



Congress of
African
Economists

Volume 1

Proceedings of the Second Congress of African Economists
Les Actes du Deuxième Congrès des Economistes Africains

*“How to realise
strong and sustainable Economic Growth
in Africa so as to absorb unemployment
and sustain the dynamics of Regional
and Continental Integration”*

*« Comment réaliser
une croissance économique forte et durable
en Afrique, afin de résorber le chômage
et soutenir la dynamique de l’intégration
régionale et continentale »*



African Union Commission

Department of Economic Affairs

Commission de l'Union africaine

Département des affaires économiques

24-26 November / Novembre 2011

Abidjan, Côte d'Ivoire

Volume 1

Proceedings of the Second Congress of African Economists

How to realise strong and sustainable Economic Growth in Africa so as to absorb unemployment and sustain the dynamics of Regional and Continental Integration

Les Actes du Deuxième Congrès des Économistes Africains

Comment réaliser une croissance économique forte et durable en Afrique, afin de résorber le chômage et soutenir la dynamique de l'intégration régionale et continentale

A grant from the European Union to support this project is gratefully acknowledged. Nous remercions l'Union Européenne de son soutien financier pour la réalisation de ce projet.

ISSN number: 1993-6177

© African Union Commission (AUC), December/Décembre 2010

All rights are reserved. No part of this publication may be reproduced or utilised in any form by any means, electronic or mechanical, including photocopying and recording, or by any information or storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher. Opinions expressed are the responsibility of the individual authors and not of the AUC.

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou utilisée sous aucunes formes ou par quelque procédé que ce soit, électronique ou mécanique, y compris des photocopies et des rapports, ou par aucun moyen de mise en mémoire d'information et de système de récupération sans la permission écrite de l'éditeur. Les opinions exprimées sont de la responsabilité des auteurs et non de celle de AUC.

Editorial Board

Dr. Maxwell Mkwezalamba,
Executive Editor,
Commissioner for Economic Affairs,
AUC

Dr. René N'Guettia Kouassi,
Director of Economic Affairs,
AUC

Mr. Dossina Yeo,
Acting Head Statistic Division,
Economic Affairs Department,
AUC

Mr. KOMA Baboucarr,
Policy Officer - Private Sector. Development,
Department of Economic Affairs,
AUC

Mrs. Victoria Forster-Jones
Head of Education Division
Department of Economic Affairs,
AUC

Ms. Ambela Barbara,
Editorial Assistant,
Department of Economic Affairs,
AUC

Ms. Yvonne Ajudua,
Department of Economic Affairs,

Mr. Binyam Misgina
Layout Design & Print
AMEYIB Communication & Marketing Plc
info@acm.com.et, <http://www.acm.com.et> / 09 11 64 71 88

Volume 1

Proceedings of the Second Congress of African Economists

Les Actes du Deuxième Congrès des Économistes Africains

How to realise strong and sustainable Economic Growth in Africa so as to absorb unemployment and sustain the dynamics of Regional and Continental Integration

Comment réaliser une croissance économique forte et durable en Afrique, afin de résorber le chômage et soutenir la dynamique de l'intégration régionale et continentale

24-26 November | Novembre 2011

ABIDJAN, CÔTE D'IVOIRE

Economic Affairs Department
African Union Commission

Département des Affaires économiques
Commission de l'Union africaine

Content / Table des Matières

Introduction.	8
-----------------------	---

Session 1:

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa? / FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?	14
---	----

Analyse des déterminants de l'épargne nationale du Rwanda	15
---	----

Dr. Charles Ruranga, National University of Rwanda

Impact of FDI on poverty reduction in Africa: are there regional differences?	27
---	----

Mr. Gaston Gohou, Mr. Issouf Soumare, African Development Bank, Laval University, Canada

L'attractivité des pays en développement aux IDE, importance des réformes structurelles et application au Cameroun,	68
---	----

Mr. Tamokwe Piaptie Georges Bertrand

Saving, investment and capital mobility: lessons from African countries and implications for economic growth	83
--	----

Mr. Chrysost Bangake, Jude Eggoh, Université d'Orléans

Fiscalité, épargne et financement du développement en zone CEMAC	99
--	----

Dr. Kamga Tchwaket Ignace Roger, ISSEA

Foreign Direct Investment and Employment creation in SSA: A panel data approach	135
---	-----

Mr. Jonse Bane Boka, Antwerp University

Session 2:

Unemployment as a barrier to sustainable economic growth in Africa

le chômage comme barrière pour soutenir le développement économique en Afrique 159

Croissance, emploi, bien-être en Afrique: Capacités productives et capital spatial 192

Dr. Yves Ekoué Amaïzo, D'action et d'influence «Afrology»

Targeting the youth: the key to economic growth in South Africa and beyond 255

Mr. Christy McConnell, Reform Development Consulting

*Vous pouvez trouver la suite des articles dans le volume 2
You can find more articles in volume 2*

Growth of Modern Sector and Unemployment in Ivory Coast: A test of Lewis Model

Mr. Beke Tite Ehuitche, University of Cocody-Abidjan

Employment policy, global crisis, climate change and poverty: Africa's conundrum of competing dimensions, dynamics and priorities

Mrs. Olivia Muza

Innovation et emploi : l'ambition d'une initiative africaine

Mr. Kissagou Ignace

Session 3:

Governance, institutional reform and the role of the private sector in boosting economic growth in Africa / gouvernance, réforme institutionnelle et rôle du secteur privé dans le renforcement de la croissance économique en Afrique

Content / Table des Matières (Cont'd)

Quelles stratégies de croissance économique pour les pays d'Afrique : substitution des importations ou promotion des exportations ?

Mr. Chassem Palissy, Ministère de l'Economie, Yaoundé, Cameroun

Gouvernance et croissance économique en Afrique

Mr. Henri Tabi NGOA, Henri Atangana Ondo, Université de Yaoundé II-Cameroon

Aide publique au développement, gouvernance et croissance économique dans les pays africains en post conflit

Mr. Douzounet Mallaye, Université de Yaoundé II

Réformes institutionnelles, secteur privé et croissance économique en Afrique

Mr. Komlagan Nézan, NPTCI, Campus régional d'Abidjan-Cocody

Réformes institutionnelles et croissance économique en Afrique

OKEY Mawussé (PhD student), Université de Lomé, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG), Togo

You can find more articles in volume 3

Session 4:

Strengthening the agricultural sector for sustainable economic development

Renforcer le secteur agricole pour le développement économique durable

Agriculture as engine of growth for Africa's economies:
Institutional financing and economic prospect

Mr. Mafimisebi T.E., A.E. Oguntade, The Federal University of Technology, Akure, Nigeria

Exploiting the potentials of Agriculture for sustainable economic development in Africa

Mr. Odinakachukwu Ejiogu, Imo State University, Nigeria

Session 5:

Africa and a new Development paradigm / L'Afrique et un nouveau paradigme de développement

The Impact of China on the Economies of Sub-Saharan Africa: Opportunities, Challenges and Prospects

Mr. Humphrey P.B. Moshi

Trust, Trade, Travel, Diaspora and Empire: A New Development Model For Africa

Mr. Cedric Muhammad, CM Cap Consulting, USA

Croissance Soutenable et Mandat de la Banque Centrale en Afrique : perspectives à partir d'un Modèle D'Equilibre Générale Dynamique et Stochastique

Kame Babilla Thiery Urgue, Ph.D. Candidate in Economics, Cameroon

Declaration of Abidjan Second Congress

List of participants / Liste des Participants

Reminder/ Aide- Mémoire of the African Economist Congress

Introduction

Employment of Youths in Africa: Miraculous solutions?

Emploi des jeunes en Afrique: des solutions miracles?



In any community, finding work for men and women has always been and remains a major problem, indeed,

a real puzzle for economists. Precursors of very ancient times such as Xenophon, Hesiod, Plato, Aristotle and the proponents of scholasticism such as St. Thomas Aquinas, Jean Buridan and Nicolas Oresme, or still Renaissance mercantilists and their representatives as Jean Bodin, Thomas Mun, William Petty, all placed work at the centre of their main concerns. All the advice given by them to the princes unfortunately did not make it possible to eradicate the phenomenon of underemployment that already characterised the cities at the time.

For their part, modern economists who have succeeded each other, from Adam Smith to

Dans toute communauté, trouver du travail aux hommes et aux femmes a toujours été et demeure une

problématique majeure, voire un véritable casse-tête pour tous les économistes. Les précurseurs des temps les plus anciens tels que Xénophon, Hésiode, Platon et Aristote, ou les tenants de la pensée scolastique tels que Saint Thomas d'Aquin, Jean Buridan et Nicolas Oresme, ou encore les mercantilistes de la renaissance et leurs représentants comme Jean Bodin, Thomas Mun, William Petty, plaçaient tous le travail au centre de leurs principales préoccupations. Les nombreux conseils prodigués par eux aux princes n'ont malheureusement pas permis d'éradiquer le phénomène du sous-emploi qui caractérisait déjà les cités à l'époque.

the present day, have not been able to provide effective and lasting solutions to the problem of unemployment, even by using the theoretical achievements of their precursors. Since the dawn of time, unemployment has been and remains a difficult social problem to control.

The phenomenon of unemployment, either in time or in space, is a problem of intergenerational society. Each generation tried to find solutions, according to the means and resources of its time. But we must recognize that today's unemployment problem poses with greater acuteness. Unemployment has become a global concern without borders. It disturbs the sleep of everyone, everywhere, without distinction between rulers and the ruled, between white, black and yellow, between rich and poor and between emerging developing and developed economies. Despite the wide range of measures and actions taken at various levels and in different countries, nobody is able to curb this phenomenon or minimize truly and in a lasting manner its negative effects on people, especially on youths. At present, except in a few rare cases, the rate of youth unemployment has reached record levels. This situation denies the majority of young people any hope of building a bright future and to contribute to the development of the contemporary world.

