afrique entre 1976 et 1997 à près de 3 milliards de dollars en moyenne par an, soit une perte annuelle de 2,6 % du PIB (Lensink *et al.*, 2000). D'autres estimations chiffrent à plus de 13 milliards de dollars par an les capitaux qui ont fui entre 1991 et 2004, soit un pourcentage vertigineux de 7,6 % du PIB annuel (Salisu, 2005). Le stock cumulé de capitaux ayant fui l'Afrique subsaharienne entre 1970 et 1996 est chiffré à environ 285 milliards de dollars. Sachant que la dette extérieure combinée de la région était de 178 milliards de dollars en 1996, on peut soutenir que cela fait de l'Afrique subsaharienne un «pays créancier» (en termes nets) vis-à-vis du reste du monde (Boyce et Ndikumana, 2001).

De même qu'il existe d'importants écarts entre les estimations de l'ampleur du phénomène de la fuite de capitaux à partir des pays africains, il n'y a pas de consensus concernant son évolution dans le temps. En effet, s'il ressort de l'étude de Collier, Hoeffler et Patillo (2004) que cet exode a atteint un pic avec un chiffre représentant 35 % de la richesse du secteur privé, en 1988, pour diminuer ensuite, selon Salisu (2005) le chiffre de ces sorties de capitaux serait passé de 15 milliards de dollars en 1991 à 30 milliards de dollars en 2003, ce qui signifie qu'il aurait doublé.

Il ressort néanmoins de l'ensemble de ces études que ce phénomène prive actuellement d'importantes ressources des pays qui en auraient un besoin urgent pour financer leur développement. En effet, indépendamment du fait que ces sorties de capitaux représentent 5 % du PIB (Ajayi, 1997) ou plus de 7 % (Salisu, 2005), il est clair qu'en évitant cet exode on pourrait réduire considérablement le déficit de ressources dans les pays africains.

Le phénomène de la fuite des capitaux résulte d'une décision de placer ses avoirs à l'étranger plutôt que dans l'économie nationale et il dépend, à ce titre, de facteurs tels que l'instabilité macroéconomique et politique ou la densité de l'activité du marché financier, qui déterminent les rendements des avoirs intérieurs, ajustés en fonction des risques.

Les études empiriques pour déterminer plus précisément les facteurs qui contribuent à la fuite de capitaux donnent des résultats différents selon la définition du phénomène et le choix de l'échantillon. Toutefois, certains facteurs semblent avoir plus d'influence que d'autres. Parmi les indicateurs de l'instabilité financière, c'est le niveau de la dette extérieure qui semble le plus nettement lié à l'exode de capitaux. Apparemment, en dénotant une mauvaise gestion financière et en laissant aussi présager des hausses d'impôt futures, la dette extérieure encourage les sorties de capitaux. Dans certains cas aussi, c'est la dette qui aurait procuré des fonds pour les sorties de capitaux (Ajayi, 1997). D'autres signes encore de mauvaise gestion économique semblent favoriser l'exode de capitaux, par exemple surévaluation de la monnaie, déséquilibres budgétaires et taux d'inflation élevés. Les données empiriques concernant l'influence de ces facteurs sur l'exode de capitaux en Afrique sont, toutefois, plus ambiguës.

Il y a une corrélation étroite entre la stabilité politique et le phénomène de la fuite de capitaux. Une stabilité politique insuffisante provoque directement une fuite accrue des capitaux et conduit souvent à l'instabilité macroéconomique,

avec des possibilités d'investissement réduites et un risque accru pour les détenteurs d'avoirs intérieurs. Les indicateurs de la stabilité politique et de la bonne gouvernance sont donc corrélés de façon négative aux niveaux du phénomène de la fuite de capitaux (Collier *et al.*, 2004; Lensink *et al.*, 2000).

Les différences de taux de croissance entre un pays et un autre favorisent également les sorties de capitaux du pays avec la croissance économique moindre vers le pays avec la croissance économique plus forte et offrant des possibilités accrues et des rendements plus élevés. La densification de l'activité des circuits financiers devrait également décourager l'exode de capitaux en améliorant, quantitativement et qualitativement, les possibilités d'investissement ainsi que les rendements de ces investissements (CEA, 2006). Quant à l'effet sur l'exode de capitaux de la libéralisation du compte de capital, qui a fait partie des réformes du secteur financier dans beaucoup de pays africains, il est contesté. Si cette libéralisation facilite le transfert d'actifs à l'étranger, légalement ou illégalement, on a aussi fait valoir qu'elle créait des possibilités d'investissement dans le pays. Sur ce point, les faits sont contradictoires (Collier *et al.*, 2001).

Le phénomène de la fuite des capitaux, peu importe comment il est défini, prive actuellement les pays africains d'un volume de ressources considérable. Son inversion pourrait contribuer à combler le déficit de ressources dans ces pays.

---

## I. Conclusion

---

En Afrique, les ressources financières intérieures viennent essentiellement de l'épargne privée et des recettes publiques. Les taux d'épargne intérieure brute y sont bas et instables, et ils se sont considérablement contractés au cours des quatre dernières décennies. Paradoxalement, les études montrent que les ménages africains épargnent en fait une très forte part de leur revenu. Mais à cause, en grande partie, des insuffisances du secteur financier formel, cette épargne est constituée sous une forme non financière ou dans le secteur informel, et ne va donc pas à des investissements productifs. Les entreprises génèrent aussi une épargne, mais les dysfonctionnements du marché du crédit les obligent à conserver cette épargne essentiellement pour financer leurs investissements avec leurs fonds propres.

Les recettes fiscales sont relativement peu importantes dans la plupart de la région de l'Afrique subsaharienne, en partie à cause des problèmes administratifs et techniques pour recouvrer l'impôt. Dans beaucoup de pays d'Afrique, l'État manque de légitimité pour se procurer des recettes fiscales additionnelles parce que l'impôt n'a pas toujours été synonyme d'une amélioration des services publics fournis. Les autorités risquent donc de réprimer l'activité économique si elles augmentent l'impôt sans une justification légitime. Mais beaucoup peut être fait pour améliorer la qualité des dépenses et des investissements publics, comme examiné dans le chapitre 2.

Le système financier a un rôle essentiel à jouer à la fois pour améliorer la mobilisation des ressources intérieures et pour orienter ces ressources vers des investissements productifs. Or, jusqu'à présent, sa performance sur ces deux plans est insuffisante. Le secteur financier formel pourvoit presque exclusivement aux besoins d'une petite élite urbaine d'entreprises structurées, de riches particuliers et de gouvernements. Le secteur financier informel, quant à lui, fournit des services financiers aux ménages pauvres, mais les ressources ainsi mobilisées ne sont pas dirigées vers des investissements productifs. Il y a néanmoins quelques signes encourageants de l'émergence d'un secteur semi-formel susceptible de répondre aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises dans certains pays. Les progrès de la technologie peuvent eux aussi contribuer à améliorer les services financiers fournis. L'utilisation du téléphone mobile, par exemple, permet aux banques d'offrir leurs services à une vaste clientèle moyennant un coût réduit.

Les transferts des migrants représentent des flux de capitaux importants et dont le volume a régulièrement progressé au fil des années. Leur ampleur exacte est méconnue, du fait qu'une part importante des envois vers l'Afrique transite, semble-t-il, par les circuits informels. Ces fonds complètent les ressources financières des ménages qui les reçoivent et ils servent essentiellement à pourvoir à des besoins essentiels et pour l'éducation.

La fuite des capitaux réduit le montant des ressources intérieures disponibles pour des investissements productifs dans un pays. Même si les définitions et les estimations diffèrent, il est manifeste que la fuite de capitaux continue à constituer une importante ponction sur les ressources intérieures dans un certain nombre de pays africains, et qu'une inversion de ce mouvement aurait probablement un impact important sur le montant des ressources intérieures disponibles pour le développement.

La faible productivité des investissements et le haut niveau de liquidité des banques en Afrique laissent penser que la disponibilité des ressources intérieures n'est qu'un aspect de la question de la faiblesse des investissements productifs. Pour maximiser l'impact de ces ressources du point de vue du développement, il faudrait faire beaucoup plus d'efforts pour en accroître le volume et en améliorer l'utilisation. Une mobilisation et une utilisation meilleures des ressources intérieures pourraient avoir un important effet positif sur le développement dans les pays africains. En disposant de ressources intérieures accrues et en devenant moins tributaires de l'aide, ces pays devraient pouvoir mieux «s'approprier» le processus de développement et définir les secteurs d'investissement prioritaires qui génèrent une croissance durable dans le contexte d'un État développementaliste.

## Chapitre 2

# AUGMENTER L'ÉPARGNE TOUT EN STIMULANT LES INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS

### A. Introduction

Pour atteindre les niveaux d'investissement élevés et soutenables nécessaires à son développement, l'Afrique devra trouver un meilleur équilibre entre les ressources extérieures et les ressources intérieures. En faisant davantage appel aux ressources intérieures, les pays devraient disposer d'une plus grande marge de manœuvre pour appliquer des stratégies conformes à leurs priorités de développement, ce qui n'était pas le cas jusqu'ici, ces stratégies étant sous l'influence des donateurs. Il est clair que les dirigeants africains sont responsables devant les Africains, même si c'est de manière imparfaite, et non devant les donateurs. Cette manière de «s'approprier» le processus de développement devrait renforcer l'efficacité des stratégies de développement, à condition de privilégier les secteurs dans lesquels l'investissement est le plus productif.

Soyons réalistes: stimuler l'épargne intérieure nécessitera des taux de croissance économique plus élevés sur une longue période. L'APD pourrait être un moyen de déclencher le processus en finançant des investissements publics propices à la croissance, par exemple dans l'infrastructure économique, qui draineraient à leur tour des investissements privés financés par des fonds locaux<sup>6</sup>. L'augmentation du taux de croissance qui résulterait de ces investissements finirait par générer de nouvelles ressources intérieures et de nouveaux investissements d'où le maintien de taux de croissance élevés, et ainsi de suite. Même si l'on pense que les Africains sont trop pauvres pour épargner, ce cercle vertueux peut se maintenir. Après tout, il existe en Asie de l'Est et dans d'autres régions en développement des pays pauvres qui ont été à même d'épargner, d'investir et de favoriser la croissance.

Le rapport entre l'épargne et l'investissement est contrasté. À long terme, la corrélation entre le taux de l'épargne et le taux de l'investissement est positive et forte. Entre 1960 et 2005, le coefficient de corrélation entre la formation brute de capital et l'épargne intérieure brute a été de 0,74. À court terme, en

revanche, le rapport entre ces deux variables est quasiment inexistant. Ainsi, en 2005, le coefficient de corrélation entre pays était d'à peine 0,05. En fait, la comparaison entre les pays montre que ceux qui ont le taux d'investissement le plus élevé n'ont pas nécessairement un taux d'épargne élevé. Sao Tomé-et-Principe se situait au premier rang pour ce qui est de la formation brute de capital, qui représentait 44 % du PIB, mais à l'avant-dernier rang pour ce qui est de l'épargne intérieure brute, qui représentait -26,4 % du PIB. Toujours en 2005, certains des taux d'investissement les plus élevés ont été enregistrés dans les pays où le taux d'épargne était plus faible. C'est ainsi qu'au Zimbabwe, au Lesotho, en Éthiopie et au Rwanda le taux d'investissement oscillait entre 38 % et 21 % du PIB et le taux d'épargne entre 3 % et -11 % du PIB (Banque mondiale, 2007a).

Il se peut que ces résultats contrastés soient dus au fait que les investissements à court terme sont fortement tributaires des sources extérieures, en particulier l'APD, alors que les investissements à long terme dépendent davantage de l'épargne intérieure. En effet, malgré le rôle positif de l'aide étrangère dans le développement des pays d'Afrique, l'extrême dépendance de ces pays à l'égard de l'APD pour le financement des investissements intérieurs n'est pas sans poser de problèmes. Premièrement, ces investissements sont difficiles à prévoir et à maintenir, en raison de la grande instabilité de l'APD. Il a été constaté en effet que l'APD accordée aux pays d'Afrique était quatre fois plus instable que les recettes publiques (CNUCED, 2006a). Deuxièmement, l'augmentation de l'aide accordée à des pays particuliers n'a généralement pas duré plus de quelques années. Troisièmement, la décision d'investir dans tel ou tel secteur correspond parfois plus à l'intérêt des donateurs qu'à celui du pays, comme le montre le fonctionnement de la conditionnalité de l'aide dans le cadre des documents de stratégie de réduction de la pauvreté existants<sup>7</sup> (CNUCED, 2002, 2006a). L'idée que les gouvernements devraient s'approprier entièrement le processus de développement est généralement admise. Néanmoins, cette «appropriation» est délicate quand la mise en œuvre du programme de développement dépend pour une large part de sources de financement extérieures et que, de surcroît, les priorités des donateurs ne coïncident pas avec celles des pays bénéficiaires. Quatrièmement, l'aide ne peut pas financer directement les investissements du secteur privé, qui sont la catégorie d'investissement la plus nécessaire pour soutenir une croissance rapide de l'Afrique. Il arrive que, en outre, même quand l'investissement est élevé son efficacité soit faible, si bien que ses effets positifs potentiels sur la croissance économique en sont réduits d'autant (voir chap. 3).

## **B. Augmentation de l'épargne**

Suite à l'examen des éléments qui déterminent l'épargne effectué dans le chapitre premier, on trouvera ci-après un aperçu d'un certain nombre de mesures de nature à favoriser l'augmentation de l'épargne en Afrique, à savoir a) le contrôle des facteurs démographiques; b) les réformes du secteur financier et le développement du secteur financier informel; c) l'augmentation des possibilités d'investissement; d) les moyens d'endiguer la fuite des capitaux et de réduire les inefficacités dans l'affectation des ressources; et e) la réforme de la fiscalité.

### **Contrôle des facteurs démographiques**

L'Afrique est la seule région du monde qui n'a pas encore enclenché sa transition démographique (CEA, 2005c). De ce fait, le taux de fécondité élevé<sup>8</sup> continue à maintenir le taux de dépendance à un niveau très élevé.<sup>9</sup> Par conséquent, le revenu familial étant partagé entre plusieurs membres, il ne reste pas grand-chose à mettre de côté, surtout quand les revenus des ménages sont relativement faibles. Il devient donc difficile d'épargner quand le taux de dépendance est élevé. Pour que l'épargne intérieure augmente, il faudrait que le taux de dépendance baisse ou que le revenu augmente, ou les deux à la fois. Il est difficile de faire baisser le taux de dépendance à court terme, mais on est fondé à penser qu'il pourrait fléchir en Afrique, sachant que le taux annuel de croissance de la population devrait être ramené de 2,5 % à 2 % sur le continent dans les dix prochaines années (McKinley, 2005). En outre, les taux de croissance économique relativement élevés qui ont été atteints ces dernières années pourraient, s'ils se maintiennent et s'ils pouvaient être couplés avec un faible accroissement démographique, induire une augmentation du taux d'épargne.

Ces éléments positifs sont à mettre en balance avec les effets négatifs de pandémies comme le VIH/sida, le paludisme et la tuberculose, sur la capacité d'épargner des pays africains. Ces pandémies détruisent le capital humain à une allure très inquiétante. Dans quelques pays, en particulier en Afrique australe, le taux de perte des effectifs de professionnels comme les enseignants, les travailleurs sociaux, les travailleurs du bâtiment et les mineurs est tellement élevé qu'on ne peut pas les remplacer assez rapidement (CEA, 2005c). Faute de systèmes de sécurité sociale bien conçus, les survivants sont de plus en plus nombreux à prendre sur leurs ressources, y compris sur leurs économies et sur leur temps, pour s'occuper des malades et des orphelins, si bien que ces

pandémies ont entamé les ressources financières et humaines déjà maigres de l'Afrique et fait encore baisser le taux de l'épargne.

### **Réformes du secteur financier et développement du secteur financier informel**

Les réformes du secteur financier menées en Afrique dans les années 90 n'ont guère eu d'effet sur la mobilisation des ressources intérieures, comme discuté au chapitre premier. La concentration traditionnelle du secteur bancaire sur les activités d'import-export, au détriment des investissements productifs dans l'agriculture et l'industrie, reste de mise. En outre, les banques commerciales continuent de concentrer leurs activités sur les gros clients, comme les grandes entreprises du secteur privé, et le secteur public. Par ailleurs, comme ces banques sont toujours restées à l'écart de l'économie rurale dans laquelle sont concentrées la plupart des activités productives, on est en droit de penser qu'il existe un important réservoir d'épargne. En fait, le secteur financier formel ne s'est pas adapté aux réalités de l'État postcolonial, dans lequel les petites et moyennes entreprises sont prédominantes. Comme il est dit dans l'étude de Steel *et al.* (1997), les banques du secteur formel ne s'intéressent guère aux petits clients, surtout ceux des zones rurales, et leur expérience à cet égard est plutôt limitée. Il conviendrait donc de donner aux organismes de financement du secteur informel, qui sont mieux à même de répondre aux besoins financiers des pays en développement, les moyens de monétiser et de mobiliser l'épargne intérieure.

Il existe des preuves que les réformes financières, même si elles n'ont pas eu d'effet important sur les établissements financiers du secteur formel, ont permis d'améliorer considérablement la performance des organisations du secteur informel (Steel *et al.*, 1997). D'après une enquête en République-Unie de Tanzanie, si le volume des dépôts dans les coopératives d'épargne et de crédit a augmenté de 67 % entre 1990 et 1992, celui des dépôts dans les associations d'épargne et de crédit différé a augmenté de 113 % en raison du nombre important de clients et d'un montant moyen de l'épargne plus élevé<sup>10</sup>.

Des tendances analogues ont été enregistrées au Nigéria pendant la même période. Les dépôts auprès des associations d'épargne et de crédit ont augmenté de 56 % et ceux des associations d'épargne et de crédit différé de 77 %, alors que l'assise financière des sociétés d'épargne et de crédit augmentait de 148 % (Steel *et al.*, 1997). Au Burundi, où le microcrédit est un phénomène relativement

récent, les activités dans ce secteur se sont sensiblement accrues au cours des dix dernières années. Contrairement à ce qui se passe pour le secteur bancaire formel, il existe des organismes de microfinance dans la quasi-totalité des 116 communes que compte le pays. En 2005, les organismes de microfinance enregistrés regroupaient 300 000 membres, soit 5 % de la population, et avaient mobilisé 14 millions de dollars. Il existe encore tout un potentiel à exploiter (Nzobonimpa *et al.*, 2006).

Malgré son utilité et son développement impressionnant, le secteur de la microfinance ne peut pas à lui seul pallier les faiblesses de l'intermédiation financière des économies africaines. Les organismes de microfinance ont l'avantage de desservir un nombre important de petits épargnants dans des régions où il n'existe pas de banques, mais le montant de chaque opération est relativement faible, comme en témoignent les chiffres concernant le Burundi. De plus, les organismes de microfinance ne sont à même de répondre qu'à une petite portion de la demande totale de services financiers. Plusieurs raisons expliquent que les organismes de microfinance soient peu développés et dans l'impossibilité de parer au manque de services d'intermédiation, parmi lesquelles: a) l'absence de ressources stables, qui les oblige à ne prêter qu'à court terme; b) l'absence de capacités humaines et techniques qui permettraient aux prêteurs et aux emprunteurs de gérer un volume d'opérations plus important et de concevoir de grands projets d'investissement; et c) le coût élevé du crédit à cause des taux d'intérêt élevés pratiqués par les banques commerciales qui leur accordent les avances nécessaires pour consentir des prêts à leurs membres (voir Nzobonimpa *et al.*, 2006).

Il ressort de ce qui précède que, même s'ils mobilisent aujourd'hui des sommes relativement faibles, les organismes de microfinance sont en mesure de fournir des services financiers à des segments de la population que le secteur bancaire formel ne peut pas atteindre. De plus, l'augmentation constante du nombre de ce genre d'organismes au fil des années, en particulier par comparaison avec ce qui se passe dans le secteur bancaire formel, permet de penser qu'ils sont parfaitement à même d'étendre leurs services à un plus grand nombre de clients qui ont toujours été à l'écart du marché du crédit. Le secteur bancaire formel et le secteur de la microfinance, chacun avec son rôle propre, sont donc des mécanismes de crédit complémentaires. Renforcer les synergies entre ces deux catégories permettrait d'améliorer la qualité et la quantité des services offerts au public. On trouvera au chapitre 4 un aperçu de quelques stratégies qui pourraient favoriser la mobilisation de ressources financières intérieures plus stables.

## **Augmentation des possibilités d'investissement**

Pour les économistes néo-classiques, le faible taux d'investissement dans les pays en développement est surtout dû au faible taux de l'épargne. S'il y a du vrai dans cette théorie, les keynésiens quant à eux évoquent la possibilité d'un lien de causalité inverse, selon lequel la faiblesse des investissements est à l'origine de la faiblesse de l'épargne en vertu de l'effet multiplicateur et de l'effet d'accélérateur<sup>11</sup>. Comme on l'a déjà dit, l'investissement initial, financé à l'aide de ressources extérieures, créerait sa propre épargne en vertu de l'effet multiplicateur.

Cependant, l'asymétrie entre l'épargne, qui est à court terme, et les investissements productifs, qui nécessitent des ressources à long terme, signifie qu'il est difficile pour beaucoup de pays de transformer l'épargne en investissements productifs. C'est ce dont témoignent les importants excès de liquidités du secteur bancaire. Selon une étude du secteur bancaire en Afrique centrale, les banques commerciales avaient des ratios de liquidité élevés en 2003. Ces ratios étaient supérieurs à 200 % au Cameroun, au Tchad et en Guinée équatoriale, ils étaient de 183 % au Gabon et de 101 % en République centrafricaine (Avom et Eyeffa, 2006). La situation était analogue au Ghana, au Malawi, au Nigéria et en République-Unie de Tanzanie dans les années 90 (Steel *et al.*, 1997) et au Burundi en 2005 (Nzobonimpa *et al.*, 2006).

Ainsi donc, seule une faible part de l'épargne est affectée au crédit à long terme qui sert à financer les investissements productifs. Au Burundi par exemple, le crédit à long terme (à plus de cinq ans) représentait à peine 3 % de l'ensemble du crédit en 2004, contre 17 % pour le crédit à moyen terme (un à cinq ans) et 80 % pour le crédit à court terme (moins d'un an). Bien que cette distribution ne soit pas particulière à l'Afrique, l'absence de marchés obligataires sophistiqués aptes à fournir une épargne sûre à long terme et des instruments de crédit qui limitent le montant des fonds disponibles pour l'investissement à long terme aboutit à ce qu'on a appelé le «péché originel», qui touche la plupart des pays en développement<sup>12</sup>. Les marchés obligataires, quand ils sont utilisés de manière à préserver la viabilité de la dette intérieure, non seulement permettent aux États de lancer des emprunts pour investir dans des projets d'investissement à long terme, comme des projets d'infrastructure, mais ils offrent aussi aux banques la possibilité de diversifier leur portefeuille<sup>13</sup>. Le développement des marchés des capitaux pourrait donc être un moyen d'atténuer les problèmes dus à l'absence de crédit à long terme qui touche la plupart des pays d'Afrique.

## **Moyens d'endiguer la fuite des capitaux et de réduire les inefficiences dans l'affectation des ressources**

On a vu au chapitre premier comment la fuite des capitaux dépouille l'Afrique de ses ressources financières, dont elle a tant besoin. Si ces ressources pouvaient être investies efficacement sur le continent, l'épargne intérieure pourrait augmenter dans des proportions considérables. La fuite des capitaux est à la fois la cause et la conséquence du mauvais rendement des investissements dans un pays. Dans un monde caractérisé par une grande mobilité des capitaux, la fuite des capitaux peut être une attitude rationnelle face à l'absence de possibilités d'investissements rentables. De plus, Boyce et Ndikumana (2001) l'ont montré, la fuite de capitaux est étroitement liée à la dette extérieure d'un pays. L'allègement de la dette pourrait donc être un moyen d'endiguer la fuite des capitaux et d'augmenter l'épargne intérieure, surtout s'il va de pair avec une amélioration de la gouvernance permettant de garantir que les pays ne tombent pas dans le piège de l'endettement.

La bonne gouvernance politique et économique joue aussi un rôle décisif face à la fuite des capitaux. La fuite des capitaux est en général le fait des élites politiques et économiques du continent, qui s'approprient les richesses de leur pays par des pratiques illégales, par divers moyens: fausses facturations, détournement du produit des recettes fiscales, des exportations et de l'aide, et commissions illicites sur des contrats. Ces pratiques conduisent à une distribution inégale des richesses dans la société, où l'on trouve d'un côté les membres de l'élite qui sont à l'origine de la fuite des capitaux et dépensent sans compter au lieu d'épargner et d'investir dans leur pays, de l'autre les pauvres qui doivent se battre pour survivre. D'où une inégalité des revenus considérable, comme le montre le fait que l'Afrique est la région où le coefficient de Gini est le plus élevé (42), après l'Amérique latine (50)<sup>14</sup>. Ce n'est pas une coïncidence si des pays comme l'Afrique du Sud, le Nigéria et la Zambie sont parmi ceux dans lesquels l'inégalité est la plus forte et la fuite des capitaux la plus importante. Ces questions ne se posent pas seulement au niveau économique, elles soulèvent aussi des problèmes de gouvernance qu'il importe de prendre en compte comme il se doit.

Les dépenses injustifiées elles aussi contribuent à priver les pays africains des ressources nécessaires à des investissements productifs. Comme il est difficile de trouver un bon instrument de mesure du gaspillage qui découle de la manière dont les ressources sont utilisées, on pourrait utiliser la croissance de

la productivité totale des facteurs comme mesure approximative de l'efficacité de l'utilisation des ressources. Il ressort d'un calcul effectué sur la base de la comptabilité macroéconomique que le taux moyen de croissance de la productivité totale des facteurs en Afrique a chuté entre 1960 et 2000, tombant du chiffre relativement élevé de 2 % par an dans les années 60 (identique à la moyenne mondiale) à des valeurs négatives dans la période 1970-2000 (Collins et Bosworth, 2003), ce qui donne un taux annuel de croissance de la production par travailleur d'à peine 0,6 %, chiffre très en deçà de la moyenne mondiale de 2,3 %.

Bien qu'on ne dispose pas de chiffres permettant d'affirmer que la faible croissance de la productivité totale des facteurs en Afrique était due, en partie tout au moins, à des inefficacités dans l'affectation des ressources ou à des dépenses inutiles, la raison pour laquelle ces ressources ne sont pas utilisées de manière optimale relève peut-être de l'économie politique. Comme on vient de le voir dans la section consacrée à la fuite des capitaux (voir aussi chap. 3), il est arrivé que des membres de l'élite au pouvoir s'approprient des actifs publics et privés et les utilisent à leur profit. À partir de 26 monographies détaillées sur la croissance en Afrique entre 1960 et 2000, Collier et O'Connell (2007) ont montré, entre autres choses, comment une redistribution inefficace des ressources s'accompagnait d'inefficacités au niveau de leur affectation. L'amélioration de la gouvernance opérée dans les pays d'Afrique, dont témoigne l'adoption du Mécanisme d'évaluation par les pairs (pour plus de détails, voir chap. 3), a déjà permis d'atténuer les effets de nombre de ces facteurs négatifs et d'améliorer l'image du continent.

Les dirigeants africains ne cherchaient pas toujours à saper l'économie de leur pays en faisant ces choix politiques. Certaines politiques qui se sont soldées par un échec avaient été adoptées par des dirigeants convaincus qu'elles conduiraient leur pays sur la voie de la croissance et du développement (c'est le cas du «socialisme africain», ou *Ujamaa*, défendu par le Président de la République-Unie de Tanzanie, Julius Nyerere). Au reste, ces politiques correspondaient au paradigme du développement de l'époque et avaient même l'aval des institutions financières multilatérales (Mbabazi et Taylor, 2005: 7-8). D'autres politiques, par contre, reflètent des faiblesses institutionnelles qui font que les dirigeants ne se sentaient pas tenus de gérer le pays de manière responsable dans l'intérêt de la majorité. C'était le cas de certaines politiques de redistribution des ressources. Pour remédier à ces faiblesses, il faut des institutions économiques et politiques modernes et solides qui définissent les règles qui

doivent présider aux choix faits par les dirigeants politiques. En d'autres termes, l'État doit avoir les moyens de jouer pleinement son rôle, avec des obligations et des prérogatives clairement définies.

### **Réforme de la fiscalité**

L'administration du système fiscal est un aspect de la bonne gouvernance économique qui mérite d'être pris sérieusement en considération car une bonne partie des recettes publiques proviennent de l'impôt. Si la perception des impôts était efficace et que l'on vienne à bout de la fraude, les recettes fiscales devraient augmenter dans des proportions importantes (Fjeldstad et Semboja, 2001). Certes, les impôts non perçus sont dus en partie à des inefficacités et au fait que la capacité de l'administration est limitée, mais percepteurs et contribuables sont souvent de mèche pour spolier l'État d'une partie de ses recettes (Fjeldstad, 2005).

Un certain nombre de pays d'Afrique ont réformé leur politique fiscale, parfois sous la pression de leurs partenaires de développement. Au départ, ces réformes ont eu un certain succès, comme le montre l'expérience de l'Ouganda. Le nouveau système fiscal a une plus grande élasticité/revenu et une plus large assise, et engendre moins de distorsions pour l'économie. Toutefois, comme il est beaucoup plus facile de réformer la politique que de réformer les institutions, l'administration de l'impôt reste un problème majeur. Le contribuable, qui est persuadé que ses impôts ne sont pas dûment utilisés pour fournir les services de base qu'il est en droit d'attendre de l'État, n'est pas incité à payer ses impôts, comme on l'a vu au chapitre premier, ce qui explique peut-être, tout au moins en partie, que les réformes de la politique fiscale n'ont eu que des effets limités jusqu'ici (voir Fjeldstad et Semboja, 2001).

Si l'on veut augmenter les recettes publiques en amenant les contribuables à mieux respecter leurs obligations fiscales, la politique doit s'articuler autour de trois grands axes. Premièrement, l'État doit avoir une légitimité et passer un contrat clair avec les contribuables, c'est-à-dire s'engager à respecter ses obligations à leur égard. Si, par exemple, le produit de l'impôt est investi dans des services publics et sociaux qui profitent à la collectivité, le contribuable sera moins tenté de frauder le fisc en guise de représailles face à l'avidité des autorités. Deuxièmement, la perception de l'impôt exige une certaine contrainte. Si chaque individu était libre de décider de payer ou non l'impôt, on assisterait sans doute à une évasion fiscale effrénée dictée par l'opportunisme. L'impôt

étant un transfert du fruit des efforts d'un individu ou d'une société à d'autres entités, c'est cet aspect contraignant qui le distingue des dons philanthropiques. Troisièmement, il importe de mettre en place un mécanisme fiable permettant de repérer et de sanctionner les fraudeurs, sans quoi la contrainte n'aurait aucun sens. Ces éléments forment un tout. Il semble que si les obligations fiscales ne sont pas davantage respectées en Afrique c'est que les pays ont tendance à privilégier le deuxième élément de cette politique, au détriment des deux autres (Fjeldstad et Semboja, 2001).

