

INDUSTRIALISATION DE L'AFRIQUE : UNE NOUVELLE APPROCHE

PAR SEKOU SANGARE ^(*)

I. Introduction

La croissance de la valeur ajoutée industrielle en Afrique a été seulement de 3% en moyenne par an en termes réels sur la période 1980-1993.¹ Ce taux de croissance a chuté continuellement en quittant 3,7% dans la première moitié des années quatre-vingt à un peu plus de 1% au début des années quatre-vingt-dix. Cette médiocre performance ne se situe pas seulement au-dessous de celle des autres pays en développement, elle atteste aussi la stagnation voire la chute de la production industrielle dans un grand nombre de pays africains, en particulier ceux au sud du Sahara (ASS). La part des exportations africaines des produits manufacturés dans le monde demeure très bas, et continue à décroître au moment où d'autres régions en développement accroissent rapidement leurs parts de marché. Similairement les flux d'investissements directs en Afrique demeurent très faibles et concentrés sur quelques pays disposant des matières premières. La dépendance des importations demeure élevée alors que les signes d'une poussée technologique sont très faibles.

Cette tendance a persisté dans les années quatre-vingt-dix alors que de nombreux pays africains expérimentent les programmes d'ajustement structurel marqués par la stabilisation et la libéralisation de leurs économies. Les résultats démontrent que ces programmes ne semblent pas appropriés pour juguler la crise africaine et donner un dynamisme aux flux d'investissement porteurs de croissance industrielle comme il en a été le cas par exemple dans les pays de l'Asie du sud-est (ASE), Corée du Sud, Singapour, Taiwan et Hong Kong. Cela montre aussi la différence des stratégies de développement suivies par les deux régions. En effet, alors que le développement des pays ASE a été investissement-dépendant, celui des

^(*) Université de Cocody-Abidjan, Côte d'Ivoire, et DELTA (CNRS-EHESS-ENS), Paris, France.
E-mail: sangare@delta.ens.fr. Je remercie, pour les discussions sur ce sujet, François Bourguignon au DELTA à Paris, Nureldine Hussein à la Banque Africaine de Développement (BAD) à Abidjan et les participants à la Conférence du CODESRIA à Accra en Avril 2002.

pays africains semble être plutôt aide-dépendant. Les politiques économiques dans les deux régions ont répondu aux différents problèmes posés par deux stratégies de développement : en Afrique, satisfaire les préoccupations macroéconomiques des donateurs ; et en Asie du sud-est, satisfaire les critères microéconomiques des investisseurs. A l'instar des pays de l'ASE, l'industrialisation en Afrique devrait donc se focaliser sur les conditions d'attrait des flux d'investissements étrangers.

Dans le présent article nous présentons l'état des lieux de l'industrialisation (section II), ensuite l'art dans l'explication du faible niveau d'investissement en Afrique (section III) avant de dégager de nouvelles orientations pour la théorie et la politique industrielles (section IV). Nous concluons par la section V sur la nécessité d'accompagner l'initiative du NEPAD par une approche microéconomique, moins dogmatique, de la problématique d'industrialisation de l'Afrique .

II. Faits Stylisés

La structure industrielle en Afrique est aussi divers que les dotations en ressources et dépend pour une large part de la localisation géographique du pays. Défini au sens large le secteur industriel comprend les mines, le pétrole, la construction, les infrastructures publiques et les transformations manufacturières. Dans cette optique la part de la production industrielle dans le produit intérieur brut des pays africains dotés de ressources naturelles d'exportation (Angola, Gabon, Libye,...) peut atteindre parfois 60%. Par contre, considéré au sens strict de la transformation manufacturière le secteur industriel demeure marginal en Afrique. Dans la plus part des pays la valeur ajoutée industrielle est au dessous de 10%. Seuls les pays comme l'Afrique du sud, les Iles Maurice et le Swaziland ont enregistré ces vingt dernières années une croissance régulière de la valeur ajoutée industrielle pour se situer au dessus de 20%².

Les économies africaines, et par ricochet leurs industries, subissent les effets néfastes des chocs monétaires et réels en raison de la dépendance excessive aux productions primaires et de l'orientation de ces productions vers les marchés extérieurs. Le secteur agricole qui emploie encore dans la plupart des pays environ 70% de la population active est tributaire des

¹ Voir en Annexe l'évolution de la part de la valeur ajoutée industrielle dans le produit national brut des pays africains comparée à celles des pays industrialisés et des nouveaux pays industriels.

² Voir tableau en Annexe

chocs climatiques et des fluctuations des prix sur les marchés internationaux.. Les possibilités d'ajustement à ces chocs sont limitées en raison de la taille restreinte des économies des pays africains et de leur faible intégration horizontale. Ces chocs ont freiné pour la plupart l'élan de développement industriel même dans les pays qui ont connu un fort taux de croissance après l'indépendance (Côte d'Ivoire, Kenya,...).

L'absence d'économie d'échelle sur les marchés africains constitue un frein au redéploiement industriel des grandes firmes car la faiblesse des revenus à l'intérieur des petits pays ne permet pas aux entreprises de produire une masse critique de biens pour compenser les investissements lourds. Curieusement, cette situation héritée de la balkanisation coloniale a été en quelque sorte entérinée par les Chefs d'Etat africains lors de la création de l'Organisation de l'Unité Africaine, notamment dans son alinéa sur *l'intangibilité des frontières*. Les tendances protectionnistes à l'intérieur des pays qui en ont résultées empêchent le commerce dans un espace plus grand et confine les entreprises dans les limites de ces nouveaux Etats³.

La protection tarifaire et institutionnelle à l'intérieur des Etats explique aussi la faiblesse actuelle des infrastructures de transport et de communication entre les pays africains. Ce qui, par ailleurs, contribue largement à l'extraversion de la structure industrielle en Afrique et sa grande dépendance aux chocs extérieurs. C'est dans ce contexte qu'est né en avril 1980 le Plan d'Action de Lagos. Comme stipulé dans l'acte fondateur de ce Plan, les pays africains s'engageaient à renforcer les communautés économiques existantes et à établir d'autres groupements économiques en vue de créer à terme un marché commun africain⁴. Vingt ans après a été mis sur pieds en Octobre 2001 l'initiative du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) dont l'objectif vise à opérationnaliser les projets d'infrastructures communes qui supportent l'intégration économique africaine.