However, if it is true that the rich countries can absorb adequately the social effects of

Pour leur part, les économistes des temps modernes qui se sont succédé, depuis Adam Smith jusqu'à nos jours, n'ont pu apporter des réponses efficaces et durables à la problématique du chômage, même en s'appuyant sur les acquis théoriques de leurs précurseurs. Depuis la nuit des temps, le chômage a été et reste un problème social difficile à maîtriser.

Le phénomène du chômage, que ce soit dans le temps ou dans l'espace, représente un problème de société intergénérationnel. Chaque génération a tenté de lui trouver des solutions, en fonction des moyens et ressources de son temps. Mais force est de reconnaître que, de nos jours, le problème du chômage se pose avec de plus en plus d'acuité. Le chômage est devenu une préoccupation planétaire sans frontières. Il trouble le sommeil de tous et partout, sans distinction entre gouvernants et gouvernés; entre blancs, noirs et jaunes; entre riches et pauvres; entre économies en développement émergentes et développées. En dépit de la panoplie de mesures prises et des plans d'action lancés à divers niveaux et sous différents cieux, personne ne parvient à endiguer ce phénomène ou à minimiser véritablement et durablement ses effets pervers sur les populations, et plus particulièrement sur les jeunes. À l'heure actuelle, sauf dans quelques rares cas, les taux de chômage des jeunes atteignent des niveaux record. Cette situation enlève à la quasi-majorité des jeunes du monde toute espérance de se

unemployment, through the “social cushions” prescribed by their social policies, poor countries, for their part, live the evil of unemployment in all its dimensions. Unemployment rates in Africa have reached extremely high levels. Huge constraints impede the judicious assessment of unemployment, particularly the lack of relevant and reliable statistics, both in time and in space. In Africa, according to a tacit convention “is considered unemployed one who went to school and obtained diplomas, but finds oneself without paid employment.” This definition clearly does not include illiterate youths in urban and rural areas, who constitute a large part of African populations. Thus, on the continent, the known and reported rate of unemployment focuses only on people who have been to schools and universities. And if the many illiterate youths in urban and rural areas are effectively taken into account, what will be the actual levels of youth unemployment in the African countries? It will need a real clever man to answer this question. And if ever there were an answer, it will not fail to make one shiver.

In Africa, the phenomenon of unemployment raises two questions: the quality of statistics to assess it and to know its actual volume and the quality of the policies to be put in place to absorb it. Even if one day we manage to find solutions to both questions, then what should Africa do to address the root causes of this phenomenon that continues to plague the rural and urban areas?

construire un avenir brillant et de contribuer à l'épanouissement du monde contemporain.

Toutefois, s'il est vrai que les pays riches parviennent à amortir suffisamment les effets sociaux du chômage, grâce aux «coussins sociaux» prescrits par leurs politiques sociales, les pays pauvres, pour leur part, vivent le mal du chômage dans toutes ses dimensions. Les taux de chômage en Afrique ont atteint des niveaux extrêmement élevés. D'énormes contraintes entravent l'évaluation judicieuse du chômage, notamment l'absence de statistiques pertinentes et fiables, aussi bien dans le temps que dans l'espace.

En Afrique, selon une convention tacite, «est considéré comme chômeur celui qui est allé à l'école et y a des diplômes, mais qui se retrouve sans emploi salarié». Cette définition n'intègre visiblement pas les jeunes analphabètes des zones urbaines et rurales, qui représentent pourtant un pan important des populations africaines. Ainsi, sur le continent, les taux de chômage connus et déclarés ne portent-ils que sur les populations sorties des écoles et des universités.

Et si l'on tenait effectivement compte des nombreux jeunes illettrés des zones urbaines et rurales, quels seraient les véritables niveaux de chômage des jeunes dans les pays africains ? Bien malin qui pourrait répondre à cette question. Et si jamais il y avait une réponse, celle-ci ne manquerait pas de faire frémir.

Successive African governments have tried to deal with it, through many and varied policies. But until now, the results have been far below expectations.

Africa's population currently stands at more than a billion people, with a characteristic considered both as an asset and as a danger, that of being composed mainly of young people. The demographic dividend of the continent is important, but it remains to be developed. A youth that may grow old without ever having found a job is a permanent threat to political and social stability. There are still no miraculous solutions to the tragedy of unemployment. But there are, however, some tracks that deserve to be explored and that we present in the following developments.

First, the school must find its right place in Africa. A school that is better organised, better structured, better resourced and constantly developing, taking into consideration the development needs of the countries and building their productive capacities. As rightly stated by Stieglitz "schools without jobs do not lead to development, just like trade liberalization, without roads or ports, does not stimulate growth." The success of African countries depend on the social and political stability or will fail. And social and political stability demand jobs, many jobs and always jobs, but at the same time little inequalities. Stieglitz added on this issue as follows:

En Afrique, le phénomène du chômage soulève une double question : la qualité des statistiques pour l'évaluer et connaître sa dimension réelle; et la qualité des politiques à mettre en place pour sa résorption. Même si l'on parvient un jour à trouver des solutions à toutes les deux questions, que devrait alors faire l'Afrique pour s'attaquer aux causes profondes de ce phénomène qui continue de sévir dans les campagnes et les villes. Les gouvernements africains successifs ont essayé d'y faire face, par l'entremise de politiques diverses et variées. Mais jusqu'aujourd'hui, les résultats sont largement en-deçà des attentes.

La population africaine se chiffre actuellement à plus d'un milliard d'âmes, avec une caractéristique considérée à la fois comme un atout et comme un danger, celle d'être composée essentiellement de jeunes. Le dividende démographique du continent est important, mais il reste encore à valoriser. Une jeunesse qui risque de vieillir sans avoir jamais trouvé un emploi constitue une menace permanente pour la stabilité politique et sociale. Il n'existe pas encore de solutions miracles à la tragédie du chômage. Mais il y a tout de même quelques pistes qui méritent d'être explorées et que nous présentons dans les développements qui suivent.

En premier lieu, l'école doit trouver toute sa place en Afrique. Une école mieux organisée, mieux structurée, mieux dotée en ressources et s'épanouissant constamment, à la faveur de la

“Educating people without providing jobs is the recipe for resentment and instability, not growth.”

Secondly, there is an urgent need for an open dialogue with the African youths on the issues of globalisation and its impact on employment. Globalisation is not well known to youths of the continent, while it implies a profound change of behaviour on their part. Globalisation demands that young people be more competitive at the national, regional and international levels. But the recipe for increased competitiveness is an adapted training and of quality that meets the standards. A youth without appropriate training may not be able to seize the employment opportunities that may be available (even nationally), due to the acceleration of labour mobility factor due to globalisation. The companies that settle in the countries need a highly skilled labour to make their investments flourish. With globalisation, if they do not find the required personnel domestically, they will not hesitate to call for foreign workers.

African youth must, therefore, give the highest priority to its training which is the key enabling it to open all the doors of life, including the door to the labour market, provided that the training is relevant and adapted.

Thirdly, the dialogue with the young people should also focus on employment policies of the countries, the types of jobs generated by the economies and the potentialities of

prise en compte des besoins de développement des pays et du renforcement de leurs capacités productives. Comme l’a si bien laissé entendre J.E. Stieglitz, «les écoles, sans emplois, ne conduisent pas au développement, tout comme la libéralisation des échanges, sans routes ni ports, ne stimule pas la croissance». Le succès des pays africains passera par la stabilité sociale et politique ou ne passera pas. Et la stabilité sociale et politique exige des emplois, beaucoup d’emplois et toujours des emplois, mais en même temps peu d’inégalités. Et Stieglitz de renchérir sur cette problématique comme suit : «Instruire les gens sans avoir d’emplois à leur donner est la recette de la rancœur et de l’instabilité, pas de la croissance».

En deuxième lieu, il est urgent d’engager un dialogue franc avec la jeunesse africaine sur les enjeux de la mondialisation et ses conséquences sur l’emploi. La mondialisation est très peu connue des jeunes du continent, alors qu’elle implique un changement profond de comportement de leur part. La mondialisation exige que les jeunes soient plus compétitifs aux plans national, régional et international. Or la recette de l’accroissement de la compétitivité est une formation adaptée et de qualité, qui réponde aux normes établies. Une jeunesse sans formation appropriée peut ne pas être à même de saisir les opportunités d’emploi qui peuvent s’offrir à elle (même au plan national), du fait de l’accélération de la mobilité du facteur travail

different regions of the countries in terms of employment. This is to make young people of each country take ownership of the contents of the national employment policy and indicate the type of jobs they like, notwithstanding the possibility of indicating to them the type of jobs generated by the economy. Such a dialogue has two advantages: allow governments to share with young people the major aspects of the employment policy, on the one hand, and on the other give young people the opportunity to make known to the state authorities their expectations of employment. Furthermore, this state authorities - youths dialogue is likely to highlight the potentialities of different regions of the country in terms of employment and rouse a potential mobility of young people that the authorities should facilitate.

Fourthly, as contemporary Africa is essentially an agricultural continent, unemployment cannot be controlled without the significant contribution of agriculture. This sector is generally an abysmal employment reservoir, particularly in Africa. The continent is home to 60% of the world's arable land. Agriculture, in all its dimensions, holds partly the key to reducing unemployment in Africa. All the links in the agricultural chain (production, processing, marketing, research and development, training, etc...) are sources of job creation. Why then ignore the sector of activity, which has the most potential, in the efforts to alleviate the suffering of the unemployed in

imputable à la mondialisation. Les entreprises qui s'installent dans les pays ont besoin d'une main-d'œuvre hautement qualifiée pour valoriser leurs investissements. La mondialisation aidant, si elles ne trouvent pas le personnel requis au plan intérieur, elles n'hésiteront pas à faire appel à une main-d'œuvre étrangère.