### **C. Contraintes liées au crédit**

Le crédit est le principal moyen de transformer l'épargne en investissement. En Afrique, malgré la forte demande de crédit, toute l'épargne ne sert pas à financer des investissements parce que le marché du crédit est rationné. Selon un grand nombre d'entrepreneurs interrogés en Afrique, le manque d'accès au crédit constitue un des principaux problèmes qui handicapent la croissance de leurs entreprises (Bigsten et Soderbom, 2005). L'accès au crédit est important en ce qu'il influe sur le niveau des investissements réalisés par une entreprise, lequel dépend quant à lui de la croissance et de la contribution de ladite entreprise à l'activité économique. Les difficultés d'accès au crédit influent aussi sur l'efficacité des investissements (Bigsten *et al.*, 1999). L'impossibilité de disposer des crédits dont elle a besoin peut amener une entreprise à reporter, à amputer, voire à abandonner, des projets d'investissement qui sont indispensables à sa viabilité économique, et donc compromettre sa rentabilité et sa croissance. De plus, les entreprises qui se heurtent à des problèmes de financement ont plus de mal à s'adapter à de fortes fluctuations à court terme de leurs liquidités, ce qui peut compromettre leurs activités.

Des études récentes ont montré que le niveau des emprunts contractés par les entreprises auprès des établissements bancaires est très faible en Afrique. Selon une enquête réalisée auprès d'un échantillon d'entreprises de fabrication d'articles manufacturés au Burundi, au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Kenya et au Zimbabwe, il a été constaté que 55 % des entreprises ne demandaient pas de prêts, que 33 % en avaient besoin, mais que leur demande avait été rejetée, et que 12 % en avaient obtenu (Bigsten *et al.*, 2003). Certes, le fait que les entreprises n'empruntent pas pour financer leurs activités ne signifie pas nécessairement qu'il y a rationnement du crédit, car il se peut que certaines n'aient pas besoin d'emprunter. Les entreprises qui souffrent du rationnement

du crédit sont celles dont les demandes de prêt sont rejetées ou celles qui s'abstiennent de solliciter un prêt parce qu'elles pensent que leurs demandes seront rejetées. Comme le montrent ces chiffres, le rationnement du crédit touche un tiers des entreprises de l'échantillon.

Selon la même étude, plus l'entreprise est importante plus le risque de rationnement du crédit diminue. Le rationnement du crédit touche 64 % des entreprises de moins de 5 salariés, 42 % des entreprises de 6 à 25 salariés et 10 % à peine des entreprises de plus de 100 salariés. Près des deux tiers des grandes entreprises ne sont pas présentes sur le marché du crédit parce qu'elles utilisent les bénéfices non distribués. Comme les petites entreprises dépourvues de ressources propres suffisantes prédominent en Afrique, le rationnement du crédit est un sérieux problème.

Pourquoi tant d'entreprises et de ménages ne peuvent-ils pas accéder au crédit, alors que les banques ont des excès de liquidités? Il y a deux grandes raisons à cela. Premièrement, les coûts de transaction liés à l'octroi du crédit aux petits clients sont élevés, en particulier lorsque nombreux sont les demandeurs qui vivent dans des régions isolées. L'infrastructure de base indispensable à une gestion efficace des opérations bancaires fait souvent défaut dans les régions rurales, si bien que les établissements bancaires du secteur formel ne peuvent pas pénétrer sur ce segment du marché du crédit. Il est inconcevable en effet pour une banque d'ouvrir des agences dans des régions qui ne bénéficient pas des services de base – réseau routier, électrique, ou téléphonique, etc.<sup>15</sup>, lesquels sont trop onéreux pour être fournis par des sociétés privées à un marché rural très dispersé. Deuxièmement, le fossé existant en matière d'information entre les banques et les emprunteurs est énorme car il n'existe pas de système de renseignements sur la solvabilité des clients. Les banques ne sont pas incitées à développer le marché du crédit parce qu'il est difficile d'établir avec certitude la solvabilité des emprunteurs et que, une fois le prêt accordé, les coûts à assumer pour s'assurer que le contrat de crédit est respecté sont élevés (Honohan et Beck, 2007).

### **Coûts de transaction élevés**

Dans la plupart des pays africains, les banques les plus anciennes sont des établissements financiers qui datent de l'époque coloniale. Il s'agit souvent de filiales de banques métropolitaines qui ont pour vocation de financer le commerce international et le secteur des services, sources de profits rapides

et élevés. Selon des données recueillies en 2001, il apparaît qu'à l'époque au Botswana, en Guinée-Bissau et au Lesotho, toutes les banques étaient des filiales des banques étrangères. Au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Gambie, en Guinée, à Madagascar, au Mali, en Namibie, au Niger, au Sénégal et au Swaziland, les deux tiers au moins des actifs bancaires appartenaient aussi à des banques étrangères (Banque mondiale, 2007a)<sup>16</sup>. Ces banques prêtent à de gros emprunteurs comme l'État, les grandes entreprises et les ménages très aisés. Elles ne sont pas dotées de mécanismes adaptés aux besoins des petits agents économiques à faible revenu, travaillant pour la plupart dans l'agriculture ou en milieu rural, qui sont pourtant la cheville ouvrière de l'économie des pays d'Afrique, si bien que les petits emprunteurs se sont largement tournés vers le secteur financier informel. La libéralisation financière des années 90 n'a guère eu d'effets sur cette fragmentation du marché financier.

Les organismes de microfinance, en revanche, se satisfont d'une infrastructure minimum; ils sont donc plus efficaces sur le marché du crédit en milieu rural. Malheureusement, alors que les banques du secteur formel détiennent des excès de liquidités, les organismes de microcrédit ont des ressources limitées, ce qui réduit d'autant leurs possibilités de financement et leur portée géographique. Selon des estimations, les organismes de microfinance du Burundi ont été en mesure de consentir des crédits d'un montant de 16 millions de dollars en 2005, ce qui représente à peine 30 % de la demande (Nzobonimpa *et al.*, 2006). Même s'il peut paraître modeste, ce chiffre est beaucoup plus élevé que le taux de demandes satisfaites dans le secteur bancaire traditionnel indiqué dans Bigsten *et al.* (2003) pour le Burundi, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Kenya et le Zimbabwe. Dans ces pays, la part des micro entreprises et celle des petites entreprises qui avaient demandé un prêt et l'avaient obtenu étaient de 3 % et de 8 %, respectivement. On estime en outre que le montant des crédits nécessaires aux entreprises qui font appel aux organismes de microfinance est supérieur de 40 % au montant total du capital social des banques commerciales et des banques de développement de l'ensemble du pays. Celles qui ont des projets d'investissement relativement importants ne peuvent donc pas compter sur les organismes de microfinance pour satisfaire leurs besoins.

Le deuxième aspect des coûts de transaction des banques du secteur formel concerne, les frais administratifs élevés, qui comprennent les coûts liés à la sélection, au suivi et au respect du contrat. Dans leur étude du secteur financier informel dans les pays africains au début des années 90, Steel *et al.* (1997) ont constaté que les frais administratifs afférents aux prêts des banques commerciales

et des banques de développement traditionnelles pouvaient être 10 fois plus élevés que ceux des organismes de microfinance<sup>17</sup>. Les frais administratifs des prêts accordés aux petites entreprises par des banques commerciales et de développement au Nigéria et en République-Unie de Tanzanie représentaient respectivement 13 et 12 % du montant des prêts. Par comparaison, les coûts étaient respectivement de 1,9 et 2,5 % pour les associations de crédit du Nigéria et de la République-Unie de Tanzanie et de 1 et 0,1 % pour les coopératives d'épargne et de crédit. Les frais administratifs des garde-monnaie dans les zones urbaines s'élevaient à 3,2 % au Nigéria et 1,7 % en République-Unie de Tanzanie.

On le voit, le marché financier est segmenté: le secteur bancaire formel vise les gros clients, le secteur informel draine l'épargne des petits clients et leur consent des prêts. Selon Bigsten *et al.* (2003), pour accorder un prêt à une entreprise de moins de cinq salariés permanents, une banque exige un ratio bénéfice-capital de 200 %, toutes choses égales par ailleurs, car il est trop difficile et trop risqué de faire affaire avec ces petites entreprises. Le ratio tombe à 56 % pour un nombre de salariés de 26 à 100. Sachant que les petites entreprises prédominent dans les pays africains, il importe de prendre des mesures appropriées pour répondre à leurs besoins de financement. Par exemple, l'excès de liquidités des banques commerciales pourrait être utilisé efficacement s'il existait des moyens de le transférer aux petites et moyennes entreprises qui ont besoin de crédits. La création de passerelles entre ces deux segments permettrait de réduire le rationnement du crédit qui handicape les petites entreprises.

Des passerelles de ce genre ont été créées récemment dans un certain nombre de pays, qui ont encouragé la mise en place d'organismes de financement semi-formels ou l'ouverture de guichets spéciaux destinés aux petits emprunteurs dans les banques commerciales. En Afrique du Sud, la promulgation en 1999 du texte relatif aux exemptions à la loi sur l'usure a incité les banques à créer leurs propres filiales spécialisées dans le microcrédit, qui s'adressent aux petits emprunteurs qui n'avaient pas accès jusque là au marché du crédit<sup>18</sup>. En 2002, près de la moitié des emprunts effectués auprès des organismes de microcrédit du secteur formel, d'un montant de 2 milliards de dollars, concernait ces filiales (Meagher et Wilkinson, 2002). En Afrique centrale et en Afrique de l'Ouest, l'ECOBANK, banque commerciale régionale présente dans 13 pays, a ouvert récemment des guichets spéciaux à l'intention des petites et moyennes entreprises.

### **Insuffisance des renseignements sur la solvabilité**

L'un des gros problèmes auxquels se heurte le secteur du crédit en Afrique tient à ce que le système de renseignements sur la solvabilité – agences privées ou registres publics – n'est guère développé<sup>19</sup>. Les seuls pays où le réseau d'agences privées est suffisamment développé sont l'Afrique du Sud, où le taux de couverture était de 53 % de la population adulte en 2006, le Botswana avec 43 %, le Swaziland avec 39 %, et la Namibie avec 35 %. Les registres publics sont relativement développés au Cap-Vert et en Tunisie, où le taux de couverture est de 12 % de la population adulte; viennent ensuite le Bénin et Maurice, avec 10 %. L'Afrique subsaharienne se place à l'avant-dernier rang parmi les régions du monde pour ce qui est du taux de couverture des agences privées qui est en moyenne de 3,6 % de la population adulte seulement, contre 60,8 % pour les pays de l'OCDE (Banque mondiale, 2007c).

En l'absence de renseignements sur la solvabilité, les banques ont tendance à pratiquer un crédit «personnalisé» et à prêter à un petit groupe de clients qui, dans leurs relations avec la banque, ont acquis une réputation de solvabilité. L'une des conclusions les plus intéressantes qui se dégage des études économétriques sur les déterminants de l'offre de crédit bancaire en Afrique est que les banques ont tendance à prêter aux entreprises qui sont déjà endettées. Le fait est que les emprunteurs solvables connus sont si peu nombreux que les banques se disputent l'avantage de leur consentir des prêts avant même qu'ils aient fini de rembourser leurs dettes. Il s'ensuit que l'endettement est un signe plutôt de solvabilité que d'un risque important d'incapacité de rembourser.

La relation entre la dette et l'accès au crédit est malgré tout en forme de U renversé, ce qui dénote un niveau d'endettement au-delà duquel les banques sont réticentes à accorder de nouveaux prêts. D'après des résultats économétriques contenus dans l'étude de Bigsten *et al.* (2003) dans laquelle d'autres déterminants du crédit ont été pris en compte, le seuil d'endettement se situerait à peu près à hauteur de 60 % du capital d'une entreprise.

Il est extrêmement important de s'assurer préalablement de la solvabilité d'un client, parce que les cautions ne sont pas un moyen de protection efficace contre la cessation de paiement. Comme il n'est pas possible de faire dûment respecter les contrats de crédit, il est extrêmement difficile de saisir la caution d'un emprunteur défaillant et d'en disposer. Un projet dont le taux de rentabilité attendu est élevé dénote la capacité du demandeur d'assurer le service de la dette, mais pas nécessairement ses bonnes intentions. Il est à noter que les

contrats de prêt sont fondés tacitement sur la réputation de l'emprunteur, et non sur la valeur de la caution. Le niveau exceptionnellement élevé des cautions (jusqu'à six fois le montant du prêt) signale que les réglementations bancaires en ce qui concerne le degré de risque du portefeuille sont appliquées même si, en réalité, ces cautions ne protègent pas nécessairement le prêteur contre le défaut de paiement dû à la difficulté de faire respecter les contrats (Nkurunziza, 2005b).

Deux conclusions importantes se dégagent de ce qui précède. La première est que les réformes de la politique financière doivent reconnaître l'existence et l'utilité d'un marché du crédit segmenté ainsi que le rôle important de la microfinance, et donc comporter des mesures visant à créer une meilleure synergie entre la microfinance et le secteur bancaire formel. La seconde est que le programme de réforme du secteur financier devrait s'articuler autour de deux grands axes: la mise en place d'un système de renseignements sur la solvabilité, et l'élaboration d'un régime juridique régissant l'exécution des contrats de crédit.

À propos des politiques en matière de crédit, une mise en garde s'impose. Les enquêtes effectuées montrent qu'un nombre important d'entreprises ne contractent pas d'emprunts, soit parce qu'elles n'ont pas besoin de crédits soit parce qu'elles ne sont pas en mesure de les rembourser. L'octroi inconsidéré de crédit pourrait leur être néfaste. C'est ainsi que dans une étude économétrique de l'effet du crédit sur la survie des entreprises dans le secteur manufacturier au Kenya dans les années 90, période de turbulences économiques, il a été constaté que les risques de faillite des entreprises qui avaient fait appel au crédit avaient augmenté de 92 % par rapport à ceux des autres entreprises (Nkurunziza, 2005a), et ce parce qu'elles étaient aux prises avec plusieurs autres problèmes qui les avaient empêchées de tirer profit du crédit. Ainsi, le manque d'accès au crédit, si important soit-il, n'est qu'un des multiples problèmes auxquels les entreprises se heurtent en Afrique.

---

## **D. Obstacles à l'investissement en Afrique**

---

Un niveau de risque élevé et un climat des affaires peu porteur sont les principaux facteurs qui expliquent la faiblesse des taux d'investissement en Afrique. Face au rationnement du crédit et à un risque d'investissement élevé, de nombreux pays d'Afrique se voient contraints de trouver un «équilibre entre une

demande et une offre de crédit faibles» (Nzobonimpa *et al.*, 2006: 17), si bien que les décisions d'investissement des entreprises sont étroitement liées à une forte rentabilité. Ainsi, pour convaincre un entrepreneur de réaliser des investissements, même modestes, il faut lui offrir des taux de profit très élevés. Ainsi, à en juger par les données tirées d'une enquête sur le secteur manufacturier au Cameroun, au Ghana, au Kenya et au Zimbabwe, les entreprises qui investissent sont celles qui ont un taux de profit élevé, ce qui donne à penser que les investissements sont généralement financés au moyen des bénéfices non distribués. Or, en raison du risque élevé dans ces pays, seuls 6 à 10 % des bénéfices sont réinvestis (Bigsten *et al.*, 2003). On trouvera dans la présente section une analyse des cinq principaux éléments qui font obstacle à l'investissement, l'un structurel, les quatre autres institutionnels. Ce sont: a) l'insuffisance de l'infrastructure, b) les frais de création d'une entreprise élevés, c) les contraintes liées au marché du travail, d) une protection médiocre des investisseurs, et e) le poids de la fiscalité et la lourdeur de la bureaucratie<sup>20</sup>. L'investissement initial suppose que les avantages attendus compte tenu des risques soient supérieurs aux coûts. On trouvera au tableau 2 des données comparatives sur la facilité de faire des affaires en Afrique et dans d'autres régions.

### **Insuffisance de l'infrastructure**

L'insuffisance de l'infrastructure que l'on observe dans de nombreux pays d'Afrique décourage l'investissement car elle alourdit les coûts de production. C'est le cas des coûts du transport international, c'est-à-dire du mouvement des marchandises d'un pays à l'autre. Comme il ressort du tableau 2, c'est en Afrique que les coûts des importations et des exportations sont les plus élevés. Les coûts du transport international représentent en moyenne 11 % de la valeur des importations, contre 7 % en Amérique latine et aux Caraïbes et 8 % en Asie. Dans les pays d'Afrique sans littoral, les coûts de transport représentent 19 % de la valeur des importations (CNUCED, 1999). Cet élément a des incidences sur le coût de production des articles manufacturés à forte teneur en éléments importés, en particulier, mais se fait sentir aussi sur les coûts d'exportation et réduit d'autant les bénéfices des exportateurs. Il influe donc fortement sur la localisation des investisseurs étrangers.

On ne dispose guère de preuves microéconomiques des incidences de l'infrastructure sur l'investissement des entreprises. Toutefois, des enquêtes d'opinion réalisées auprès de chefs d'entreprise en Afrique montrent que le manque d'infrastructure vient au troisième rang parmi les obstacles à

Tableau 2

## Données comparatives sur la facilité de faire des affaires par région

Région	Frais de création (en % du RNB)	Coût des licences (en % du revenu par habitant)	Coûts de main d'œuvre non salariaux (en % du salaire)	Indice de l'information sur la solvabilité	Indice de protection des investisseurs	Taux d'imposition global (en % des bénéfices)	Coût des importations (en dollars É. U. par conteneur)	Coût des exportations (en dollars É. U. par conteneur)	Faire respecter les contrats (en % de la dette)
Asie de l'Est et Pacifique	42,8	207,2	9,4	1,9	5,2	42,2	1 037,1	884,8	52,7
Europe et Asie centrale	14,1	564,9	26,7	2,9	4,8	56,0	1 589,3	1 450,2	15,0
Amérique latine et Caraïbes	48,1	246,2	12,5	3,4	5,1	49,1	1 225,5	1 067,5	23,4
Moyen Orient et Afrique du Nord	74,5	499,9	15,6	2,4	4,6	40,8	1 182,8	923,9	17,7
OCDE	5,3	72,0	21,4	5,0	6,0	47,8	882,6	811,0	11,2
Asie du Sud-Est	46,6	375,7	6,8	1,8	5,0	45,1	1 494,9	1 236,0	26,4
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>162,8</b>	<b>1 024,5</b>	<b>12,7</b>	<b>1,3</b>	<b>4,7</b>	<b>71,2</b>	<b>1 946,9</b>	<b>1 561,1</b>	<b>42,2</b>

Source: Banque mondiale (2007a).

Notes: **Indice de l'information sur la solvabilité:** de 0 à 6; plus la valeur est élevée, plus on dispose de renseignements.

**Indice de protection des investisseurs:** de 0 à 10; plus il est élevé, meilleure est la protection.

Les unités de mesure des autres variables sont indiquées dans les rubriques pertinentes.

l'investissement, après le financement et la corruption (Bigsten et Soderborm, 2005). Comme on l'a déjà dit, aucun investissement majeur n'est possible sans une infrastructure de base fiable – réseau routier, électrique et téléphonique. Dans un certain nombre de pays d'Afrique, les entreprises en sont réduites à investir dans la production d'électricité en achetant leurs propres générateurs, en raison du peu de fiabilité du réseau électrique national. D'où des coûts élevés et une ponction sur des ressources qui auraient pu être investies dans d'autres activités productives. Il arrive souvent que des investissements complémentaires ne puissent pas être réalisés parce que l'infrastructure de base fait défaut.

### Frais de création d'entreprises élevés

En dépit des réformes économiques engagées depuis les années 80, les frais de création d'une entreprise sont relativement élevés<sup>21</sup>. D'après une enquête de la Banque mondiale (2007a)<sup>22</sup>, en 2006, le coût de la création d'une entreprise représentait en moyenne 163 % du revenu national brut (RNB) par habitant en Afrique subsaharienne, soit le chiffre le plus élevé du monde (voir le tableau 2). Investir en Afrique requiert en moyenne 11 procédures différentes, contre six à peine dans les pays de l'OCDE<sup>23</sup>. Quant à la durée des formalités, c'est dans la

région de l'Amérique latine et des Caraïbes qu'elle est la plus longue (73 jours ouvrables); l'Afrique subsaharienne vient ensuite, avec 62 jours. C'est dans les pays de l'OCDE qu'elle est la plus courte (17 jours à peine en moyenne). Ces moyennes régionales masquent des variations considérables entre les pays. C'est en Afrique du Sud que les frais de création sont les plus faibles, avec 6 % du RNB par habitant; viennent ensuite Maurice (8 %), et les Seychelles (9 %) <sup>24</sup>. À l'autre bout de l'échelle, on trouve des pays comme la Sierra Leone (1 194 % du RNB par habitant); la République démocratique du Congo (481 %) et le Niger (416 %).

Le niveau élevé des frais de création a un effet dissuasif sur l'investissement. Il faut ajouter à cela, si l'on considère l'emploi dans le secteur formel, qu'il existe en Afrique un secteur privé formel de dimensions réduites et un secteur public important. Avant l'introduction, dans les années 80, des programmes d'ajustement structurel, dans de nombreux pays africains l'emploi dans le secteur moderne était concentré dans le secteur public. En Guinée, par exemple, les entreprises d'État représentaient à elles seules 76 % de l'emploi dans le secteur formel en 1984. La part correspondante était de 44 % au Ghana en 1991, 43 % en Zambie en 1980, et 36 % au Burundi en 1988 (Banque mondiale, 2005a). Or, les pays africains ayant dû réduire la bureaucratie dans le cadre des programmes d'ajustement structurel, la «main-d'œuvre en surnombre» n'a pas pu se reconvertir dans le secteur privé formel, en raison en partie des problèmes évoqués ci-dessus. Nombreux sont ceux qui en ont été réduits à se tourner vers l'économie informelle pour assurer leur survie. L'assainissement des finances publiques a donc eu pour effet de renforcer l'«informalisation» de l'économie.

L'évolution de la situation au Kenya dans les années 80 et les années 90 illustre bien ce phénomène. La nécessité de réduire le déficit budgétaire a conduit à une contraction de l'emploi dans le secteur public, dont la part dans l'emploi total est tombée de 30 % à 11 % entre 1990 et 2000. Cette «main-d'œuvre en surnombre» ne s'est pas reportée sur le secteur privé moderne, lui aussi en recul, et dont la part dans l'emploi total est tombée de 36,5 à 17 % pendant la même période. En revanche, à mesure que l'économie formelle perdait du terrain, le secteur informel prospérait. Entre 1990 et 2000, l'emploi dans le secteur informel non agricole a triplé, passant d'environ 23 % à 70 % de l'emploi total (CEA, 2005c).

S'il est tout à fait légitime de réglementer la création d'entreprises, par exemple parce que l'absence de réglementation risquerait de nuire au bien-être

des consommateurs, force est de reconnaître que des frais de création excessifs, comme en Afrique, sont une entrave à l'investissement, ce qui réduit d'autant leur impact attendu sur le bien-être. La réglementation doit donc être mise en balance avec la nécessité d'accroître les investissements productifs. Si les frais de création sont aujourd'hui élevés, il est possible de les réduire sensiblement sur une courte période. Ainsi, la Guinée équatoriale a ramené les frais de création de 2 051 % à 101 % du RNB par habitant en un an, entre 2005 et 2006. L'Éthiopie a réduit de près des deux tiers la durée des formalités de création d'une entreprise, qui a été ramenée de 44 à 16 jours entre 2003 et 2006 (Banque mondiale, 2007c). Cette évolution spectaculaire est due à la décision des pouvoirs publics de réduire les frais en question en simplifiant les procédures administratives.

### **Contraintes liées au marché du travail**

L'avis des économistes diverge sur les avantages nets de la réglementation de l'emploi. D'aucuns estiment que cette réglementation est indispensable pour garantir la sécurité, les droits fondamentaux et l'équité de rémunération des travailleurs. En revanche, les tenants de la flexibilité du marché du travail estiment que la réglementation augmente le coût de la main-d'œuvre et, donc, n'encourage pas la création d'emplois. D'où, selon eux, la nécessité de politiques de l'emploi suffisamment flexibles pour permettre aux entreprises d'adapter leurs activités aux chocs économiques (CEA, 2005c). Ces deux positions ont leurs mérites. C'est une politique équilibrée, alliant protection et flexibilité, qui est la plus profitable à l'économie. L'«indice de rigidité de l'emploi» a été utilisé pour évaluer de manière empirique la situation en Afrique (Banque mondiale, 2007c)<sup>25</sup>.

Pour l'Afrique subsaharienne, l'indice de rigidité de l'emploi est de 47. Il est de 33 pour les pays de l'OCDE et de 23 pour la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique. Les chiffres varient considérablement d'un pays à l'autre. L'indice est de 7 à peine en Ouganda, contre 78 en République démocratique du Congo. Cependant, cet indice donne une image incomplète du coût de la réglementation de l'emploi. Les coûts de main-d'œuvre non salariaux, qui comprennent les cotisations de sécurité sociale et les coûts de licenciement, sont d'autres aspects importants de la réglementation de l'emploi. En Afrique subsaharienne, les coûts de main-d'œuvre non salariaux représentent environ 13 % du salaire, ce qui place la région en troisième position parmi celles où les coûts sont les moins élevés (voir le tableau 2).

Dans les pays d'Afrique australe, Zambie exceptée, les coûts de main-d'œuvre non salariaux sont très faibles (moins de 5 % du salaire). Les pays d'Afrique de l'Ouest francophone sont ceux qui ont les coûts les plus élevés (29 % au Bénin et au Congo)<sup>26</sup>.

Les coûts de licenciement, exprimés en nombre de semaines de salaire, mesurent le coût des préavis de licenciement, indemnités ou amendes dues. Les plus élevés sont enregistrés en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud, avec 71 semaines de salaires; les plus bas, 26 semaines, concernent l'Europe et l'Asie centrale. Le chiffre correspondant est de 9 en Gambie et 13 en Ouganda, mais peut aller jusqu'à des extrêmes comme 446 au Zimbabwe, et 329 en Sierra Leone. Il est certes légitime que les travailleurs soient protégés contre des licenciements abusifs, mais demander à une entreprise de verser l'équivalent de près de neuf ans de salaire pour le licenciement d'un salarié, comme c'est le cas au Zimbabwe, ne peut que décourager les employeurs potentiels d'embaucher.

Quelles conclusions tirer des chiffres qui précèdent? Les pays d'Afrique semblent s'être dotés d'une réglementation de l'emploi onéreuse, qui a un effet moyen modeste sur la protection de l'emploi et des salariés, mais un effet marginal important sur la création d'emplois (CEA, 2005c). L'effet moyen est modeste parce que la réglementation ne s'applique qu'au secteur formel, qui représente une part infime de la main-d'œuvre. Ainsi, dans les pays de la Communauté financière d'Afrique, 5 % à peine de la main-d'œuvre est effectivement visée par la réglementation de l'emploi, qui semble si rigoureuse. Au reste, même quand une réglementation existe sur papier, il arrive souvent qu'elle ne soit pas appliquée, ce que les investisseurs potentiels ne savent pas nécessairement avant de pénétrer sur le marché. Il s'ensuit que peu de salariés sont effectivement protégés à ce titre. De plus, la réglementation n'est pas toujours contraignante. Dans beaucoup de pays par exemple, le salaire minimum est fixé à un niveau inférieur au salaire d'embauche effectif, comme c'est le cas dans le secteur manufacturier au Ghana et au Kenya. C'est peut-être ce décalage entre les règles écrites et leur application qui explique pourquoi les études empiriques ne permettent pas d'établir un rapport statistique significatif entre les règles relatives à l'embauche et au licenciement et le taux de chômage dans les pays en développement.

Ce n'est pas parce qu'elle a un effet moyen modeste sur le marché de l'emploi que cette réglementation est sans importance pour autant. Appliquée ou non, la réglementation est un signal fort. Un entrepreneur potentiel risque

de renoncer à investir si elle lui paraît révélatrice d'un climat défavorable à l'investissement. Les investisseurs étrangers sont particulièrement sensibles au message que véhicule la réglementation du travail, pour deux raisons. Premièrement, ils peuvent difficilement savoir que la réglementation n'est pas appliquée dans le pays. Deuxièmement, les capitaux étrangers sont plus mobiles et une légère différence dans les coûts de la main-d'œuvre peut avoir un impact considérable sur la localisation de l'investissement étranger. Si les faibles flux d'investissement étranger en direction de l'Afrique se concentrent surtout sur des secteurs stratégiques comme les industries extractives, et n'ont guère d'impact sur la création d'emplois, c'est peut-être à cause de cette impression de rigidité du marché du travail que ressentent les investisseurs étrangers (CEA, 2005c).

Les investisseurs nationaux ont le choix entre le secteur formel et le secteur informel. Si la réglementation du travail dans le secteur formel leur paraît trop pesante et trop coûteuse, ils peuvent être tentés d'investir dans le secteur informel. D'après une étude récente concernant l'Inde, dans les États qui ont modifié la réglementation du travail en faveur des travailleurs, on a enregistré une baisse de la production, de l'emploi, de l'investissement et de la productivité dans les entreprises de fabrication d'articles manufacturés du secteur formel, cependant que la production augmentait dans les entreprises analogues du secteur informel (Besley et Burgess, 2004). Il faudrait donc trouver pour la réglementation relative au marché du travail, comme pour les frais de création, un juste milieu entre la nécessité d'assurer la protection des travailleurs et la nécessité d'encourager l'investissement, car c'est seulement en favorisant l'investissement que l'on peut créer des emplois et garantir aux travailleurs des prestations sociales.

Le faible niveau de la productivité du travail en Afrique est un autre facteur important qui décourage l'investissement, en particulier l'IED. Certains auteurs ont constaté que les entreprises africaines étaient dans l'ensemble moins productives que leurs homologues d'autres pays, en développement et développés (voir Bigsten et Soderbom, 2005). C'est pourquoi les entreprises ont tendance à réduire au minimum la main-d'œuvre, alors que le taux de chômage est élevé et que les salaires sont bas, ce qui empêche le développement d'un secteur manufacturier à forte intensité de main-d'œuvre comme il en existe en Asie de l'Est. Même les pays qui proposent aux investisseurs étrangers un système généreux d'incitations, comme l'accès aux zones de promotion des exportations, n'ont guère réussi à attirer des investissements à forte intensité de main-d'œuvre.

### **Protection insuffisante des investisseurs**

La protection des investisseurs peut s'entendre de deux manières qui sont complémentaires. Elle peut recouvrir: a) la portée de la divulgation des renseignements destinés à garantir la transparence des transactions; b) la responsabilité des gestionnaires en cas d'abus de confiance; et c) la capacité des actionnaires de poursuivre les responsables d'une société pour manquement à leurs obligations (voir Banque mondiale, 2007c)<sup>27</sup>. Vue sous cet angle, la protection des investisseurs en Afrique subsaharienne et dans les autres régions ne présente pas de grandes différences (voir le tableau 2). Sur une échelle de 0 à 10, dans laquelle plus la valeur est élevée plus la protection est élevée, l'indice de protection des investissements le plus élevé est de 8 en Afrique du Sud et à Maurice. Djibouti et le Swaziland se situent à l'autre bout de l'échelle, avec une valeur de 2. Pour le Botswana, qui s'est distingué par ses bons résultats économiques, la valeur est de 4, soit inférieure à la moyenne de l'Afrique (4,7).