Le document du Plan d'Action de Lagos faisait remarquer que l'institutionnaliser des structures coloniales a perpétué la dualisation des économies africaines en faisant co-exister une industrie marginale orientée vers les consommations extérieures et un secteur agricole déconnecté. Ce qui n'a pas favorisé l'intégration et la modernisation des économies du

³ Ainsi, il n'est pas étonnant de constater que le succès des industries en Côte d'Ivoire a été longtemps favorisé par les accords de libre échange à l'intérieur de la Communauté des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEAO), le Conseil de l'Entente et l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

continent. Par ailleurs, les industries implantées sous l'approche d'*import-substitution* sont restées spécialisées dans la fabrication de produits calqués sur le style de consommation étrangère et faisaient appel aux inputs extérieurs, ce qui contribuait à la détérioration des termes de l'échange. Par ailleurs, ces industries étaient davantage *capital-intensives*, ce qui ne pouvait favoriser le recyclage de la main d'œuvre abondante. Ainsi, la transformation structurelle de l'emploi sectoriel en Afrique n'a pu suivre la tendance classique que l'on a observée dans les pays industriels: migration progressive de la main d'œuvre du secteur primaire au secteur secondaire dans une première étape et vers le secteur tertiaire dans la deuxième phase.

Au contraire, partout en Afrique la migration de la main d'œuvre a court-circuité le secteur secondaire en quittant directement du secteur primaire au secteur tertiaire. Les statistiques officielles situaient en 1996 la moyenne d'emploi de la population active à 62%, 15% et 23% respectivement dans les secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Mais la réalité est toute autre, car l'hypertrophie du secteur informel des services est de règle dans tous les pays africains, ce qui a pour corollaire la pauvreté, la criminalité et le Sida dans les villes.

L'une des contraintes majeures au développement industriel en Afrique est le manque d'infrastructures physiques sur lesquelles pourront être basés les échanges inter-africains. Le NEPAD s'attelle clairement à ce problème en mettant l'accent sur le financement multilatéral des infrastructures de portée transfrontalière comme les routes, les rails et les technologies d'information.

Assurément les programmes d'ajustement structurel des vingt dernières années ont dû lire à travers les problèmes d'industrialisation de l'Afrique. Les politiques de stabilisation qui en ont résulté ont mis l'accent sur la libéralisation à l'intérieur des pays alors que la contrainte majeure relevait plutôt de l'étroitesse des marchés intérieurs. Certes, les privatisations ont donné une certaine rigueur à la gestion et amélioré la performance des entreprises auparavant budgétivores. Cependant, ce gain en performance, s'il a été ressenti sur le portefeuille des nouveaux actionnaires, n'a pas profité aux consommateurs dans les pays africains. Au contraire, la substitution du monopole privé au monopole public a entraîné une augmentation des prix des biens et services sans nécessairement améliorer la qualité de l'offre. La section

⁴ Cf. UNECA, OAU, ONUDI [1982]

suiivante montre comment la réflexion dans les milieux académiques et dans les institutions multilatérales de développement fût influencée par l'approche de stabilisation macroéconomique avec cependant un pouvoir explicatif mitigé des problèmes d'industrialisation de l'Afrique.

III. Etat de l'art

La théorie économique se focalise sur le risque et l'incertitude comme des facteurs déterminants des décisions d'investissement⁵. De manière explicite, l'investissement semble être expliqué par quatre groupes de facteurs ainsi qu'il suit :

$$I=f(E_m, f, q, \mu)$$

Où E_m est l'espérance des conditions futures du marché ; f , les contraintes financières de l'entreprise ; q , la valeur de l'entreprise sur les marchés financiers ; et μ , l'incertitude économique et politique.

Cette hypothèse a connu beaucoup de développements aussi bien théoriques qu'empiriques que nous pouvons résumer dans trois axes de recherche : l'*irréversibilité*, la *sélection des marchés* et la *contrainte financière*. Nous analysons ci-après les résultats de ces travaux et leur pertinence dans l'explication de l'état d'industrialisation de l'Afrique.

La nature *irréversible* des investissements, notamment à long terme, suppose que le capital ne peut être investi à des fins productives sans avoir supporté des coûts physiques et parfois humains non récupérables ou difficilement transférables d'un secteur à un autre ou d'une région à une autre⁶. Dans ces conditions, les investisseurs privés seront moins enclins à engager des dépenses en investissements physiques lorsqu'ils sont incertains sur l'environnement économique, social et politique. Ainsi, des changements de l'incertitude souvent associés avec l'imprévisibilité, l'instabilité de la structure d'incitation et le manque de soutenabilité ainsi que la crédibilité imparfaite des réformes de politique économique peuvent avoir un impact significatif sur la tendance des investissements dans un pays.

⁵ Cf. Dixit [1989] ; Dixit et Pindyck [1994]

⁶ Cf. Bernanke [1983] ; Pindyck [1988]

La recherche sur le lien entre l'incertitude, la politique économique, la décision d'investissement part de la théorie des anticipations rationnelles selon laquelle la stabilité macroéconomique envoie des signaux aux investisseurs privés sur la direction des politiques et la crédibilité des engagements des gouvernements dans la gestion efficace de l'économie. Comme Barro [1974] l'a démontré, la volatilité excessive des variables macroéconomiques ou l'incertitude sur l'avenir de ces variables rend coûteuse l'acquisition des signaux à partir des prix relatifs. Cette hypothèse a été vérifiée par des travaux empiriques portant sur l'instabilité de l'inflation, du déficit budgétaire ou du taux de change par Blejer et Khan [1984], Greene et Villanueva [1991], Serven et Solimano [1993], Mlambo et Elhiraika [1997] et Mlambo et Oshikoya [2001]. Cependant, L'énigme qui reste inexplicé par ces travaux est le fait que le niveau d'investissement reste bas même dans les pays africains ayant une relative stabilité monétaire comme ceux de la zone CFA alors que l'investissement afflue dans d'autres régions du monde ayant l'expérience d'une politique économique plutôt expansionniste.