La jeunesse africaine doit donc accorder la plus haute priorité à sa formation qui constitue la clé lui permettant d'ouvrir toutes les portes de la vie, y compris la porte du marché du travail, à la condition que cette formation soit pertinente et adaptée.

En troisième lieu, le dialogue avec les jeunes doit aussi porter sur les politiques d'emploi des pays, les types d'emplois générés par les économies et les potentialités des différentes régions des pays sur le plan de l'emploi. Il s'agit d'amener les jeunes de chaque pays à s'approprier le contenu de la politique nationale d'emploi et à indiquer les types d'emplois qu'ils préfèrent, quitte à ce que l'on leur indique les types d'emplois qu'offre l'économie. Un tel dialogue présente un double intérêt : permettre aux pouvoirs publics de partager avec les jeunes les principales articulations de la politique d'emploi, d'un côté, et donner aux jeunes l'occasion de faire connaître aux pouvoirs publics leurs attentes en matière d'emploi, de l'autre côté. Par ailleurs, ce dialogue pouvoirs publics-jeunes est de nature à mettre en lumière les potentialités des différentes régions du pays

Africa? Here, you can also encourage vocations, through well thought out and adequately motivating support policies, inviting the young people of the Continent to take over the African lands that are not yet developed to promote African agriculture, while creating jobs.

Fifthly, it should be noted that African leaders can explore the tracks of urban and regional free trade zones, development poles and growth centres that can provide labour market niches that can be exploited. These types of project need to be increased to improve the attractiveness of cities and regions, and consequently contribute to the reduction of unemployment in the country.

Sixthly, we can operate the lever of ecological transition to create jobs. If this is being done in other countries, why would Africa be on the sideline of the process? Greening the economy is an option open to all. Furthermore, given the negative effects of climate change on African economies, it is essential that current and future policies fully integrate this global constraint. The ecological transition could, therefore, be another source of employment. Its potentialities should be explored.

Finally, it should be stressed that as regards job creation, there is no miraculous solutions anywhere. There are no universal solutions to popularize or emulate. On the other hand, there are solutions adapted to each country and each

sur le plan de l'emploi et à susciter une éventuelle mobilité des jeunes, que devront faciliter les pouvoirs publics.

En quatrième lieu, l'Afrique contemporaine étant essentiellement un continent agricole, le chômage ne peut y être maîtrisé sans la contribution significative de secteur de l'agriculture. Ce secteur constitue généralement un gisement abyssal d'emplois, surtout en Afrique. Le continent abrite en effet 60 % des terres arables du monde. L'agriculture, dans toutes ses dimensions, détient en partie la clé de la résorption du chômage en Afrique. Tous les maillons de la chaîne agricole (production, transformation, commercialisation, recherche et développement, formation, etc.) sont des sources de création d'emplois. Pourquoi alors se passer du secteur d'activité le mieux nanti, dans les efforts pour alléger les souffrances des sans-emplois en Afrique ? Ici, l'on peut également susciter des vocations, à travers des politiques d'accompagnement bien réfléchies et suffisamment incitatives, invitant les jeunes du continent à prendre d'assaut les terres africaines non encore mises en valeur pour promouvoir l'agriculture africaine, tout en créant des emplois. En cinquième lieu, il est à noter que les dirigeants africains peuvent explorer les pistes des zones franches urbaines et régionales, des pôles de développement et des pôles de croissance, qui peuvent offrir des niches de marché du travail que l'on peut exploiter. Ces types de projets méritent d'être multipliés pour améliorer l'attractivité des

community. It is, therefore, the duty of African leaders to use their creative genius and that of their people to identify ways and means to create jobs, based on the economic and human potentialities of each country.

*By Dr. RENÉ N'GUETTIA KOUASSI
Director of Economic Affairs Department, AUC*

villes et des régions et, partant, contribuer à la réduction du chômage dans les pays.

En sixième lieu, l'on peut actionner le levier de la transition écologique pour créer des emplois. Si cela est en train de se faire sous d'autres cieux, pourquoi l'Afrique se mettrait-elle en retrait du processus ? Le verdissement de l'économie est une option ouverte à tous. Par ailleurs, compte tenu des effets négatifs du changement climatique sur les économies africaines, il est indispensable que les politiques actuelles et futures intègrent pleinement cette contrainte planétaire. La transition écologique pourrait donc être un autre gisement d'emplois. Ses potentialités méritent d'être explorées.

Enfin, il est à souligner qu'en matière de création d'emplois, il n'y a nulle part de solutions miracles. Il n'y a non plus de solutions universelles à vulgariser ou à émuler. En revanche, il y a des solutions adaptées à chaque pays ou à chaque communauté. Il est donc du devoir des dirigeants des pays africains de faire appel à leur génie créateur et à celui de leurs populations pour identifier les voies et moyens de créer des emplois, en se fondant sur les potentialités économiques et humaines dont dispose chaque pays.

*Par Dr. RENÉ N'GUETTIA KOUASSI
Directeur des Affaires Economiques, CUA*

Session 1

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa?

FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?



Analyse des déterminants de l'épargne nationale du Rwanda

Dr. Charles Ruranga

RÉSUMÉ **18**

INTRODUCTION **19**

REVUE DE LA LITTÉRATURE **23**

ANALYSE DU MODÈLE DE RÉFÉRENCE **25**

ANALYSE EMPIRIQUE **29**

CONCLUSION **33**

RÉFÉRENCES **35**

RÉSUMÉ

L'épargne joue un rôle important dans le développement économique d'un pays. L'épargne est utilisée pour financer les dépenses courantes et/ou les dépenses d'investissement. L'objectif de ce travail est de déterminer les variables qui expliquent l'épargne du Rwanda. Le Rwanda est, un pays en développement situé en Afrique centrale, classé parmi les pays les plus pauvres du monde. Les déterminants de l'épargne sont analysés en se référant au modèle de Maurice Obstfeld et Kenneth Rogoff (1996). Les résultats obtenus dans ce travail montrent que l'épargne nationale et l'investissement sont positivement liés. L'épargne nationale est expliquée, positivement et significativement, par l'investissement permanent. L'épargne privée augmente lorsque l'output temporel est supérieur à son niveau permanent. L'investissement permanent explique positivement l'épargne privée. Quant au compte courant, il diminue quand l'investissement temporel est supérieur à son niveau permanent. Ces résultats montrent clairement les décisions à prendre pour augmenter le taux d'épargne.

¹ Enseignant en Statistique Appliquée, Université Nationale du Rwanda, M.sc. en Econométrie de l'Université de Montréal, Canada. E-mail : cruranga@yahoo.fr , Tél. (+250) 08484421.

Section 1 : Introduction

1.1 Background

Les études antérieures montrent que l'épargne joue un rôle important dans l'économie d'un pays. On peut citer à titre d'exemple le modèle de la croissance néo-classique de Solow (1956) et Cass (1965), Koopmans (1965) et Ramsey (1928). Il y a également Frankel (1962) et Romer (1986) (AGHION, P. et al. 2006,3). Tous ces auteurs ont montré que l'accumulation du capital est l'une des sources de la croissance économique d'un pays.

Philippe Aghion et al., dans leur article intitulé « When does domestic saving matter for economic growth », ont cherché à savoir si la croissance économique d'un pays augmente rapidement lorsque le taux d'épargne est élevé. Dans leur analyse empirique ils ont constaté qu'il y a une différence entre les pays riches et les pays pauvres. Pour les pays pauvres l'augmentation de l'épargne entraîne une croissance économique, ce qui n'est pas le cas pour les pays riches.

Ces analyses montrent qu'un taux élevé de l'épargne entraîne, à travers l'accumulation du capital, une croissance économique. Pour tout pays, mais surtout pour les pays en développement, il est donc nécessaire de prendre les mesures visant à augmenter l'épargne. Après avoir dégagé l'importance de l'épargne dans le développement économique, il est nécessaire d'étudier les facteurs qui déterminent l'épargne.

L'analyse de ces facteurs permet de proposer des mesures appropriées pour le développement économique d'un pays.

Le Rwanda est un pays en développement situé en Afrique centrale et classé parmi les pays les plus pauvres du monde. Sa population est de 8,2 millions sur une superficie de 26 338 km². Le Rwanda a un taux élevé de la pauvreté où 64% de la population vivait avec moins de 1 us\$ par jour (Rwanda : Minecofin 2002). Le taux d'alphabétisation est de 58,8% avec 65,0% pour les hommes et 53,8% pour les femmes (Rwanda : Minecofin 2004). L'enquête effectuée, sur les indicateurs de Base du bien-être de 2003, montre que seulement 17,6% de la population a accès aux services médicaux (Rwanda : Minecofin 2004). Les principales raisons qui expliquent ce faible taux d'accès aux services médicaux sont la pauvreté et l'ignorance surtout pour les analphabètes. 88,00% de la population vit de l'agriculture extensive. L'espérance de vie à la naissance est de 49 ans et le taux de mortalité infantile est de 110 pour 1000. Le taux de croissance démographique est de 2,9 (Rwanda : Minecofin 2002). L'économie rwandaise est caractérisée par un déficit permanent de la balance des paiements tandis que le taux de couverture des importations par les exportations est en moyenne de 37,97% entre 1980 et 2001.

La pauvreté est expliquée par plusieurs facteurs naturels et artificiels. Notre objectif n'est pas

d'analyser de façon détaillée les causes de la pauvreté, cette section vise à faciliter au lecteur de comprendre notre milieu d'étude et la raison de conduire cette étude. Pour cela nous allons présenter brièvement deux principales causes de la pauvreté au Rwanda.