L'un des problèmes les plus importants que soulève la protection des investisseurs en Afrique touche à la vulnérabilité des entreprises face aux décisions arbitraires prises par les autorités en dépit des lois et règlements existants, et qui peuvent coûter très cher. C'est ainsi que, selon l'étude de Gauthier et Gersovitz (1997), au Cameroun, les entreprises de taille moyenne sont pénalisées car elles sont, semble-t-il, les seules à payer l'impôt. En effet, les petites entreprises du secteur informel peuvent aisément échapper à l'impôt si c'est nécessaire, en fermant boutique et en allant s'installer ailleurs alors que les grosses entreprises sont suffisamment riches pour faire pression sur les autorités pour échapper à l'impôt. C'est ce qui fait que les investissements formels sont limités aux grosses entreprises, tandis que les petites entreprises se retrouvent dans le secteur informel. C'est peut-être là qu'il faut chercher l'explication du «maillon manquant» qui caractérise la structure industrielle de beaucoup de pays en développement.

La protection des investisseurs passe aussi par le respect de l'exécution des contrats. C'est la forme de protection la plus nécessaire en Afrique. Pour le règlement d'un litige portant sur le remboursement d'une créance qui représenterait 200 % du RNB par habitant en Afrique subsaharienne, il faut compter cinq cent quatre-vingt-un jours ouvrables et 38 démarches différentes; le coût de la procédure représente 42 % du montant de la dette. Si l'on fait une comparaison avec les autres régions du monde, c'est en Asie du Sud que la durée de la procédure est la plus longue (neuf cent soixante-neuf jours ouvrables),

mais avec un nombre de démarches analogues à celui de l'Afrique, et pour un coût moindre (37 % de la dette). Pour ce qui est de la région de l'Afrique, l'Ouganda est le pays qui est doté du système le plus simple, avec un nombre de démarches limité à 19. C'est en Gambie que la durée de la procédure (deux cent quarante-sept jours ouvrables) est la plus courte, et en Algérie et au Gabon que le coût de la procédure est le plus faible (10 % de la dette).

Force est de constater que l'Afrique est l'une des régions où la protection des investissements laisse le plus à désirer. Dans des pays comme la République démocratique du Congo, le Malawi, le Mozambique et la Sierra Leone, il arrive que le coût de la procédure représente jusqu'à deux fois le montant de la dette. Il s'ensuit que les entreprises n'ont pas recours au système juridique formel pour l'exécution des contrats commerciaux et qu'elles préfèrent le plus souvent régler le différend à l'amiable (Fafchamps, 1996)<sup>28</sup>. Il est à noter toutefois que les mécanismes informels en la matière sont peu fiables.

### **Poids de la fiscalité et lourdeur des procédures fiscales**

Le faible niveau des investissements dans les pays d'Afrique est souvent imputé au poids de la fiscalité. En Afrique subsaharienne, une entreprise type reverse au Trésor l'équivalent de 71 % de ses bénéfices, soit 15 % de plus que dans les pays d'Europe et d'Asie centrale qui viennent au deuxième rang parmi ceux où les impôts sont les plus élevés<sup>29</sup>. Dans des pays comme le Burundi, la République centrafricaine, la République démocratique du Congo, la Gambie, la Mauritanie et la Sierra Leone, la charge fiscale des entreprises est supérieure à leurs bénéfices nets. L'argument selon lequel ces pays, qui ont de très faibles ressources, n'ont pas d'autre moyen que de taxer fortement le contribuable pour réaliser le maximum de recettes s'ils veulent financer les services publics et réduire le déficit budgétaire est contesté dans une étude récente publiée par McLiesh et Ramalho (2006), qui montre que quand la fiscalité est élevée les recettes ne suivent pas parce que les entreprises se tournent vers le secteur informel, ce qui réduit la base d'imposition. L'étude montre aussi que dans les pays pauvres, avec un taux moyen d'imposition de 10 % pour les entreprises, les recettes seraient de 16 % du PIB; avec un taux de 90 %, le chiffre correspondant ne serait plus que de 12 % environ (McLiesh et Ramalho 2006: fig. 2.1).

Le paiement de l'impôt a aussi un coût bureaucratique élevé, si l'on considère le nombre d'opérations à effectuer chaque année. Cinquante opérations sont nécessaires en Europe et en Asie centrale, qui sont les régions où ce chiffre est

le plus élevé, contre 41 en Afrique subsaharienne où les formalités de paiement prennent 336 heures de travail. Ce chiffre est élevé par comparaison aux pays de l'OCDE, avec 15 opérations représentant 203 heures de travail. Les Seychelles sont les plus performantes, avec 76 heures à peine pour 15 opérations. Dans certains pays, les opérations de paiement des impôts absorbent tellement de temps que les entreprises ont intérêt à contourner le fisc.

Deux grandes conclusions se dégagent de ce qui précède. La première est que le taux d'imposition et le coût des procédures fiscales risquent de décourager les investisseurs d'injecter des fonds dans le secteur formel en Afrique. La seconde est que le système fiscal de ces pays encourage la fraude fiscale et la fuite des capitaux, et réduit encore les ressources financières à affecter au développement. Cela ne signifie pas pour autant que les pays africains doivent s'engager dans une «course à l'abîme» et faire de la surenchère pour attirer les investisseurs étrangers en leur offrant des réductions d'impôt et des avantages fiscaux excessifs, comme on l'a souvent constaté pour l'IED dans des projets de mise en valeur des ressources naturelles<sup>30</sup>. En fait, étant donné l'importance des recettes fiscales pour les investissements publics, la contribution fiscale de l'IED devrait être un des éléments-clés qui déterminent leur viabilité dans les pays africains. Ici encore, comme pour les coûts de création et la réglementation du travail, les États doivent mettre en place un régime fiscal simple et prévisible permettant de trouver un juste équilibre entre les intérêts des investisseurs axés sur le profit, et la production de recettes pour le pays hôte.

---

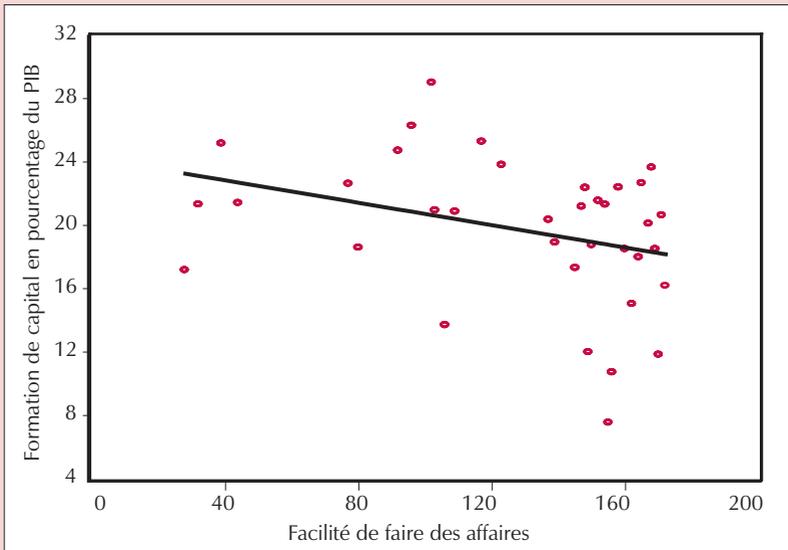
## **E. Incidences du climat des affaires sur la formation intérieure brute de capital**

---

Comme on pouvait s'y attendre, le climat des affaires peu porteur a eu des incidences négatives sur l'investissement en Afrique. Le coefficient de corrélation entre le classement des pays du point de vue de la facilité de faire des affaires et le taux de formation de capital fixe en 2005 a été de -0,33, chiffre statistiquement significatif. La figure 5 donne une illustration de ce rapport négatif<sup>31</sup>.

Si l'analyse de ce rapport négatif est axée sur les facteurs économiques internes aux économies, c'est qu'ils sont importants, même si cela ne signifie pas que les facteurs externes sont moins importants. En fait, comme on le verra au chapitre 3, le faible taux de l'épargne et de l'investissement est dû à un certain nombre de facteurs, économiques ou non, internes et externes. Toutefois, si l'accent

**Figure 5**  
**Rapport entre la formation de capital et le climat des affaires**



Source: Données tirées de Banque mondiale, 2007a, et Banque mondiale, 2007c.

Note: Plus la valeur correspondant à la «facilité de faire des affaires» est élevée, plus le climat des affaires est défavorable.

est mis ici sur les facteurs internes, c'est parce qu'il est difficile de modifier les facteurs externes en faveur de l'Afrique, et qu'il est relativement moins onéreux d'améliorer la situation sur le plan intérieur. Il existe tout un éventail de mesures administratives qui permettraient d'améliorer l'épargne intérieure dans des proportions importantes et de la réinvestir plus efficacement – comme on le verra au chapitre 3. Ainsi, instaurer un climat permettant aux établissements du secteur formel et aux organismes de microfinance d'agir en symbiose pourrait accroître l'épargne et favoriser une meilleure affectation des crédits. Et accroître l'efficacité du recouvrement de l'impôt en offrant une formation de base aux collecteurs du Trésor et en améliorant les contrôles pourrait entraîner un doublement des recettes fiscales; réduire les exonérations fiscales pourrait être un moyen de plus d'augmenter les recettes fiscales.

Pour ce qui est du climat de l'investissement, il est encourageant de constater que la plupart des obstacles examinés dans le présent chapitre pourraient être

atténués assez facilement. En effet, l'exemple de la Guinée équatoriale et de l'Éthiopie montre que les frais de création ont pu être abaissés considérablement en peu de temps. Le Soudan de son côté a ramené le taux global d'imposition de 54 % à 37 % des bénéfices entre 2005 et 2006. De multiples mesures, toutes simples, sont possibles pour améliorer le climat des affaires. On pourrait par exemple éliminer les règlements inutiles qui ne font qu'accroître le coût des transactions ou envoyer inutilement aux investisseurs des signaux négatifs. C'est le cas d'un certain nombre de prescriptions relatives à la création d'entreprises et de certains aspects de la réglementation du travail. Les possibilités de simplifier la réglementation commerciale sont nombreuses, à commencer par la promulgation de mesures administratives appropriées.

Quoi qu'il en soit, en dépit du rapport négatif entre le climat des affaires et la formation de capital, il serait utopique de croire que le simple fait d'atténuer les obstacles à l'investissement évoqués ci-dessus suffirait à susciter une forte expansion de l'investissement en Afrique. Il ne suffit pas que le climat des affaires soit favorable pour générer des taux d'investissement plus élevés. Quelle que soit l'importance des obstacles à l'investissement qui viennent d'être examinés, d'autres facteurs, externes et politiques en particulier, doivent être pris en compte si l'on veut trouver des solutions durables pour venir à bout du faible niveau de l'épargne et de l'investissement en Afrique. L'environnement économique mondial et les règles commerciales multilatérales ont aussi une influence sur les résultats globaux de l'Afrique en matière de commerce et de développement.

Il ressort du présent chapitre qu'il appartient aux gouvernements des pays africains de faire évoluer la situation, même si les partenaires de développement ont aussi un rôle à jouer pour faire en sorte que l'environnement commercial mondial ne soit pas trop en contradiction avec les intérêts de l'Afrique en matière de développement. Cela dit, dans la plupart des secteurs examinés ci-dessus, c'est à l'État qu'il incombe de lancer les réformes nécessaires pour mobiliser davantage de ressources et les investir plus efficacement. L'État est le seul, par exemple, à pouvoir prendre des décisions visant à simplifier les procédures commerciales. D'autre part, certains des problèmes mis en lumière sont dus à un dysfonctionnement du marché auquel seule l'intervention des pouvoirs publics peut porter remède. Maintien de l'ordre public, mise en place de mécanismes efficaces visant à assurer l'exécution des contrats, création d'une infrastructure de base – réseau routier, électrique, etc. –, qui sont indispensables à l'investissement privé, en sont autant d'exemples. Autrement dit, les États doivent se comporter en États développementistes pour sortir

l'Afrique de la stagnation économique. On trouvera au chapitre 3 un examen détaillé du rôle que l'État développementiste peut jouer en Afrique.

La réforme des institutions est indispensable au succès des stratégies de développement. Mais il n'existe pas de modèle type d'institutions pour encourager le développement. Les pays à revenu élevé et ceux qui se sont rapidement développés ont atteint leur taux de croissance maximum dans un contexte institutionnel très différent de celui que préconisent aujourd'hui les institutions de Bretton Woods et d'autres donateurs (CNUCED, 2002), et un auteur est allé jusqu'à dire qu'en imposant aux pays en développement des institutions inspirées des «meilleures pratiques» actuellement en usage dans les pays développés, et non de celles qui leur ont permis d'accéder à la croissance, les pays riches leur «retirent l'échelle» qui les avait eux-mêmes conduits au succès (Chang, 2002).

## Chapitre 3

# VERS UN «ÉTAT DÉVELOPPEMENTISTE»

## A. Introduction

Bien que des programmes d'ajustement structurel (PAS) y aient été dûment mis en œuvre depuis un quart de siècle, beaucoup de pays africains ne sont pas encore parvenus à un rythme de croissance robuste et durable qui soit suffisant pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement d'ici à la date butoir. Jusqu'à une période récente, l'épargne et l'investissement y étaient en recul constant. Les défaillances des infrastructures physiques, combinées au fait que les pouvoirs publics étaient de moins en moins en mesure d'assumer leur mission fondamentale de gestion publique en raison de la compression des dépenses et de la désindustrialisation résultant de l'application des PAS, ont favorisé la croissance d'une économie informelle. Comme l'économie de beaucoup de pays d'Afrique subsaharienne reste insuffisamment diversifiée, la vulnérabilité de la région à des facteurs externes défavorables (par exemple, les fluctuations des prix des produits de base) n'a guère diminué, et s'est parfois même accentuée, dans le contexte de la libéralisation du commerce.

Depuis le milieu des années 90, plusieurs pays ont enregistré une croissance modérée, mais régulière, de leur production. Mais cette croissance a été épisodique et, souvent, favorisée par les conditions météorologiques (bonne pluviométrie), par un environnement externe porteur (essentiellement les prix élevés des produits de base), par un allègement de la dette (dans le cadre de l'Initiative en faveur des pays pauvres très endettés) et, depuis 2000, par des volumes d'aide accrus. Si l'on admet que la stabilité macroéconomique est le résultat le plus marquant des programmes d'ajustement structurel, il reste à voir comment le continent peut profiter de cette évolution, ainsi que des progrès accomplis dans le processus de démocratisation, afin de consolider la croissance économique et de s'engager sur la voie du développement durable.

Le présent chapitre tente de définir les caractéristiques communes des États développementistes et examine leur applicabilité (ou non-applicabilité) à l'Afrique. Il y est avancé que les éléments nécessaires sont en place pour permettre aux pays africains de relever leurs défis en matière de développement

dans le cadre d'un «État développementiste». En effet, des ressources intérieures accrues complétées par des flux d'aide plus importants ne suffiront pas pour tirer l'Afrique du sous-développement sans une réorientation fondamentale des politiques de développement pour sortir de l'impasse néolibérale. Voilà sans doute pour l'Afrique la seule voie pour devenir exportatrice de produits manufacturés, conformément à la stratégie suivie par quasiment tous les pays de référence (voir, par exemple, Johnson *et al.*, 2007).

---

## **B. L'État développementiste: concept et caractéristiques**

---

### **Le concept et ses origines**

La performance économique exceptionnelle, depuis les années 60, d'un groupe de pays en développement d'Asie de l'Est, dits les nouveaux pays industriels (NPI) du premier rang et du deuxième rang<sup>32</sup>, a été expliquée de manières diverses. Selon la thèse classique, l'essor économique rapide de ces pays serait dû à la libéralisation du commerce et aux exportations accrues qu'elle induit. Ainsi, ces pays devraient leur croissance rapide à des stratégies de développement orientées sur l'extérieur, fondées sur l'économie de marché et assurant une affectation optimale des ressources (voir, entre autres, Fei et Ranis, 1975; Myint, 1982).

Dans une étude détaillée qu'elle a consacrée à ces pays, la Banque mondiale s'est montrée plus prudente dans ses conclusions, et elle n'a pas pris parti sur ces questions. Tout en notant que la stratégie de ces pays comportait des politiques «favorables à l'économie de marché», la Banque a en effet reconnu dans le même temps le rôle de l'action des pouvoirs publics s'agissant de l'acquisition des compétences, du progrès technologique, des marchés financiers et du marché de l'emploi (Banque mondiale, 1993). Comme on pouvait le prévoir, la Banque a été accusée de céder à la dichotomie traditionnelle «État contre marché» et «production tournée vers l'exportation contre import-substitution», ce qui montre bien que les économistes classiques ne peuvent pas, ou ne veulent pas, reconnaître l'intérêt d'une approche non conventionnelle dans le débat sur le développement (Akyüz *et al.*, 1998).

Selon le courant hétérodoxe, la performance de ces pays s'appuierait sur des politiques de développement stratégique et d'industrialisation reflétant une relation de symbiose entre l'élite politique et administrative et les entrepreneurs.

Il était recouru à des mesures interventionnistes de divers types pour réorienter les ressources des anciennes industries vers les industries nouvelles afin de modifier durablement le scénario de développement. Aussi, les relations entre pouvoirs publics et entreprises qui étaient essentielles pour le succès de cette stratégie étaient déterminées dans le cadre de diverses institutions et politiques. Ainsi, les «rentes économiques» obtenues étaient mises à profit pour atteindre l'objectif d'une croissance économique rapide. Le cadre institutionnel et politique de ces pays concourait également à leur intégration stratégique et systématique dans l'économie mondiale (Amsden, 1989, 1991; Wade, 1990; CNUCED, 1996a, 1997; Akyüz *et al.*, 1998).

Le concept de l'«État développementiste» émanait de cette dernière analyse de la performance des NPI et, à ce titre, il était désormais associé à l'histoire du développement en Asie de l'Est. Il englobe un ensemble spécifique et simultané de structures économiques, politiques et institutionnelles, utilisé dans le cadre d'une approche progressive pour comprendre la croissance économique phénoménale des NPI (Sindzingre, 2004). Mais tous les tenants de cette thèse n'ont pas le même point de vue sur la philosophie économique et politique et encore moins sur le rôle des institutions qui sous-tendent le «miracle économique» des NPI. S'il y a un relatif consensus quant au fait que ces pays partagent certaines caractéristiques communes, un certain nombre d'analystes s'empressent de souligner qu'il y a d'importantes différences entre le cadre institutionnel et politique des NPI du premier rang et celui des NPI du deuxième rang, ainsi que d'un pays à l'autre (voir, par exemple, CNUCED, 1996a, 1997; Akyüz *et al.*, 1998; Culpepper, 2006).

Les différentes thèses avancées pour expliquer la crise financière asiatique de 1998-1999 ont elles aussi exacerbé la controverse entre les différentes tentatives d'explication. La crise a mis en évidence certaines des faiblesses de ces pays et elle a conduit à un réexamen des politiques, ainsi que du concept de l'«État développementiste» lui-même. Cet «État développementiste» contient-il les semences (corruption, copinage, crédit dirigé, système financier fragile, y compris réglementations prudentielles laxistes) de sa propre destruction, comme le donnent à entendre les «réfutations» des néolibéraux? (Voir, par exemple, Suehiro, 2001.) Les NPI sont-ils tout simplement victimes des forces inéluctables et destructrices de la mondialisation et de la rapacité des spéculateurs? Ou bien, comme le soutenaient certains observateurs (voir, par exemple, CNUCED, 1998a, 2000b), les NPI auraient-ils tout simplement perdu leur intuition innée, en ne procédant pas à l'ouverture des comptes de capital avec la même prudence

que pour la libéralisation du commerce? Abstraction faite de nos réponses à ces questions, il demeure que ces pays ont acquis une expérience (positive ou autre) utile pour d'autres pays en développement pauvres, en particulier en Afrique subsaharienne.

### **Caractéristiques**

L'État développementiste est fondamentalement «développementaliste», puisque sa principale préoccupation est d'assurer une croissance économique et un développement durables fondés sur des taux d'accumulation élevés, sur l'industrialisation et sur la transformation des structures. Structurellement, cet État a (ou acquiert) la capacité de mettre en œuvre des politiques économiques propres à induire un développement véritable, qui renforce à son tour sa légitimité. Cette capacité dépend d'un ensemble de facteurs institutionnels, techniques, administratifs et politiques. C'est un «État fort» qui jouit d'une autonomie par rapport à un corps social qui pourrait, sinon, le dissuader de concevoir et d'appliquer, comme il en a la capacité, des politiques qui servent son intérêt à long terme. Dans le même temps, cet État acquiert un «ancrage social» qui l'empêche d'abuser de son autonomie et qui lui assure le soutien des principaux acteurs sociaux (voir Castells, 1992; et Myrdal, 1968 dans Mkandawire, 2001:290). Pour que l'État développementiste soit efficace, il lui faut donc une autonomie, mais une «autonomie intégrée» dans laquelle l'État entretient un réseau de liens avec des groupes ou des catégories de personnes qui peuvent devenir ses alliés pour la réalisation des objectifs de la société (Evans, 1995).

Toutefois, selon Mkandawire, cette définition de l'État développementiste est trompeuse car elle assimile le «succès» à la force de l'État, tout en mesurant cette force en fonction du résultat présumé des politiques de l'État. Cette définition privilégie aussi le succès aux dépens de la nature empirique de la définition des politiques, qui est un aspect important des États développementistes, y compris les plus performants. En réalité, il faut admettre dans l'État développementiste un certain risque de contre-performance dû «à des facteurs exogènes, à une erreur d'appréciation ou tout simplement à la malchance», comme on l'a vu dans les États développementistes d'Afrique au milieu des années 70. L'État développementiste est donc «... un État dont les fondements idéologiques sont axés sur le développement et qui fait de réels efforts pour utiliser ses ressources politiques et administratives en faveur du développement économique» (italique dans l'original) (Mkandawire, 2001:291). Les fondements idéologiques qui sous-

tendent les politiques des pouvoirs publics sont d'autant plus essentiels qu'ils permettent de justifier certaines de ces politiques, de donner une légitimité à certains sacrifices qui risqueraient, sinon, de ne pas être acceptés et de fédérer la classe dirigeante (Mkandawire, 2001).

Il ressort des travaux de la CNUCED sur les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est<sup>33</sup> que même s'il y avait des différences notables entre ces pays, ils présentaient aussi des caractéristiques communes. Les réformes politiques et institutionnelles y ont toutes été mises en œuvre simultanément. Cependant, il y a des différences considérables entre les NPI du premier rang et ceux du deuxième rang, en particulier parce que les seconds ont suivi des politiques qui privilégiaient les industries à haute intensité de main-d'œuvre fondées sur les matières premières locales et compétitives. Surtout, ces travaux mettent en lumière trois caractéristiques qui sont essentielles dans le succès des NPI et qu'il est donc indispensable de traiter dans notre analyse de l'État développementiste. Premièrement, les réformes institutionnelles et les politiques reposent sur le «lien entre profit et investissement», c'est-à-dire sur une dynamique de l'accumulation qui est vitale pour le processus de croissance. Deuxièmement, il existe des relations étroites et interdépendantes avec les exportations – c'est le «lien entre exportation et investissement». Enfin, les «rentes économiques» doivent être gérées de manière à servir le développement. Dans leur analyse, Akyüz *et al.* (1998) avancent que ces trois principes sont plus souvent inscrits dans les stratégies de développement des NPI du premier rang (y compris le Japon, mais non compris Hong Kong, Chine; ces principes sont analysés en détail dans l'encadré 1).

Cette analyse de l'expérience des nouveaux pays industriels en matière de développement (voir l'encadré 1) montre clairement que ni le «marché» ni l'«État» ne peuvent garantir à eux seuls l'objectif ultime du développement. La véritable voie de la croissance et du développement durables passe par un dosage pragmatique de politiques publiques et de jeu du marché, en tenant compte des enjeux de développement spécifiques à chaque pays. L'expérience des NPI met néanmoins en lumière certaines caractéristiques communes des États développementistes<sup>34</sup>. Des stratégies de développement actives, et en particulier des politiques industrielles, sont déterminantes dans le succès de ces États, en leur permettant de «créer les gagnants» plutôt que de «choisir les gagnants». Il est fixé des politiques et des objectifs clairs pour l'économie en termes de promotion des exportations, d'investissement dans le capital humain et d'octroi de crédit par l'intermédiaire des banques publiques de

### Encadré 1

#### Les nouveaux pays industriels: dynamique de l'accumulation de capital, lien entre exportation et investissement et gestion des rentes

Le rôle de l'accumulation de capital dans le processus de croissance et de développement s'exprime dans l'importance donnée au «lien entre profit et investissement» dans les stratégies de développement des NPI. C'est ce facteur qui explique la poussée phénoménale de l'épargne et des investissements dans ces pays, par rapport à leur infime niveau dans les années 50. Le ratio de l'épargne nationale brute au PIB, par exemple, a littéralement bondi, puisqu'il est passé d'environ 3 % (entre 1951 et 1960) à près de 35 % au début des années 90 en République de Corée; d'environ 10 % à 27 % dans la Province chinoise de Taiwan; et de 9 % à 34 % à Hong Kong, Chine, durant la même période. On a enregistré, dans le même temps, un accroissement correspondant du ratio de l'investissement intérieur brut au PIB, qui est passé de 10 % à 37 % en République de Corée; de 16 % à 23 % dans la Province chinoise de Taiwan; et de 9 % à 28 % à Hong Kong, Chine (voir le tableau 3).

En maintenant une stabilité politique, ces États ont créé un environnement macroéconomique «favorable aux investissements», en tolérant occasionnellement une certaine pression inflationniste pour renforcer la confiance des investisseurs. Quand il a fallu prendre des mesures restrictives pour équilibrer les objectifs du pays en matière de développement économique, c'est la consommation, plutôt que l'investissement, qui a été sacrifiée en premier. D'importantes mesures d'incitation ont été introduites, par le biais de divers instruments fiscaux<sup>a</sup>, pour porter les profits à des niveaux supérieurs à ceux du marché, et des mesures de politique commerciale et financière et de politique de la concurrence<sup>b</sup> ont été appliquées pour créer des «rentes» qui ont dopé les bénéfices des entreprises et par conséquent les ressources qu'elles pouvaient consacrer à des investissements. Ces mesures ont encouragé les entreprises à épargner, ce qui a favorisé en retour l'accumulation de capital. Ces mesures d'incitation (complétées par des mesures de contrôle)<sup>c</sup>, ont créé et maintenu un lien dynamique entre profit et investissement: grâce à leurs bénéfices élevés, les entreprises ont été incitées à investir et elles ont pu aussi mieux financer de nouveaux investissements, en même temps que ces investissements accrus dopaient les bénéfices en améliorant les taux d'utilisation du capital et le taux de croissance de la productivité.

Des mesures prenant en compte à la fois le lien entre profit et investissement et le «lien entre exportation et investissement» faisaient partie intégrante des stratégies de développement en Asie de l'Est. On considère en effet que les pays en développement doivent non seulement maîtriser les technologies de base, mais aussi renforcer leur compétitivité sur les marchés de produits parvenus à maturité avec les entreprises établies<sup>d</sup>. Le volume ou niveau des investissements n'est donc pas tout ce qui importe; les secteurs dans lesquels ces investissements sont faits sont au moins aussi importants, sinon plus.

Ces initiatives pour promouvoir l'investissement ont été mises en œuvre dans le cadre des mesures prises pour développer une industrie nationale des biens d'équipement et des biens intermédiaires et pour assurer la mise à niveau technologique. Elles ont été complétées par d'autres mesures consistant notamment à rétablir les contrôles à l'importation, à réduire les exonérations fiscales pour certains biens d'équipement et biens intermédiaires importés et à accorder davantage de crédits d'impôt pour investissements aux entreprises qui achetaient des machines de fabrication locale. Il s'y ajoutait encore des

**Encadré 1 (suite)**

mesures propres à renforcer les capacités technologiques au niveau du pays, des industries et des entreprises et des mesures d'incitation fiscale ou autre pour la formation dans le cadre des entreprises, qui s'inscrivaient dans les programmes nationaux de formation. Ces programmes privilégiaient l'enseignement technique au niveau supérieur et la participation de l'industrie aux programmes de formation professionnelle, et ils prévoyaient des mesures pour faciliter la recherche-développement au niveau local, y compris à l'aide de subventions directes. Le transfert et l'adaptation de technologies étrangères étaient un élément critique du processus de mise à niveau industrielle (voir le tableau 4).

L'intégration de l'économie de ces pays dans l'économie mondiale a été graduelle, stratégique et adaptée aux besoins sectoriels spécifiques, selon une séquence compatible avec le niveau de développement industriel et économique. Ce principe d'une intégration stratégique a aussi été appliqué pour le transfert de technologie. Dans les secteurs où l'IED jouait un grand rôle (textiles et électronique, par exemple, au Japon, dans la Province chinoise de Taiwan et en République de Corée), l'action des pouvoirs publics a été décisive pour promouvoir les coentreprises, contrôler préalablement les importations de technologies et négocier les clauses relatives aux apports locaux. Le soutien direct des pouvoirs publics a été indispensable aussi pour intégrer les sociétés transnationales dans une stratégie nationale d'industrialisation.

Parmi toutes les mesures non orthodoxes de l'arsenal du développement dans les pays d'Asie de l'Est, la création et la gestion de rentes économiques étaient probablement la plus controversée et la plus risquée. En effet, si elles n'étaient pas gérées convenablement, ces rentes risquaient de se pérenniser, et non seulement d'affaiblir l'entrepreneuriat mais aussi d'étouffer, pour finir, la croissance de la productivité. On a donc veillé à ce que les mesures et les institutions mises en place pour créer initialement les rentes et lancer le processus de développement soient supprimées à terme. Les bénéficiaires des rentes devaient, quant à eux, se conformer aux disciplines internationales fondées sur le jeu du marché, tout en respectant certains critères de résultat, par exemple des objectifs d'exportation.

Plusieurs facteurs étaient déterminants pour bien gérer les rentes économiques et pour doper l'épargne et l'investissement intérieurs ainsi que les exportations (voir le tableau 3). Premièrement, il fallait forger une alliance stratégique, avec des objectifs de développement communs, entre institutions publiques et entités privées, avec une fonction publique efficace et méritocratique. Deuxièmement, le développement et l'organisation d'une communauté d'entrepreneurs locaux comprenant des grandes entreprises et des conglomerats diversifiés (comme au Japon et en République de Corée) et des grandes entreprises d'État (comme dans la Province chinoise de Taiwan) étaient importants pour assurer le succès des politiques. Troisièmement, dans le cadre du processus d'industrialisation il s'est tissé avec la communauté des entrepreneurs des liens de nature formelle et informelle qui ont facilité la mise en œuvre et la coordination des mesures. Enfin, les liens institutionnels existant entre entreprises et banques ont favorisé la mise en place d'un régime d'investissement amélioré. On en voyait l'expression, notamment, dans la socialisation des risques à travers les prêts accordés par les banques d'État et la supervision du secteur financier par les pouvoirs publics pour corriger les imperfections de ce secteur.

Source: Akyüz et al., 1998. Voir aussi CNUCED, 1996 et 1997.