Une autre direction de causalité investiguée par les travaux récents est l'impact de l'instabilité politique mesurée en termes de révolutions, coups d'Etat, assassinats politiques, révisions constitutionnelles et changements de cabinet gouvernemental sur les décisions d'investissement⁷. Les résultats de ces travaux concluent plutôt à une boucle de causalité : la faible croissance entraîne l'instabilité politique qui à son tour conduit à une stagnation économique. On pourrait alors s'interroger si l'instabilité politique n'est pas due finalement au faible niveau d'investissement ?

Les modèles de *sélection du marché* sont basés sur l'hypothèse que dans un environnement de compétition, seules les entreprises performantes survivent. Par conséquent, les décisions d'entrée et de sortie dans un secteur industriel donné dépendent uniquement de la productivité. Cette hypothèse, posée d'abord par Lucas [1978] ensuite confirmée par Lippman et Rumelt [1982], suppose que la différence de productivité entre les firmes s'explique par les talents managériaux. Cette différence émerge par le fait que l'imitation des techniques de production s'avère imparfaite en raison de l'unicité, la non-observabilité et l'indivisibilité des facteurs de production. Pour Jovanovic et MacDonald [1994] par exemple, même si

⁷ Cf. Serven [1997] ; Gyimah-Brempong et Traynor [1999]

l'imitation parfaite est possible, la différence de productivité demeurera en raison des coûts et du temps de l'imitation.

Une autre caractéristique commune aux modèles de sélection du marché est l'existence d'un niveau critique de productivité qui définit le point d'équilibre entre l'entrée et la sortie d'un secteur industriel. Dans ce cas le processus de sélection est tel que les firmes moins productives sont obligées de quitter le secteur alors que les firmes candidates à l'entrée sont celles qui réalisent une grande productivité.

La vérification empirique de l'hypothèse de sélection du marché a pris trois directions . La première appelée « turnover de croissance » consiste à tester l'effet âge et l'effet taille dans l'entrée, la sortie et la croissance de l'entreprise. La seconde catégorie de tests appelée « turnover de productivité » essaie de comparer la relative productivité des entreprises entrantes, existantes et sortantes par rapport à un secteur industriel ou un marché à l'exportation. Enfin, la troisième approche dite de « réallocation de productivité » essaie de vérifier le processus de réallocation des ressources des firmes moins productives aux firmes plus productives dans le temps à l'intérieur d'un secteur industriel ou d'une économie.

Les tests empiriques vérifiant ces hypothèses, et effectués pour la plus part sur des marchés développés, confirment que (i) la probabilité de survie dépend de la taille initiale et de l'âge⁸ de l'entreprise⁹; (ii) la productivité est plus médiocre en moyenne dans les firmes entrantes ou sortantes que chez celles établies dans le secteur¹⁰; et (iii) les entreprises exportatrices sont plus productives que celles non-exportatrices alors que la productivité s'accroît avec le niveau d'exportation chez les firmes exportatrices¹¹.

Des résultats similaires ont été trouvés sur les marchés en développement, notamment asiatiques¹² et latino-américains¹³ avec cependant des conclusions moins tranchantes. En

⁸ Pour autant les entreprises qui investissent en Afrique s'immatriculent souvent quelques jours dans des paradis fiscaux avant l'appel d'offres.

⁹ Cf. Evans [1987], Hall [1987], Dune et al. [1989] et Dune et Hughes [1994]

¹⁰ Cf. Baily et al. [1992]. Ce qui veut dire que les firmes restantes dans le secteur créent plus de valeur.

¹¹ Cf. Bernard et Jensen [1999]. L'intégration régionale et l'ouverture des marchés extérieurs aux produits africains (habillements, agro-industrie, minerais,...) serait plus rentable pour les économies africaines que l'aide extérieure.

¹² Cf. Aw, Chung et Roberts [1999]

¹³ Cf. Liu [1993], Liu et Tybout [1996]

Afrique seules les industries marocaine et éthiopienne¹⁴ ont fait l'objet d'un début d'investigation empirique dans cette direction. Une autre tentative est celle de Pattillo [1999] qui teste cependant l'hypothèse générale d'irréversibilité et trouve que les différences en taux d'investissement entre les entreprises ghanéennes pourraient être expliquées, d'une part, par les différences en termes d'irréversibilité et, d'autre part, par la perception du risque des entreprises¹⁵. Ces études méritent des approfondissements pour pouvoir obtenir des résultats plus nets notamment au niveau des hypothèses vérifiées sur les marchés développés et sans doute dans les décisions de redéploiement des entreprises vers les marchés en développement.

La *contrainte financière* dans les choix d'investissement est une hypothèse déjà classique dans la recherche économique. L'hypothèse de rationnement de crédit suppose par exemple que les décisions d'investissement des entreprises, notamment les PME/PMI, restent contraintes par l'accès au financement extérieur dans les pays en développement. Les résultats des études menées par Collier et Gunning [1999] et Fafchamps et Oostendrop [1999] n'ont pu confirmer cette hypothèse dans l'explication de la mauvaise performance des industries africaines. Ce qui par ailleurs relativise la thèse selon laquelle la croissance économique serait contrainte par le manque de développement du secteur financier¹⁶. En fait ce sens de causalité peut évoluer en fonction du niveau de développement. A un niveau de développement bas la croissance, et partant l'investissement, devrait conditionner le développement financier. Cette relation peut être inversée lorsque l'économie atteint un niveau de développement soutenable.

Le sur-endettement est aussi considéré comme une autre source d'incertitude et de contrainte pour les investissements. L'endettement extérieur peut affecter les investissements privés selon plusieurs canaux. Primo, le remboursement futur de la dette et le paiement des intérêts dus dépendent de l'évolution du taux d'intérêt mondial, des termes de change et de la parité du pouvoir d'achat qui rendent incertaine l'aptitude du pays à honorer ses engagements à terme. Secundo, le paiement de la dette peut agir comme une taxe additionnelle sur les investissements domestiques. Tercio, le pays sur-endetté peut faire face à des contraintes de liquidité sur le marché international de capitaux en cas d'arriérés de paiement.