Premièrement, la structure économique du pays est caractérisée par un déséquilibre entre la croissance démographique et la croissance économique. Au cours des années 80 et 90, la croissance démographique a continué à augmenter alors que le développement économique stagnait. En plus pendant cette période, il n'y avait pas une politique nationale efficace facilitant l'amélioration de conditions de vie de la population. Vu que la principale activité de la population est l'agriculture, il fallait prendre des mesures adéquates de transformation du secteur agricole. La balance commerciale est toujours déficitaire et plus de 80% de recettes d'exportation sont basées sur l'exportation du café. Le Rwanda, étant un petit pays sur le marché mondial du café, n'a pas d'influence sur le prix. Le prix du café continue à baisser sur les marchés internationaux.

Les conséquences de cette situation sont la baisse de la productivité agricole, taux élevé des analphabètes, opportunités limitées d'emploi, forte densité démographique, coûts élevés de produits transportés suite au manque des infrastructures adéquates et la dégradation de

l'environnement.

Deuxièmement, la guerre et le génocide de 1994 ont laissé un héritage horrifiant appauvrissant davantage le pays. Ce dernier hérita un certain nombre de problèmes entre autre la mort de plus d'un million de personnes, plusieurs personnes ont pris l'exil dans les pays limitrophes, la destruction des infrastructures de base. La prévalence du VIH/SIDA s'est considérablement accrue en partie à cause des viols pendant la guerre, mouvements migratoires et d'autres causes liées à la guerre.

Après la guerre et le génocide de 1994, la stabilité et la sécurité ont été rétablies sur l'ensemble du territoire. Des structures politiques et administratives démocratiques ont été mises en place. Malgré les efforts fournis par les responsables politiques, la croissance économique durable nécessite plus d'investissement dans les secteurs clés de l'économie nationale, à savoir principalement l'agriculture, l'éducation et les infrastructures.

Après ces moments tragiques plusieurs projets de développement ont été entrepris dans différents secteurs. La principale contrainte étant le financement de tous ces projets, alors qu'ils sont prioritaires. L'épargne nationale est l'une des sources de financement. Raison pour laquelle dans ce travail nous avons analysé les déterminants de l'épargne.

1.2. Objectifs de recherche

Les objectifs de ce travail sont :

- Analyse la relation entre l'épargne nationale et investissement
- Analyse les déterminants de l'épargne nationale, épargne privée et compte courant du Rwanda.

1.3 Questions de recherche

Cette étude permet de répondre aux questions suivantes :

- L'épargne nationale du Rwanda est-elle, significativement, corrélée avec l'investissement?
- L'augmentation de l'output entraîne-t-il une augmentation, significative, de l'épargne?
- Les dépenses gouvernementales élevées entraînent-elles une diminution, significative, de l'épargne nationale?
- La taxe élevée affecte-t-elle, négativement, l'épargne privée?

1.4. Contenu de ce travail

Ce travail est structuré de la manière suivante :

- Introduction qui pose clairement le problème de recherche et donne les démarches à suivre pour répondre aux

questions de recherche ;

- Analyse théorique qui est subdivisée en trois sections à savoir : revue de la littérature, analyse du modèle de référence et la présentation de la situation économique du Rwanda qui est notre cas d'étude ;
- Analyse empirique subdivisée en analyse de l'épargne, la relation entre l'épargne nationale et l'investissement domestique et présentation des résultats empiriques;
- Le travail est clôturé par une conclusion qui donne en résumé la réponse aux questions de recherche et offre des suggestions sur les voies permettant d'augmenter l'épargne du Rwanda.

Section 2 :

Revue de la littérature

Cette partie passe en revue des études antérieures effectuées sur l'épargne et ses déterminants afin de formuler le modèle pour l'épargne du Rwanda.

Gyan Pradhan et Kamal P. Upadhyaya(2001) montrent que l'épargne nationale est expliquée par le déficit budgétaire, base monétaire, taux de change réel, taux d'intérêt réel et le pourcentage de la population à l'âge de travailler.

T. C. DIAW (2002), quant à lui, montre que l'épargne nationale du Sénégal est expliquée par le revenu, l'épargne extérieure, le taux de dépendance, le taux d'inflation, le taux de change effectif réel et le solde du compte courant.

B. Bijan, Aghevli et al.(1990) montrent que l'épargne nationale d'un pays en développement est expliquée par : le revenu national, le produit intérieur net par habitant, le taux d'inflation, le terme d'échange, la base monétaire(M2), le nombre de la population entre 15 et 64 ans, la population urbaine et la population totale.

L'étude, effectuée par Philippe AGHION et al. (2006), montre que dans les pays pauvres avec économie ouverte, l'accroissement de l'épargne nationale et étrangère entraîne la croissance économique d'un pays à travers le financement de projets de développement. L'étude des déterminants de l'épargne est donc très intéressante pour tous les pays en général et plus particulièrement pour les pays

en développement. L'accumulation du capital permet au pays d'avoir les fonds suffisants pour financer ses dépenses.

Alain M. TAYLOR (1997) montre qu'en Argentine l'accumulation du capital a joué un rôle central dans la croissance économique.

Maurice Obstfeld et Kenneth Rogoff (1996), dans leur livre intitulé : « Foundations of international macroeconomics », ont analysé les déterminants de l'épargne en utilisant l'approche intertemporelle du compte courant. Cette approche a été utilisée par Mauricio Cardenas et Andrés Escobar (1998) comme modèle de référence.

Section 3 :

Analyse du modèle de référence

Dans ce travail les déterminants de l'épargne sont analysés en se référant à l'approche intertemporelle du compte courant. Le modèle de référence est celui de Maurice Obstfeld et Kenneth Rogoff. Les principales hypothèses de ce modèle sont : une petite économie ouverte, horizon infini, absence d'incertitude et existence d'un bien non durable.

La fonction d'utilité est:

$$U_i = \sum_{i=0}^{\infty} \beta^i u(c_{t+i}), \quad 0 < \beta < 1, \quad (1) \text{ où } \beta$$

où β représente le taux de préférence individuel intertemporel. L'utilité est croissante et concave : $u'(c) > 0$, $u''(c) < 0$.

La maximisation de la fonction d'utilité est sujet à la contrainte budgétaire suivante :

$$B_{t+1} = (1+r)B_t + Y_t - C_t - G_t - I_t \quad (2)$$

Avec, B actifs nets étrangers, Y la production (ou P.I.B.), C la consommation, G dépenses publiques et I investissement.

a) **Modèle temporel**

En réorganisant l'équation (2), de la contrainte budgétaire, nous obtenons :

$$B_{t+1} - B_t = rB_t + Y_t - C_t - T_t + T_t - G_t - I_t \quad (3)$$

T_t représente les taxes à la période t et

$B_{t+1} - B_t = C_t$ (compte courant à la période t). De cette équation nous pouvons en déduire :

1. $PNB_t = rB_t + Y_t$ le produit national brut est la somme du rendement des actifs nets étrangers et la production intérieure brute ($Y = PIB$)

L'équation (3) montre que le compte courant est la différence entre le PNB et les dépenses (C , G et I). Si les revenus sont supérieurs aux dépenses le compte courant devient positif (excédentaire) et si les revenus sont inférieurs il devient négatif (déficitaire).

$$2. S_t = rB_t + Y_t - C_t - G_t \quad (4)$$

représente l'épargne nationale et l'équation (4) peut s'écrire : $S_t = rB_t + Y_t - C_t - T_t + T_t - G_t$. L'épargne nationale est composée de deux parties qui sont l'épargne privée et l'épargne publique. Selon l'équation précédente le PNB est fonction de l'épargne nationale, de la consommation et de dépenses publiques.

L'épargne privée : $S_t^{privée} = rB_t + Y_t - C_t - T_t$

$$(5)$$

L'épargne privée dépend du PNB, de la consommation et des taxes. Si la consommation et les taxes augmentent la théorie prévoit que l'épargne privée doit diminuer alors que l'augmentation du PNB entraîne une

augmentation de l'épargne privée, toutes choses étant égales.

L'épargne publique : $S_t^{publique} = T_t - G_t \dots$ (6)

La seule source de financement de dépenses publiques est les taxes. Si les taxes augmentent, toutes choses étant égales, l'épargne publique augmente alors que l'augmentation des dépenses publiques entraîne une diminution de l'épargne publique. En remplaçant l'épargne nationale dans la fonction du compte courant, nous obtenons : $CC_t = S_t - I_t$, le compte courant est la différence entre l'épargne nationale et l'investissement. Si l'épargne est inférieure à l'investissement le pays devient emprunteur et si l'épargne est supérieure à l'investissement il devient prêteur. Dans le premier cas le compte courant est déficitaire alors que dans le second cas il est excédentaire.

Les analyses effectuées ci haut montrent clairement les relations qui existent entre ces différentes variables : CC, PNB, PIB, I, G, T, S, Sp et Spu.

b) *Modèle intertemporel*

L'équation (2) peut s'écrire :

$$B_t = \frac{1}{(1+r)} [B_{t+1} - Y_t + C_t + G_t + I_t] \quad (7)$$

$$\Rightarrow B_{t+1} = \frac{1}{(1+r)} [B_{t+2} - Y_{t+1} + C_{t+1} + G_{t+1} + I_{t+1}]'$$

remplaçons la valeur de B_{t+1} dans l'équation (7) :

$$B_t = \frac{1}{(1+r)^2} [B_{t+2} - Y_{t+1} + C_{t+1} + G_{t+1} + I_{t+1}] + \frac{1}{1+r} [-Y_t + C_t + G_t + I_t]$$

En continuant le même processus pour $t \rightarrow \infty$ et en utilisant la contrainte d'optimalité qui stipule que : , on a : $\lim_{T \rightarrow \infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^T B_T = 0$

$$\sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i (C_{t+i} + I_{t+i} + G_{t+i}) = (1+r)B_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i Y_{t+i} \quad (8)$$

L'équation (8) est la contrainte budgétaire intertemporelle. La partie gauche représente les dépenses globales intertemporelles en valeurs présentes et la partie droite regroupe les ressources globales intertemporelles en valeurs présentes.