**Encadré 1 (suite)**

- <sup>a</sup> Il s'agissait d'exonérations fiscales et de provisions pour amortissement spéciales d'application générale ou ciblées sur certaines industries pour accroître les bénéfices des entreprises, éviter qu'ils soient distribués et accélérer ainsi l'accumulation de capital.
- <sup>b</sup> Ces incitations comprenaient des mesures de protection sélectives, à savoir mesures de contrôle des taux d'intérêt et allocation de crédit, régulation de la concurrence (y compris l'encouragement des fusions), coordination du développement des capacités, restriction de l'accès à certaines industries et examen préalable avant l'acquisition de technologies, entre autres.
- <sup>c</sup> Diverses mesures ont été introduites pour freiner la consommation de produits de luxe par les investisseurs potentiels et pour éliminer les investissements spéculatifs sur la base d'un arbitrage, par exemple, et restreindre les sorties de capitaux au début du processus de développement.
- <sup>d</sup> Comme les pays en développement opèrent conformément à leur courbe de possibilité de production, pour appuyer leur développement industriel il faut accroître la propension à investir et promouvoir les initiatives le long des courbes d'expérience existantes.

**Tableau 3****Épargne nationale brute, investissement intérieur brut et exportations dans les nouveaux pays industriels d'Asie et en Afrique, 1951–2005***(en pourcentage du PIB)*

	Épargne nationale brute					Investissement intérieur brut					Exportations de biens et de services				
	1951-1960*	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2005	1951-1960*	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2005	1951-1960*	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2005
RAS de Hong Kong, Chine	9,2	30,9	31,8	31,5	31,4	9,1	26,6	27,0	29,0	22,6	..	86,7	110,8	134,6	169,4
Province chinoise de Taiwan	9,8	..	..	..	..	16,3	30,4	22,8	23,9	19,1	9,6	46,3	53,2	46,6	56,2
Indonésie	..	..	26,7	26,1	27,2	9,2 <sup>a</sup>	19,3	29,2	26,2	22,8	13,6 <sup>a</sup>	23,2	24,2	31,6	33,2
Corée, République de	3,3	23,7	31,5	35,8	32,1	10,0	29,0	31,0	34,2	29,8	2,0	26,4	33,5	32,1	39,5
Malaisie	23,2 <sup>b</sup>	..	27,9	35,0	34,0	15,3 <sup>a</sup>	24,9	30,9	34,7	22,4	51,4 <sup>a</sup>	47,7	59,7	96,2	117,8
Singapour	–	28,8	41,8	48,9	40,0	11,4 <sup>a</sup>	41,2	41,2	33,8	20,8	–	156,2	292,2	177,3	214,2
Thaïlande	15,3	22,7	26,6	33,4	30,0	13,5	28,5	30,7	33,5	26,3	18,3	19,8	26,9	46,3	68,0
Afrique	..	..	16,2	15,2	17,9	..	22,4	20,4	21,0	20,3	..	27,5	24,1	27,2	34,9
<b>Afrique subsaharienne</b>	..	<b>23,5</b>	<b>17,5</b>	<b>14,4</b>	<b>16,4</b>	..	<b>21,4<sup>c</sup></b>	<b>19,5<sup>c</sup></b>	<b>21,0<sup>c</sup></b>	<b>20,1<sup>c</sup></b>	..	<b>26,0</b>	<b>23,7</b>	<b>28,1</b>	<b>35,7</b>

Source: Banque mondiale, 2007a.

a 1960 seulement.

b Y compris Singapour, qui a accédé à l'indépendance en 1963 après avoir bénéficié d'un statut autonome entre 1955 et 1963.

c Investissement intérieur brut pour l'Afrique subsaharienne (non compris l'Afrique du Sud).

\* Akyüz et al. (1998) à partir de la base de données de la CNUCED.

Tableau 4

## La fracture technologique entre l'Asie de l'Est et l'Afrique

A. Technologie: diffusion et création, 1990 et 2004

	Nombre de lignes téléphoniques fixes (pour 1 000 habitants)		Nombre d'abonnés à la téléphonie mobile (pour 1 000 habitants)		Nombre d'utilisateurs d'Internet (pour 1 000 habitants)	
	1990	2004	1990	2004	1990	2004
Pays en développement	21	122	*	175	*	64
Asie de l'Est et Pacifique	18	199	*	262	*	91
Amérique latine et Caraïbes	61	179	*	319	0	115
Asie du Sud	7	35	*	42	0	29
<b>Afrique subsaharienne</b>	<b>10</b>	<b>**</b>	<b>*</b>	<b>77</b>	<b>0</b>	<b>19</b>
OCDE	390	491	10	714	3	484

Source: PNUD, 2006.

\* Chiffre supérieur à zéro mais suffisamment faible pour être arrondi à zéro en fonction de la décimale indiquée.

\*\* Données non disponibles.

## B. Dépenses brutes de recherche développement et intensité de la recherche développement par rapport au PIB, 1990 et 1999/2000

	1990		1999/2000	
	Dépenses brutes de R-D (milliards)	Dépenses brutes de R-D/PIB (%)	Dépenses brutes de R-D (milliards)	Dépenses brutes de R-D/PIB (%)
Pays développés	367,9	2,3	596,7	2,3
Pays en développement	42,0	0,7	158,4	0,9
Amérique latine et Caraïbes	11,3	0,5	21,3	0,6
<b>Afrique</b>	<b>5,2</b>	<b>0,6</b>	<b>5,8</b>	<b>0,3</b>
Afrique du Sud	2,9	1,0	3,6	0,8
Autres pays d'Afrique subsaharienne	1,9	0,5	1,1	0,2
Pays arabes d'Afrique (Afrique du Nord)	0,4	0,3	1,1	0,2
Asie	94,2	1,8	235,6	1,5
Japon	67,0	3,1	98,2	2,9
Chine	12,4	0,8	50,3	1,0
Inde	2,5	0,8	20,0	0,7
Nouveaux pays industriels d'Asie	8,2	1,6	48,2	1,7

Source: UNESCO, 2004.

développement. Les problèmes de coordination économique ont été pris en compte dans le cadre de mesures innovantes, et on s'est efforcé de minimiser les lourdeurs administratives (Amsden, 2001). L'industrialisation a été impulsée par les processus d'apprentissage, par l'emprunt de technologies et par tout un arsenal de mesures, y compris imposition ciblée, protection, mesures restreignant les participations étrangères, mesures concernant le secteur financier axées sur l'encadrement du crédit, personnels formés et qualifiés, avec des formations au niveau tertiaire pour la fonction publique et en matière technologique, et développement des infrastructures. On comprend mieux dès lors la fracture existant entre l'Asie et l'Afrique du point de vue des dépenses intérieures brutes de recherche-développement et de l'intensité de la recherche-développement (le rapport entre les dépenses intérieures brutes de recherche-développement et le PIB), fracture qui persiste aujourd'hui (voir le tableau 4). Tout cela s'inscrivait dans des relations durables entre les autorités politiques et le secteur privé, ainsi qu'entre les banques et les entreprises publiques et privées – soit ce qu'il est convenu d'appeler le «capitalisme d'alliance». Quant aux politiques économiques non orthodoxes appliquées, prévoyant par exemple une intervention des pouvoirs publics (ciblée sur la croissance) et la maximisation politique de la rente, elles étaient généralement assujetties aux disciplines du marché.

Si les stratégies industrielles à long terme ménageaient une certaine flexibilité, pour renforcer les institutions il était prévu en revanche des mesures réglementaires rigoureuses dans le court terme. L'autonomie technocratique prenait le pas sur le politique, mais avec un ancrage dans la société, dans le secteur privé et dans les réseaux industriels. Grâce au renforcement des institutions, la croissance économique était stimulée et venait renforcer en retour l'ordre et la tradition démocratiques. Bien qu'il n'y soit pas souvent fait référence, les politiques sociales étaient un important élément de l'arsenal des États développementistes. Elles étaient centrées sur des acteurs non étatiques, comme la famille et l'entreprise, et l'État garantissait la mise en œuvre des programmes de protection sociale. Enfin, à l'exception de Hong Kong, Chine, tous ces pays se montraient très sélectifs dans leurs stratégies de libéralisation et de promotion des exportations, bien souvent en veillant à ce qu'un secteur soit devenu compétitif avant de l'ouvrir (CNUCED, 1996a, 1997; Akyüz *et al.*, 1998; Wade, 2003).

Le processus de développement dans les États développementistes a été décrit comme une solution interventionniste institutionnelle (aux problèmes de sous-développement) fondée sur le principe de la réciprocité. Dans le cadre

d'un «mécanisme de contrôle réciproque», l'État apporte une aide (sous forme de subventions par exemple) au secteur manufacturier, en échange de quoi ce dernier s'engage à respecter un critère de performance (par exemple, un objectif en matière d'exportation). Les États essayaient de «trouver les “bons” mécanismes de contrôle» plutôt que les «justes prix» (Amsden, 2001).

Il est bien sûr difficile d'être prescriptif dans tous ces domaines d'action dès lors qu'il s'agit de définir une «stratégie reproductible» – à supposer que cela existe – pour aider les pays en développement pauvres, comme ceux de l'Afrique subsaharienne, à se développer rapidement. Compte tenu toutefois du rôle central du secteur financier dans le développement rapide de l'épargne intérieure et dans les stratégies de développement des États développementistes d'Asie de l'Est, on s'efforcera dans les sections qui suivent de dégager quelques enseignements de nature générale pour les politiques des pays africains. Étant donné que l'Afrique semble confrontée à des problèmes beaucoup plus graves dans le secteur réel – d'où son faible taux de croissance de la productivité totale des facteurs – que l'Asie de l'Est ne l'a été en son temps, il faudrait que ces problèmes soient pris en compte d'emblée pour que le crédit puisse être utilisé de façon efficace et efficiente.

---

### **C. Les réformes du secteur financier: limiter l'intervention des pouvoirs publics pour éviter la «répression financière»**

---

Pour instaurer l'État développementiste, il faut (re)définir les rôles de certaines grandes institutions de l'État ou, dans certains domaines, trouver de nouveaux moyens d'exécuter les missions actuelles. L'une de ces institutions est la banque centrale, que tous les pays en voie d'industrialisation, hier comme aujourd'hui, ont utilisée et utilisent pour appuyer leurs stratégies de développement (voir l'encadré 2). La nécessité de repenser le rôle du système financier ou du secteur bancaire dans le développement des pays pauvres n'a rien de nouveau. Les réformes du secteur financier occupaient déjà une place de choix dans les programmes d'ajustement structurel de plus vaste portée mis en œuvre par la plupart des pays d'Afrique subsaharienne dès le début des années 80. Et de telles réformes, en particulier pour le secteur des banques commerciales, étaient inscrites dans les principaux programmes d'ajustement structurel à la fin des années 80.

## Encadré 2

### Le rôle des banques centrales dans le développement

Selon le courant dominant, les banques centrales devraient être indépendantes politiquement des Gouvernements et s'attacher, dans leurs fonctions, à lutter contre l'inflation au moyen d'instruments de politique monétaire indirecte, comme les taux d'intérêt à court terme, pour agir sur le niveau de l'activité économique. Mais comme le relève Epstein (2005), cette conception des banques centrales ne reflète qu'une vision partielle de leur histoire. Les banques centrales de diverses obédiences (comme la Banque d'Angleterre, la Réserve fédérale des États-Unis et même la Banque de France et la Banque du Japon) ont toutes, dans le passé, financé le Gouvernement, géré les taux de change et appliqué diverses mesures pour appuyer des secteurs économiques préférentiels<sup>a</sup>. Dans le cadre de cette mission tous les outils de politique monétaire directe – taux d'intérêt bonifiés, restrictions légales, encadrement du crédit, voire pression morale pour promouvoir certains marchés ou entités – étaient jugés légitimes. Les archives de diverses banques centrales regorgent d'exemples de leur engagement dans la «politique industrielle» ou dans une «politique de choix sélectif d'objectifs».

Les banques centrales se sont transformées radicalement dans les pays en développement après la Deuxième Guerre mondiale. Vers la fin du XX<sup>e</sup> siècle elles étaient plus largement utilisées comme agents de développement économique dans certains de ces pays que dans les pays développés. Cela tenait en partie au fait que les États voulaient appliquer une politique monétaire propre à promouvoir un développement économique plus rapide et à atténuer les fortes variations de leurs revenus monétaires. La plupart des banques centrales dans ce qu'il est convenu d'appeler les «pays industrialisés tardivement» (y compris les nouveaux pays industriels) ont continué dans la période de l'après-guerre à jouer un rôle dans le développement à travers des politiques de développement économique qui passaient par des mesures d'encadrement sélectif du crédit, par la création d'institutions de crédit spécialisées pour pourvoir aux besoins de certains secteurs (banques de développement agricole et industriel) et par la redistribution des ressources réelles entre secteur public et secteur privé<sup>b</sup>.

Même si certaines de ces politiques ont été critiquées ces trente dernières années, on peut quand même affirmer que pour les «pays arrivés tardivement à l'industrialisation», le soutien de leur banque centrale a été décisif dans leur processus de développement. Le financement et en particulier la mobilisation et l'affectation de ressources financières à moyen et à long terme en faveur de l'industrialisation ont en effet joué un rôle primordial dans leur performance en matière de développement. Le modèle dit de la «banque de développement», où parfois c'est tout le secteur bancaire qui «sert de banque de développement de substitution», a été appliqué en particulier pour financer les investissements d'industries ciblées en mobilisant du crédit à long terme<sup>c</sup> à des conditions favorables. En maintenant les taux d'intérêt réels effectifs à un niveau bas (et même parfois négatif) et en appliquant des mesures de contrôle des mouvements de capitaux afin de se protéger contre les capitaux «fugitifs»<sup>d</sup> (et en évitant ainsi une surévaluation des taux de change), les banques centrales ont facilité la réalisation des objectifs de développement spécifiques des États. Ces politiques n'ont pas toujours réussi, mais elles ont joué un rôle fondamental dans le développement économique de ces pays en l'espace d'une génération.

**Encadré 2 (suite)**

À l'heure actuelle, les tenants du néolibéralisme ont tendance à faire valoir que le rôle des banques centrales devrait être de stabiliser l'économie par un «ciblage de l'inflation». Cette thèse ne tient pas face à la réalité historique, tant dans les pays européens de la première vague d'industrialisation que dans les pays d'Asie nouvellement industrialisés. Historiquement, les banques centrales ont servi de moteur du développement (plutôt dans les NPI ou dans les «pays arrivés tardivement à l'industrialisation» que dans les pays développés) surtout quand elles ont été utilisées pour promouvoir les politiques industrielles nationales. Le plus difficile est de savoir quel équilibre il leur faut ménager entre leur rôle dans le développement et leur rôle stabilisateur. Dans les pays en développement pauvres, il n'est pas forcément souhaitable que les banques centrales redéfinissent leur rôle dans le développement comme consistant à promouvoir des secteurs financiers «fondés sur les marchés boursiers»<sup>e</sup>.

Sources: Brimmer, 1971; Amsden, 2001; et Epstein, 2005.

- a La Banque de France et la Banque du Japon ont accordé des crédits pour appuyer la politique industrielle, tandis que la Banque d'Angleterre et la Réserve fédérale des États-Unis ont encouragé le secteur financier du pays, compte tenu du rôle de ce secteur sur le plan international (Epstein, 2005).
- b C'est notamment le cas en Chine, en Inde, en Indonésie, en Malaisie, dans la Province chinoise de Taiwan, dans la République de Corée et en Thaïlande en Asie; et en Argentine, au Brésil, au Chili et au Mexique en Amérique latine (voir Amsden, 2001).
- c Ce financement public «hors budget» comprenait des recettes non fiscales de sources étrangères, des dépôts dans les banques d'État, des comptes d'épargne postaux et des fonds de pension.
- d On désigne ainsi les entrées de capitaux spéculatifs prêts à ressortir immédiatement au moindre signe d'instabilité dans le pays d'accueil.
- e Il n'est pas établi que ces secteurs, qui ont été encouragés ces dernières années dans beaucoup de pays en développement, induisent une croissance plus rapide ou davantage de développement (Epstein, 2005). L'historique du développement des marchés boursiers en Afrique n'est guère encourageant jusqu'à présent. La plupart, sinon la totalité, des 21 bourses des valeurs sur le continent ont de faibles niveaux de liquidité, ne sont pas suffisamment intégrées aux marchés régionaux et mondiaux et souffrent d'autres insuffisances en termes de technologie et de capacité (voir CEA, 2007:7). En réalité, la libéralisation financière, sur le plan intérieur et sur le plan extérieur (ouverture du compte de capital), pour promouvoir le développement du secteur financier peut rendre les pays en développement plus vulnérables à l'instabilité des marchés financiers, comme on l'a vu lors des crises financières récentes: la crise financière de 1997-1998 en Asie de l'Est, la débâcle financière en Russie en 1998 et les crises au Brésil en 1999 et en 2002, dans les républiques d'Asie centrale en 1998-2000 et en Argentine en 1995 et en 2001-2002 (voir, par exemple, CNUCED, 1996, 1997; Griffith-Jones, 1998; Jomo, 2005; Khor, 2005; et Taylor, 2007).

Le principal objectif de ces réformes était d'éviter la «répression financière», c'est-à-dire des taux d'intérêt réels faibles ou même négatifs résultant de l'application de mesures de restriction financière, essentiellement de politiques gouvernementales, qui découragent l'épargne, l'accumulation de capital et l'affectation optimale des ressources (McKinnon, 1973; et Shaw, 1973). Les

réformes visaient donc à mettre en place un système financier plus efficace, plus robuste et plus dense permettant le jeu des forces du marché et à même d'appuyer le secteur privé dans son rôle de moteur de la croissance dans ces pays. Elles consistaient essentiellement à renforcer la qualité des services financiers, sur la base de taux d'intérêt réels positifs, afin de mieux mobiliser l'épargne et de mieux utiliser le crédit. Leurs autres objectifs étaient de réduire l'intervention des pouvoirs publics dans l'encadrement du crédit ou la fixation des taux d'intérêt, et d'accroître la concurrence en libéralisant l'accès et/ou en supprimant d'autres obstacles réglementaires à la concurrence (voir Brownbridge et Gayi, 1999)<sup>35</sup>.

Ces objectifs ont été énoncés dans une législation nouvelle à travers de nouvelles dispositions régissant le secteur financier ou le secteur bancaire, qui soulignaient aussi le rôle des banques centrales en tant que garants de tout le système bancaire et renforçaient la réglementation prudentielle et la surveillance des banques. La surveillance, le suivi et le contrôle de l'activité bancaire devaient être rationalisés et améliorés en formant le personnel en place et celui qui était recruté pour qu'il veille à l'application des règles nouvelles concernant l'adéquation des fonds propres, les politiques de prêt (interdisant par exemple les prêts internes), les vérifications périodiques sur place et les interventions précoces lorsqu'une banque était en difficulté.

Si les réformes privilégiaient l'application des principes du marché dans le secteur bancaire, en ce qui concerne l'indépendance des banques centrales elles restaient ambivalentes, et ne prévoyaient guère qu'une réduction de l'ingérence des pouvoirs publics dans les opérations de ces institutions et une application plus rigoureuse de la réglementation prudentielle et des prescriptions en matière de surveillance. Ces réformes ont eu d'importantes conséquences pour les opérations des banques commerciales et surtout pour celles des «banques de développement», qui étaient tenues de se conformer aux nouvelles réglementations bancaires si elles acceptaient les dépôts. Ces banques ont ainsi été amenées à renoncer à leurs objectifs initiaux en matière de développement, car elles ont été contraintes de s'orienter vers des activités de crédit à court terme et de services alors qu'initialement leur objectif était le financement à moyen ou à long terme<sup>36</sup> (Garson, 2006).

Dans l'ensemble, bien qu'à différents degrés (et avec plus ou moins de succès) les réformes ont permis, dans le secteur financier des pays concernés, l'application de principes commerciaux pour l'acceptation des dépôts et pour les opérations de prêt et d'emprunt. Les réformes se poursuivent dans un certain

nombre de pays, mais il est permis de penser qu'à plusieurs titres elles n'ont pas atteint leurs objectifs initiaux. Très peu de produits financiers nouveaux ont été introduits, la nature oligopolistique du système financier ayant fait obstacle à la concurrence; c'est essentiellement dans les zones urbaines que l'accès au secteur financier a été un peu élargi. Avec la privatisation des banques commerciales qui appartenaient auparavant à l'État et la fermeture consécutive de leurs agences dans les zones rurales, les banques commerciales du nouveau secteur financier qui a émergé des réformes sont incitées à s'établir plutôt dans les zones urbaines (aujourd'hui desservies d'ailleurs de façon excessive) que dans les zones rurales où ces services, lorsqu'ils existent, restent insuffisants (CNUCED, 1996b; Brownbridge et Gayi, 1999). Les réformes ont aussi facilité l'accès des organismes financiers spécialisés, y compris des organismes non bancaires, même si avec la cessation d'activité de certaines «banques de développement» un certain nombre de services financiers ne sont plus fournis (Garson, 2006). Les principales victimes de ces réformes sont les «banques de développement», dont les objectifs et la mission sont jugés incompatibles avec l'esprit néolibéral qui sous-tend les réformes. Il est vrai que certaines banques ont cessé leur activité parce qu'elles étaient devenues insolvables (voir, par exemple, CNUCED, 1996b; Brownbridge et Gayi, 1999). On peut néanmoins se demander si cela justifiait de renoncer à toute une politique, ou s'il n'aurait pas été préférable de tenter de restructurer les actifs de ces banques, comme cela a été fait pour certaines banques commerciales par le biais de fonds de recouvrement des actifs improductifs.

Il est indéniable que le secteur financier émergent ne répond pas aux besoins de financement et de développement des pays africains. Le niveau de l'épargne (détenue sous forme d'actifs financiers) reste faible, y compris dans les pays qui sont à nouveau en situation de croissance depuis le milieu des années 90. L'excès de liquidité dans le système bancaire est quant à lui plus préoccupant, car il dénote une incapacité de convertir en investissements le peu d'épargne mobilisée<sup>37</sup>. Lorsqu'il y a eu une augmentation des investissements intérieurs, comme on l'a vu plus haut, celle-ci a été financée surtout par des capitaux étrangers et en particulier grâce à la remontée des flux d'APD, mais aussi par l'allègement de la dette (McKinley, 2005). Il faut donc remodeler les institutions financières afin de prendre en compte les problèmes de développement spécifiques des pays africains et de combler le vide existant en matière de financement à terme dans le secteur formel et de financement pour les petites et moyennes entreprises et les autres entreprises du secteur informel. Cela implique en parallèle une réorientation de la politique monétaire des pays. Pour commencer, on pourrait

réexaminer le rôle des banques centrales pour voir comment elles peuvent jouer leur rôle de principal agent de développement dans ces pays (l'encadré 2 montre comment les banques centrales ont servi à promouvoir le développement en Europe, aux États-Unis et dans les NPI d'Asie).

### **Quel rôle pour le secteur financier dans le développement?**

L'existence auparavant, en Afrique, d'un système financier non compétitif, peu dense et «répressif» pouvait être imputée en grande partie à la mise en œuvre par les États de politiques (voir l'encadré 2) conformes au modèle dit de la banque de développement (Brownbridge et Gayi, 1999). Or, comme le montre le cas des NPI, ces politiques en elles-mêmes n'avaient rien de mauvais (voir aussi la section suivante). Ce sont en effet les conditions extérieures, le contexte macroéconomique global, la qualité de la gouvernance et de la direction politique qu'elle implique et les modalités de mise en œuvre qui déterminent le succès de cet ensemble de politiques. L'Afrique a manifestement fait d'importants efforts pour arriver à la stabilité macroéconomique et pour améliorer la gouvernance dans toute la région, et elle s'attache à faire face de manière concertée à ses problèmes de développement (comme il ressort, par exemple, des objectifs du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD)). On a vu émerger un nouveau paysage institutionnel, reposant sur l'Union africaine (y compris le NEPAD)<sup>38</sup> et sur les communautés économiques régionales, complété par de nouvelles structures de gouvernance panafricaine comme le Parlement panafricain, la Cour africaine des droits de l'homme et des peuples et le Mécanisme d'évaluation par les pairs.<sup>39</sup> Plus de 40 pays africains ont aussi ratifié la Convention des Nations Unies contre la corruption et 18 pays ont souscrit à l'Initiative pour la transparence des industries extractives. Ces politiques ont donc désormais beaucoup plus de chances de produire les résultats désirés, dans un environnement macroéconomique et institutionnel renforcé, plus transparent et responsable.

Néanmoins, on a émis récemment des doutes quant à la possibilité pour les pays africains de maintenir leur forte croissance économique depuis le milieu des années 90, sans une stratégie de développement clairement définie. En effet, malgré les améliorations récentes de leurs fondamentaux économiques, ces pays n'ont pas pu sortir d'un scénario de croissance faible à cause de la persistance de certains problèmes. Comme on l'a vu dans les chapitres 1<sup>er</sup> et 2, la croissance économique n'a créé que peu d'emplois dans le secteur formel parce que les industries extractives, qui sont le moteur de la croissance, sont

à forte intensité de capital et n'ont guère de liens avec le reste de l'économie. Le crédit au secteur privé est resté limité à 20 % environ du PIB. En dépit des réformes du secteur financier, les banques préfèrent encore prêter à des entreprises établies, c'est-à-dire dans la plupart des cas à des filiales de sociétés étrangères, et ce pour plusieurs raisons<sup>40</sup>. La cession de la dette publique pour financer le budget signifie que la plupart des banques détiennent leurs actifs sous la forme de bons du trésor pratiquement sans risque. Faute de concurrence dans le secteur financier, les taux d'intérêt très élevés (malgré une inflation faible et en recul) et les importantes marges d'intérêt<sup>41</sup> découragent les investisseurs locaux, à l'exception des plus déterminés, ainsi que les investissements à long terme (voir aussi le chapitre 2). Les banques veillent aussi au bon équilibre entre leurs actifs et leurs engagements et la plupart attirent uniquement des dépôts à court terme qui ne pouvaient pas servir à financer des investissements à long terme dans une conjoncture particulièrement risquée.

Les résultats des réformes du secteur financier dans ces pays ne sont donc guère encourageants jusqu'à présent pour ce qui est de voir se développer un système bancaire tourné vers des activités commerciales et qui pourrait combler le vide en matière d'investissements à long terme. Et ce manque de financement à terme persistera probablement pendant un certain temps. Il faut donc une action ou une politique déterminée des pouvoirs publics pour le secteur financier qui assure un financement à long terme et du crédit pour les petites et moyennes entreprises et les entrepreneurs délaissés, qui ne parviennent pas à accéder au crédit (voir aussi le chapitre 2).

Les instruments de la dette publique à long terme non seulement encourageront le financement d'investissements publics dans les infrastructures, l'eau et l'énergie, mais aussi faciliteront la gestion de la dette; l'octroi de crédit direct aux secteurs à haute intensité de main-d'œuvre (McKinley, 2005) pourrait aussi être un remède contre la croissance sans emploi que connaît actuellement la région. Dans le contexte actuel cela impliquerait probablement, dans certains pays, de remplacer la dette à court terme existante par une dette à plus long terme. Mais quelle que soit la politique retenue, elle devra s'inscrire dans la politique monétaire globale des pouvoirs publics, en particulier pour ce qui est du niveau de leur déficit budgétaire. Une politique de financement à long terme clairement définie dans le contexte d'une stratégie globale de développement reposant sur les banques de développement permettrait aussi de fournir un financement à des investisseurs locaux dans les secteurs stratégiques du pays (voir le chapitre 4 pour un examen détaillé).

Dans les zones rurales, il est indispensable pour développer les marchés financiers de trouver les arrangements institutionnels les plus efficaces pour remédier aux dysfonctionnements spécifiques de ces marchés<sup>42</sup>. Il pourrait aussi être nécessaire de promouvoir différents types d'institutions financières non bancaires pour servir les segments des marchés financiers qui sont inattractifs pour les banques commerciales. Des sociétés de leasing par exemple pourraient représenter pour les petites et moyennes entreprises une forme intéressante de financement des actifs à court ou à moyen terme dans un cadre juridique approprié, à condition que ces sociétés soient assujetties à des règles prudentielles et à une surveillance dès lors qu'elles mobilisent des fonds sur le marché (Brownbridge et Gayi, 1999). On pourrait envisager, notamment, des partenariats public-privé à cet effet. Comme les dysfonctionnements sont toujours présents dans le secteur financier des zones rurales, une action des pouvoirs publics pour faciliter l'octroi de crédit aux petits exploitants agricoles et aux petites et moyennes entreprises dans les zones rurales pourrait contribuer au bien-être social. Si ces agriculteurs et ces entrepreneurs exercent leurs activités dans des secteurs qui correspondent à des priorités, ils pourraient bénéficier de prêts bonifiés.

La plupart des pays africains sont parvenus à une stabilité macroéconomique, ce qui représente sans doute l'unique résultat marquant des programmes d'ajustement structurel. Dans la majorité de ces pays, les taux d'inflation sont tombés de valeurs à deux chiffres durant les années 80 à des valeurs à un chiffre à la fin des années 90. En 2004, seuls trois pays africains sur 52 avaient des taux d'inflation supérieurs à 20 %. En 2006, 40 de ces 52 pays avaient un taux d'inflation à un chiffre, et 10 autres avaient un taux compris entre 10 et 19,9 % (CEA, 2007: 41). L'instabilité macroéconomique n'est donc plus un problème majeur pour la plupart des pays africains, et étant donné qu'il n'y a pas de consensus quant au seuil à partir duquel les effets négatifs de l'inflation sont ressentis, les États ont semble-t-il une certaine marge de manœuvre dans leurs politiques. En effet, s'il ressort de certaines études que ce seuil serait atteint à 10 % déjà, selon d'autres, comme McKinley (2005: 20), il pourrait se situer à 20 voire 25 %.

Bien que de nouveaux troubles civils aient éclaté dans certains pays, des conflits majeurs ayant marqué l'histoire du continent ont pris fin. Comme on l'a déjà vu, la plupart des États se concentrent désormais sur la bonne gouvernance et sur le développement, dans le cadre de nouvelles structures institutionnelles et structures de gouvernance au niveau panafricain. On peut donc penser qu'un

engagement pour la croissance, l'emploi et la réduction de la pauvreté grâce à un assouplissement de la politique budgétaire, y compris l'octroi de crédit ciblé pour les secteurs stratégiques, a de très bonnes chances de produire des résultats économiques favorables.