¹⁴ Cf. Clerides, Lach et Tybout [1998]; Mengistae [1998]

¹⁵ Cette hypothèse fut aussi posée par Fielding [1993] et Bigsten et al. [1999]

¹⁶ Cf. King et Levine [1993]

Nombreuses sont des études qui ont démontré que le sur-endettement peut réduire les incitations d'investissement en raison de l'impôt anticipé des créanciers étrangers sur le revenu futur et le rendement des investissements domestiques¹⁷. Nous avons par ailleurs démontré que la titrisation de ces créances peut inverser cette tendance contractive en donnant un dynamisme aux flux d'investissements dans les pays débiteurs en raison de la transformation de la structure d'actionariat des entreprises¹⁸. Cependant, cette solution du marché renforcée par le Plan Brady¹⁹, si elle a transformé positivement certaines économies auparavant sur-endettées (Chili, Brésil, Philippines,...), a connu un succès très mitigé dans les pays africains²⁰ en raison du peu d'engouement des investisseurs étrangers pour l'Afrique.

IV. Orientations pour la théorie et la politique industrielles

Au regard de l'échec des politiques d'industrialisation en Afrique et l'incapacité de l'analyse économique traditionnelle d'expliquer la médiocre performance industrielle des pays africains, de nouvelles directions de recherche suivantes mériteraient d'être explorées : l'investissement spécifique, l'investissement soutenable, l'investissement public et l'industrialisation de complémentarité.

(i) L'investissement spécifique

Dans les modèles de sélection du marché, l'imitation inter-firme de l'innovation s'avère imparfaite en raison des différences de talents managériaux. Cette hypothèse s'apparente à la thèse de la spécificité des actifs dans la nouvelle théorie de la firme²¹ selon laquelle l'entreprise serait une collection d'actifs spécifiques difficilement transférables. La combinaison des facteurs de production (travail, capital,...) ainsi que les nœuds de relations à l'intérieur de ces facteurs expliqueraient les différences de performance des entreprises. Ce courant de recherche qui suppose que l'entreprise peut être une source de création comme de destruction de valeur mérite d'être investigué dans l'explication du bas niveau d'industrialisation de l'Afrique.

¹⁷ Cf. Eaton [1987], Sachs [1988] et Borensztein [1999]

¹⁸ Cf. Sangaré [1993]

¹⁹ Du nom de l'ancien Secrétaire d'Etat américain au Trésor, Nicholas Brady. Ce Plan a démarré en 1990 avec le Mexique, les Philippines, le Costa Rica et le Vénézuéla.

²⁰ En Afrique seul le Maroc a connu une application de ce Plan.

Lorsque les relations entre les différents acteurs (actionnaires, dirigeants, personnel, Etat, créanciers, fournisseurs, clients,...) de l'entreprise ne sont pas agencées de façon optimale, on aboutit à des conflits d'intérêts lancinants qui empêchent l'entreprise de créer de la valeur sur le long terme. Cette situation peut aussi être caractérisée par les stratégies d'enracinement des dirigeants, qui s'appuient sur des choix d'investissements non-optimaux. En Afrique, les entreprises sont le plus souvent dirigées par des équipes de cadres ayant des relations avec la classe politique et leurs conseils d'administration sont connectés entre eux et reliés aux cabinets ministériels des gouvernements en place. Le manque de compétition réelle sur le marché des dirigeants ainsi que le réseau de relations de ces derniers avec le pouvoir politique créent une situation de recherche de rentes personnelles au détriment des intérêts des autres acteurs de l'entreprise. La structure de gouvernance des entreprises africaines serait alors génératrice de destruction de valeur qui explique la mauvaise performance des industries installées sur le continent.

(ii) *L'investissement soutenable*

L'instabilité chronique dans les pays africains crée une incertitude qui sape les décisions d'investissement de long terme. Cette situation relèguerait les marchés africains dans les mains des investisseurs court-termistes mus par des motifs de liquidité au détriment des investissements de long terme qui conditionnent le développement industriel. Cette hypothèse que nous appelons *loi de Grenshaw d'investissement*²² suppose que les mauvais investisseurs chasseraient les bons investisseurs en Afrique. Les marchés africains seraient alors des marchés purement spéculatifs avec un niveau élevé de risque endogénéisé.

Ainsi, le risque élevé associé à l'environnement des affaires en Afrique crée une sélection adverse au profit des investisseurs court-termistes dont l'objectif est la rentabilité immédiate de leurs projets. Cette attitude crée aussi un déficit d'investissements de support comme la formation professionnelle. En conséquence, le transfert de technologie et de savoir-faire entre les pays industrialisés et l'Afrique demeure très faible puisque les entreprises étrangères supposées assurer ce transfert en sont moins disposées.

²¹ Cf. Holmstrom [1999] ; Rajan et Zingales [2000]

²² Cf. Sangare [2001]

En raison du niveau élevé de risques politiques et économiques les entreprises performantes des pays industrialisés proposent des offres à court-terme plus coûteuses que les entreprises moins performantes. Elles sont par ailleurs moins enclines à entrer dans des connivences tendant à corrompre pendant les appels d'offres que celles moins compétitives pour remporter les marchés publics. Ce qui explique, par exemple, la mauvaise performance des entreprises privatisées dans la plupart des pays africains.

(iii) *L'investissement public*

Récemment Devarajan, Easterly et Pack [2001] ont démontré qu'historiquement le niveau de l'investissement est loin d'avoir été bas en Afrique. La question serait tout simplement de savoir si les financements ont été dirigés vers les projets économiques ou les « éléphants blancs ». Par ailleurs, le débat des programmes d'ajustement structurel a abouti dans beaucoup de pays africains à la démission de l'Etat qui se manifeste par l'affairisme privé des fonctionnaires et des membres des gouvernements au détriment de l'investissement public. Pour autant, du Colbertisme français à la *guidance du marché*²³ des Dragons asiatiques en passant par l'expérience allemande et le MITI japonais, le développement industriel semble avoir été provoqué et accompagné par des planifications stratégiques de l'Etat. Dans ces différents pays le secteur public a joué et continuer de jouer le rôle de catalyseur aux investissements privés. Les investissements publics sous forme d'allocation optimale des ressources publiques vers la formation des ressources humaines, la recherche appliquée, la réalisation des infrastructures et les incitations fiscales sont des pré-requis au développement industriel.