La condition du premier ordre de la maximisation de l'équation (1) sous contrainte budgétaire donne : $u'(c_t) = \beta(1+r)u'(c_{t+1})$ (9)

Nous avons l'équation d'Euler qui nous montre comment le consommateur répartit de façon optimale sa consommation entre la période t et $t+1$. On peut écrire autrement cette équation : $\frac{u'(c_t)}{u'(c_{t+1})} = 1+r$. La partie gauche de cette équation représente le taux marginal de substitution du consommateur alors que la partie droite est le prix de la consommation future en termes de la consommation présente.

Supposons que la fonction d'utilité a une forme logarithmique qui est : $u(c_t) = \log(c_t)$ (10)

La dérivée première de l'équation (10) donne $u'(c_t) = \frac{1}{c_t}$, en remplaçant la valeur de l'utilité marginale de la consommation dans l'équation (9), nous avons : $C_{t+1} = \beta(1+r)C_t$ (11)

A partir de l'équation (8) nous avons:

$$\sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i C_{t+i} = (1+r)B_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i (Y_{t+i} - I_{t+i} - G_{t+i})$$

, la consommation globale est égale à la somme de la richesse initiale et de tous les revenus disponibles générés durant toute la durée de vie.

En combinant cette équation et l'équation (11), nous avons :

$$\begin{aligned} C_t + \beta\left(\frac{1}{1+r}\right)(1+r)C_t + \beta^2\left(\frac{1}{1+r}\right)^2(1+r)^2C_t + \dots &= (1+r)B_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i (Y_{t+i} - I_{t+i} - G_{t+i}) \\ \Rightarrow C_t(1 + \beta + \beta^2 + \beta^3 + \beta^4 + \dots) &= (1+r)B_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i (Y_{t+i} - I_{t+i} - G_{t+i}) \\ \Rightarrow \frac{1}{1-\beta} C_t &= (1+r)B_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i (Y_{t+i} - I_{t+i} - G_{t+i}) \\ \Rightarrow C_t &= (1-\beta)[(1+r)B_t + \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r}\right)^i (Y_{t+i} - I_{t+i} - G_{t+i})] \end{aligned} \quad (12)$$

La consommation à la période t dépend de la richesse globale. Dans cette équation $(1-\beta)$ est la propension marginale à consommer et, comme elle dépend de la richesse globale, elle doit être très petite. C'est la théorie du revenu permanent. Dans la théorie keynésienne la

propension marginale à la consommation à la période t dépend du revenu disponible de la même période. Donc, elle est presque égale à un.

Supposons qu'il y a un revenu permanent qui varie au cours du temps r et on décide d'avoir un revenu fixe durant toutes les périodes, soit \hat{Y} .

$$\begin{aligned} Y_t + \frac{Y_{t+1}}{1+r} + \frac{Y_{t+2}}{(1+r)^2} + \frac{Y_{t+3}}{(1+r)^3} + \dots &= \hat{Y} + \frac{Y}{1+r} + \frac{Y}{(1+r)^2} + \frac{Y}{(1+r)^3} + \dots \\ \Rightarrow \hat{Y} \left[1 + \frac{1}{1+r} + \frac{1}{(1+r)^2} + \frac{1}{(1+r)^3} + \dots \right] &= Y_t + \frac{Y_{t+1}}{1+r} + \frac{Y_{t+2}}{(1+r)^2} + \frac{Y_{t+3}}{(1+r)^3} + \dots \\ \Rightarrow \hat{Y} &= \frac{r}{1+r} \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1}{1+r} \right)^i Y_{t+i} \end{aligned} \quad (13)$$

Remplaçons les équations (12) et (13) dans l'équation (3) :

$$\begin{aligned} CC_t &= rB_t + Y_t - (1-\beta)(1+r)B_t + \left(\frac{1+r}{r} \right) (\hat{Y} - \hat{I} - \hat{G}) - G_t - I_t \\ \Rightarrow CC_t &= Y_t - (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{Y} - G_t + (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{G} - I_t + (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{I} + rB_t - (1-\beta)(1+r)B_t \\ \text{En réorganisant cette équation nous obtenons :} \\ \Rightarrow CC_t &= (Y_t - \hat{Y}) - (G_t - \hat{G}) - (I_t - \hat{I}) - \theta_1 (\hat{Y} - \hat{G} - \hat{I}) - \theta_2 B_t \end{aligned} \quad (14)$$

Avec, $\theta_1 = (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) - 1$ et $\theta_2 = (1-\beta)(1+r) - r$. Cette équation représente le compte courant à la période t tant que combinaison de la théorie d'optimisation et du modèle de la comptabilité nationale. C'est la forme intertemporelle du compte courant. Elle montre que si la production à la période t (Y_t) est supérieure à la production permanente le compte courant augmente tandis que pour les dépenses publiques et l'investissement ont des effets inverses.

En remplaçant également les équations (12) et (13) dans (4), l'épargne nationale devient :

$$\begin{aligned} S_t &= rB_t + Y_t - (1-\beta)(1+r)B_t - (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{Y} + (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{I} + (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{G} - G_t \\ \Rightarrow S_t &= (Y_t - \hat{Y}) - [(1-\beta)(1+r) - r] B_t - (G_t - \hat{G}) + \hat{I} - [(1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) - 1] (\hat{Y} - \hat{G} - \hat{I}) \\ \Rightarrow S_t &= (Y_t - \hat{Y}) - (G_t - \hat{G}) + \hat{I} - \theta_1 (Y - G - I) - \theta_2 B_t \end{aligned} \quad (15)$$

Avec, $\theta_1 = (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) - 1$ et $\theta_2 = (1-\beta)(1+r) - r$.

L'équation (15) montre que si l'output à la période t est supérieur à son niveau permanent l'épargne nationale augmente alors que si les dépenses gouvernementales sont supérieures à son niveau permanent l'épargne nationale diminue. On constate que l'augmentation de l'investissement permanent entraîne une augmentation de l'épargne nationale.

Remplaçons en fin les équations (12) et (13) dans (5) :

$$\begin{aligned} S_t^{privée} &= rB_t + Y_t - (1-\beta)(1+r)B_t - (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{Y} + (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{I} + (1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) \hat{G} - T_t \\ \Rightarrow S_t^{privée} &= (Y_t - \hat{Y}) - (T_t - \hat{G}) + \hat{I} - [(1-\beta)(1+r) - r] B_t - [(1-\beta) \left(\frac{1+r}{r} \right) - 1] (\hat{Y} - \hat{I} - \hat{G}) \\ \Rightarrow S_t^{privée} &= (Y_t - \hat{Y}) - (T_t - \hat{G}) + \hat{I} - \theta_2 B_t - \theta_1 (\hat{Y} - \hat{I} - \hat{G}) \end{aligned} \quad (16)$$

L'équation (16) montre que si l'output à la période t est supérieur à son niveau permanent l'épargne privée augmente alors que si les taxes sont supérieures aux dépenses gouvernementales permanentes l'épargne privée diminue.

Les équations (14), (15) et (16) du modèle intertemporel nous permettront d'analyser les déterminants, respectivement, du compte

courant, de l'épargne nationale et de l'épargne privée du Rwanda. Avant d'analyser ces équations nous allons présenter brièvement la situation économique du Rwanda en vue de faciliter au lecteur de connaître notre cas d'étude.

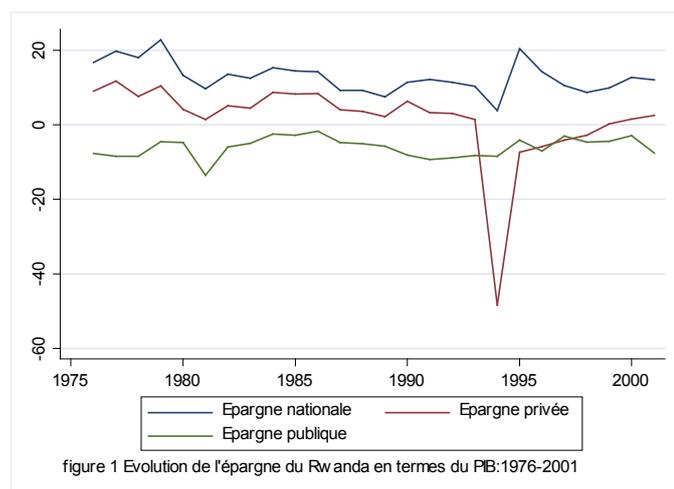
Section 4 :

Analyse empirique

Cette partie analyse l'évolution de l'épargne du Rwanda ainsi que ses déterminants. Les données statistiques utilisées sont des variables réelles en termes du PIB et sont présentées à l'annexe.