Les arguments en faveur de la libéralisation du secteur financier avancés en leur temps par McKinnon (1973) et Shaw (1973) trouvent encore un écho auprès d'un certain nombre d'économistes<sup>43</sup>. D'autres économistes, en revanche, admettent certaines formes de répression financière, compte tenu en particulier des structures économiques et politiques et des dysfonctionnements institutionnels de nombreux pays en développement<sup>44</sup>. Selon eux, l'élimination d'une distorsion ne renforcera pas nécessairement le bien-être social s'il existe d'autres distorsions. Et une libéralisation financière n'améliorera guère non plus le bien-être, compte tenu des très nombreuses asymétries d'information affectant les transactions et les marchés financiers (voir, par exemple, Stiglitz, 2000). Les crises financières récentes dans plusieurs pays émergents semblent donner raison à ceux qui critiquent la libéralisation financière. En effet, vu la progressivité peu rationnelle des réformes du secteur financier en Afrique<sup>45</sup>, on peut penser que, même si la libéralisation était porteuse d'effets positifs, ceux-ci dépendaient en grande partie des modalités de mise en œuvre des réformes. Et le dualisme financier qui prévaut (comme on l'a vu dans le chapitre premier) incite lui aussi à la prudence lorsqu'il s'agit de recommander des politiques de libéralisation pour les pays de la région, d'autant que ce dualisme, comme l'ont relevé Gemech et Struthers (2003), a rarement été pris en compte comme il convenait dans les études empiriques sur la libéralisation financière. Toutefois, selon certains observateurs la libéralisation financière avait eu un effet relativement positif sur le secteur financier informel et dans la mesure où les marchés financiers n'étaient plus fragmentés, mais segmentés, cette libéralisation pouvait apporter quelque chose aux pays concernés (Steel *et al.*, 1997).

À la lumière de toutes ces considérations, on peut raisonnablement penser qu'en agissant pour remédier aux déficiences du secteur financier dans les pays africains, les pouvoirs publics contribuent réellement au bien-être social. Mais il faudrait pour cela qu'ils appliquent une politique monétaire flexible visant davantage à créer des emplois qu'à faire baisser le taux d'inflation, et qu'ils réglementent les comptes de capital pour lutter contre la fuite des capitaux. Il faut aussi agir pour faciliter la mobilisation des ressources intérieures (par exemple par l'intermédiaire des fonds de pension ou des fonds de sécurité sociale) et pour orienter ces ressources vers des investissements à long terme qui soient

productifs et créateurs d'emplois, par exemple par l'allocation et la bonification de crédits (voir le chapitre 4).

Ces politiques budgétaires et monétaires pourraient être complétées par des mesures prenant en compte le lien entre profit et investissement, non seulement pour promouvoir l'accumulation de capital dans le pays sur une base autonome, mais aussi pour orienter les capitaux vers les secteurs stratégiques qui propulseront l'économie sur une trajectoire de croissance plus favorable. Indépendamment des conclusions qui peuvent être tirées quant aux raisons de la crise financière qui a frappé les pays d'Asie à la fin des années 90, l'un des enseignements majeurs de cette crise est qu'un secteur financier robuste est indispensable pour éviter les crises et pour les surmonter rapidement. La réglementation prudentielle de l'activité des banques et une stricte surveillance du respect de ces règles sont les caractéristiques de ce système financier. L'aptitude des États à mettre en œuvre les politiques examinées dans la présente section dépend de la qualité de leurs institutions, de leur gouvernance et de leur stabilité macroéconomique.

---

### **D. L'Afrique peut-elle engendrer des «États développementistes»?**

---

Plusieurs tentatives ont été faites pour transposer les leçons de l'expérience de l'Asie de l'Est à d'autres régions en développement, dont l'Afrique subsaharienne (voir par exemple CNUCED, 1996, 1997, 1998; Akyüz *et al.*, 1998; Mkandawire, 2001; et Sindzingre, 2004). À propos de l'Afrique subsaharienne, plusieurs observateurs ont exprimé des doutes non seulement sur la qualité de l'infrastructure institutionnelle, mais aussi sur l'aptitude des États à concevoir, appliquer et suivre des politiques complexes et rigoureuses comme celles qui sont au cœur du succès des NPI. Cette conclusion repose pour une grande part sur l'hypothèse que les États africains sont trop corrompus et trop cupides, sous la coupe de dirigeants avides de rente, voire tout simplement voleurs, qui font passer leur intérêt propre avant celui de l'État et qui se servent de la rente pour financer leur politique clientéliste<sup>46</sup>.

Cette conception de l'État africain est très répandue aujourd'hui dans les ouvrages spécialisés et chez certains observateurs et spécialistes de l'Afrique, mais elle est erronée. Elle décrit, dans une vision quelque peu simpliste et schématique (et sans analyse critique des différences entre les pays), «l'État africain» à un point particulier de son histoire et de la trajectoire de développement du continent

– c'est-à-dire essentiellement dans la deuxième moitié de la décennie 70. Or, cette conception de «l'État africain» correspond en partie à certains pays en proie à des troubles sociaux et politiques, dont la faiblesse économique n'est qu'une caractéristique parmi d'autres. Elle découle de «changements idéologiques, paradigmatiques et structurels sur le plan intérieur mais aussi sur la scène internationale»<sup>47</sup> (Mkandawire, 2001), en particulier du discours antiétatique qui accompagnait le néolibéralisme des années 80. En tant que telle, cette conception résulte d'un choix idéologique plus que d'une analyse minutieuse du rôle et de l'efficacité de l'État (CNUCED, 2006a).

### **Le malaise économique de l'Afrique est-il imputable aux erreurs de politique intérieure?**

La mesure dans laquelle l'évolution de l'économie africaine est imputable à des facteurs extérieurs ou intérieurs a été souvent controversée, mais il semblerait que le rôle des facteurs exogènes soit fréquemment sous-estimé. Faute de tenir compte pleinement de ces facteurs en tant que variables explicatives dans le diagnostic du malaise africain, on a abouti à des malentendus et, en conséquence, à des conclusions tendancieuses concernant le problème de développement de l'Afrique. Ainsi, d'après Mkandawire (2001: 303), le rapport Berg de 1981 pour la Banque mondiale «... avait donné à bien des égards une image erronée de l'économie africaine pour les deux décennies précédentes ...» [il] sous-estimait l'importance énorme pour cette économie de la conjoncture extérieure et du rôle des experts étrangers».

La Banque mondiale avait défini des facteurs «structurels» (issus de l'évolution historique ou de l'environnement physique) et des facteurs externes comme obstacles à la croissance économique du continent. Selon elle, ces facteurs avaient été aggravés par les «carences de la politique intérieure», qui étaient la cible principale de ses recommandations de politique générale (Banque mondiale, 1981), posant ainsi les bases du modèle néolibéral qui s'est traduit par les politiques d'ajustement structurel. Cette insistance sur les facteurs internes remonte au débat intellectuel, dans lequel l'Afrique était impliquée, qui se déroulait à la Banque mondiale (et chez les économistes) à l'époque de Robert McNamara<sup>48</sup>. Le succès croissant des thèses néolibérales a conduit en quelque sorte la plupart des observateurs de l'Afrique à accepter sans discuter l'analyse du rapport Berg (Mkandawire, 2001; Arrighi, 2002: 30-32). En conséquence, il n'y avait apparemment pas d'opposition (ni de proposition de rechange)<sup>49</sup> aux diktats de politique générale du rapport, qui ont fait la loi sur le continent

pendant près de trente ans, avec des conséquences catastrophiques (voir par exemple CNUCED, 2002; Arrighi, 2002: 32).

### **L'héritage de l'histoire: un mélange détonant de facteurs externes et de facteurs internes**

Sans aller, comme Sindzingre, jusqu'à nier le rôle de l'État dans la promotion de la croissance en Asie, on peut caractériser les résultats d'une économie comme découlant «... plutôt de modalités et d'interprétations effectives particulières du concept d'État, de trajectoires historiques particulières et d'une combinaison d'institutions et d'attentes individuelles» (Sindzingre, 2004). Dans une grande partie de l'Afrique, l'État est le produit de la rivalité entre des puissances coloniales qui cherchaient à mettre la main sur les ressources naturelles sans guère se soucier de la structure de la société fondée sur des communautés ethniques. Cette histoire a laissé des traces très nettes dans l'évolution des États (ou des gouvernements postcoloniaux) du continent (voir aussi Arrighi, 2002: 24). En conséquence, ces États sont le produit de certaines évolutions historiques et géopolitiques, qui continuent à influencer la nature de leur politique, laquelle peut être l'objet d'ingérences et/ou de manipulations de la part de puissances extérieures. La notion d'«État», telle qu'on la conçoit en Europe, est peut-être étrangère à l'Afrique (et le «statut d'État» y est peut-être embryonnaire, le fondement même de l'État étant encore un sujet de discordance dans certains pays), mais on attendait des chefs de la lutte pour l'indépendance non seulement qu'ils mettent fin à la domination coloniale, mais aussi qu'ils mettent en route le plus rapidement possible le développement d'un État africain libéré du joug colonial.

Dans la période postcoloniale des années 60 et du début des années 70, la plupart des pays subsahariens ont eu des gouvernements assez forts qui ont pris au sérieux la tâche d'édification de la nation et du développement. Il n'est donc pas étonnant qu'ils aient réussi à atteindre et maintenir un taux de croissance économique positif et, dans plusieurs cas, robuste. Cependant, l'effet conjugué de plusieurs chocs extérieurs destructeurs (forte hausse des cours du pétrole et forte chute des cours de leurs principaux produits primaires d'exportation) a déclenché l'effondrement de l'économie à partir de la fin des années 70. Telle est l'origine de la crise de la dette africaine des années 80 et 90. Comme la CNUCED le fait valoir par ailleurs, de par le fait qu'ils sont tributaires de la vente de produits de base, ces pays sont extrêmement vulnérables non seulement à la dégradation des termes de l'échange mais aussi à l'instabilité des prix de ces produits (CNUCED, 2003; Sindzingre, 2004).

En une année, le ratio des exportations de biens et services au PIB pour l'ensemble de l'Afrique et pour l'Afrique subsaharienne est tombé respectivement de 33 et 31 % (1974) à 27 et 25 % (1975); il ne s'est jamais redressé durablement avant l'année 2000. Or, en 1974 (année du début de la crise), ce ratio était bien plus élevé en Afrique qu'en Indonésie (28 %), en République de Corée (27 %) et en Thaïlande (22 %). Dans les années qui ont suivi, ces trois pays avaient rattrapé et dépassé l'Afrique: la République de Corée, à partir de 1981, atteignait un ratio exportations/PIB de 41 à 44 % entre 2000 et 2005, et la Thaïlande, à partir de 1988, atteignait un ratio de 67 à 74 % entre 2000 et 2005, alors que l'Afrique n'enregistrait que 33 à 38 % dans la même période. L'Indonésie a enregistré de meilleurs résultats que l'Afrique de 1997 à 2001, mais depuis 2002 leur indicateur exportations/PIB respectif est à peu près le même (tableau 3).

Dans certains pays africains, la situation grave de l'économie a provoqué l'instabilité politique, laquelle a aggravé la situation économique pendant une grande partie de la décennie 80, accentuant ainsi la vulnérabilité de l'État aux manœuvres d'accaparement de différents groupes d'intérêts particuliers. L'interaction complexe de la régression économique et politique et de la rivalité entre ces forces intérieures qui cherchaient à mettre la main sur le pouvoir et les ressources de l'État pour servir leurs intérêts privés a relégué plusieurs pays du continent dans une catégorie qui a été baptisée par la suite celle des États «ratés» ou «faibles».

La mise en œuvre des PAS à partir du début des années 80, tout en rétablissant une certaine stabilité macroéconomique, n'a pourtant pas déclenché un puissant processus de redressement, de transformation structurelle ni même de diversification de l'économie. Pendant une grande partie de la décennie 90, les économies de la région étaient en général dans le marasme, avec une croissance moyenne de 3 % par an, et l'économie n'a commencé à se redresser durablement qu'au tournant du siècle. Par la suite, la croissance a été en moyenne de 4,6 % par an entre 2000 et 2005. En 2006, le taux moyen du continent était de 5,7 % et il devrait passer à quelque 6,2 % en 2007 (CEA, 2007).

En résumé, plusieurs analystes font valoir qu'un État développementaliste n'a guère de chances d'apparaître dans ce contexte économique, politique et social, pour diverses raisons<sup>50</sup>: médiocrité des résultats économiques enregistrés jusqu'à récemment, «faiblesse» de l'État africain, qui est à la merci des convoitises de groupes d'intérêts particuliers, et son absence d'idéologie orientée vers le développement. Il y a d'autres raisons: dépendance de l'État

par rapport aux ressources extérieures, absence de capacités techniques et analytiques et mutations de l'environnement international qui interdisent toute politique industrielle protectionniste (ou la subordonnent à des conditions plus rigoureuses), en vertu des accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (Mkandawire, 2001).

### **L'histoire économique de l'Afrique revue et corrigée**

Néanmoins, comme l'ont observé plusieurs auteurs (Bangura, 1992; Mkandawire, 2001; et Arrighi, 2002), une analyse plus réaliste de l'histoire politico-économique du continent fait apparaître un tableau très différent de cette vision biaisée. La plupart des dirigeants africains de la première génération se souciaient bel et bien de développement et d'édification de la nation, au point que l'État postcolonial en Afrique a été qualifié de «développementiste» par certains observateurs<sup>51</sup>, malgré les critiques initiales.

L'économie africaine n'a pas toujours donné d'aussi piètres résultats qu'on veut bien le dire dans beaucoup d'ouvrages spécialisés, en particulier si l'on considère sa croissance dans la période 1960-1975 (voir par exemple Bangura, 1992: 60-61; et Mkandawire, 2001). L'analyse de l'évolution de la plupart des pays en développement (c'est-à-dire ceux qui ont enregistré une croissance d'au moins 3 % du PIB par habitant) dans cette période montre que 11 des 50 pays qui enregistrent les meilleurs résultats sont en Afrique (dont 9 au sud du Sahara). Jusqu'en 1975, le pays en développement qui a progressé le plus rapidement était africain (Gabon), et au Botswana le taux de croissance entre 1960 et 1975 était supérieur à celui de Hong Kong (Chine), de la Province chinoise de Taiwan, de la Malaisie et de la Thaïlande (Rodrik, 1997) (voir aussi le tableau 5).

L'analyse de l'économie des pays en développement entre 1967 et 1980 donne des résultats analogues. Sur les 27 pays qui ont eu un taux de croissance de 6 % par an pendant plus d'une décennie (critère d'un développement réussi), plus d'un tiers (10) étaient africains. Outre des pays riches en minéraux comme le Gabon, le Botswana, la République du Congo et le Nigéria, d'autres, comme le Kenya et la Côte d'Ivoire, ont progressé plus vite que l'Indonésie et la Malaisie. Phénomène intéressant, cette croissance était alimentée en grande partie par l'épargne intérieure, qui avait augmenté considérablement dans les années qui ont suivi l'accession à l'indépendance, enregistrant une progression moyenne de 23,5 % du PIB par an entre 1971 et 1980. En 1980, un tiers environ des pays subsahariens avaient un ratio épargne/PIB supérieur à 25 %.

**Tableau 5**  
**Taux de croissance du PIB par habitant: 50 premiers pays**  
**en développement en 1960–1975 et comparaison avec**  
**la période 1975–1989**  
*(en pourcentage)*

Pays	1960– 1975	1975– 1989	Pays	1960– 1975	1975– 1989
Gabon	7,87	-3,40	Irlande	4,02	2,70
Singapour	7,40	5,10	Finlande	3,99	2,73
Japon	7,05	3,53	Thaïlande	3,94	4,72
République de Corée	6,47	7,00	Italie	3,89	2,80
Botswana	6,16	6,17	Turquie	3,85	1,23
Grèce	6,15	1,73	Islande	3,80	2,54
Hong Kong, Chine	6,12	6,61	Belgique	3,78	2,08
Lesotho	6,00	2,15	Norvège	3,76	2,77
Province chinoise de Taiwan	5,86	6,57	France	3,73	1,90
Portugal	5,68	2,59	Autriche	3,71	2,29
Espagne	5,66	1,64	République dominicaine	3,56	1,14
République arabe syrienne	5,61	0,30	Canada	3,52	2,57
Malte	5,46	5,39	Togo	3,49	0,22
Yougoslavie*	5,42	1,04	Pays-Bas	3,48	1,35
Israël	4,98	1,25	Afrique du Sud	3,39	-0,39
Swaziland	4,76	-0,86	Mexique	3,37	0,76
Barbade	4,60	2,57	République-Unie de Tanzanie	3,37	n.d.
République islamique d'Iran	4,59	-3,60	Côte d'Ivoire	3,30	-1,56
Bésil	4,57	1,27	Jamaïque	3,23	-1,35
Maroc	4,27	2,20	Bolivie	3,19	-0,77
Malaisie	4,26	3,82	Nicaragua	3,11	n.d.
Nigéria	4,15	-2,41	Costa Rica	3,05	0,82
Tunisie	4,14	2,25	Suède	3,05	1,45
Panama	4,13	-0,38	Égypte	3,04	2,93
Équateur	4,04	0,48	Papouasie Nouvelle Guinée	3,02	-1,27

Source: Tableaux Penn World dans Rodrik, 1997.

\* Comprend tous les pays yougoslaves ou ex-yougoslaves.

Aussi bien le taux d'épargne que le taux d'investissement dans les pays africains à forte croissance étaient proches de ceux des NPI d'Asie de l'Est (voir le tableau 3). Toutefois, ces taux d'épargne et d'investissement ont engendré en Afrique des taux de croissance inférieurs (Mkandawire, 2001: 304-305); le phénomène s'explique probablement par une croissance moyenne de la productivité totale des facteurs<sup>52</sup> plus faible en Afrique subsaharienne (0,83 %) qu'en Asie de l'Est et dans le Pacifique (1,18 %) entre 1960 et 1973. La croissance du PIB par travailleur était aussi plus basse en Afrique subsaharienne (1,80 %) que dans l'Asie de l'Est et le Pacifique (3,83 %) (voir le tableau 6). En sus de cette bonne performance économique, l'Afrique a réalisé au courant de cette période des progrès non négligeables dans le développement de l'infrastructure sociale et physique.

**Tableau 6**  
**Évolution de l'économie par période et par région**  
(Taux de croissance annuel moyen, en pourcentage)

	1960–1974			1975–1984			1985–2000			1960–2000		
	Contribution des progrès de l'éducation, par travailleur	PIB par travailleur	PTF*	Contribution des progrès de l'éducation, par travailleur	PIB par travailleur	PTF*	Contribution des progrès de l'éducation, par travailleur	PIB par travailleur	PTF*	Contribution des progrès de l'éducation, par travailleur	PIB par travailleur	PTF*
Afrique subsaharienne	0,18	1,80	0,83	0,27	-0,76	-1,48	0,30	0,07	-0,08	0,25	0,51	-0,09
Amérique latine et Caraïbes	0,28	2,33	1,44	0,41	-0,62	-1,76	0,32	0,11	-0,27	0,33	0,76	0,00
Asie du Sud	0,25	1,82	0,39	0,34	2,52	1,15	0,37	2,32	1,04	0,31	2,18	0,82
Asie de l'Est et Pacifique	0,46	3,83	1,18	0,51	3,77	0,71	0,48	4,04	1,58	0,48	3,89	1,21
Moyen Orient et Afrique du Nord	0,37	3,75	1,86	0,50	2,50	0,37	0,47	0,92	0,13	0,44	2,37	0,84
Pays industrialisés	0,31	3,49	1,75	0,37	1,15	0,01	0,30	1,70	0,80	0,32	2,23	0,96

Source: Ndulu et O'Connell, 2003, tableaux révisés 4.2.1, 4.2.3 et 4.2.4.

\* Productivité totale des facteurs.

### L'effondrement économique de l'Afrique: une thèse fantaisiste?

Pourquoi donc la plupart des pays africains ont-ils essuyé de tels revers à partir du milieu de la décennie 70? Selon la CNUCED (2004), les deux chocs pétroliers de 1973-1974 et 1979-1980 ont été un facteur non négligeable de la débâcle économique de l'Afrique (et de la crise de la dette qui a suivi), cette

débâcle ayant entraîné une détérioration de l'environnement extérieur qui a duré jusqu'en 1982. Le renchérissement des cours du pétrole a déséquilibré la balance commerciale des pays importateurs, portant un coup à l'investissement intérieur et déclenchant une crise financière dans la plupart de ces pays. Le deuxième choc a coïncidé avec une hausse brusque des taux d'intérêt réels et avec la récession mondiale de 1980-1982, qui a fait chuter la demande de produits exportés par l'Afrique. Les termes de l'échange se sont détériorés et la crise de la balance des paiements qui frappait les pays en développement a pénalisé plus durement les importateurs de pétrole. Pourtant, dans l'idée erronée qu'une reprise rapide après la récession ne tarderait pas à faire remonter les prix des produits de base autres que les produits pétroliers, la plupart de ces pays ont eu recours à l'emprunt étranger pour financer leurs déséquilibres budgétaires et extérieurs<sup>53</sup>.

Beaucoup de pays africains n'avaient guère de marge de manœuvre du fait de leur économie non diversifiée mais surtout à cause de la forte chute des cours des produits primaires autres que pétroliers pendant la récession mondiale de 1981-1982<sup>54</sup>. Les pays développementistes d'Asie et d'Afrique subsaharienne ont une caractéristique commune, l'orientation vers l'étranger, c'est-à-dire que le commerce extérieur est le moteur de leur économie. La différence entre les deux groupes est que les économies asiatiques étaient plus diversifiées quant à la forte valeur ajoutée technologique et à la composition de leurs exportations, alors que leurs homologues subsahariens exportaient presque uniquement des produits primaires non transformés. Par conséquent, et paradoxalement, l'effondrement économique des pays d'Afrique subsaharienne sous l'effet de facteurs extérieurs défavorables à partir de la deuxième moitié de la décennie 70 ne peut pas s'expliquer par le fait qu'ils n'auraient pas appliqué une «stratégie orientée vers l'exportation» à forte intensité de main-d'œuvre. Ces pays ont au contraire suivi à la lettre les conseils qu'on leur donnait, consistant à exploiter l'avantage comparatif qu'ils possédaient du fait de l'exportation des produits de leur sol (minéraux et produits primaires).

En réalité, s'il y a eu «échec» dans la formulation de la politique de développement, il est dû à l'absence de stratégie visant à diversifier l'économie au moyen par exemple d'une politique explicite associant l'exportation à l'investissement (Mkandawire, 2001; Arrighi, 2002). Comme le montre l'exemple des NPI d'Asie, le moyen de corriger la vulnérabilité et la dépendance et de rester sur une trajectoire de croissance durable consiste à accroître les exportations à forte valeur ajoutée technologique (Sindzingre, 2004). Certaines

études donnent à penser par ailleurs que les variations de la croissance dans la période d'ajustement en Afrique sont peut-être dues en grande partie à des différences en termes de productivité et de résultats d'exportation du secteur industriel (Pieper, 2000; Thirlwall, 2004).

L'environnement extérieur (c'est-à-dire le contexte géopolitique) de l'Afrique subsaharienne et celui des NPI étaient aussi très différents. En raison de leur situation géographique, les adversaires du temps de la guerre froide entretenaient avec chacun de ces groupes des relations différentes qui ont débouché sur des résultats différents. L'accès préférentiel à leur marché intérieur accordé par les États-Unis à leurs alliés asiatiques a été déterminant pour le «décollage» de la région, de même que le gros volume d'aide qu'ils leur apportaient. C'est ainsi que la guerre de Corée a été baptisée «le Plan Marshall du Japon»: dans la période 1950-1970, l'aide des États-Unis au Japon était en moyenne de 500 millions de dollars par an. L'énorme volume d'assistance militaire et économique à la République de Corée et les investissements dans l'infrastructure étaient liés à la guerre froide. De 1946 à 1978, cette aide représentait 13 milliards de dollars (600 dollars par habitant) et l'aide à la Province chinoise de Taiwan atteignait 5,6 milliards de dollars (425 dollars par habitant) (Arrighi, 2002: 30-31).

Nulle manne de ce genre n'a été déversée sur les économies africaines. Alors qu'entre 1946 et 1978 la République de Corée a reçu des États-Unis 6 milliards de dollars d'aide économique, l'ensemble de l'Afrique n'en a reçu que 6,89 milliards et l'Amérique latine 14,8 milliards (Arrighi, 2002: 31)<sup>55</sup>. Par ailleurs, l'Afrique subsaharienne est devenue le théâtre des affrontements de la guerre froide. On fermait les yeux sur la gabegie et l'usurpation du pouvoir de l'État au profit d'intérêts privés, on les tolérait même parfois, par exemple dans le Zaïre de Mobutu (Arrighi, 2002: 31; Sindzingre, 2004).

Ces différences dans les «conditions initiales» de l'Asie de l'Est et de l'Afrique subsaharienne ont été encore accentuées par un héritage postcolonial différent dans les domaines de l'édification de l'État et de l'intégration économique nationale. Ainsi, ces disparités énormes de l'héritage économique postcolonial des constellations politico-économiques ont contribué de façon décisive à façonner les stratégies ou les aptitudes des deux régions face aux séquelles des crises pétrolières (Arrighi, 2002: 24-26). Par ailleurs, les institutions de Bretton Woods doivent aussi assumer une part de responsabilité pour les déboires économiques de l'Afrique subsaharienne, dans le dernier quart de siècle, ainsi qu'en témoignent les résultats décevants des PAS. Ces programmes

avaient tendance à marginaliser le capital local, en mettant l'accent sur le capital étranger et la privatisation (pour des raisons financières) au lieu d'étoffer la capacité de production intérieure ou de renforcer l'esprit d'entreprise local<sup>56</sup>. L'abolition prématurée de la protection en Afrique, en termes de durée des stratégies d'industrialisation axée sur l'import-substitution (contrairement à l'Asie), et l'absence de politique visant à mettre le capital intérieur au service de son rôle développementiste, ont encore affaibli l'esprit d'entreprise<sup>57</sup>. On peut dire que la période favorable qui s'est écoulée entre l'accession de l'Afrique à l'indépendance et le début de la récession mondiale (quinze à vingt ans) a été trop courte pour qu'une politique de développement viable puisse prendre forme ou pour que les Africains fassent un apprentissage empirique.

Au demeurant, on peut dire que l'image négative que véhicule souvent l'État africain a beaucoup à voir avec la désintégration économique qui a commencé vers le milieu de la décennie 70<sup>58</sup>. L'État néopatrimonial en tant qu'abstraction théorique présente des faiblesses. Certaines pratiques «clientélistes» sont certes répréhensibles sur le plan moral, mais malgré des tentatives récentes, il n'existe pas encore de cadre théorique solide permettant de cerner la manière dont elles affectent le fonctionnement des économies capitalistes ni même la mesure dans laquelle elles seraient une caractéristique pathologique du système capitaliste<sup>59</sup>. Par ailleurs, la quête de la rente n'est pas nécessairement débilite pour l'économie. Si elle est canalisée vers la production, la rente peut contribuer au développement dans un État néopatrimonial<sup>60</sup>. Le problème est que le cas de l'Asie a été idéalisé au point d'occulter les leçons à en tirer. En réalité, nous n'avons pas su déceler correctement les processus très complexes qui sont à l'origine du succès des pays asiatiques (Mkandawire, 2001). La Banque mondiale s'est fait récemment l'écho de cette observation dans la préface de sa récente publication sur les enseignements à tirer d'une décennie de réformes: «On a aussi compris et reconnu que la complexité et la diversité des expériences de croissance ne peuvent pas donner lieu à des recommandations simplistes de politique générale. Elles auraient exigé une analyse économique plus fine et plus rigoureuse.» (Banque mondiale, 2005b: xiii).

Les tentatives faites plus récemment par les nouveaux économistes des institutions pour attribuer les problèmes de développement de l'Afrique subsaharienne essentiellement à l'absence de régime démocratique ou à l'absence de «bonne gouvernance» (au sens large de l'expression) sont tout aussi sujettes à caution. Certains des premiers États développementistes d'Asie (République de Corée et Singapour) avaient un régime autoritaire, bien que le

lien que l'on faisait auparavant entre régime autoritaire et développement<sup>61</sup> ne paraît plus crédible. Et les régimes démocratiques ne semblent pas avoir le monopole de la rapidité de la croissance et du développement (la plus grande démocratie au monde, l'Inde, n'enregistre que depuis peu un taux de croissance élevé).

Par ailleurs, les États qui présentent de fortes tendances centralisatrices ne manquent pas pour autant de se développer, comme le montre l'exemple de la Chine. Toutefois, on s'accorde généralement à reconnaître qu'à long terme, c'est un système démocratique, grâce à l'ouverture de l'espace politique à une participation bien plus grande de la population et des organisations de la société civile, qui est le plus à même d'affecter les ressources d'une manière qui réponde le mieux aux besoins de la population<sup>62</sup>.

En résumé, les explications du développement économique et politique de l'Afrique semblent relever pour une bonne part de la conjecture au lieu d'être enracinées solidement dans la véritable histoire économique et politique du continent. Des facteurs et des institutions extérieurs ont eu sur les destinées politiques et économiques de l'Afrique une influence bien plus grande qu'on ne le reconnaît généralement. Quelquefois, ils ont eu des conséquences directes et néfastes sur la nature de la gouvernance politique et économique des pays, encore qu'il ne faille pas exonérer de toute responsabilité la dynamique interne délétère (économique et politique) qui est issue de certains de ces processus. Dans l'ensemble, un environnement extérieur favorable donne souvent de bons résultats économiques dans beaucoup de pays africains. D'ailleurs, ces pays se sont révélés capables d'atteindre dans ces circonstances des taux de croissance tout à fait respectables dans les années 60 et au début des années 70. Aujourd'hui, ils sont sur le point de saisir la chance une fois de plus, ainsi qu'en témoignent les prémices de forte croissance qui sont apparus avec le prix élevé des produits de base, soutenues par une forte demande d'exportations vers l'Asie, par l'allègement de la dette et, récemment, par l'accroissement de l'aide. Cette promesse de croissance ne pourra être exploitée et soutenue que si les pays africains encouragent la diversification et accroissent la valeur ajoutée technologique de leurs exportations.

Étant donné les progrès de la gestion macroéconomique qui se traduisent par de meilleurs facteurs macroéconomiques fondamentaux sur tout le continent (niveaux moins élevés d'inflation et de déficit budgétaire, alliés à une épargne intérieure faible mais en lente reprise), le moment paraît venu d'encourager

les États développementistes. Le souci de la bonne gouvernance, par le biais du Mécanisme d'évaluation par les pairs du NEPAD/Union africaine, et la progression de la démocratie devraient selon toute probabilité soutenir ce genre d'État et contribuer à éviter que sa politique ne soit détournée par une minorité au profit de ses intérêts égoïstes. Des analyses récentes confirment que les problèmes dits du premier degré – institutions, stabilité macroéconomique, ouverture commerciale, éducation et inégalités – ne sont peut-être plus pour l'Afrique des contraintes insurmontables (voir par exemple Johnson *et al.*, 2007). On voit donc toute la nécessité d'une marge d'action dont les pays pourraient se servir eux-mêmes pour définir leurs priorités et les défis qu'ils souhaitent relever, puis pour concevoir une stratégie de développement en conséquence.