Les premières années d'indépendance en Afrique ont été marquées par des investissements publics sous l'impulsion des politiques de planification. La mauvaise gestion résultant du coût du monopole et de la structure de gouvernance discutée ci-haut ont abouti dans la plupart des cas à la faillite de ces jeunes économies. Depuis les années quatre-vingt, les programmes d'ajustement structurel mis en œuvre pour juguler la crise économique dans les pays africains ont privilégié les équilibres macroéconomiques par rapport à l'explication microéconomique de la mauvaise performance industrielle. Cette tendance a été accentuée avec la fin de la guerre froide. L'échec de la planification socialiste a été associé à la nécessité de réduire

²³ Cf. World Bank [1993]

l'intervention publique. Dans la plupart des pays africains la transition fût ainsi très faite entre le *tout Etat* et le *sans Etat*. On a ainsi abouti au démembrement et au bradage des investissements publics qui, pour la plupart, étaient circonscrits dans des secteurs qui conditionnent le développement de l'industrie (eau, électricité, télécommunication,...). La déficience de ces investissements de support avant et après les privatisations constitue un frein au redéploiement industriel dans les pays africains.

(iv) *L'industrialisation de complémentarité*

La stratégie d'industrialisation post-coloniale était basée sur l'*import-substitution* notamment dans les pays latino-américains avec l'influence de Raul Prebisch à la Commission des Nations Unies pour l'Amérique Latine (CEPAL). La plupart des pays africains ont suivi cette expérience. D'après cette théorie, la position défavorable des pays en développement dans l'exportation des produits primaires et le manque de compétitivité de ces pays dans l'exportation des produits manufacturés ne permettraient pas à ces économies d'atteindre un taux de croissance élevé en se basant sur l'exportation des produits. En conséquence, ces pays gagneraient plutôt à installer des industries de substitution aux produits importés afin d'orienter la demande intérieure vers les produits manufacturés sur le plan national.

Cette idée avait conduit de nombreuses jeunes nations dans une industrialisation plutôt coûteuse marquée par le protectionnisme, la construction des usines clé en main et l'orientation de la demande intérieure vers une production locale imitée alors que ces industries utilisent des inputs qui n'existent pas le marché national. La baisse des prix des produits primaires sur les marchés internationaux dont le revenu sert au financement des investissements nationaux ainsi la hausse simultanée des prix des inputs nécessaires aux industries de substitution ont entraîné la détérioration des termes de l'échange avec pour corollaire la baisse de compétitivité des ces économies, le recours excessif à l'endettement extérieur et la faillite des industries de substitution dépendante d'une demande intérieure étriquée. Par ailleurs, ces usines clé en main auraient besoin d'un transfert continu de technologie et de savoir-faire entre le Nord et le Sud en raison du faible niveau d'éducation dans les pays en développement. Ce qui n'a pu être encouragé dans un contexte idéologique marqué par l'activisme contre les firmes multinationales d'une part, et d'autre part, de l'effet d'éviction des investisseurs court-termistes.

L'alternative à l'*import-substitution* pour les pays africains serait l'*industrialisation de complémentarité*. Cette approche se propose de capitaliser les liens synergiques entre, d'une part, le secteur industriel et les ressources locales (agricoles, minérales,...), et d'autre part, les industries des pays développés et les économies africaines par le canal de la sous-traitance, l'externalisation (*outsourcing*) et d'autres formes d'alliances industrielles. Cette approche se base sur la théorie Ricardienne de l'avantage comparatif de Heckscher-Ohlin²⁴.

La chaîne d'industrialisation serait alors développée en aval des ressources naturelles des pays africains. Cette forme d'industrialisation minimiserait les coûts des chocs extérieurs (baisse des prix des produits primaires, hausse des taux d'intérêt, ...) en même temps qu'elle accélère l'intégration horizontale des pays africains et leur insertion dans l'économie mondiale grâce à la compétition entre les firmes internationales pour investir dans cette chaîne de valeur.

V. Conclusion

Cet article présente les faits stylisés et l'état de l'art dans l'explication des facteurs d'investissement industriel et propose des nouvelles orientations sur lesquelles pourraient s'inscrire les réflexions en cours sur la problématique de l'industrialisation de l'Afrique. Il semble que les travaux jusqu'ici entrepris sur l'industrialisation de l'Afrique aient été beaucoup plus influencés par des considérations macroéconomiques en réponse aux questions des politiques de stabilisation. Au regard des facteurs explicatifs de l'industrialisation dans les pays développés et les nouveaux pays industriels (NPI), il importe d'investiguer davantage les fondements microéconomiques parfois endogènes des freins au développement industriel de l'Afrique. Les nouvelles voies réflexion dégagées, qui s'inspirent à la fois de l'expérience de développement des autres régions du monde et des facteurs spécifiques au continent africain, pourraient contribuer au succès des initiatives impulsées par le NEPAD.

²⁴ Cf. Ohlin [1933]