4.1. Analyse de l'épargne du Rwanda

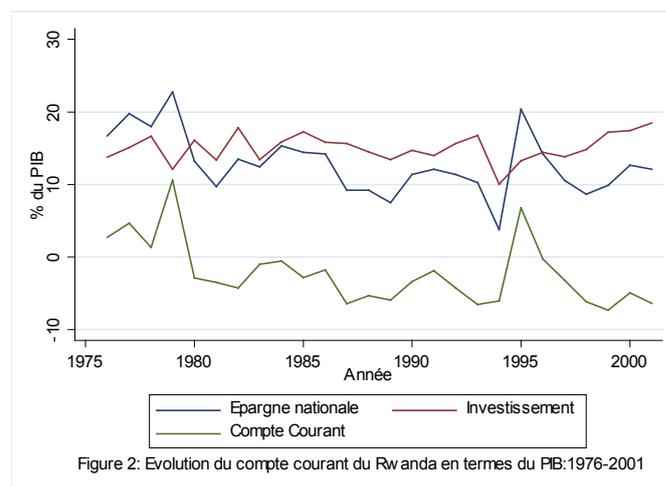
L'épargne nationale est subdivisée en deux parties à savoir : l'épargne privée et l'épargne publique. La formulation et les explications théoriques ont été présentées à la section précédente. La figure ci-dessous représente l'évolution de l'épargne nationale, de l'épargne privée et de l'épargne publique du Rwanda pendant la période allant de 1976 à 2001.



La figure montre que l'évolution de l'épargne nationale, de l'épargne privée et de l'épargne publique est stationnaire durant toute la période. Le changement majeur remarquable est en 1994, période de la guerre et du génocide, l'épargne privée a brutalement chuté et monté juste après

la guerre.

L'analyse du compte courant, qui est la différence entre l'épargne nationale et l'investissement, nous permet de savoir si le Rwanda a besoin de financement ou capacité de financement.



La figure ci-dessus montre que le compte courant du Rwanda était excédentaire jusqu'en 1980 et après cette date il est devenu déficitaire sauf en 1995. En 1995 période d'après guerre et génocide l'épargne nationale a augmenté plus que l'investissement. Si le compte courant d'un pays est déficitaire le financement des investissements nécessite l'emprunt. La section suivante doit analyser si l'épargne nationale est corrélée de façon positive avec l'investissement domestique.

4.2. Relation épargne, investissement du Rwanda

Lorsqu'il y a une parfaite mobilité de capitaux

entre les pays, la théorie prévoit qu'il n'existe pas une relation significative entre l'épargne nationale et l'investissement local, donc le coefficient de l'épargne nationale n'est pas différent de zéro. Dans ce cas, l'investissement local est financé en grande partie par les capitaux étrangers.

M. Feldstein et Charles Horioka (1980) ont analysé la relation entre l'épargne et l'investissement de 21 pays développés et les résultats obtenus montrent que l'épargne nationale explique l'investissement local de façon significative. Ces résultats contredisent la théorie de parfaite mobilité de capitaux.

Le modèle utilisé est le suivant :

$$(I/Y)_t = a + b(S/Y)_t + u_t \quad (3)$$

Avec, $(I/Y)_t$: Investissement en termes du PIB à la période t .

$(S/Y)_t$: Epargné nationale en termes du PIB à la période t .

a et b : les paramètres

u_t : Terme d'erreur.

En se référant à ce modèle, nous avons considéré deux cas à savoir : estimer ce modèle sans rien changer et ensuite introduire une variable dummy qui permet de tester si la guerre de 1990 à 1994 a eu des effets significatifs sur l'investissement local. Cette variable prend la valeur 1 pendant la période de la guerre et 0 autrement. Les résultats

obtenus sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 1 Corrélation entre épargne nationale et investissement (en termes du PIB)

Variable dépendante : $(I/Y)_t$	(1)	(2)
Constante	0.163 (0.035)	0.154 (0.040)
$(S/Y)_t$	0.679*** (0.066)	0.686*** (0.069)
$Dummy_{1990-1994} * (S/Y)_t$	0.026	(0.06)
R^2	0.817	0.818
Nombre d'observations	26	26
Méthode d'estimation	MCO	MCO

() : Écart-type

*** significative à 1%; **significative à 5% et * significative à 10%.

Les résultats obtenus dans le modèle (1) montrent que le modèle est expliqué à **8.2** % et les tests statistiques, du coefficient de la variable explicative $(S/Y)_t$ montrent qu'il est significatif à 1% On peut conclure que l'épargne nationale expliquée l'investissement local de façon significative. L'épargne nationale joue donc un rôle important dans le financement des investissements locaux.

Le modèle (2), qui tient compte de l'insertion de la variable dummy, montre que cette variable n'a pas des effets significatifs sur l'investissement. On peut conclure que la guerre n'a pas affecté l'investissement local de façon significative. Cette partie nous donne une réponse sur la relation entre l'épargne nationale et l'investissement local. Comme nous avons vu que l'épargne nationale explique de façon significative l'investissement local, la question qui se pose est de déterminer les variables qui expliquent l'épargne nationale du Rwanda. La section suivante répond à cette question.

4.3. Résultats empiriques du modèle intertemporel

Les résultats d'estimation des équations (14), (15) et (16) sont présentés dans le tableau ci-dessous. Ces équations concernent le compte courant, l'épargne nationale et l'épargne privée respectivement. Les données de l'épargne et de l'output permanents sont obtenus en utilisant le filtre de Hodrick-Prescott (Yakhin 2003, 2). Supposons que $b = \frac{1}{1+r}$, ceci signifie que le taux de préférence du consommateur et le même dans le temps et il est égal au rendement du marché. Comme $b = \frac{1}{1+r}$, nous avons $q_1 = q_2 = 0$. L'estimation de ces modèles donnent :

Tableau 2 Les déterminants de l'épargne du Rwanda

Variable dépendante	Epargne nationale	Epargne privée	Compte courant
Constante	-0.142 (0.053)	-0.185 (0.054)	-0.030 (0.029)
$Y_t - \hat{Y}$	0.038 (0.027)	0.278*** (0.028)	0.045 (0.033)
$G_t - \hat{G}$	-0.632 (0.398)		-0.573 (0.446)
\hat{I}	1.255*** (0.103)	0.533** (0.261)	
$I_t - \hat{I}$			-1.275** (0.578)
$T_t - \hat{G}$		-0.430 (0.481)	
R^2	0.873	0.884	0.222
Nombre d'observations	26	26	26
Méthode d'estimation	MCO	MCO	MCO

() : Écart-type

*** significative à 1%; ** significative à 5% et * significative à 10%.

L'interprétation des résultats obtenus :

- Epargne nationale : Le modèle est expliqué à 87,26%. Parmi les variables explicatives retenues seul l'investissement permanent est significatif. L'investissement permanent influence positivement l'épargne nationale, ce qui signifie si un pays fait un investissement permanent sa production doit augmenter dans le futur. Si la production augmente le pays doit avoir la possibilité de constituer l'épargne nationale. La différence, entre la production temporaire et la production permanente, a un signe positif mais elle n'est pas significative.

b) Epargne privée : Le modèle est expliqué à 88,04%. La différence entre la production temporelle et la production permanente est significative et explique de façon positive. L'augmentation de l'output temporaire par rapport à l'output permanent entraîne une augmentation de l'épargne privée et l'inverse est vrai. L'investissement permanent explique l'épargne privée positivement et de façon significative. La différence entre les taxes et les dépenses publiques permanentes a un signe négatif comme attendu mais elle n'est pas significative. Le signe négatif de $T_t \square \hat{G}$ implique que si les taxes sont supérieures aux dépenses publiques permanentes l'épargne privée diminue. L'augmentation des taxes influence négativement l'épargne privée.

c) Compte courant : Le modèle est expliqué à un pourcentage très faible, soit 22,15%. Seule la différence entre l'investissement temporel et l'investissement permanent est significative à 5%. Si la différence entre l'investissement temporel et l'investissement permanent augmente la valeur du compte courant diminue et si la différence diminue la valeur du compte courant augmente. La différence entre l'investissement temporel et l'investissement permanent augmente s'il y a une augmentation des investissements temporels par rapport aux investissements permanents ou s'il y a une baisse des investissements permanents par

rapport aux investissements temporels. Pour augmenter le compte courant il faut que les investissements permanents soient supérieurs aux investissements temporels. Les autres variables ne sont pas significatives.

Les résultats obtenus sont intéressants et permettent d'identifier les déterminants de l'épargne du Rwanda. L'objectif de cette recherche est atteint et les signes obtenus sont conformés à la théorie économique.

Section 5:

Conclusion

L'épargne permet au pays de financer ses dépenses courantes ainsi que ses projets de développement à moyen et long terme. L'étude des déterminants de l'épargne permet d'identifier les voies et moyens permettant d'augmenter le fonds de financement. Cette étude qui analyse les déterminants de l'épargne du Rwanda entre dans ce cadre.

Il existe des antérieures qui ont analysé les déterminants de l'épargne d'une façon générale ou avec de cas d'études précis qui sont utilisées dans ce travail comme modèle de référence. Les analyses théoriques montrent l'importance de l'épargne dans la croissance économique.

Alain M. Taylor dans son étude intitulée : " Argentina and the world capital market : saving, investment, and international capital mobility in the twentieth century" montre qu'en Argentine l'accumulation du capital a joué un rôle central dans la croissance économique.

Le modèle de référence, qui nous a permis d'analyser les déterminants de l'épargne du Rwanda, est celui de Maurice Obstfeld et Kenneth Rogoff.

Le Rwanda est un pays en développement situé en Afrique centrale et qui a été secoué par la guerre et le génocide de 1994. La réhabilitation des infrastructures qui ont été détruites pendant la guerre et le financement de nouveaux projets

de développement sont parmi les priorités nationales. Ceci explique la nécessité d'avoir l'épargne suffisante en vue de financer tous ces projets. L'épargne nationale étant l'un des moyens de financement des investissements ses déterminants font l'objet de cette étude.

Les résultats d'estimation montrent que l'épargne nationale et l'investissement local sont positivement corrélés et l'épargne nationale explique de façon significative l'investissement. Toute augmentation l'épargne nationale entraîne une augmentation de l'investissement local et toute diminution entraîne une diminution. Les politiques visant à augmenter l'épargne nationale auront, directement, des effets positifs sur l'investissement local.