Toutefois, il y a des limites à la comparaison (et peut-être aux leçons à tirer de cette comparaison) que l'on peut faire entre les NPI et l'Afrique. La situation de l'Afrique aujourd'hui et la situation initiale des NPI dans les années 50 et 60 (particulièrement dans l'économie rurale) présentent peut-être des points communs, mais elles accusent aussi des différences sensibles. Étant donné que les économies africaines ont souffert de stagnation et de désindustrialisation pendant près d'un quart de siècle, avec la déstructuration concomitante de l'économie, il faut éviter de simplement copier des stratégies de développement (CNUCED, 2006a). Actuellement, la plupart des pays africains ne sont pas en mesure d'élaborer leur propre stratégie de développement, car leur autonomie est fortement réduite par deux grands facteurs. Une grande part du budget de l'État, parfois plus de 50 %, est financée par des donateurs, de sorte que ceux-ci ont une influence sur l'action à mener, en imposant des conditions et en exerçant des pressions morales. Deuxièmement, la plupart de ces pays sont membres de l'OMC, de sorte qu'ils sont assujettis à l'«engagement unique» qu'elle leur impose. Le résultat est que les grandes lignes d'action appliquées par les NPI ne peuvent plus l'être par d'autres pays en développement, car elles sont absolument exclues aujourd'hui. Seul un petit nombre de ces lignes d'action pourraient être reprises, dans des conditions bien définies et dans des cas très limités.

---

## **E. Une «marge d'action» – Pour quoi faire?**

---

Depuis vingt-cinq ans, la logique de l'économie néolibérale qui a dicté des politiques de libéralisation à outrance a contribué à creuser les inégalités dans de nombreuses régions du monde, y compris dans certaines des nouvelles

économies émergentes (Wade, 2004; Broad et Cavanagh, 2006). Dans cette période, le nombre de personnes vivant avec moins d'un dollar par jour a augmenté non seulement en Afrique subsaharienne, mais aussi en Amérique latine et aux Caraïbes. Dans les pays subsahariens, le nombre d'habitants qui disposent de moins d'un dollar par jour est passé de 167,5 millions à 298,3 millions entre 1981 et 2004; en Amérique latine et aux Caraïbes, il est passé de 39,4 millions à 47 millions (Chen et Ravallion, 2007)<sup>63</sup>. Dans les périodes de libéralisation commerciale, entre 1980 et 2000, le taux de croissance des pays pauvres était beaucoup plus bas qu'à l'époque où les marchés étaient moins ouverts, entre 1960 et 1980 (Broad et Cavanagh, 2006; Rodrik, 2001a; Easterly, 2001; Arrighi, 2002; Wade, 2004)<sup>64</sup>. Selon d'autres spécialistes, «... le progrès économique réel des pays qui avaient adopté depuis peu les politiques issues du Consensus de Washington ... était très décevant» (Krugman, 1995).

Pour le reste, ainsi que le soutient Rodrik, une grande partie des arguments concernant la croissance de la productivité totale des facteurs à l'appui de l'idée que l'inefficacité est plus grande dans un régime d'import-substitution que dans un régime orienté vers l'extérieur est «tout bonnement inexacte». En effet, «... en tant que stratégie d'industrialisation destinée à doper l'investissement intérieur et à relever la productivité, l'import-substitution a apparemment fonctionné assez bien dans des pays très divers jusqu'au milieu de la décennie 1970» (Rodrik, 2001a: 17). Comme on l'a vu précédemment, c'est le cas de plusieurs pays africains.

Pour Rodrick, l'industrialisation axée sur l'import-substitution a perdu la cote non seulement à cause de l'effondrement économique de nombreux pays en voie de développement qui l'ont pratiquée dans les années 80, mais aussi à cause des écrits de certains économistes influents (par exemple, Little *et al.*, 1970; et Balassa, 1971)<sup>65</sup>. Les économies en cause se sont effondrées parce qu'après 1973 elles n'ont pas su adapter leur politique macroéconomique à un certain nombre de facteurs extérieurs: abandon du régime de taux de change fixes de Bretton Woods, deux grands chocs pétroliers et cycles d'expansion-récession du commerce des produits de base. Par conséquent, les politiques commerciale et industrielle ne sont pas les vraies responsables (Rodrik, 2001a) et n'auraient donc pas dû être la cible des attaques des néolibéraux. Cette constatation rejoint l'idée d'autres observateurs selon laquelle la crise africaine dans cette période était «... due au premier chef à des processus structurels et conjoncturels de l'économie mondiale...» et non à une «mauvaise» politique et à une «mauvaise» gouvernance (Arrighi, 2002: 33). Dans son analyse de la stagnation des pays en

développement pendant près de deux décennies (1980-1998), Easterly conclut lui aussi que des facteurs mondiaux (hausse des taux d'intérêt, excédent de la dette et ralentissement de la croissance dans les pays industriels, entre autres choses) ont peut-être contribué à cette stagnation: «... invoquer des politiques erronées n'est pas une explication plausible des décennies perdues, car les politiques se sont améliorées ou sont demeurées inchangées tout au long de la période 1960-1998.» (Easterly, 2001: 12).

La Chine et l'Inde sont devenues récemment les «nouvelles recrues» de la cause néolibérale par suite de leur croissance phénoménale depuis les années 90, mais l'expérience de ces deux pays est loin d'être un exemple parfait d'économie néolibérale. Aucun d'eux n'a appliqué aveuglément le Consensus de Washington. Au contraire, ils ont réservé certains marchés à leurs entreprises locales tout en ouvrant les autres de façon sélective et avec circonspection. Cette politique était accompagnée dans les deux cas d'un ciblage de ressources destinées à la réforme agraire, à l'éducation et à d'autres objectifs nationaux. Par conséquent, l'important recul de l'extrême pauvreté dans les deux pays est dû à une politique délibérée des pouvoirs publics et pas uniquement à l'orientation de l'économie vers l'extérieur (Broad et Cavanagh, 2006).

Contrairement à une idée très répandue, préconiser le recours à l'intervention des pouvoirs publics pour corriger certains excès criants de l'économie de marché n'est pas synonyme de retour à une politique interventionniste ni au protectionnisme. C'est au contraire un appel à s'écarter d'une vision fondée sur le clivage idéologique entre «laisser-faire» et «dirigisme», au profit d'un ensemble de mesures de politique générale plus fines et plus diversifiées qui associent des caractéristiques de l'un et de l'autre mais qui sont adaptées aux exigences du développement ou à la situation propres de chaque pays. Autrement dit, il s'agit de s'orienter vers une sorte de «menu de développement à la carte». Certaines mesures de ce menu pourraient tomber sous le coup des Accords de l'OMC, qui définissent les règles actuelles du commerce mondial. Or ces Accords ne sont pas immuables, et plusieurs économistes, spécialistes du développement ou du commerce, préconisent de les réviser pour tenir compte de la situation particulière des pays pauvres (voir par exemple CNUCED, 1998b: 63-84; Das, 2005). Ces Accords comportent d'ailleurs une certaine souplesse, encore que très limitée dans certains cas, que les pays pauvres, y compris en Afrique, pourraient exploiter dans l'optique de leurs objectifs de développement. Les pays africains ont besoin d'une plus grande «marge d'action» pour pouvoir élaborer

et appliquer leur politique. L'abolition et/ou la rationalisation des conditions imposées par les institutions de Bretton Woods garantirait que l'on n'empiète pas sur la marge d'action ménagée par les Accords de l'OMC.

Ainsi donc, comment les pays africains devraient-ils utiliser cette «marge d'action»? Assurément, si l'on veut profiter de l'espace qui serait libéré par les institutions financières internationales, il faudra procéder avec prudence et éviter un retour à la «période noire» qui s'est installée immédiatement après la crise économique des dernières années 70. Pour commencer, les pays africains devront compter le plus possible sur leurs propres ressources pour investir à moyen terme, ce qui suppose un plus gros effort de mobilisation des ressources intérieures<sup>66</sup> et une réduction progressive de la dépendance vis-à-vis des apports extérieurs, à savoir l'APD. Le NEPAD évoque bien, mais de façon superficielle, la mobilisation des ressources intérieures, sans définir d'action précise pour y parvenir (NEPAD, 2001: 44-45). Aussi bien les OMD que le NEPAD mettent davantage l'accent sur l'aide étrangère, l'IED, l'APD, l'allègement de la dette et le commerce. Certes, tous ces éléments sont importants, mais on a besoin d'un «moteur intérieur» pour engager un processus autonome de croissance et de développement. Une mobilisation plus intense sur le plan intérieur permettrait de réduire ce recours excessif à l'aide et à l'IED; elle permettrait aussi de créer une marge d'action légitime qui donnerait effet au principe de l'«appropriation» des politiques de développement en affectant l'aide et l'investissement aux secteurs à fort potentiel de croissance dotés d'un puissant effet multiplicateur pour l'ensemble de l'économie.

En outre, pour utiliser convenablement cette marge d'action, il faudrait aussi formuler une stratégie nationale de développement (ou industrielle) qui définisse des objectifs clairs ainsi que la manière de les atteindre et prévoie des mécanismes efficaces de suivi garantissant que les objectifs sont bien atteints. Cette stratégie de croissance et de développement autonomes comporterait quatre volets. Les politiques devraient être conçues pour promouvoir une mobilisation rationnelle des ressources intérieures, encourager l'investissement local et créer un lien entre les profits et l'investissement et entre les exportations et l'investissement, point de départ d'une accumulation rapide de capital et d'un programme de promotion des exportations. Étant donné que les forces du marché ne sont pas parvenues à promouvoir tous ces objectifs (avec les PAS), il serait quasi inévitable que les gouvernements jouent un rôle plus actif dans le domaine de la politique générale.

## **F. Conclusions**

Il n'y a pas un modèle est-asiatique de l'État développementiste qui puisse être recommandé à l'Afrique. D'ailleurs, les différences intrinsèques entre les divers pays d'Asie font apparaître l'importance de la démarche «empirique» dans la formulation et la mise en œuvre d'une politique générale dans un État développementiste. Ce processus devrait faire l'objet d'un suivi permanent, dont les enseignements viendraient enrichir de nouvelles politiques visant à corriger les défauts du passé.

Les conditions initiales ne sont pas seulement différentes entre les pays africains d'aujourd'hui et les NPI des années 50 et 60, elles sont aussi différentes d'un pays africain à l'autre. En outre, le contexte économique mondial de ces années, aussi bien pour les NPI que pour l'Afrique, est radicalement différent de l'environnement actuel. La guerre froide a cessé et les préoccupations de sécurité concernent désormais le terrorisme. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été remplacé par l'OMC, dont les accords sont contraignants pour tous les membres au titre du principe de l'«engagement unique»; par ailleurs, on a fait des progrès majeurs dans la science et la technologie, y compris dans les TIC, progrès qui pourraient faciliter le rattrapage pour les retardataires. Les cyniques pourraient prétendre que cette évolution pose de grandes difficultés aux pays en développement pauvres, tandis que les optimistes pourraient voir dans cette évolution des possibilités intéressantes à exploiter.

Donc, si nous avons plaidé pour la mise en place en Afrique d'États développementistes sous une forme ou sous une autre, il faut bien reconnaître que la diversité des conditions initiales appelle une politique diversifiée dans le cadre de cette stratégie globale. Cette stratégie devrait viser à exploiter les possibilités de la conjoncture mondiale, tout en mettant en œuvre des politiques limitant les coûts qui en résultent et qui amoindrissent inévitablement le bénéfice net. Ainsi qu'on l'a vu plus haut, chaque pays doit poursuivre une stratégie qui corresponde à ses propres structures institutionnelles (économiques, politiques et sociales). Par conséquent, le problème pour l'Afrique (comme pour d'autres pays en développement) n'est pas de copier tel ou tel modèle, mais de savoir comment créer un «capitalisme» conforme aux possibilités et aux difficultés de développement propres à chaque pays (voir par exemple Wade, 2003), afin d'en maximiser le bénéfice net.

La difficulté de la gestion macroéconomique consiste à maintenir la stabilité de l'économie tout en la propulsant sur une trajectoire de croissance plus élevée, indépendamment des rôles respectifs du secteur privé et du secteur public. Plusieurs conditions sont indispensables à une bonne gestion macroéconomique: environnement propice aux investissements garanti par la stabilité politique, prévisibilité et constance de l'action des pouvoirs publics et un solide cadre juridique et réglementaire. Une fonction publique compétente, technocratique et indépendante du pouvoir politique, afin de prévenir une ingérence injustifiée dans la prise des décisions, est aussi un élément important, de même que des alliances entre le monde de l'entreprise et l'élite dirigeante. Il est tout aussi important que la société civile joue un rôle de surveillance afin de prévenir l'abus de pouvoir et/ou le mésusage des ressources de l'État, et de protéger l'État contre les tentatives de capture par des groupes d'intérêts. Bien évidemment, il est plus difficile, mais absolument indispensable, de remplir ces conditions dans un État développementiste que dans d'autres types d'État; en effet, le caractère «empirique» de l'élaboration de telles politiques peut compromettre la prévisibilité et la continuité d'une ligne d'action et rendre l'État plus vulnérable devant les tentatives de détournement par les classes dirigeantes.

Quoi qu'il en soit, l'important, comme on l'a vu précédemment, est que l'État développementiste adhère à une «idéologie du développement» qui soit une stratégie prévisible à long terme. Pour l'Afrique subsaharienne, il sera peut-être plus ardu de s'arracher à la pauvreté dans la situation actuelle qu'il ne l'a été pour l'Asie de l'Est, mais il faut se garder de tout fatalisme (Johnson *et al.*, 2007) et le salut pourrait bien se trouver dans le modèle de l'«État développementiste».

**Chapitre 4****RETROUVER ET METTRE À PROFIT  
UNE MARGE D'ACTION**

La croissance économique enregistrée par l'Afrique depuis quelques années a ranimé l'espoir de voir le continent sortir de sa longue période de stagnation. Pourtant, dans la plupart des pays, les taux de croissance récents n'ont pas été assez élevés ni soutenus pendant une période assez longue pour avoir une incidence appréciable sur le développement. L'Afrique devra enregistrer une croissance de 7 à 8 % par an pendant encore une dizaine d'années afin d'atteindre ses objectifs de développement, notamment celui qui consiste à réduire la pauvreté de moitié d'ici à 2015 ainsi qu'il est prévu dans les objectifs du Millénaire pour le développement. Comme on l'a vu précédemment, d'après des estimations de la CNUCED datant de 2000, le taux d'investissement doit atteindre 22 à 25 % pour qu'on puisse porter durablement le taux de croissance à 6 % par an. Or, le taux d'investissement réalisé par l'Afrique subsaharienne ces dernières années, de 2000 à 2004, n'était en moyenne que de 18,1 % du PIB, et de 20,7 % pour l'ensemble de l'Afrique. Il ressort de l'analyse faite dans le présent rapport que les ressources financières intérieures constituent une des sources qui pourrait contribuer à combler ce déficit, mais qu'elles devraient être complétées par l'APD et l'IED. D'après l'analyse, la stabilité macroéconomique, alliée à un environnement stable et prévisible de l'action gouvernementale et politique, est indispensable pour attirer et retenir les investissements locaux et étrangers. L'État a un rôle décisif dans le soutien et le développement des marchés et des autres institutions capitalistes. Un «État fort» est nécessaire au bon fonctionnement de ces institutions. D'ailleurs, le débat sur l'orientation de la politique de développement doit s'appuyer sur la connaissance historique non seulement des institutions sur lesquelles repose l'expansion des marchés mais aussi de l'évolution de la notion même d'État en Afrique. Les pays du continent doivent choisir leur stratégie de développement en fonction des options institutionnelles dont ils disposent et de leur histoire propre (voir aussi Stein, 1994).

Il est proposé ci-après quelques-uns des éléments qui pourraient faire partie de la stratégie de développement africaine pour mobiliser les ressources intérieures. Des mesures précises sont présentées, avec une brève discussion générale de

leurs objectifs et de leur mode d'application. En effet, la diversité des situations qui règnent en Afrique ne permet pas de faire une analyse plus détaillée. Le projet en cours de la CNUCED relatif à la mobilisation des ressources intérieures en Afrique, qui porte sur six pays, devrait dégager des éléments d'information plus précis concernant certaines de ces mesures.

## **A. Mobilisation de l'épargne intérieure**

Il ressort de l'analyse faite dans le présent rapport que les économies africaines possèdent d'importantes ressources qui, si elles étaient mobilisées convenablement et affectées à des investissements productifs, pourraient dynamiser la croissance. Nonobstant les particularités des différents pays du continent, il existe une série de mesures communes qui pourraient les aider à édifier un cadre institutionnel propice à la mobilisation des ressources intérieures. À ce sujet, les pays devraient mettre en place un arrangement entre les pouvoirs publics et les entreprises en vue de définir le meilleur moyen de parvenir à un objectif commun: un secteur financier qui ait parmi ses objectifs le développement économique. À cet effet, Il faudrait adopter pour ce secteur une charte qui définirait la contribution attendue du secteur au développement de l'économie nationale, avec indication claire des moyens à mettre en œuvre. Cette charte donnerait aux institutions financières des incitations pour les inviter à apporter une contribution maximale au développement, et elle énoncerait des directives pour le suivi des résultats obtenus par les parties en cause. La charte pourrait s'inspirer de la «Transformation Charter» de l'Afrique du Sud, adoptée en août 2002 par des représentants des pouvoirs publics, des entreprises, des syndicats et de la société civile<sup>67</sup>. Une nouvelle stratégie financière orientée vers le développement pourrait comprendre les éléments ci-après.

### **Fonds d'investissement à long terme**

Étant donné le volume élevé des liquidités dont disposent les banques commerciales et certaines grandes entreprises installées en Afrique, les pays africains pourraient envisager de mettre sur pied un fonds d'investissement à long terme. Il serait alimenté par des contributions volontaires de ces banques et ces entreprises qui sont souvent obligées de conserver leurs bénéfices non distribués sous forme de dépôts bancaires à court terme, faute de possibilités suffisantes d'investissement à faible risque. Les fonds de pension détiennent aussi beaucoup de ressources dont ils pourraient placer une partie dans le fonds

d'investissement à long terme. Dans les pays riches en ressources naturelles où l'État accumule des rentes pendant les périodes où les cours des produits de base sont élevés, une partie de cette rente pourrait servir à élargir l'assiette financière du fonds.

La mise en commun des ressources dans ce fonds permettrait non seulement de financer de grands projets, mais aussi de limiter les pertes subies par chaque investisseur en cas d'échec du projet. Au besoin, cette initiative pourrait être stimulée par des incitations telles que des réductions d'impôt sur les sommes versées au fonds. Celui-ci pourrait être géré par un conseil composé de représentants de l'État et des principaux contributeurs. Pour le Burundi, Nzobonimpa *et al.* (2006) ont calculé que, si l'on avait investi dans l'économie nationale la moitié des bénéfices des huit banques commerciales, des deux banques de développement, de la plus grande compagnie d'assurance, d'une brasserie et d'une raffinerie de sucre du pays, la formation brute de capital fixe aurait pu progresser de 15 % du PIB en 2004 à 23 % en 2005. À condition de consacrer ces ressources à des investissements productifs plutôt qu'à la consommation, les effets sur l'inflation de l'injection de ces fonds dans l'économie seraient limités. À moyen terme, à mesure que le développement prendrait de la vitesse, la création de bourses de valeurs et de marchés obligataires pourrait être un autre moyen de faciliter l'accès aux ressources d'investissement à long terme pour les entreprises.

### **Banques de développement**

Les banques de développement n'ont plus la cote, dû à leur mauvaise gestion dans plusieurs pays où elles ont été mal gérées et ont dû cesser leurs activités. Néanmoins, il faut se rappeler que cet échec n'est pas dû au fait qu'elles étaient inutiles. Comme on l'a vu au chapitre 3, les banques de développement peuvent être un important intermédiaire pour la mise en œuvre de certaines politiques publiques de développement. Par conséquent, elles devraient réorienter leurs activités vers les secteurs qui n'intéressent pas habituellement les banques commerciales: agriculture, économie rurale non agricole, petites et moyennes entreprises. L'essentiel des ressources de ces établissements pourrait provenir de l'APD. On trouve en Afrique des exemples de banques de développement bien gérées qui ont joué un rôle exceptionnel en comblant une grosse lacune laissée par les banques commerciales en termes de financement dans certains secteurs.

## **Microfinance**

Les pays africains pourraient envisager de créer un fonds de microfinance destiné aux demandeurs de petit crédit dans les zones urbaines ou rurales, de manière à renforcer la synergie entre le secteur financier formel et le secteur informel. Le fonds constituerait son capital en faisant appel à l'APD et aux contributions volontaires des banques. La banque centrale pourrait autoriser les banques commerciales à verser une partie de leurs réserves légales au fonds. Afin d'encourager ces banques à contribuer au fonds de microfinance, le taux d'intérêt de leur contribution pourrait être égal au taux auquel la banque centrale rémunère leurs réserves légales, augmenté d'une prime de risque représentant une partie de la différence entre ce dernier taux et le taux de prêt des banques commerciales. Cette formule aurait pour effet d'abaisser le taux d'intérêt élevé qui est payé habituellement sur le microcrédit. Les petits paysans et les petites entreprises qui ont besoin d'argent pourraient être tenus d'ouvrir un compte auprès d'un établissement de microfinance, compte qui serait assorti de modalités de remboursement précises, fondées sur le revenu des activités de l'emprunteur. Par exemple, le remboursement d'un microcrédit pourrait être subordonné à la vente des récoltes de l'agriculteur, la banque disposant d'un droit de gage sur le produit de la vente. On pourrait rendre le mécanisme de remboursement plus sûr en obligeant les producteurs à former des coopératives qui seraient responsables devant le fonds de microfinance.

## **Rapatriement des capitaux et transferts des migrants**

La fuite des capitaux est le symbole même de l'inaptitude d'un pays à mobiliser et à conserver ses ressources financières. Étant donné l'ampleur de l'hémorragie dans un grand nombre de pays africains, il faudrait réfléchir sérieusement aux moyens de rapatrier ces ressources et d'en freiner les sorties par la suite. On pourrait enrayer la fuite des capitaux, voire renverser le courant, en créant suffisamment de possibilités d'investissement qui puissent intéresser les travailleurs émigrés. Des pays comme l'Éthiopie, le Rwanda et le Ghana ont réussi à inciter leurs ressortissants émigrés à investir dans le pays d'origine. Pour apaiser les craintes de certains, les gouvernements pourraient envisager d'instaurer une amnistie temporaire sur le rapatriement des capitaux. D'ailleurs, la nouvelle Convention des Nations Unies contre la corruption, qui a déjà été ratifiée par plus de 40 pays africains, offre un cadre international qui pourrait être invoqué pour encourager le rapatriement du produit de la corruption.

La principale question qui se pose à propos des transferts de fonds vers le pays d'origine est non seulement de savoir comment les étoffer, mais aussi comment encourager les expéditeurs à passer par les voies officielles et à augmenter la part consacrée à l'investissement par rapport à celle de la consommation. Une banque du Burundi a trouvé un moyen novateur qui consiste à fournir ses services à un coût compétitif pour les rapatriements de fonds. Cette banque commerciale organise en Europe des campagnes pour inviter les Burundais émigrés à placer leurs avoirs dans des instruments qui seront gérés directement par elle. En outre, elle propose d'agir pour le compte de ses clients qui sont désireux d'investir dans le pays mais ne peuvent pas le faire parce qu'ils ne sont pas sur place. Ce service pourrait être dispensé pour un coût relativement faible si de nombreux clients adhèrent à la proposition.

Les pays développés d'où les fonds sont originaires pourraient envisager, au titre de la coopération au service du développement, d'accorder une réduction d'impôt sur les sommes rapatriées dans le pays d'origine des émigrés par les voies officielles, afin d'encourager ces transferts. Afin d'abaisser le coût des transferts, les pays développés pourraient apporter leur aide en proposant des modalités de virement limitant les coûts de transaction au strict minimum. Ils pourraient par exemple encourager leurs banques à verser tous les fonds à expédier dans un compte unique pour chaque pays destinataire, avec enregistrement de l'adresse de l'expéditeur et du destinataire. La banque ferait périodiquement un virement groupé à une banque du pays destinataire, qui redistribuerait les fonds aux adresses indiquées par la banque d'origine. Ce mécanisme présenterait cet avantage que les virements se feraient par les voies officielles et moyennant un coût de transfert très faible.

---

## **B. Développement des marchés financiers et promotion des investissements productifs**

---

Le crédit est le mécanisme par lequel l'épargne se transforme en investissement. Toutefois, comme on l'a vu au chapitre 2, un secteur d'investissement florissant exige plus que du crédit; il a besoin aussi d'un climat favorable. Par conséquent, les stratégies d'investissement doivent associer les exigences d'un marché du crédit viable et un climat d'investissement favorable. Dans cette optique, les politiques visant à stimuler l'investissement pourraient être axées sur les éléments ci-après.

### **Coûts de transaction bas pour le crédit**

Les coûts de transaction élevés, surtout en dehors des centres urbains, sont une des principales raisons pour lesquelles tant d'entreprises ou de chefs d'entreprise potentiels n'ont pas accès au crédit en Afrique. Dans les cas où la couverture bancaire limitée sur le plan géographique est due à des considérations de coûts-avantages, on pourrait attirer davantage d'agents économiques sur le marché du crédit en densifiant le réseau d'établissements financiers par des incitations telles qu'une subvention ponctuelle. Bien évidemment, dans les zones rurales, il faudrait prendre des mesures complémentaires, comme le développement des infrastructures, pour y implanter des services bancaires. Ainsi, dans bien des pays, le développement de la téléphonie mobile a fait baisser les coûts de transaction en reliant entre eux différents segments de marché séparés sur le plan géographique à cause de problèmes d'infrastructure.

Un autre moyen de traiter le problème des coûts de transaction serait de faciliter l'activité des établissements de microfinance au lieu de leur poser des obstacles. Ainsi qu'il est dit dans le rapport, ces établissements doivent être considérés comme détenant la clef du développement financier des zones rurales, où ils pourraient représenter un dixième du volume d'affaires des banques classiques. Les banques classiques et les établissements de microfinance devraient se spécialiser chacun dans un segment de marché, tout en ménageant des passerelles de communication entre les deux sources de crédit. En particulier, étant donné que beaucoup d'établissements de microcrédit sont très limités dans leurs activités par l'insuffisance des ressources, ils devraient pouvoir emprunter aux banques commerciales à des conditions préférentielles afin de développer leurs prêts aux petits emprunteurs qui n'ont pas accès aux banques du secteur formel.

### **Informations sur la solvabilité et base de données sur les emprunteurs**

La rareté du «capital information» en Afrique a entraîné des coûts élevés pour une économie peu performante et empêché la croissance du secteur financier. En particulier, l'absence d'informations fiables sur le profil de risque des emprunteurs est probablement le principal facteur qui dissuade les banques de prêter aux ménages les plus pauvres et aux petites entreprises. L'exemple des pays d'Afrique australe, où des organismes privés disposent d'informations financières concernant jusqu'à 53 % de la population adulte, est très instructif à cet égard. Étant donné que la création d'une base de données complète sur les

emprunteurs ne serait peut-être pas dans l'intérêt des établissements financiers pris individuellement, le coût de l'élaboration et de la maintenance de cette base pourrait être assumé au moins partiellement par l'État. Il serait important que l'entité qui administrerait la base garantisse la confidentialité de l'information. Par ailleurs, cette entité devrait être tout à fait distincte de l'administration fiscale afin d'apaiser toute crainte concernant l'utilisation éventuelle de l'information à des fins d'imposition.

### **Cadre juridique et réglementaire**

L'ordre public et un système juridique crédible qui assure le respect des droits de propriété sont des instruments très importants de protection de l'investisseur. Étant très étalés dans le temps, le crédit et l'investissement exigent un environnement institutionnel où l'on puisse prévoir leurs résultats avec une certaine certitude. Les politiques de stabilisation économique et politique qui réduisent le risque et l'incertitude devraient être au cœur de la stratégie déployée pour attirer et retenir l'investissement local ou étranger. On voit évidemment toute la difficulté de la tâche, surtout dans les pays qui se remettent d'une longue période de conflit interne et d'instabilité. À court terme, il pourrait être utile de créer des tribunaux de commerce spéciaux et fiables, appelés parfois tribunaux «à procédure rapide», capables d'accélérer la procédure dans les litiges portant sur les investissements. À long terme, il serait nécessaire de rendre plus transparentes et de simplifier les procédures de saisie des actifs, afin de protéger les intérêts des investisseurs.

L'épargne et le crédit ne peuvent pas stimuler l'investissement dans un climat qui n'est pas favorable à l'investisseur; il faut donc que les mesures réglementaires soient axées sur l'amélioration du climat des investissements. Étant donné que ce climat présente différentes dimensions, il y a plusieurs dispositions qui peuvent être prises pour l'améliorer. Premièrement, l'investissement exige une bonne infrastructure, comme un bon réseau routier, un approvisionnement en électricité et un bon réseau téléphonique. L'Afrique devrait s'attacher en priorité à mettre ces infrastructures en place, au besoin dans un contexte régional. L'investissement dans les infrastructures de base est le fondement d'autres investissements, étant donné l'effet bénéfique des infrastructures sur la rentabilité de l'investissement. Deuxièmement, on pourrait supprimer sans grand mal une bonne partie des procédures bureaucratiques inutiles. Ainsi, si l'on pouvait généraliser et rendre plus efficace le concept de «guichet unique», cela pourrait diminuer radicalement le coût des formalités administratives ainsi que les risques

de corruption. La simplification des procédures pourrait contribuer à diminuer les frais de création d'entreprise et les coûts de transaction engendrés par le paiement des impôts et inciter des entreprises du secteur informel à s'introduire dans le secteur formel, élargissant ainsi l'assiette de l'imposition. Par ailleurs, la simplification et la rationalisation de la réglementation du travail pourraient contribuer à éliminer un certain nombre de règlements caducs qui ne servent à rien et qui peuvent dissuader des entreprises nouvelles de s'introduire dans le secteur formel. Troisièmement, les pays auraient intérêt à remanier leur réglementation fiscale afin de la simplifier en adoptant des lignes tarifaires moins nombreuses mais différenciées pour les importations de biens d'équipement, de biens intellectuels et de biens de consommation et de la rendre plus équitable en renforçant les impôts directs. En outre, le régime fiscal deviendrait ainsi plus efficace et plus facile à administrer. Cette nouvelle politique fiscale devrait être accompagnée par une utilisation plus rationnelle des recettes dans le cadre d'une politique générale visant à améliorer les relations entre l'État et ses administrés.

---

### **C. Mise en œuvre de politiques de financement et d'investissement bien conçues: la nécessité d'un «État développementiste»**

---

La plupart des obstacles à la mobilisation des ressources intérieures et à l'investissement évoqués dans le présent rapport sont les manifestations des défaillances du marché qui sont assez répandues en Afrique. Pour s'attaquer à ces échecs, le continent a besoin d'États développementistes qui exécutent convenablement le programme de développement de l'Afrique. L'action de l'État pourrait s'articuler autour de trois grands objectifs: intégration de l'économie intérieure, intégration stratégique extérieure et affectation rationnelle des ressources afin d'atteindre des objectifs de développement clairs.