Annexe

Tableau 1. Population Active par Secteur

Pays	Agriculture				Industrie				Services			
	1980	1985	1990	1996	1980	1985	1990	1996	1980	1985	1990	1996
Algerie	31	25	19	14	27	29	32	35	42	46	49	51
Angola	74	72	70	68	10	10	11	11	17	18	19	21
Bénin	70	65	60	54	7	7	8	10	23	28	32	36
Botswana	70	61	52	42	13	19	28	41	17	20	20	17
Burkina Fasso	87	86	85	84	4	5	5	5	9	10	10	11
Burundi	93	92	92	91	2	3	3	3	5	5	5	6
Cameroun	70	63	56	49	8	10	13	15	22	27	32	36
Cap vert	52	46	40	35	23	27	31	36	26	27	29	29
R. Centrafricaine	72	67	61	56	6	8	10	12	21	25	29	32
Tchad	83	80	76	72	5	5	6	7	12	15	18	21
Comores	83	81	79	77	6	6	7	8	11	12	14	15
Congo	62	61	60	58	12	12	12	13	26	27	28	29
Congo, RD	71	68	64	60	13	14	16	17	16	18	20	23
Côte d'Ivoire	65	60	54	49	8	10	12	14	27	30	34	37
Djibouti
Egypte	46	42	39	36	20	22	24	27	34	35	36	37
Equato-Guinée	66	61	57	52	11	13	15	18	23	26	28	30
Erythrée
Ethiopie	80	77	74	72	8	9	10	12	12	14	15	16
Gabon	75	73	71	69	11	12	12	13	14	15	16	18
Gambie	84	83	82	80	7	7	8	9	9	10	11	11
Ghana	56	54	53	52	18	18	19	19	26	27	28	29
Guinée	81	78	76	74	9	10	11	13	10	11	12	13
Guinée Bissau	82	81	80	70	4	4	4	5	14	15	15	16
Kenya	81	79	77	75	7	7	8	9	12	13	14	16
Lesotho	86	84	82	81	4	5	5	6	10	11	12	13
Liberia	74	73	71	70	9	9	9	9	16	18	20	21
Libye	18	14	11	8	29	30	32	34	53	55	57	58
Madagascar	81	79	75	70	7	10	13	17	9	11	12	13
Malawi	83	79	75	70	7	10	13	17	9	11	12	13
Mali	86	84	82	80	2	2	3	3	12	14	16	17
Mauritanie	69	61	53	45	9	12	16	21	22	27	31	34
Maurice	28	25	23	20	24	24	23	23	48	51	54	57
Maroc	46	40	35	30	25	29	35	40	29	31	31	30
Mozambique	84	83	82	81	7	8	9	10	8	8	9	9
Namibie	43	44	43	40	22	20	27	27	36	36	31	23
Niger	91	89	88	86	2	2	2	2	7	9	10	12
Nigéria	68	67	65	64	12	12	13	13	20	21	22	23
Rwanda	93	92	92	92	3	3	3	3	4	5	5	5
São & Príncipe												

Sénégal	81	79	78	77	6	7	7	7	13	14	15	16
Seychelles
Sierra Leone	70	67	64	61	14	15	16	17	16	18	20	22
Somalie	76	74	72	70	8	9	10	11	16	17	18	19
Sud Afrique	17	14	35	32	48	54
Soudan	71	68	65	62	7	8	9	11	21	23	25	27
Swaziland	74	71	67	64	9	10	12	13	17	19	21	23
Tanzanie	86	84	81	79	5	5	6	7	10	11	12	14
Togo	73	71	69	67	10	10	11	12	17	18	20	21
Tunisie	35	31	28	25	36	43	49	56	29	26	23	19
Ouganda	86	84	82	81	4	5	6	6	10	11	12	13
Zambie	73	71	70	68	10	11	11	12	17	18	19	20
Zimbabwe	75	70	68	66	10	12	13	14	17	18	19	20
Afrique	70	67	65	62	11	12	13	15	19	21	22	23

Source: BAD

Tableau 2. Part de la Valeur Ajoutée Industrielle dans le PIB

(en %)

Pays	au prix constant de 1990					
	1980	1985	1990	1992	1993	1994
Algérie	8,1	9,9	10,6	9,5	9,3	8,9
Angola	7,8	9,7	5	4,8	4,4	3,4
Benin	11,2	8	9,3	8,9	8,9	8,7
Botswana	4,4	3,1	4	4,1	4,2	4,3
Burkina Faso	14,4	12,1	12,7	13,7	13,7	13,7
Burundi	8,7	8	8,8	9,2	9,2	11,1
Cameroun	8,6	12,2	16,2	16,7	16,6	16,4
Cap Vert	5,6	6,3	5,9	7,1	9,2	9,3
Centrafrique, Rép.	7	7,7	8,1	7,7	7,7	7,6
Chad	13,1	15,9	10,5	9,9	10,4	10,4
Congo	6,7	7,9	7,2	6,9	6,8	6,8
Côte d'Ivoire	12,1	12,6	12,7	12,8	13,2	13,1
Djibouti	11,2	10,3	10,3	10,1	10,1	10,2
Egypte	17	16,6	15,7	15,4	15,4	15,7
Equat-Guinée	1,4	2,5	1,3	1,4	1,5	1,4
Ethiopie	9,9	11,9	11,2	8,9	10,2	10,2
Gabon	4,9	5,3	5,4	5,4	5,4	5,8
Gambie	4,7	5,3	5,8	5,5	5,2	5,3
Ghana	11,7	9,6	10,3	9,3	9,1	9
Guinée	3,5	3,6	4,5	4,6	4,6	4,7
Guinée-Bissau	13,5	11,9	7,1	6,6	6,6	6,1
Kenya	11,1	10,8	11,2	11,5	11,7	11,5
Lesotho	7	11,2	13	14	14,2	14,8
Liberia	6,3	6,6	6,9	7	7,2	7,4
Libye, Rép. Jamahiriya Arabe	3,3	6,8	7,9	8,5	9,3	10,4

Madagascar	19,2	13,7	12,7	12,8	12,8	12,9
Malawi	11,3	10,8	12,3	12,9	11,6	13,3
Mali	4,8	8,4	8,1	8,3	8,5	8,7
Mauritanie	7,1	10,7	10,2	11,5	11,6	11,8
Maurice, Ile	16	19,1	22,9	22,9	24	24,6
Namibie	4,5	5,7	7,3	6	7,1	6,9
Niger	4,3	8	8,6	8,7	8,7	8,8
Nigeria	5,2	5,5	5,5	5,3	5	4,7
Rwanda	15,6	14	14	14,2	15,9	12,7
Sao Tome & Principe	2,5	2,6	1,8	1,8	2	2
Senegal	10,9	12	13	13,6	13,5	13,6
Sierra Leone	13,3	11,2	7,1	5,6	5,6	5,4
Somalie	5,5	4,1	4,6	5,4	5,8	5,8
Sud Afrique	27,8	24,5	24,6	23,8	23,6	23,8
Sudan	9,5	8,7	8,6	9,2	9,7	9,7
Swaziland	20,1	19,4	23,7	26,7	27	27,8
Togo	7,7	6,8	7,1	7,1	5,1	4,4
Tunisie	12,8	14,5	16,3	16,6	16,7	16,2
Uganda	5,8	5,1	5,5	6,2	6,6	7
U. R. Tanzania	6,3	4,7	4,3	4,2	4,4	4,3
Zaire, RD Congo	11,3	12,5	11,2	10,7	10,6	10,2
Zambie	14,8	19,1	21	22,9	22,7	24,8
Zimbabwe	23,7	22,8	24,9	24,1	21,8	21,8
Pays de l'Asie du Sud-Est						
Hong Kong	22,5	20,9	16,3	13,8	13,4	13,1
Malaysia	20,2	19,9	26,5	28,4	29,5	31,1
Corée du Sud	22,3	25,5	28,7	28,7	28,5	29,1
Singapore	29,2	22,4	27,8	26,6	26,6	27,3
Taiwan	34,3	35,7	32,7	31,4	30,3	30
Pays Industrialisés	23,7	23,3	23	22,4	21,9	22,1
Europe de l'Est et ex-URSS	31,7	31,2	31,9	32,9	32,7	32,9
Union Européenne	26,3	25,3	24,5	23,7	22,8	23,3
France	25,4	23,1	22,3	21,5	20,7	21,2
R. F. Allemagne	34,3	33,3	31,7	30	28	28
Royaume Uni	26	23,9	22,1	21,3	21	21,1
Japon	25,1	26,8	26,8	26,5	25,6	25,1
U S A	18,7	18,2	18,3	17,8	18,2	18,6