Les résultats empiriques du modèle intertemporel montrent que l'épargne nationale est expliquée de façon significative par l'investissement permanent. Il y a une relation positive entre l'investissement permanent et l'épargne nationale. Si un pays augmente son investissement permanent sa production sera très élevée dans le futur, ce qui entraînera l'augmentation de l'épargne nationale. Les autres variables explicatives retenues ont les signes attendus mais elles ne sont pas significatives. L'épargne privée, au Rwanda, est expliquée de façon positive par la différence entre l'output temporel et l'output permanent et l'investissement permanent. La différence entre

les taxes et les dépenses publiques permanentes a le signe attendu mais, n'est significative. Le compte courant est expliqué de façon significative par la différence entre l'investissement temporel et l'investissement permanent. Si les investissements permanents augmentent le compte courant augmente également et s'ils diminuent le compte courant diminue. Le compte courant est expliqué positivement par les investissements permanents. Les autres variables retenues dans le modèle du compte courant n'ont pas des effets significatifs.

Références

- Aghevli, B. Bijan, James M. Boughton, Peter J. Montiel, et Del Villanueva. 1990. *The role of national saving in the world economy : recent trends and prospects*. Washington, D.C., March.
- Aghion, P., Diego Comin et Peter Howitt. 2006. *When does domestic saving matter for economic growth?*. NBER Working Paper 12275(May), Cambridge.
- Blanchard, J. Olivier et S. Fischer. 1989. *Lectures on Macroeconomics*. Cambridge: MIT press.
- Cardenas, M. et Andrés Escobar. 1998. *Saving determinants in Colombia: 1925-1994*. Journal of Development Economics 57:5-44.
- Diaw, T. C.2002. *Analyse des déterminants de l'épargne nationale dans un pays en développement : le cas du Sénégal*. Octobre.
- Feldstein, M. et Charles Horioka. 1980. *Domestic saving and international capital Flow*. Economic Journal 90(Jun) : 314-29, No. 358.
- Obstfeld, Maurice et Kenneth Rogoff. 1996. *Foundations of international Macroeconomics*. London: The MIT press.
- Pradhan, G., and Kamal P. Upadhyaya. 2001. *The impact of budget deficits on national saving in the USA*. Journal of Applied Economics 33:1745-50.
- Romer, David. 1996. *Macroéconomie approfondie*. Paris : Ediscience.
- Rwanda. Minecofin. 2002. *Indicateurs de développement du Rwanda*. édition n°5. Kigali, août.
- Rwanda. Minecofin. 2004_a. *Questionnaire unifié sur les indicateurs de base du bien-être*. Kigali, avril.
- Rwanda. Minecofin. 2004_b. *Rapports d'analyse des résultats*. Kigali, mars.
- Taylor, M. Alan. 1997. *Argentina and the world capital market: saving, investment, and international capital mobility in the twentieth century*, NBER Working Paper 6302(December), Cambridge.
- World Bank, 2003 World Development Indicators CD-ROM,
- Yakhin, Yossi. 2003. *The Hodrick-Prescott Filter*. Econ 202A.

Session 1

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa?

FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?



Impact of FDI on poverty reduction in Africa: are there regional differences?

Gaston Gohou, Issouf Soumare

ABSTRACT	18
INTRODUCTION	19
LITERATURE REVIEW ON FDI AND ECONOMIC GROWTH/ WELFARE	23
METHODOLOGY, VARIABLES AND DATA DESCRIPTION	25
EMPIRICAL ANALYSES	29
CONCLUSION AND POLICY RECOMMENDATIONS	33
REFERENCES	35

ABSTRACT

The current financial and economic crisis has reanimated the debate on the importance of foreign direct investments (FDI) for economic growth and poverty reduction in developing countries, especially in Africa. Many financial economists agree on the fact that the current financial crisis may have stronger negative effects on economic growth in Africa because of the potential reduction in foreign capital flows. Although, the literature bonds on papers that study the causal link and relationship between FDI and economic growth, the key basic assumption common in these papers is that economic growth is a good proxy for welfare. Moreover, fewer of these papers have been devoted to Africa and its regional disparities on attracting foreign investments. This paper intends to re-examine the relationship between FDI flows and poverty reduction in Africa across regions. We use as key FDI and welfare variables, respectively, the FDI net inflows per capita and the UNDP human development index (HDI). Our analyses confirm

the positive significant relationship between FDI net inflows and poverty reduction in Africa. Nevertheless, this relationship is significantly different between African regions and between Africa and other parts of the World. For instance, while the relationship remains positive and significant for economic communities in Central and East Africa, it is non significant in North and South Africa and ambiguous in West Africa. Our results are robust to many model specifications.

JEL classification code:

Keywords: FDI, Economic growth, Regional integration, Welfare, Poverty reduction.

² [We thank Yao Djifa N'Sougan and research assistants at the African Development Bank for their valuable assistance. We wish to acknowledge financial support from the Fonds Québécois de la Recherche sur la Société et la Culture \(FQRSC\) and the Social Sciences and Humanities Research Council of Canada \(SSHRC\).](#)

1. Introduction

The 2000 Millennium Development Goals (MDG) declaration of the United Nations outlines eight commitments to be reached by developing countries by 2015.³ The achievement of these goals will contribute to human development and poverty reduction. Unfortunately, most African countries are off-track and need substantial capital investments to get back on track. One main source of these capital investments is Foreign Direct Investments (FDI), since in most African countries, the private sector is perceived as an engine of growth in their National Development Strategies. Hence, FDI will play a critical and crucial role in the achievement of these goals or at least in the reduction of poverty. Moreover, with the widespread of the current financial and economic crisis, the reach of these MDG goals is even more jeopardized since most developed countries are putting in place economic and fiscal policies in order to keep capital at home.⁴ According to the Worldbank's estimation, remittances will be reduced by 8.3% in 2009 in Sub-Saharan Africa (Worldbank, 2009). Such a drastic reduction may imply severe difficulties for many African countries. In addition, with the uncertainty surrounding the recovery from the current crisis, several multinational companies are cancelling or postponing their investments

3 For more details, visit the 2000 MDG website at <http://www.un.org/millenniumgoals/>.

4 See for example, the February 7-13th, 2009 issue of The Economist on "The return of economic nationalism." (www.economist.com).

in Africa; about US\$ 70 billions of FDI will be cancelled in Africa in 2009 (17% of the US\$ 393 billions of total FDI stock).⁵

African countries, with their huge development gaps, need foreign investments to boost their economies in order to lift their populations out of poverty. Over last decades, FDI to Africa have increased on average in terms of both net inflows FDI per capita and ratio of FDI over total GDP, while at the same time real per capita GDP and the United Nations Development Programme (UNDP) computed Human Development Index (HDI) were improving. Therefore, at first glance, it seems to exist a link between FDI increase and welfare improvement or poverty reduction. Despite this apparent linkage, at closer look, we can question the type of FDI received and the conditions under which some African countries attract FDI.

The literature on the causal relationship between FDI and economic growth is numerous, e.g., Alfaro (2003), Alfaro et al. (2004), Apergis et al. (2007), Carkovic and Levine (2005), Chowdhury and Mavrotas (2006) and Hansen and Rand (2006) among many others. All these cited papers analyse the impact of FDI on economic growth measured by GDP growth. Therefore, the implicit assumption done in these papers for economic development is the use of GDP growth as a good proxy for welfare. Recently, this assumption has

5 Jeune Afrique No 2532 of July 19-25, 2009.

been questioned (e.g., Anand and Sen (2000)). Indeed, even if economic growth is required to improve population well-being, when this growth is not pro-poor, the effect may be a large inequality with a worsen welfare.

One constraint of the literature is the definition of welfare or economic development. Two main candidates are the GDP per capita and the poverty incidence. The former is widespread and available for each country on an annual basis, but measures only one dimension of development. The latter is a good measure of overall well-being but lack of availability and consistency across countries. During the last three decades, the UNDP defined the Human Development Index (HDI) that seems to be accepted as a consensual measure of human development. The index is readily available for each country. Using the HDI, few researchers analyzed the impact of FDI directly on welfare, and these studies focused basically on Asian countries or low and middle income countries (e.g., Sharma and Gani (2004)). As far as we know, no such a study has been done for African countries only.

Yet, analysing all these possible implications in the context of economic integration is even more needed. Indeed, Asiedu (2006) finds the country's market size (measured by the level of its GDP) to be a key determinant of FDI inflows to a country. Unfortunately, most African countries have relative small market size. To overcome this

market size limitation, most multilateral and bilateral development agencies promote regional integration in Africa to attract more FDI in order to improve growth and reduce poverty. For instance, in its 2004 report on Assessing Regional Integration in Africa, and the subsequent ones, the United Nations Economic Commission for Africa (UNECA, 2004) underscores the need to accelerate links between national economies: "African countries are taking concrete steps towards integrating their economies -- building regional communities, adopting common currencies and increasing trade with each other -- and laying the groundwork for the establishment of an African Economic Community which, like the European Union, could enable them to benefit from larger markets."