#### ***Intégration intérieure de l'économie***

Le débat actuel sur la question de la mondialisation concerne essentiellement la manière dont les économies nationales doivent ou devraient s'intégrer dans l'économie mondiale, et l'on se soucie très peu de l'«intégration interne». Et pourtant, il devrait être très clair à la lecture du présent rapport que les économies africaines ont besoin d'être intégrées d'abord sur le plan interne avant de pouvoir s'intégrer de manière profitable dans l'économie mondiale. L'intégration interne signifie que l'économie doit renforcer ses liens internes, surtout entre les zones

urbaines et les zones rurales, ainsi que ses liaisons sectorielles. Or cette intégration exige des investissements de taille qui ne peuvent être assurés que par l'État. Bien entendu, le développement de l'infrastructure, surtout celui des réseaux routier et téléphonique, est la clef de l'intégration interne, car il permet aux différentes entités locales de communiquer entre elles et il améliore l'efficacité des échanges de biens et services, c'est-à-dire des marchés. L'État devrait donner la priorité aux investissements dans l'économie rurale, étant donné leur effet multiplicateur élevé et le degré de désintérêt dont pâtit le secteur rural<sup>68</sup>. Au demeurant, l'économie rurale constitue le socle de l'économie nationale et elle regroupe la majorité de la population. L'intervention de l'État devrait donc favoriser l'intégration des activités rurales agricoles et non agricoles. D'ailleurs, il est prouvé que les possibilités de création d'emplois par les activités non agricoles en zone rurale sont très élevées en Afrique (CEA, 2005).

L'intégration sectorielle facilite la diversification des produits et la transformation de l'économie nationale. Même les économies qui croissent le plus rapidement sur le continent n'ont pas toujours pu réduire sensiblement la pauvreté et l'inégalité de la répartition du revenu, parce que la source de leur croissance est limitée à une seule activité ou à quelques activités isolées (par exemple des industries extractives à forte intensité de capital et fonctionnant comme des enclaves). Par conséquent, les nouveaux investissements pour le développement devraient être jugés soigneusement en fonction de la contribution qu'ils peuvent apporter à l'intégration interne et à la croissance de la productivité, dans un contexte d'accumulation de capital fondée sur le lien entre profit et investissement. Les projets qui présentent le plus fort potentiel d'intégration doivent venir en priorité. En outre, la diversification de l'économie atténuerait les effets néfastes des chocs commerciaux sur les marchés internationaux. Comme le fait valoir Wade (2005), c'est en réalité la diversification, et non la spécialisation comme on l'a fait croire à l'Afrique, qui est associée aux expériences de développement les plus réussies en Asie comme ailleurs. On devrait donner des encouragements aux petites et moyennes entreprises déjà engagées dans ce genre d'activités pour qu'elles se développent, ce qui résoudrait le problème du «chaînon manquant» dans les secteurs de production de l'Afrique. Cette action pourrait prendre les formes suivantes: ristournes de taxes, prêts bonifiés, assistance technique, formation, développement des compétences de gestion et système liant la gestion de la «rente économique» à des obligations de résultats, afin de prévenir les malversations ou prévarications.

## **Intégration extérieure stratégique**

Les politiques mises en œuvre depuis un quart de siècle ont donné la priorité à l'intégration extérieure sur l'intégration intérieure, ce qui a provoqué le démantèlement des structures internes de la plupart des économies. Il est temps aujourd'hui de corriger ce déséquilibre en mettant au point des politiques faisant une large place à une intégration extérieure stratégique et progressive compatible avec la stratégie globale de développement de chaque pays. À cette fin, il faudrait entre autres choses élaborer des politiques axées sur les progrès technologiques liés à la promotion stratégique de l'IED dans les secteurs fonctionnant en synergie avec la recherche-développement locale et les programmes nationaux de formation ou de développement des compétences dans le cadre de la synergie investissement-exportation. Comme on l'a vu précédemment, il faudrait exploiter les flexibilités prévues dans les différents Accords de l'OMC pour tirer le maximum d'avantages et réduire au minimum les coûts découlant de l'intégration extérieure. Lorsque tel ou tel Accord de l'OMC risque de compromettre la mise en œuvre d'une politique selon les priorités ou stratégies de développement d'un pays, des mesures devraient être prises pour régler le problème par les mécanismes de négociation de l'OMC. Il ne sera pas facile à l'Afrique de prendre pied sur les marchés mondiaux, étant donné le degré actuel de compétitivité des pays dominants dans le secteur des exportations à forte intensité de main-d'œuvre. La tâche à accomplir n'en sera que plus ardue et la nécessité d'améliorer la productivité plus pressante.

## **Affectation rationnelle des ressources**

On a souvent imputé à des dirigeants corrompus et soucieux uniquement d'exploiter la rente la responsabilité d'avoir empêché l'Afrique d'atteindre un taux de croissance économique élevé depuis trente ans. Certes, la responsabilité de cet échec revient en partie aux élites politiques, mais une analyse plus nuancée donne à penser qu'ils ne sont peut-être pas à blâmer pour tous les malheurs du continent (voir chap. 3). Les mutations de l'ordre économique mondial et les initiatives passées qui tendaient à écarter l'État du processus de développement ont incontestablement montré que l'Afrique avait besoin d'un «État fort» pour exécuter son programme de développement. L'échec du modèle de développement préconisé par les institutions de Bretton Woods montre que les États en Afrique doivent se réengager dans l'action en faveur du développement dont on les avait écartés. Plus particulièrement, l'État doit définir une vision de développement claire et la traduire en lignes d'action concrètes.

Étant donné les échecs fréquents des mécanismes du marché et les gros risques qu'ils comportent, ainsi que les immenses ressources financières qu'exige la mise en route des premières étapes du développement, on ne peut pas attendre du secteur privé qu'il joue un rôle moteur. Le problème n'est donc pas d'opposer l'intervention à la non-intervention, mais de se demander quel type d'intervention choisir et avec quel objectif (Stein, 1994: 1485). L'intervention stratégique de l'État est nécessaire pour que les ressources limitées d'un pays soient mobilisées et utilisées d'une manière compatible avec sa stratégie de développement globale. Comme on l'a vu précédemment, les instruments dont l'État dispose sont la politique du crédit et les investissements et les dépenses publics, et les encouragements au secteur privé pour l'inciter à investir dans tel ou tel secteur.

L'intervention de l'État n'est pas toujours synonyme de protectionnisme, comme on le croit souvent. Telle qu'elle a été pratiquée avec succès dans le passé par des États développementistes, développés ou en développement, l'intervention stratégique associe les subventions, la protection et le libre-échange dans des proportions qui sont propres à chaque pays. Toutes les économies industrialisées ou en voie d'industrialisation ont protégé d'une façon ou d'une autre leur industrie naissante dans les premières étapes de son développement. Cependant, cette protection doit être temporaire, de sorte que, lorsqu'une industrie devient à peu près compétitive, elle puisse affronter la concurrence mondiale. La surprotection s'est révélée en effet plus néfaste que bénéfique car elle encourage des systèmes de production peu performants, ainsi qu'on l'a vu avec certains cas d'import-substitution.

En conclusion, l'État a besoin d'un certain nombre d'attributs pour jouer le rôle qui lui revient dans le processus de développement de l'Afrique. Premièrement, dans un régime politique transparent et démocratique, les élites doivent refléter les souhaits de la population dans leurs décisions. La légitimité de l'État est un préalable important pour qu'il puisse agir de façon responsable au nom de la population. Deuxièmement, l'État doit être capable de définir et d'appliquer la politique de développement avec une certaine souplesse. Étant donné qu'il n'existe pas de formule toute faite pour atteindre les objectifs de développement, les acteurs étatiques doivent pouvoir expérimenter différentes lignes d'action. Le développement doit être conçu comme un processus d'apprentissage empirique, et par conséquent des échecs sont inévitables. Troisièmement, la formation doit être au centre de la politique de développement. Ceux qui ont la charge de cette politique doivent être bien préparés à traiter avec compétence les

problèmes auxquels ils sont confrontés. On n'a pas accordé assez d'importance à ce facteur dans la réflexion sur le marasme économique de l'Afrique. Dans le passé, de nombreux choix qui avaient été faits avec les meilleures intentions n'ont pas été suivis d'effet. Donner à l'État les moyens d'agir implique que ceux qui agissent pour son compte possèdent la formation et l'objectivité nécessaires pour concevoir et appliquer des politiques qui permettent au pays de relever ses défis en matière de développement.

---

## Notes

---

- 1 La série de réunions qui avait débuté avec la Conférence internationale sur le financement du développement tenue à Monterrey (Mexique) en 2002 a culminé avec la réunion des chefs d'État du Groupe des huit (G-8) à Gleneagles en Écosse (Royaume-Uni) en 2005, qui a proposé de doubler l'aide à l'Afrique par rapport à son niveau de 2004 en la portant à 48 milliards de dollars par an en 2010. Cette proposition a été entérinée ultérieurement, en même temps que celle qui prévoyait l'annulation de toute la dette multilatérale des pays pauvres très endettés, lors du Sommet mondial tenu à New York en 2005 sous l'égide de l'ONU (voir CNUCED, 2006a).
- 2 En Afrique du Sud, une société de banque par téléphone mobile, WIZZIT, créée en mars 2005 pour fournir des services aux personnes ayant des difficultés à accéder aux services financiers du secteur formel, compte déjà plus de 50 000 clients (Ivatury et Pickens, 2006).
- 3 Au Kenya, par exemple, le coût du financement était qualifié de problème «important» ou «grave» par 80 % des petites entreprises. L'accès au financement était également problématique selon 56 % des petites entreprises (Blattman *et al.*, 2004). Au Mozambique, les problèmes de crédit étaient considérés comme la plus importante difficulté pour les entreprises: 75 % des entreprises qualifiaient l'accès au crédit, et 84 % le coût du crédit, de problème important ou grave (Nasir *et al.*, 2003).
- 4 Au Kenya, par exemple, en 1993 le taux d'intérêt des obligations d'État atteignait 50 % (Nkurunziza, 2004).
- 5 Pour limiter les risques, les banques sont tenues de respecter les ratios de solvabilité fixés par la Banque centrale. Une banque a un excès de liquidités quand, sur une période relativement longue, elle détient un volume de liquidités nettement supérieur au montant qu'exige cette réglementation prudentielle.
- 6 Il existe des preuves que l'investissement public peut drainer l'investissement privé. Dans une étude des déterminants de l'investissement privé dans 41 pays en développement couvrant la période 1980–1999, Levine (2005) a constaté qu'à 1 % du PIB dépensé par les pouvoirs publics en biens d'équipement correspond une augmentation de 0,18 % de l'investissement fixe privé l'année suivante. Bien que ce rapport soit positif, l'effet semble modeste, surtout si l'on considère l'ampleur des besoins d'investissement privé.
- 7 Le fait, par exemple, qu'entre 1992 et 2004, 62 % de l'aide apportée aux pays en développement au titre de la coopération technique sont allés aux secteurs sociaux, alors que 7 % seulement était alloué à l'infrastructure, donne une idée des priorités de la communauté des donateurs (voir CNUCED, 2006).
- 8 Entre 2000 et 2005, le taux de fécondité a été pratiquement deux fois plus élevé en Afrique que dans les autres régions en développement. Le nombre d'enfants par femme a été de 2,5 en Amérique latine et Caraïbes, et en Asie, contre 5 en Afrique (CEA, 2005c).
- 9 Ces chiffres cachent une réalité complexe, car cette observation fait abstraction du taux d'espérance de vie plus faible enregistré dans une grande partie de l'Afrique subsaharienne en raison de la forte incidence des décès dus au sida. C'est ainsi que l'espérance de vie a très fortement baissé, en particulier en Afrique australe (voir Johnson *et al.*, 2007: 33 et 34).

- 10 Pour les caractéristiques et les opérations des diverses catégories d'organismes de microcrédit, voir Steel et al. (1997). Pour d'autres modèles de microfinance, voir aussi <http://www.microfinancegateway.org/>.
- 11 L'effet multiplicateur est le processus par lequel l'investissement augmente le revenu des agents économiques comme les salariés et les entrepreneurs qui participent au processus de production. Dans la mesure où les revenus additionnels ne sont pas entièrement utilisés, il se produit une augmentation de l'épargne, qui est ensuite réinvestie, ce qui crée un cercle vertueux dans lequel une hausse de l'investissement entraîne une hausse des revenus, qui entraîne à son tour une hausse de l'épargne. L'effet d'accélérateur est l'effet positif de la croissance économique sur l'investissement fixe privé. Une économie en expansion stimule la demande globale, ce qui requiert une augmentation de la production nationale. Si la capacité de production totale de l'économie ne peut pas satisfaire cette demande, de nouveaux investissements sont nécessaires, ce qui incite les agents économiques à épargner afin de tirer parti de ces possibilités. Il s'ensuit que la croissance économique se poursuit en vertu de l'effet multiplicateur.
- 12 L'expression «péché originel» a été utilisée pour la première fois par Eichengreen et Hausman (1999), pour désigner la fragilité financière des pays en développement qui ne peuvent pas emprunter à l'étranger dans leur monnaie nationale, inconvertible, ni lancer des emprunts sur leur territoire en l'absence d'instruments de crédit à long terme sur le marché intérieur. Il en résulte une disparité au niveau de la monnaie et au niveau des échéances, qui tient à ce que le retour sur les investissements financés en devises et libellés en monnaie nationale ne peut pas servir à rembourser la dette. Les disparités au niveau de l'échéance tiennent au fait que la plupart des banques détiennent des dépôts à court terme qui ne peuvent pas servir à financer des investissements à long terme en l'absence de marchés obligataires développés.
- 13 L'émission inconsidérée d'obligations peut aggraver la position débitrice d'un pays. De plus, l'émission d'obligations risque de supplanter l'investissement privé si les banques préfèrent investir dans des obligations plutôt que dans des secteurs productifs de l'économie, comme on l'a vu dans un certain nombre de pays.
- 14 Le coefficient de Gini est la mesure de l'inégalité des revenus la plus courante. Elle va de zéro à 100. Plus les valeurs sont élevées, plus l'inégalité est grande. Les cinq pays d'Afrique dans lesquels l'inégalité est la plus forte sont la Namibie, avec un coefficient de Gini de 74, le Gabon (64), l'Afrique du Sud (62), la République centrafricaine (61) et le Lesotho (58) (voir Bigsten et Shimeles, 2003).
- 15 Ce problème de communication est cependant moins aigu depuis peu grâce à la téléphonie mobile.
- 16 Cette liste contient surtout des pays d'Afrique australe et des pays africains francophones. Il est fort vraisemblable que les banques sud-africaines prédominent dans le premier groupe, et les banques françaises dans le second.
- 17 Les frais d'imposition et les coûts liés à la réglementation ne sont pas compris car ils ne concernent que les établissements de crédit du secteur formel.
- 18 La loi sur l'usure, promulguée en 1968, définissait les conditions des opérations de crédit en vue de lutter contre l'usure. Elle prévoyait notamment des taux d'intérêt maximum de 25 % pour les prêts inférieurs à 6 000 rands et de 22 % pour des montants supérieurs. Ces plafonds ont été modifiés dans le texte relatif aux exemptions de la loi sur l'usure. Le seuil du prêt a été porté de 6 000 à 10 000 rands, et la durée du

prêt ne doit pas dépasser trente-six mois. Pour plus de détails, voir <http://www.acts.co.za/usury/index.htm>.

- 19 Les décisions relatives à l'octroi d'un prêt doivent pouvoir être fondées sur des renseignements exacts concernant l'emprunteur. Ces renseignements recouvrent les antécédents de l'emprunteur, comme le montant des prêts consentis préalablement et le profil en matière de remboursement – retards de paiement, non-remboursement, par exemple faillite. Ces renseignements, qui sont parfois synthétisés sous la forme d'un «indice de solvabilité» sont recueillis auprès de plusieurs sources, parmi lesquelles les registres publics et des organismes privés. Quand, sur la base de ces renseignements, les banques considèrent que le requérant est solvable, elles peuvent décider de consentir un prêt. Quand, en revanche, ces renseignements n'existent pas ou que le prêteur n'y a pas accès, le prêt n'est pas accordé.
- 20 Ces obstacles ne sont pas particuliers à l'Afrique, mais ils y sont plus importants qu'ailleurs.
- 21 Les frais de création d'entreprise représentent les frais afférents à l'obtention de l'autorisation d'exploiter une entreprise, c'est-à-dire le coût des formalités et des formulaires à produire, des photocopies, des timbres fiscaux, de l'inscription au greffe, des actes notariés, etc. (Djankov *et al.*, 2002).
- 22 Sauf indication contraire, les données présentées dans cette section sont tirées du rapport de la Banque mondiale (2007a). Pour la méthodologie et les hypothèses sur lesquelles sont fondées les données, voir <http://www.doingbusiness.org/MethodologySurveys>. Ces données sont à utiliser avec circonspection, premièrement parce qu'elles font généralement apparaître de grandes différences entre l'Afrique et le reste du monde en développement, sans que l'on puisse dire pourquoi; deuxièmement parce qu'il s'agit de données récentes, qui ne permettent pas de se faire une idée de l'évolution de l'Afrique au fil du temps. Comme on l'a déjà dit, il est incontestable que les structures économiques se sont améliorées en Afrique au cours des dernières années. Pour toutes ces raisons, ces données doivent être considérées comme représentant des tendances (voir Johnson *et al.*, 2007).
- 23 Il semble que certaines des procédures ne soient pas nécessaires, par exemple l'autorisation de jouer de la musique en public, indépendamment du secteur d'activité, la réalisation d'un audit au moment du démarrage de l'entreprise, l'obtention d'un acte d'état civil, etc. On trouvera la liste de ces formalités dans Djankov *et al.* (2002).
- 24 Ces chiffres concernent les frais officiels, les prescriptions en matière de formalités et le temps d'attente. Il n'est pas tenu compte de la lenteur de la bureaucratie ni de la corruption, qui alourdiraient considérablement les frais de création d'entreprise.
- 25 L'indice de rigidité de l'emploi est un indice composite, qui tente de mesurer la rigidité qui résulte des réglementations relatives à l'embauche, à l'horaire de travail et au licenciement des travailleurs, qui sont des sous-indices composites fondés sur plusieurs éléments. L'indice de rigidité de l'emploi et ses trois éléments sont affectés d'une valeur entre 0 et 100. Plus la valeur est élevée, plus la réglementation est rigide. L'indice de rigidité de l'emploi est la moyenne simple de ces trois sous-indices (pour la méthodologie détaillée, voir Banque mondiale, 2007c).
- 26 Les pays suivants atteignent un taux de 20 % du salaire, ou plus: Algérie, Burkina Faso, Égypte, Gabon, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Mali, Sénégal, Seychelles, Soudan, Tchad, Togo et Tunisie. Les trois quarts d'entre eux sont d'anciennes colonies

françaises, ce qui laisse penser qu'ils ont sans doute hérité la réglementation de l'emploi favorable aux travailleurs qui est celle de la France.

- 27 Ces aspects de la protection des investisseurs ne concernent guère les investisseurs africains, les entreprises étant souvent de petites entreprises gérées par leurs propriétaires. Ils sont extrêmement importants en revanche pour les investisseurs étrangers, parmi lesquels les sociétés transnationales.
- 28 Cette pratique a peut-être cours dans les pays en développement, mais elle n'est pas l'apanage de ces pays. L'étude de Warner (1977) concernant les cas de faillite de compagnies ferroviaires entre 1933 et 1955 aux États-Unis, a montré que l'affaire était plus complexe, plus longue et plus coûteuse quand les parties recouraient au système juridique formel que quand les créanciers négociaient directement avec les débiteurs.
- 29 À noter que les impôts dont il est question ici ne se réduisent pas à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les bénéfices. Ils comprennent les cotisations de sécurité sociale et autres cotisations sociales payées par l'employeur, l'impôt foncier, l'impôt sur le chiffre d'affaires et d'autres petits impôts, comme les impôts locaux et les impôts sur les véhicules et les carburants (voir Banque mondiale, 2007c).
- 30 Pour une analyse détaillée de la question, voir CNUCED (2005).
- 31 On disposait de données concernant ces deux variables pour 39 pays d'Afrique, mais comme trois pays atypiques, le Lesotho, la Mauritanie et Sao Tomé-et-Principe, ont enregistré des taux extrêmement élevés de formation brute de capital fixe pendant la période considérée, 36 pays seulement sont pris en compte dans la figure 5.
- 32 Les NPI du premier rang sont Hong Kong (Chine), la Province chinoise de Taiwan, la République de Corée et Singapour; ceux du deuxième rang sont la Malaisie, la Thaïlande et l'Indonésie.
- 33 Voir CNUCED, 1996a, 1997, et le numéro spécial de *The Journal of Development Studies*, vol. 34, no 6, août 1998.
- 34 Sauf indication contraire, ces éléments sont tirés de Sindzingre (2004).
- 35 Voir la même source pour les éléments spécifiques des réformes.
- 36 Il convient de noter que, conformément à ce qui est dit dans le paragraphe suivant, la déconfiture des banques de développement n'est pas due exclusivement à l'adoption de nouvelles législations bancaires.
- 37 Ce problème de la conversion de l'épargne en investissements se pose aussi dans les cinq pays (Algérie, Botswana, Gabon, Nigéria et République du Congo) qui sont parvenus à des niveaux d'épargne élevés (plus de 30 % du PIB) ces dernières années (CEA, 2007: 6–7). Il se peut toutefois que l'excès de liquidités dans le système bancaire soit essentiellement dû à la politique monétaire des banques centrales plutôt qu'à l'incapacité des banques de convertir les dépôts en prêts. La solution du problème passerait, dès lors, par une réduction des déficits budgétaires, qui permettrait aux banques centrales de réduire leurs interventions sur les marchés de titres.
- 38 Il convient néanmoins de rappeler que certains ont critiqué le NEPAD à cause de son pouvoir d'intervention insuffisant et de ses responsabilités mal définies et parce qu'il lui manquait un programme précis pour transcrire ses vastes ambitions en objectifs bien spécifiés et identifiables (Funke et Nsouli, 2003). Le NEPAD a aussi été qualifié d'«échec» par l'un de ses pères fondateurs, le Président du Sénégal, Abdoulaye Wade (voir CNUCED, 2006a).

- 39 À ce jour, 26 pays africains ont souscrit au processus du Mécanisme d'évaluation par les pairs. Trois pays ont achevé le processus, et des évaluations ont été entreprises dans 13 autres.
- 40 Il y a en effet un fort risque de non-remboursement dû à l'absence de garantie, mais surtout et le plus souvent on connaît mal les antécédents en matière d'emprunt de la plupart des entreprises locales. En outre, les défaillances du système juridique et réglementaire rendent difficile et longue la procédure de saisie des actifs, et la plupart des banques sont donc réticentes à s'engager dans une telle procédure (CNUCED, 1996b; Brownbridge et Gayi, 1999).
- 41 Quatorze pays d'Afrique subsaharienne, par exemple, ont des marges d'intérêt supérieures à 10 points de pourcentage, et qui atteignent 19 à 20 points de pourcentage en Zambie et au Malawi (voir McKinley, 2005: 24). Les marges d'intérêt élevées dépendent aussi des frais d'exploitation et des coûts de transaction.
- 42 Les causes des dysfonctionnements des marchés du crédit rural sont notamment la pénurie de garanties réalisables, l'absence de structures auxiliaires (par exemple, des marchés de l'assurance), le risque covariant élevé entre les emprunteurs et les grandes difficultés à faire exécuter les contrats de prêt (Besley, 1994).
- 43 Voir, par exemple, Stulz (1999) et Mishkin (2001). Curieusement, toutefois, ce dernier a présenté l'application de mesures de contrôle prudentiel («restreignant le rythme de croissance des emprunts des banques, [ce qui] pourrait avoir pour effet de limiter substantiellement les apports de capitaux») comme une «forme de mesures de contrôle des capitaux» (Mishkin, 2001: 27)).
- 44 Voir Gemech et Struthers, 2003: 9, où les arguments contre la libéralisation financière sont résumés.
- 45 Par exemple, des éléments majeurs des réformes ont été mis en œuvre avant que la stabilité macroéconomique ne soit assurée, et l'accès au secteur financier a été libéralisé avant la promulgation d'une nouvelle législation bancaire relevant les exigences minimales en matière de fonds propres (voir Brownbridge et Gayi, 1999).
- 46 Bates (1981) est un des premiers tenants de cette thèse. Par la suite, elle a été défendue par exemple par Frimpong-Ansah (1992), pour qui l'État africain est tout simplement un «vampire»; par Chazan (1988) et Rothschild (1994), qui ont propagé une vision extrémiste de l'État africain, qui souffrirait d'un mal congénital et incurable; et Chabal et Daloz (1999), qui affirment de façon provocatrice que les élites politiques africaines prospèrent dans le désordre.
- 47 La montée du néolibéralisme est expliquée par divers facteurs, dont la mise en place de gouvernements conservateurs aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne (à l'époque la République fédérale d'Allemagne), ainsi que par l'implosion de l'État providence, la stagflation du keynésianisme et le démantèlement de la planification centrale en Europe orientale. Sur le plan structurel, les Gouvernements ont été contraints de repenser la relation État-marché, et de la restructurer dans le sens du «marché» dans le cadre de la mondialisation. Sur le plan interne, on a taxé l'intervention de l'État d'autoritarisme, jetant ainsi le discrédit sur l'implication de l'État dans l'économie (Mkandawire, 2001: 294).
- 48 Cette controverse opposait les critiques néolibéraux de l'État «interventionniste» (sous l'impulsion d'Anne Kruger) et les structuralistes (Chenery et son équipe) qui ont marqué de leur empreinte l'époque McNamara (voir Mkandawire, 2001: 303).

- 49 La seule exception est le Cadre africain de référence pour les programmes d'ajustement structurel en vue du redressement et de la transformation socioéconomique, proposé par la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA). À l'époque, cette proposition n'a pas été prise au sérieux par les intellectuels et les spécialistes du développement, mais avec le recul elle s'est révélée être un diagnostic plus exact du problème africain (voir CEA, 1989).
- 50 On trouvera dans Mkandawire (2001) une analyse de cette thèse de l'«impossibilité».
- 51 Même les nouveaux dirigeants politiques africains ont mis l'accent sur les aspects économiques de l'édification de la nation, en adoptant la privatisation et en cherchant à attirer l'IED, malgré leur objection initiale aux PAS (voir Mkandawire, 2001).
- 52 Cette explication du bas niveau de la PTF de l'Afrique a été contestée. Mkandawire (2001), par exemple, note que le coefficient de capital plus élevé des pays africains pourrait être dû à l'infériorité de l'infrastructure (par rapport à celle de l'Asie) et à la forte intensité de ressources naturelles des exportations africaines; d'après une étude largement citée sur la PTF (Young, 1994), pendant cette même période la République de Corée avait une PTF inférieure à celle du Botswana, du Cameroun, du Congo, du Gabon, de la Guinée, du Lesotho et du Zimbabwe, tandis qu'à Singapour elle était inférieure à celle de tous les pays africains de l'échantillon de 66 pays. En revanche, une étude économétrique récente concernant la période 1960–2000 donne à penser qu'entre 1960 et 1964 la PTF était plus élevée en Afrique subsaharienne qu'en Asie de l'Est et dans le Pacifique. Pour toutes les autres périodes, la PTF était beaucoup plus forte en Asie du Sud et de l'Est et dans le Pacifique que dans l'Afrique subsaharienne (Ndulu et O'Connell, 2003; voir aussi le tableau 6).
- 53 Certains pays d'Asie dotés d'un solide appareil de production ont décidé de freiner la hausse des indicateurs de leur dette en dopant le volume des exportations grâce à diverses mesures de promotion des exportations et politiques industrielles. Beaucoup d'autres pays en développement n'ont pas opéré ce genre d'ajustement, soit parce que leur économie n'était pas assez diversifiée, soit par choix (CNUCED, 1998a: 93; voir aussi Balassa, 1981 et 1985; Kuznets, 1988).
- 54 En Afrique subsaharienne, entre 1980 et 1987, le ratio dette-PIB est passé de 38 % à 70 %, tandis que le ratio dette-exportations passait de 150 % à 325 %. Au cours de la même période, le revenu par habitant a baissé de 14 % (CNUCED, 2004).
- 55 Pour sa part, la CNUCED a calculé qu'entre 1960 et 2004 l'Asie avait reçu environ 40 milliards de dollars de plus que l'Afrique sous forme d'aide; et pendant les années 60, près de la moitié des flux mondiaux d'aide dans le monde est allée à l'Asie, contre environ un quart à l'Afrique (CNUCED, 2006b).
- 56 Voir, par exemple, Bangura (1992: 65–66), pour qui le fait que les réformateurs de l'économie de marché aient cherché à rétablir la relation entre le capital étranger et le capital local – la libéralisation ayant eu pour effet de renforcer le premier – a suscité entre autres choses une opposition aux réformes chez une nouvelle alliance entre les cadres de la classe moyenne, les syndicats, etc.
- 57 Ces questions ont été soulevées par Mkandawire dans sa contribution, en tant que membre d'un groupe d'experts, au débat sur l'impact de l'investissement étranger direct en Afrique à la cinquante-deuxième session du Conseil du commerce et du développement de la CNUCED, tenue au Palais des Nations le 10 octobre 2005.

- 58 On trouvera une analyse détaillée de certaines de ces questions dans Mkandawire (2001: 299–302).
- 59 Au contraire, certaines des pratiques «clientélistes» figurent dans les stratégies d'accumulation de ces pays. En tant que variable indépendante, le néopatrimonialisme n'est pas un critère assez fiable pour expliquer la faible croissance de l'économie, pour autant qu'on puisse en juger d'après la forte corruption qui régnait dans les NPI à la suite de la crise financière en Asie. Les États néopatrimoniaux, même en Afrique, ont appliqué une politique développementiste. Le problème est qu'on a idéalisé l'exemple de l'Asie au point de reléguer dans l'ombre les leçons qu'il faut en tirer. En réalité, on n'a pas encore identifié avec exactitude les processus très complexes qui sont à l'origine du succès de ces pays (Mkandawire, 2001).
- 60 Plusieurs économistes ont fait valoir que la rente peut être à la fois bénéfique et néfaste pour l'économie. Lorsque la rente d'une entreprise est tributaire du volume de ses activités, elle devient une fonction de ses résultats et peut aboutir à un accroissement de productivité. La quête de la rente devient donc un aiguillon de la croissance parce que l'on cherche à s'accaparer de la plus grande part possible de cette rente (Baumol, 1990; Rodrik, 2001b; Mkandawire, 2001; Sindzingre, 2004). Il n'est donc pas crédible d'invoquer le cas de l'Asie pour condamner la quête de la rente comme n'étant pas compatible avec un État développementiste (Mkandawire, 2001).
- 61 La théorie de la démocratie libérale qui établit un lien entre le développement économique et la démocratie politique a été contestée par exemple par O'Donnell (1973), qui s'est fondé sur l'évolution de l'Amérique latine dans les années 60 et 70.
- 62 Par exemple, on a fait valoir que lier la démocratie à la restructuration de l'économie permet aux individus et aux organisations de poser de façon plus incisive la question de la gouvernance démocratique des ressources publiques et que c'est là un moyen plus réaliste d'engager des pays sous-développés et en crise sur la voie d'une démocratisation stable et durable (Bangura, 1982: 82).
- 63 En termes de proportion de la population qui vit avec un dollar par jour ou moins, le pourcentage pour l'Afrique subsaharienne est demeuré à peu près le même, environ 42 %, dans cette période, mais la proportion a culminé à quelque 48 % en 1996. Pour l'Amérique latine et les Caraïbes, la proportion a diminué légèrement, tombant de 10,8 % à 8,6 % après un pic de 13 % en 1984 (Chen et Ravallion, 2007).
- 64 Easterly (2001), par exemple, estime pour les pays en développement le taux de croissance médian par habitant à 2,5 % dans la période 1960–1979, contre 0 % durant la période des réformes, soit 1980–1998.
- 65 Ces économistes ont donné beaucoup d'importance aux problèmes commerciaux des pays en développement, censés provenir d'un conflit entre les régimes d'industrialisation axée sur l'import-substitution et la croissance des exportations. D'après eux, une monnaie surévaluée, un contrôle des changes rigide et une politique de production expansionniste favorisent la production destinée au marché intérieur au détriment des exportations, et ont donc des conséquences néfastes sur la croissance. Ils ont amené de nombreux économistes et décideurs de l'époque à changer d'opinion, par une série de monographies détaillées et en utilisant l'analyse statistique du processus d'import-substitution et les interactions entre le commerce et la croissance, et ils se sont servis de la notion systématisée depuis peu des taux de protection effectifs pour comparer les politiques d'industrialisation entre les industries et entre les pays.