Source: ONUDI

Tableau 3. Commerce Intra-Africain en 1999

Exportations	AMU	CAEMC	COMESA	ECCAS	ECOWAS	FRANC ZONE	SADC	WAEMU	AFRICA	WORLD
Millions de dollars EU										
UMA	1068,5	21,6	124,9	21,8	209,3	158,2	9,6	136,6	1406,7	36169,8
CEMAC	38,6	120	36,8	150,5	30,8	136,4	39,1	16,3	231,4	7402,8
COMESA	120,4	27,1	1418,8	233,8	40,8	44,1	1173,5	11,9	2364,5	18697,5
CEEAC	38,8	127,1	54,6	167	39,4	147,2	49	20	272,6	12554,4
CEDEAO	206,5	344,9	113,7	426,5	2687,1	1926,8	204,6	1581,9	3450,9	22149,7
ZONE FRANC	172,3	234,5	60,1	167,2	1423,4	1082,9	106,7	848,3	1938,3	13962,5
SADC	88	57,7	3202,1	498,6	392,2	154,7	3578,4	81,8	4709,1	41943,3
UEMOA	133,7	114,5	22,8	116,6	1392,6	946,5	67,6	832	1706,5	6548
AFRIQUE	1510,4	539,1	4397,2	1222	3308,1	2359,9	4125,2	1801,7	11011	115494,3
Pourcentage										
UMA	3	0,1	0,3	0,1	0,6	0,4	0	0,4	3,9	100
CEMAC	0,5	1,6	0,5	2,0	0,4	1,8	0,5	0,2	3,1	100
COMESA	0,6	0,1	7,6	1,3	0,2	0,2	6,3	0,1	12,6	100
CEEAC	0,3	1,0	0,4	1,3	0,3	1,2	0,4	0,2	2,2	100
CEDEAO	0,9	1,6	0,5	1,9		8,7	0,9	7,1	15,6	100
ZONE FRANC	1,2	1,7	0,4	1,9	12,1	7,8	0,8	6,1	13,9	100
SADC	0,2	0,1	7,6	1,2	0,9	0,4	8,5	0,2	11,2	100
UEMOA	2	1,7	0,3	1,8	21,3	14,5	1	12,7	26,1	100
AFRIQUE	1,3	0,5	3,8	1,1	2,9	2	3,6	1,6	9,5	100
Importations										
	AMU	CAEMC	COMESA	ECCAS	ECOWAS	FRANC ZONE	SADC	WAEMU	AFRICA	WORLD
Millions de dollars EU										
UMA	1200,9	41,9	169,9	42,1	191,6	152,1	73	110,3	1659,2	36706,9
CEMAC	25,1	135,3	29,1	143,4	374,8	257,9	67,3	122,6	593,1	4109,7
COMESA	123,6	40,1	1519,9	59,7	123,5	70,3	3500,2	30,1	4811,4	35349,9
CEEAC	25,4	169,1	258	187,4	458	294,1	555	125	1340,5	7074,6
CEDEAO	193	43,1	65,1	52,6	2947,4	1543,2	437	1500,1	3612,9	26171,7
ZONE FRANC	143,4	161,7	53,4	173,9	2137,3	1198,8	154,6	1037	2580,9	13300,3
SADC	11,2	44,3	1196,8	55,3	214,8	119,9	3791,3	75,6	4398,9	35290,3
UEMOA	118,4	26,4	18,9	30,5	1762,6	940,8	80,4	914,4	1976,2	9136,7
AFRIQUE	1522,6	266,8	2489,3	312,5	3736,9	2073,2	4919,5	1806,3	11826	126990,5
Pourcentage										
UMA	3,3	0,1	0,5	0,1	0,5	0,4	0,2	0,3	4,5	100
CEMAC	0,6	3,3	0,7	3,5	9,1	6,3	1,6	3	14,4	100
COMESA	0,3	0,1	4,3	0,2	0,3	0,2	9,9	0,1	13,6	100
CEEAC	0,4	2,4	3,6	2,6	6,5	4,2	7,8	1,8	18,9	100

CEDEAO	0,7	0,2	0,2	0,2	11,3	5,9	1,7	5,7	13,8	100
ZONE FRANC	1,1	1,2	0,4	1,3	16,1	9	1,2	7,8	19,4	100
SADC	0	0,1	3,4	0,2	0,6	0,3	10,7	0,2	12,5	100
UEMOA	1,3	0,3	0,2	0,3	19,3	10,3	0,9	10	21,6	100
AFRIQUE	1,2	0,2	2	0,2	2,9	1,6	3,9	1,4	9,3	100