- 66 La Conférence internationale sur le financement du développement (2002) a souligné elle aussi la nécessité de mobiliser l'épargne locale, publique et privée, pour étayer la stabilité financière, dans le cadre de régimes et d'administrations équitables et efficaces en matière fiscale. De plus, l'amélioration des dépenses publiques ne devait pas évincer l'investissement privé productif (Nations Unies, 2002: 2–4).
- 67 **L'objectif principal de la Charte est de promouvoir un secteur financier compétitif** qui corresponde à la démographie du pays et contribue à la création d'une société équitable en rendant des services financiers accessibles aux couches de la population qui en étaient auparavant exclues et en orientant les investissements vers les secteurs cibles de l'économie. On trouvera des détails à l'adresse [http://www.fscharter.co.za/page.php?p\\_id=1](http://www.fscharter.co.za/page.php?p_id=1).
- 68 **L'investissement rural peut créer des emplois, améliorer la productivité des terres, développer l'activité économique non agricole et induire des améliorations techniques.**

## Bibliographie

- Addison T, Roe A et Smith M (2006), Fiscal policy for poverty reduction, reconstruction, and growth. WIDER Policy Brief, 5, 2006. Helsinki: Institut mondial de recherche en Économie du développement.
- Ajayi S (1997). An analysis of external debt and capital flight in the severely indebted low income countries in sub-Saharan Africa. FMI, document de travail 97/68. Washington: Fonds monétaire international.
- Akyüz Y, Chang H-J, Kozul-Wright R (1998). New perspectives on East Asian development. *The Journal of Development Studies*, 34 (6), août.
- Amsden A (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press.
- Amsden A (1991). Big business and urban congestion in Taiwan: The origins of small enterprise and regionally decentralized industry. *World Development*, 19 (9).
- Amsden A (2001). *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press. Oxford.
- Aron J et Muellbauer J (2000). Personal and corporate saving in South Africa. *World Bank Economic Review*, 14 (3): 509–544.
- Arrighi G (2002). The African crisis: world systemic and regional aspects. *New Left Review*, 15: 5-36, mai-juin.
- Aryeetey E (2004). Financing Africa's future growth and development: some innovations. G24 Discussion Paper: <http://www.g24.org/aryeetey.pdf/>.
- Aryeetey E et Udry C (2000). *Saving in Sub-Saharan Africa*. CID Working Paper No. 38. Cambridge: Harvard University.
- Aryeetey E, Baah-Nuakoh A, Duggleby T, Hettige H et Steel W (1994). The supply and demand for finance among SMEs in Ghana. World Bank Discussion Paper 251. Washington: Banque mondiale.
- Avom D et SML Eyeffa (2006). Quinze ans de restructuration bancaire dans la CEMAC: qu'avons-nous appris? Manuscrit inédit.
- Balassa B (1971). *The Structure of Protection in Developing countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Balassa B (1981). The Newly Industrializing Developing Countries after the Oil Crisis. *Weltwirtschaftliches*, Archive, 117 (1): 142–194.
- Balassa B (1985). Exports, Policy Choices and Economic Growth in Developing Countries after the First Oil Shock. *Journal of Development Economics*, 18: 23-35.
- Bangura Y (1992). Authoritarian rule and democracy in Africa: A theoretical discourse in Gibbon Y, Bangura Y et Ofstad A (eds.) (1992). *Authoritarianism, Democracy and Adjustment: The Politics of Economic reform in Africa*. Seminar Proceedings No. 26, The Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala.
- Banque africaine de développement (BAfD) (2006). *Statistiques choisies sur les pays africains, Volume XXV*. Tunis: Banque africaine de développement.
- Banque mondiale (1981). *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action*, Washington: Banque mondiale.
- Banque mondiale (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth, and Public Policy*. Washington: Banque mondiale, septembre.

- Banque mondiale (2004). *World Development Report, 2004: Making Services Work for Poor People*, Washington: Banque mondiale, septembre.
- Banque mondiale (2005a). *African Development Indicators 2005*, CD-ROM.
- Banque mondiale (2005b). *Economic Growth in the 1990s – Learning from a Decade of Reform*. Washington: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2006). *African Development Indicators 2006*. Washington: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2007a). *World Development Indicators*. Washington: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2007b). Lesotho: an assessment of the investment climate. *World Bank RPED Investment Climate Assessment*, Washington: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2007c). *Doing Business 2007* (base de données sur l'environnement des affaires).
- Basu A, Blavy R et Yulek M (2004). Microfinance in Africa: experience and lessons from selected African countries. FMI, document de travail WP/04/174. Washington: Fonds monétaire international.
- Bates RH (1981). *States and Markets in Africa*. University of California Press, Berkeley.
- Baumol WJ (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5): 893–921.
- Besley T (1994). How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets? *The World Bank Research Observer*, 9 (1): 27–47.
- Besley T et Burgess R (2004). Can labor regulation hinder economic performance? evidence from India. *Quarterly Journal of Economics*, 119 (1): 91–134.
- Bigsten A et Shimeles A (2003). Prospects for “pro-poor” growth in Africa. Document présenté à l'atelier sur les stratégies de croissance en Afrique de l'Est, Bureau sous-régional pour l'Afrique australe de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, décembre.
- Bigsten A et Söderbom M (2005). What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa? World Bank Policy Research Working Paper 3798, Washington: Banque mondiale.
- Bigsten A, Collier P, Dercon S, Fafchamps M, Gauthier B, Gunning J, Oduro A, Oostendorp R, Pattillo C, Soderbom M, Teal F et Zeufack A (2003): Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa. *Journal of African Economies*, 12 (1): 104–125.
- Bigsten A, Collier P, Dercon S, Gauthier B, Gunning J, Isaksson A, Oduro A, Oostendorp R, Pattillo C, Söderbom M, Sylvain M, Teal F et Zeufack A (1999). Investment in Africa's manufacturing sector: a four country panel data analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61 (4): 489–512.
- Blattman C, Cotton L, Desai V, Eldabawi I, Habyarimana J, Marchat J-M, Ramachandran V, Kedia Shah M, Ajayi J, Kimuyu P, Ngugi R, Bigsten A et Söderbom M (2004). Enhancing the competitiveness of Kenya's manufacturing sector: the role of the investment climate. *World Bank RPED Investment Climate Assessment*, Washington: Banque mondiale.
- Boyce JK et Ndikumana L (2001). Is Africa a net creditor? New estimates of capital flight from highly indebted sub-Saharan African countries, 1970–1996. *Journal of Development Studies*, 38 (2): 27–56.
- Brimmer AF (1971). Central banking and economic development: the record of innovation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 3 (4): 780–792, novembre.

- Broad R et Cavanagh J (2006). The hijacking of the development debate: How Friedman and Sachs got it wrong. *World Policy Journal*, été.
- Brownbridge M et Gayi S (1999). Progress, constraints and limitations of financial sector reforms in the least developed countries. Finance and Development Research Programme Paper No.7. Manchester: Institute for Development Policy and Management.
- Capasso S (2006). Stock market development and economic growth. WIDER Research Paper 2006/102. Helsinki: Institut mondial de recherche en Économie du développement.
- Castells M (1992). Four Asian Tigers with a dragon head: a comparative analysis of the state, economy and society in the Asian Pacific Rim, in Henderson R et Applebaum J (eds.), *State and Development in the Asian Pacific Rim*: 33–70, Londres: Sage.
- CEA (1989). *African Alternative Framework to Structural Adjustment Programmes for Socio-economic Recovery and Transformation*, Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2005a). *Les Objectifs du Millénaire pour le développement en Afrique: Progrès accomplis et défis à relever*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2005b). *Déclaration ministérielle de la Conférence des Ministres africains des finances, de la planification et du développement économique, trente-huitième session de la Commission, Abuja, 14-15 mai*. [http://www.uneca.org/conferenceofministers/2005/ministerial\\_statement.htm](http://www.uneca.org/conferenceofministers/2005/ministerial_statement.htm).
- CEA (2005c): *Rapport économique sur l'Afrique 2005: Relever le défi du chômage et de la pauvreté en Afrique*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2006). *Rapport économique sur l'Afrique 2006: Flux de capitaux et financement du développement en Afrique*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2007). *Rapport économique sur l'Afrique 2007: Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification*. Addis-Abeba: CEA.
- Chabal P et Daloz J-P (1999). *Africa Works: Disorder as Political Instrument*, Londres: James Currey.
- Chang H-J (2002). *Kicking Away the Ladder - Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- Chazan N (1988). Patterns of state-society incorporation and disengagement, in Chazan N et Rothschild D (eds.), *The Precarious Balance: State and Society in Africa*, Boulder Co.: Westview Press.
- Chen S et Ravallion M (2007). *Absolute poverty measures for the developing world, 1981–2004*. Banque mondiale, Working Paper 4211, Groupe de recherche en Économie du développement, Washington: Banque mondiale.
- CNUCED (1996a). *Rapport sur le commerce et le développement, 1996*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.96.II.D.6, New York et Genève.
- CNUCED (1996b). *Rapport sur l'investissement dans le monde – Investment, Trade, and International Policy Arrangements*. Publication des Nations Unies, numéro de vente E.96.II.A.14, New York et Genève.
- CNUCED (1997). *Rapport sur le commerce et le développement, 1997*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.97.II.D.8, New York et Genève.
- CNUCED (1998a). *Rapport sur le commerce et le développement, 1998*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.98.II.D.6, New York et Genève.
- CNUCED (1998b). *Les pays les moins avancés, Rapport 1998*, Publication des Nations Unies, numéro de vente F.98.II.D.11, New York et Genève.

- CNUCED (1999). *Contribution de la CNUCED à l'application du nouveau programme des Nations Unies pour le développement de l'Afrique dans les années 90: infrastructure de transport, commerce et compétitivité de l'Afrique*. Rapport du secrétariat de la CNUCED au Conseil du commerce et du développement, Genève, octobre.
- CNUCED (2000a). *Les flux de capitaux et la croissance en Afrique*. UNCTAD/GDS/MDPB/7. New York et Genève: Nations Unies.
- CNUCED (2000b). *Rapport sur le commerce et le développement, 2000*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.00.II.D.19, New York et Genève.
- CNUCED (2001). *Le développement économique en Afrique: Bilan, perspectives et choix des politiques économiques*. New York et Genève: Nations Unies.
- CNUCED (2002). *Le développement économique en Afrique: De l'ajustement à la réduction de la pauvreté: Qu'y a-t-il de nouveau?* Publication des Nations Unies, numéro de vente F.02.II.D.18. New York et Genève.
- CNUCED (2003). *Le développement économique en Afrique: Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.03.II.D.34. New York et Genève.
- CNUCED (2005). *Le développement économique en Afrique: Repenser le rôle de l'investissement étranger direct*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.05.II.D.12. New York et Genève.
- CNUCED (2006a). *Le développement économique en Afrique: Doublement de l'aide: Assurer la «grande poussée»*. Publication des Nations Unies, numéro de vente F.06.II.D.10. New York et Genève.
- CNUCED (2006b) *Rapport 2006 sur l'investissement dans le monde – FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Publication des Nations Unies, numéro de vente E.06.II.D.11. New York et Genève.
- Collier P et O'Connell SA (2007). **Opportunities and Choices**, in *The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960–2000*. Edited by Ndulu B, O'Connell SA, Bates RH, Collier P and Soludo C, Volume1, Chap. 2, Cambridge University Press, à paraître.
- Collier P, Hoeffler A et Pattillo C (2001). **Flight capital as a portfolio choice**. *World Bank Economic Review*, 15 (1): 55–80.
- Collier P, Hoeffler A et Pattillo C (2004). **Africa's exodus: capital flight and the brain drain as portfolio decisions**. *Journal of African Economies*, 13 (Suppl. 1: ii15–ii54), AERC.
- Collins SM et Bosworth B (2003). *The Empirics of Growth: An Update*. Washington, Brookings Institution, manuscrit.
- Commission for Africa (CFA) (2005). *Our Common Interest: Report for the Commission for Africa*. Londres: Department for International Development, Commission for Africa.
- Culpeper R (2006). **Creating fiscal space through improved domestic resource mobilization in low-income countries**. Policy Space in Developing Countries, Table ronde FONDAD/DAES-ONU, New York, 7–8 décembre.
- Das BL (2005). *The Current Negotiations in the WTO: Options, Opportunities and Risks for Developing Countries*, Londres et New York: Zed Books.
- Daumont R, LeGall F et Leroux F (2004). **Banking in sub-Saharan Africa: what went wrong?** FMI, document de travail WP/04/55, Washington: Fonds monétaire international.
- Deaton A (1990). **Saving in Developing Countries: Theory and Review**. *Actes de la Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement 1989*, Washington: Banque mondiale.

- Dercon S (2002). Income Risk, Coping Strategies and Safety Nets. WIDER Research Paper 2002/22, Helsinki: Institut mondial de recherche en Économie du développement.
- Dijohn J (2006). The political economy of taxation and tax reform in developing countries. WIDER Research Paper 2006/74. Helsinki: Institut mondial de recherche en Économie du développement.
- Djankov S, La Porta R, Lopez de Silanes F et Shleifer A (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, février.
- Easterly W (2001). The lost decades: developing countries' stagnation in spite of policy reform 1980–1998. *Journal of Economic Growth*, 6 (2): 135–157.
- Eichengreen B et Hausman R (1999). Exchange rate and financial fragility. NBER Working Paper 10036.
- Eldabawi I et Mwega F (2000). Can Africa's saving collapse be reversed? *The World Bank Economic Review*, 14 (3): 415–443.
- Epstein G (2005). Central banks as agents of development. PERI Working paper series No. 104, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts.
- Evans P (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fafchamps M (1996). The enforcement of commercial contracts in Ghana. *World Development*, 24: 427–448.
- Fafchamps M, Gunning J, et Oostendorp R (2000). Inventories and risk in African manufacturing. *The Economic Journal*, 110 (466): 861–893.
- Fei J et Ranis G (1975). A model of growth and employment in the open dualistic economy: the cases of Korea and Taiwan, in F. Stewart (ed.) *Employment, Income Distribution and Development*, Londres: Frank Cass.
- Fjeldstad O-H (2005). Corruption in tax administration: lessons from institutional reforms in Uganda. CMI Working Papers, Bergen (Norvège).
- Fjeldstad O-H (2006). To pay or not to pay? Citizen's views on taxation by local authorities in Tanzania. Research on Poverty Alleviation Special Paper 06.18. Dar Es Salaam: Research on Poverty Alleviation (REPOA).
- Fjeldstad O-H et Rakner L (2003). Taxation and tax reform in developing countries: illustrations from Africa. *Chr. Michelsen Institute Report R2003:6*. Bergen: Chr. Michelsen Institute.
- Fjeldstad O-H et Semboja J (2001). Why people pay taxes: the case of the development levy in Tanzania. *World Development*, 29 (12): 2059–2074.
- FMI (2007). *International Financial Statistics and Balance of Payments Statistics*, CD-ROM, mars.
- Forum économique mondial (2006). *Building on the Monterrey Consensus: The Untapped Potential of Development Finance Institutions to Catalyse Private Investment*, Forum économique mondial, Financing for Development Initiative.
- Frimpong-Ansah JH (1992). *The Vampire State in Africa: The Political Economy of Decline*, Trenton, NJ: Africa World Press.
- Funke N et Nsouli SM (2003). The New Partnership for Africa's Development (NEPAD): opportunities and challenges. FMI, Document de travail WP/03/69, Washington: Fonds monétaire international.

- Garson J (2006). Repenser le rôle des banques nationales de développement, Bureau du développement du financement (DAES-ONU). Consultation régionale organisée par l'Agence française de développement, 27 et 28 juin, Paris (France).
- Gauthier B et Gersovitz M (1997). Revenue erosion through exemption and evasion in Cameroon, 1993. *Journal of Public Economics*, 64: 407–424.
- Gauthier B et Reinikka R (2006). Shifting tax burdens through exemption and evasion: an empirical investigation of Uganda. *Journal of African Economies*, 15 (3): 373–398.
- Gemech F et Struthers J (2003). The McKinnon-Shaw hypothesis: thirty years on: a review of recent developments in financial liberalization theory. Rapport présenté à la Conférence annuelle sur la mondialisation et le développement de la "Development Studies Association," Glasgow (Écosse), septembre.
- Griffith-Jones S (en collaboration avec Cailloux J et Pfäffezeller S) (1998). The East Asian financial crisis: a reflection on its cause, consequences and policy implications. Institute of Development Studies, Discussion paper 367.
- Gupta S, Pattillo C et Wagh S (2007). Impact of remittances on poverty and financial development in sub-Saharan Africa. FMI, Document de travail WP/07/38. Washington: Fonds monétaire international.
- Honohan P et Beck T (2007). *Making Finance Work for Africa*. Washington: Banque mondiale.
- Hussein K et Thirlwall A (1999). Explaining differences in the domestic savings ratio across countries: a panel data study. *The Journal of Development Studies*, 36 (1): 31–52.
- Ikhide S (1996). Commercial bank offices and the mobilisation of private savings in selected sub-Saharan African countries. *The Journal of Development Studies*, 33 (1): 117–132.
- Ivatury G et Pickens M (2006). Mobile phone banking and low-income customers: evidence from South Africa. Paper prepared for the Consultative Group to Assist the Poor. Washington: CGAP.
- Johnson S, Ostry J et Subramanian A (2007). The prospect for sustained growth in Africa: benchmarking the constraints. NBER Working Paper 13120. Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.
- Jomo KS (2005). Malaysia's September 1998 controls: background, context, impacts, comparisons, implications, lessons. G-24 Discussion Paper series, No. 36, mars.
- Khor M. (2005). *The Malaysian experience in financial-economic crisis management: An alternative to the IMF-style approach*, TWN Global Economy series, No. 6.
- Krugman P (1995). Dutch tulips and emerging markets. *Foreign Affairs*, 74 (4): 23–44.
- Kuznets PW (1988). An East Asian model of economic development: Japan, Taiwan and South Korea. *Economic Development and Cultural Change*, 36 (3): S11–S43.
- Lafourcade A-L, Isern J, Mwangi P et Brown M (2005). *Overview of the outreach and financial performance of microfinance institutions in Africa*. Washington: Microfinance Information Exchange. [http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/Africa\\_Data\\_Study.pdf](http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/Africa_Data_Study.pdf).
- Lensink R, Hermes N et Murinde V (2000). Capital flight and political risk. *Journal of International Money and Finance*, 19 (1): 73–92.
- Levine E (2005). The crowding-in effect of public investment on private investment. Draft Background Paper on the Macroeconomics of Poverty Reduction, PNUD.

- Little I, Scitovsky T et Scott M (1970). *Industry and Trade in some Developing Countries*, Londres et New York: Oxford University Press pour l'OCDE.
- Loayza N, Schmidt-Hebbel K et Servén L (2000). **Saving in developing countries: an overview.** *The World Bank Economic Review*, 14 (3): 393–414.
- Mbabazi P et Taylor I (2005). Botswana and Uganda as developmental States, in Mbabazi P et Taylor I (eds.) *The Potentiality of 'Developmental States' in Africa: Botswana and Uganda Compared*: 1–15. Dakar: CODESRIA.
- McKinley T (2005). Economic Alternatives for Sub-Saharan Africa: «Poverty Traps», MDG-based Strategies and Accelerated Capital Accumulation. **Projet de rapport pour la réunion du G-24**, 15 et 16 septembre.
- McKinnon RI (1973). *Money and Capital in Economic Development*, Washington: The Brookings Institute.
- McLiesh C et Ramalho R (2006). *Paying Taxes: The Global Picture*. Doing Business Project, Pricewaterhouse Coopers et Banque mondiale, texte téléchargé du World Wide Web.
- Meagher P et Wilkinson B (2002). Filling the gap in South Africa's Small and Micro Credit Market: An Analysis of Major Policy, Legal and Regulatory Issues. Paper No. 02/11 (août), Centre for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS), University of Maryland.
- Mishkin FS (2001). Financial policies and the prevention of financial crises in emerging market countries. NBER Working Paper n° 8087, janvier.
- Mkandawire T (2001). Thinking about developmental state in Africa. *Cambridge Journal of Economics*, 25 (3): 289–313, mai.
- Myint H (1982). Comparative analysis of Taiwan's economic development with other countries, in *Experiences and Lessons of Economic Development in Taiwan*, Taipei: Institute of Economics, Academia Sinica.
- Myrdal G (1968). *Asian Drama: An Inquiry into the Recovery of Nations*, New York: Pantheon.
- Nasir J, de Barros G, Wagle D, Kedia Shah M, Leechor C, Srivastava P, Harding A et Ramachandran V (2003). Mozambique industrial performance and investment climate 2003. *World Bank RPED Investment Climate Assessment*, Washington. Banque mondiale.
- Nations Unies (2002). *Rapport de la Conférence internationale sur le financement du développement*, Monterrey (Mexique), 18-22 mars, New York, Rapport de l'ONU, A/CONF.198/11.
- Ndulu B et O'Connell S (2003). **Revised Collins/Bosworth growth accounting decompositions.** AERC Explaining African Economic Growth Project Paper. Consortium pour la recherche économique en Afrique, mars.
- NEPAD (2001). Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), Secrétariat du NEPAD, octobre.
- Nissanke M (2001). Financing enterprise development in sub-Saharan Africa. *Cambridge Journal of Economics*, 25 (3): 343–367.
- Nissanke M and Aryeetey E (1998). *Financial Integration and Development in Sub-Saharan Africa, Liberalisation and Reform in sub-Saharan Africa*, Londres et New York: Routledge.

- Nissanke M et Aryeetey E (2006). Institutional analysis of financial market fragmentation in sub-Saharan Africa. WIDER Research Paper No. 2006/87. Helsinki: Institut mondial de recherche en Économie du développement.
- Nkurunziza J (2004). *The Effect of Credit on Firm Growth and Survival in Kenyan Manufacturing*, thèse de doctorat soutenue auprès du Département d'économie, Université d'Oxford, St. Antony's College, Trinity Term.
- Nkurunziza J (2005a). Credit can precipitate firm failure: evidence from Kenyan manufacturing in the 1990s. Centre for the Study of African Economies Working Paper, WPS/2005-05, Université d'Oxford.
- Nkurunziza J (2005b). *Reputation and credit without collateral in Africa's formal banking*. Centre for the Study of African Economies Working Paper, WPS/2005-02, Université d'Oxford.
- Nyamnjoh F et Malizani-Jimu I (2005). Success or failure of developmental States in Africa: Exploring Africa's experimentation at developmentalism, in Mbabazi P et Taylor I (eds.) *The Potentiality of 'Developmental States' in Africa: Botswana and Uganda Compared*: 16–32. Dakar: CODESRIA.
- Nzobonimpa O, Nkurunziza J et Ndikumana L (2006). Promoting a development-oriented financial system in Burundi. **Rapport rédigé pour le Consortium pour la recherche économique en Afrique**, juin.
- O'Donnell GA (1973). *Modernisation and Bureaucratic Authoritarianism: Studies in South American Politics*, Institute of International Studies, Berkeley: University of California Press.
- OCDE (2007). OLISNET, base de données statistiques en ligne, mai.
- Organisation internationale du Travail (OIT) (2007). Tendances de l'emploi en Afrique. Genève: Bureau international du Travail, avril.
- OXFAM (2007). The world is still waiting: broken G8 promises are costing millions of lives. *OXFAM Briefing Paper 103*, Oxford: OXFAM.
- Piancastelli M (2001). Measuring the tax effort of developed and developing countries. *Cross country panel data analysis – 1985/95. Texto Para Discussão* No. 818. Rio de Janeiro: Ministério Do Planejamento, Orçamento e Gestão.
- Pieper U (2000). Deindustrialization and the social and economic sustainability nexus in developing countries: Cross-country evidence in productivity and employment. *Journal of Development Studies* 36 (4): 66–99.
- Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) (2005). *The potential role of remittances in achieving the Millennium Development Goals – an exploration*. Roundtable on Remittances and the MDGs, Background Note, 10 octobre.
- Rodrik D (1997). Where did all the growth go? External shocks, social conflict and growth collapses. <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/confcontext.pdf> (consulté le 12 avril 2007).
- Rodrik D (2001a). *The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered*. Document d'information commandé par le PNUD dans le cadre du projet de développement humain durable, octobre.
- Rodrik D (2006). Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A review of the World Bank's "Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform". *Journal of Economic Literature*, 44 (4): 973–987.

- Rodrik D. (2001b). *Institutions, integration and geography: in search of the deep determinants of economic growth*, introduction. Conference on the Analytical Country Studies on Growth, Cambridge, MA: Harvard University, Centre for International Development, août.
- Rothchild D (1994). Structuring state–society relations in Africa, in Widner, J (ed.), *Economic Change and Political Liberalization in Sub-Saharan Africa*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Salisu M (2005). Rôle de la fuite de capitaux et des transferts des migrants dans la viabilité du compte courant. Document présenté à l'Atelier sur les flux de capitaux et la viabilité du compte courant dans les économies africaines, organisé par la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique à Accra (Ghana), 21 et 22 septembre.
- Sander C et Maimbo S (2003). Transferts des migrants en Afrique: Réduire les obstacles aux contributions au développement. *Africa Region Working Paper No. 64*. Washington: Banque mondiale.
- Schmidt-Hebbel K, Serven L et Solimano A (1994). Saving, investment, and growth in developing countries, an overview. World Bank Policy Research Working Paper 1382. Washington: Banque mondiale.
- Senbet L et Otchere I (2005). Financial sector reforms in Africa: perspectives on issues and policies. Document rédigé pour la conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement, Dakar (Sénégal), janvier.
- Shaw E (1973). *Financial Deepening in Economic Development*, New York: Oxford University Press.
- Sindzingre AN (2004). Bringing the developmental state back in: contrasting development trajectories in sub-Saharan Africa and East Asia. Document présenté à la seizième réunion annuelle de la "Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE)," Washington: Université George Washington.
- Solimano A (2003). Remittances by emigrants: issues and evidence. WIDER Research Paper No. 2003/89. Helsinki: Institut mondial de recherche en Économie du développement.
- Stallings B (2004). The Need for a More Flexible Approach to Development, in (eds.) *Diversity in Development – Reconsidering the Washington Consensus*, La Haye: FONDAD, décembre, [www.fondad.org](http://www.fondad.org).
- Steel W, Aryeetey E, Hettige H et Nissanke M (1997). Informal financial markets under financial liberalization in four African countries. *World Development*, 25 (5): 817–830.
- Stein H (1994). Theories of Institutions and Economic Reform in Africa. *World Development*, (22) 12: 1833–1849.
- Stiglitz (2000). Liberalization, Moral Hazard in Banking and Prudential Regulation: Are Capital Requirements Enough? *American Economic Review*, 90 (1): 147–165, mars.
- Stotsky J et WoldeMariam A (1997). Tax effort in sub-Saharan Africa. FMI, Document de travail WP/97/107. Washington: Fonds monétaire international.
- Stulz R (1999). Globalization of capital markets and the cost of capital. *Journal of Applied Corporate Finance*, 12 (3): 8–25.
- Suehiro A (2001). Family business gone wrong? Ownership patterns and corporate performance in Thailand. Banque asiatique de développement, Working Paper 19. Tokyo.

- Tanzi V et Zee H (2000). Tax policy for emerging markets: developing countries. FMI, Document de travail WP/00/35. Washington: Fonds monétaire international.
- Taylor L (2007). Review "Making Globalization Work", by Joseph E. Stiglitz. *Challenge*, 50 (1): 115–123.
- The Economist (2007). The non-aligned movement. 4 avril.
- Thirlwall A (2003). *Growth and Development: With Special Reference to Developing Economies*. 7th Edition. Basingstoke: Palgrave MacMillan.
- Thirlwall A (2004). The structure of production, the balance of payments and growth in developing countries. Document présenté à un atelier de la CNCUED, Genève, 22 novembre.
- UNESCO (2004). Bulletin de l'ISU sur les statistiques de la science et de la technologie, numéro 1, avril 2004.
- Wade RH (2003). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wade RH (2004). Is globalization reducing poverty and inequality? *World Development*, 32 (4): 567–589.
- Wade RH (2005). Failing states and cumulative causation in the world system. *International Political Science Review*, 26 (1): 17-36.
- Warner JB (1977). Bankruptcy costs: some evidence. *Journal of Finance*, 32 (2): 337–347.
- Wright G (1999). A critical review of savings services in Africa and elsewhere. Mimeo prepared for Microsave, Nairobi.
- Xaba J, Horn P et Motala S (2002). The informal sector in sub-Saharan Africa. Working Paper on the Informal Economy, Employment Sector 2002/10. Genève: BIT.
- Young A (1994). Lessons from East Asia NICs: A contrarian view, *European Economic Review*, 38 (3-4): 964–973.

**Série: Le développement économique en Afrique**

- 2000** *Les flux de capitaux et la croissance en Afrique* – TD/B/47/4 – UNCTAD/GDS/MDPB/7  
Auteurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2001** *Bilan, perspectives et choix des politiques économiques* – UNCTAD/GDS/AFRICA/1  
Auteurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2002** *De l'ajustement à la réduction de la pauvreté: Qu'y a-t-il de nouveau?*  
UNCTAD/GDS/AFRICA/2  
Auteurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2003** *Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base*  
– UNCTAD/GDS/AFRICA/2003/1  
Auteurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi.
- 2004** *Endettement viable, oasis ou mirage?* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2004/1  
Auteurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Bernhard Gunter (consultant), Phillip Cobbina (recherche).
- 2005** *Repenser le rôle de l'investissement étranger direct* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2005/1  
Auteurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Phillip Cobbina (recherche).
- 2006** *Doublement de l'aide: assurer la «grande poussée»* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2006/1  
Auteurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Jane Harrigan (consultant), Victoria Chisala (recherche).

Des exemplaires des rapports de la série *Le développement économique en Afrique* peuvent être obtenus auprès du Bureau du Coordonnateur spécial pour l'Afrique, Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux, CNUCED, Palais des Nations, CH-1211 Genève 10, Suisse (télécopieur: 022 917 0274; courriel: [africadev@unctad.org](mailto:africadev@unctad.org)). Les rapports sont également disponibles sur le site <http://www.unctad.org>.

Printed at United Nations, Geneva  
GE.07-51204–August 2007–2,415

**UNCTAD/ALDC/AFRICA/2007**

United Nations publication  
Sales No. F.07.II.D.12  
ISBN-13: 978-92-1-212343-1  
ISSN 1990-5092