Source: BAD, ONUDI, CNUCED

Références Bibliographiques

- Aw, B. Y., S. Chung et M. J. Roberts [1999], « Productivity and turnover in the export markets: Micro evidence from Korea and Taiwan », Mimeo, Pennsylvania State University
- Baily, M., C. Hulten et D. Campbell [1992], « Productivity dynamics in manufacturing plants », *Brooking Papers on Economic Activity*:187-267
- Barro, R. J. [1974], « Are government bonds net wealth? », *Journal of Political Economy*, 82:1095-1117
- Bernanke, B. S. [1983], « Irreversibility, uncertainty, and cyclical investment », *Quarterly Journal of Economics*, 98:85-106
- Bernard, A. et J. Jensen [1999], « Exporting and productivity », Mimeo, New Haven, CT: Yale School of Management
- Bigsten, A, P. Collier, S. Dercon, M. Fafchamps, B. Gauthier, J. W. Gunning, A. Oduro, R. Oostendorp, C. Pattillo, M. Soderbom, M. Sylvain, F. Teal et A. Zeufack [1999], « Adjustments costs, irreversibility, and investment patterns in African manufacturing », Mimeo, Göteborg University, IMF, and the World Bank
- Blejer, M. I. Et M. S. Khan [1984], « Government policy and private investment in developing countries », *IMF Staff Papers*, 31(2): 379-403
- Borensztein, E. [1990], « Debt overhang, credit rationing, and investment », *Journal of Development Economics*, 32:315-35
- Collier, P. et J. Gunning [1999], « Explaining African economic performance », *Journal of Economic Literature*, 37(1):64-111

- Devarajan, S., W. Easterly et H. Pack [2001], « Is investment in Africa too low or too high? », *Journal of African Economies*, AERC Supplement 2: 81-108
- Dixit, A. [1989], « Intersectoral capital reallocation under uncertainty », *Journal of International Economics*, 26:309-25
- Dixit, A. et R. Pindyck [1994], *Investment under Uncertainty*, Princeton, NJ: Princeton University Press
- Dunne, P. et A. Hughes [1994], « Age, size, growth, and survival: UK companies in the 80s », *Journal of Industrial Economics*, 12:115-40
- Dunne, P., M. Roberts et L. Samuelson [1989], « The growth and failure of US manufacturing plants », *Quarterly Journal of Economics*, 104:671-98
- Eaton, J. [1987], « Public debt guarantees and private capital flight », *The World Bank Economic Review*, May: 377-95
- Evans, D. [1987], « Tests of alternative theories of firms growth », *Journal of Political Economy*, 95:657-74
- Fafchamps, M. et R. Oostendorp [1999], « Investment », in: J. W. Gunning et R. Oostendorp (eds) *Industrial change in Africa: Micro Evidence on Zimbabwean Firms under Structural Adjustment*, London: McMillan, forthcoming
- Fielding, D. [1993], « Determinants of investment in Kenya and Côte d'Ivoire », *Journal of African Economies*, 2:299-328
- Greene, J. et D. Villanueva [1991], « Private investment in developing countries: an empirical analysis », *IMF Staff Papers*, 38(1):33-58
- Gyimah-Brempong, K. et T. L. Traynor [1999], « Political instability, investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa », *Journal of African Economies*, 8:52-86

- Holmstrom, B. [1999], « The firm as a subeconomy », *Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1): 74-102
- Jovanovic, B. et G. MacDonald [1994], « Competitive diffusion », *Journal of Political Economy*, 102:24-52
- King, R. G. et R. Levine [1993], « Finance, entrepreneurship and growth: Theory and evidence », *Journal of Monetary Economics*, 32:513-42
- Lippman, S. et R. Rumelt [1982], « Uncertainty immitability: Analysis of inter-firm differences in efficiency under competition », *Bell Journal of Economics*, 13:418-38
- Liu, L. [1993], « Entry-exit, learning, and productivity change: Evidence from Chile », *Journal of Development Economics*, 42:217-42
- Liu, L; et J. Tybout [1996], « Productivity and growth in Chile and Columbia: the role of entry, exit and learning », in: M. J. Roberts et J. R. Tybout (eds), *Industrial Evolution in Developing Countries*, Oxford, UK: Oxford University Press
- Lucas, R. E. Jr [1978], « On the size distribution of business firms », *Bell Journal of Economics*, 9:508-23
- Mengistae, T. [1998], *Ethiopia Urban Economy: Empirical Essays on Enterprise Development and the Labor Market*, D. Phil thesis, Oxford, UK: University of Oxford
- Mlambo, K. et A. B. Elhiraika [1997], « Macroeconomic policies and private saving and investment in SADC countries », *Economic Research Papers*, No. 33, Abidjan: African Development Bank
- Mlambo, K. et T. W. Oshikoya [2001], « Macroeconomic factors and investment in Africa », *Journal of African Economies*, AERC Supplement: 12-47
- Ohlin, B. [1933] *Interregional and International Trade*, Cambridge, MA: Harvard University Press

- Pattillo, C. [1999], « The impact of uncertainty on the investment behaviour of Ghanaian manufacturing firms », in: P. Collier et C. Pattillo (eds) *Investment and Risk in Africa*, London: MacMillan
- Pindyck, R. S. [1988], « Irreversible investment, capacity choice, and the value of the firm », *American Economic Review*, 83(1):965-85
- Rajan, R. G. et L. Zingales [2000] « The governance of the new enterprise », NBER Working Paper no. 7958, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research
- Sachs, J. D. [1988], « The debt overhang of developing countries », in: G. Calvo, J. B. de Macedo, R. Frindlay et P. Kouri (eds), *Debt, Growth, and Stabilization: essays in Memory of Carloz Diaz Alejandro*, Oxford: B. Blackwell
- Sangare, S. [1993] *Stratégies Financières face à l'Endettement International: les Options de Swaps*, Thèse de Doctorat, Aix-en-Provence : Université d'aix-Marseille
- Sangare, S. [2001], « Efficience des marches financiers au centenaire », Université de Cocody-Abidjan, Côte d'Ivoire, Mai 2001
- Serven, L. [1997], « Irreversibility, uncertainty, and private investment: Analytical issues and some lessons for Africa », *Journal of African Economies*, AERC Sup.: 229-68
- Serven, L. et A. Solimano (eds) [1993], *Striving for Growth after Adjustment: The Role of Capital Formation*, Washington DC: World Bank
- UNECA, OAU et UNIDO [1982], *A Programme for the Industrial Development Decade for Africa*, United Nations Economic Commission for Africa, Organisation of African Unity and United Nations Industrial Development Organization, New York
- World Bank [1993] *East-Asian Miracle*, Washington, DC: The World Bank