This paper studies the relationship between FDI net inflows and poverty reduction in Africa with a special focus on the impact of the Regional Economic Communities (RECs). Thus, we examine the following specific research questions: (1) Does FDI contribute to poverty reduction in Africa?; (2) Are there any regional differences on the role of FDI on poverty reduction in Africa?; and (3) Are there any differences between Africa and other World regions on the role of FDI on poverty reduction? Regarding the impact of the RECs, we consider five in this paper: the Economic Community of Central African States (ECCAS), the Economic Community of West African States (ECOWAS), the Intergovernmental

Authority for Development (IGAD), the Southern African Development Community (SADC) and the Arab Maghreb Union (UMA). We also consider four custom and monetary unions: the Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC), the East African Community (EAC), the Southern African Customs Union (SACU) and the West African Economic and Monetary Union (WAEMU); and the embryonic West African Monetary Zone (WAMZ). To achieve our goals, we use as key welfare or poverty reduction measure, the UNDP Human Development Index (HDI) to capture the human development level of a country. We also use the alternate welfare measure commonly used in the literature, the real per capita GDP. For FDI measure, we use as key variable the per capital FDI net inflows. Here also, we use alternatively, the ratio of total FDI net inflows over GDP and the ratio of total FDI net inflows over gross capital formation (GCF).

The contribution of this paper to the literature is twofold. First, we analyse the impact of FDI on poverty reduction in Africa. Very few papers analyzed the impact of FDI on poverty reduction and to our knowledge this paper is the first one that focuses on this issue in Africa. The second contribution is to analyze the impact of being a member of a REC. From our analyses, we find a positive causal relationship between FDI and welfare in Africa using Granger causality Wald test. Moreover, our empirical analyses with both panel and cross sectional regressions show

that the impact of FDI on welfare is positive and significant in Africa and the relationship is robust to different model specifications and to alternative welfare and FDI variables used. However, the degree of the impact of FDI on welfare differs across African regions and between Africa and other World regions. For instance, in Central and East Africa RECs (CEMAC, EAC, ECCAS, IGAD), FDI impacts positively and significantly welfare, while, in South and North Africa RECs (SACU, SADC, UMA), the impact of FDI on welfare is non significant, and in West Africa region (ECOWAS), it is ambiguous with the impact being negative in the WAEMU region and non significant in the WAMZ region. We also conduct a comparative study between Africa and three non-African RECs, ASEAN, Central America Common Market (CACM) and Europe transitional economies, and find that, unlike Africa, FDI does not have a positive significant impact on welfare in these RECs.

The remaining of the paper is organized as follows. Section 2 provides a literature review on the relationship between FDI, economic growth and welfare or poverty reduction. Section 3 presents the methodology and describes the variables and data used. In this section, we also present the sample of countries and regions. Section 4 analyses the empirical results of the relationship between welfare and FDI in Africa and its regional economic communities and between Africa and other emerging World

regions. Section 5 concludes and formulates policy recommendations.

2. Literature Review on FDI and Economic Growth/ Welfare

A large number of studies have analyzed the relationship between FDI and economic growth. The main research concern is whether FDI has an impact on a country's economic development and to what extent. The implicit assumption made is that economic growth naturally leads to welfare improvement. Recently, some authors have questioned the role a country's financial market development plays on this linkage. Overall, the answers to these concerns are mixed, even though the tendency is towards the positive impact of FDI inflows on economic growth. These contradictory answers may be due to a number of methodological and conceptual factors, including the lack of a comprehensive harmonized dataset, various definitions of FDI and different econometric specifications.

This section first reviews the theoretical transmission mechanisms of the linkage between FDI and welfare. It then discusses the causality between FDI and economic growth, and then reviews the recent findings on the relationship between FDI and economic growth. Finally, it presents the main findings on the role of a country's financial market development on this linkage.

2.1 Theoretical arguments on the linkage between FDI and welfare:

Since the World War II (WWII), there have been two main tendencies in the evolution of FDI to developing countries. FDI flow and stock have both increased globally, especially in the developing countries from the end of WWII to the end of the cold war (in the 1990s). Over this period, the flow of FDI was mainly driven by political rather than economic reasons. Since the 1990s, FDI is mainly directed to countries with FDI-friendly incentive policies, such as countries offering important fiscal incentives and subsidies. According to Sumner (2005), UNCTAD (2003) noted in 2002 that of the 70 countries that liberalize their economic policies towards FDI attractiveness, 236 out of 248 regulatory changes were beneficial to FDI inflow, and that of the 1641 changes since 1999, 95 per cent were more welcoming to attract FDI. With all these fiscal incentives the recipient countries have to put in place in order to attract FDI, one may wonder about the effectiveness of FDI to welfare improvement or poverty reduction?

Assessing the impact of FDI on human development can be analyzed from at least two viewpoints. First on the social side, poverty reduction and improvement of overall population welfare are the priorities of the developing countries Governments. In these countries, the main objective of the Government is to improve

the living standard of its population as one of its social functions. Foreign investments can help countries achieve these priorities as they create jobs, develop local skills and bring new technological progress. Second, on the economic side, recent endogenous growth literature shows that human capital might be the main contributor to self-sustained GDP per capita growth. From the first studies on economic growth, it has been recognized that technological progress is the main driver of sustainable growth (Solow; 1956). One of the main contributors to human capital is obviously human development. It is then of prime interest to assess how FDI can impact human development.

FDI may impact welfare through several channels divided in direct and indirect channels⁶. The direct channel may be through spillovers to the private sector (backward and forward linkages). This could happen if FDI is able to create positive vertical spillover with local suppliers (backward linkages) through local sourcing and local firms (forward linkages). FDI may also impact positively horizontal spillovers through augmented competition and implementation of new technologies. In addition to these positive spillovers to local firms, FDI can impact welfare directly through job creation. These jobs will generate income for the new workers (hopefully the poorest). For this channel to be efficient, job

creation should be more than job destruction due to the installation of FDI in the country (layoff due to mergers and acquisitions, closing of local firms, etc.). For instance, FDI in labor intensive in the pro-poor sector (agriculture) is likely to have the highest impact on welfare. The indirect channel is located at a macroeconomic level. If a country receives an overall net positive transfer⁷, it is likely that FDI will increase investment. Investment is noticed to increase economic growth, even if the link with welfare is not direct.

Therefore, FDI policy regime and the type of FDI received are of crucial importance. On the one hand, if FDI is just looking for raw material for its main firm outside the host country, then the impact on job creation and spillovers may be limited. On the other hand, if FDI is looking to access a specific market, then its impact on jobs and backward and forward linkages will be the highest.

6 See Sumner (2005) for a detailed discussion of these various channels.

7 This requires that profit repatriation, royalties be less than FDI inflow. In addition, tax paid by FDI needs to be higher than subsidies and fiscal relief offered to FDI (Sumner; 2005)

2.2. Review on the direct relationship tests between FDI and economic growth

Several researches have been devoted to the causality direction between FDI and economic growth using number of econometric techniques including Granger-causality test (the most used test in the literature) and Toda-Yamamoto test. The findings are mixed.

Indeed, recently, Chowdhury and Mavrotas (2006) test the direction of causality between FDI and GDP growth for three major FDI recipients (Chile, Malaysia and Thailand) between 1969 and 2000. They use the Toda-Yamamoto test instead of the standard Granger causality-type test thoroughly used in the literature. Their empirical findings seem to suggest that GDP causes FDI in Chile and not vice versa, and in both Malaysia and Thailand, there is strong evidence of a bi-directional causality between GDP and FDI.

Hansen and Rand (2006) re-examine the causal links between FDI and economic growth in 31 developing countries over 31 years (1970-2000). They use bivariate vector autoregressive (VAR) models for GDP and FDI ratios. They find a strong causal link from FDI to GDP, even in the long run. They also find that GDP Granger-causes FDI, but find no impact on the long-run level of the ratio of FDI over GDP.

Meanwhile, Carkovic and Levine (2005) study the relationship between FDI and economic growth for 72 countries. They find no support for the claim that FDI per se accelerates economic growth. Therefore, the findings in the former two papers contrast with those of the later one. With these mix views on the causality link between FDI and economic growth, some researchers instead analyze the causal relationship between FDI and growth in specific economic sectors or particular regions.

For example, Alfaro (2003) found that the impact of FDI varies greatly across sectors by examining the effect of FDI on growth in the primary, manufacturing, and services sectors. Using cross-country data between 1981 and 1999, her findings suggest that FDI exerts an ambiguous effect on growth in general. However, FDI in the primary sector seems to have a negative effect on growth, while investments in manufacturing have a positive one. Evidence from the services sector is ambiguous.

Concerning the regional analysis, Apergis et al. (2007) examine the impact of FDI on economic growth using panel data set from 27 European transitional economies over the period 1991-2004. Their empirical findings show that FDI does exhibit a significant positive relationship with economic growth, at least, for those transition countries that are characterized by high levels of income and have implemented successful

privatization programs.

Several other authors found similar results using different databases and methodologies. A good example is Alfaro and Charlton (2007), who distinguish different “qualities” of FDI to re-examine the relationship between FDI and growth. In their study, ‘quality’ means the effect of a unit of FDI on economic growth. Exploiting a new comprehensive industry level data set of 29 countries between 1985 and 2000, they find that the growth effects of FDI increase when they account for the quality of FDI. After controlling for industry characteristics and time effects, they find the relation between FDI and economic growth to be no longer ambiguous but rather positive and significant.

2.3. Review on the role played by financial market development on the linkage between FDI and economic growth

Although it is possible to test the direct relationship between FDI and economic growth, it is legitimated to assume that FDI will flow to countries with better developed financial market or to assume that FDI flows will contribute to the development of the financial market, thus leading to more economic growth. With this view in mind, some authors analyse how the development of the financial system can contribute to the relationship between FDI and economic growth

since empirical evidences seem to suggest that an advanced financial market is a good predictor of FDI inflow.

For instance, Hermes and Lensink (2000) investigate the role the development of the financial system plays in enhancing the positive relationship between FDI and economic growth. Their dataset includes 67 countries, mostly from Latin America and Asia. They find that the development of the financial system of the recipient country is an important precondition for FDI to impact positively economic growth. A more developed financial system contributes to the process of technological diffusion associated with FDI inflow. Of the 67 countries in their data set, 37 have a sufficiently developed financial system in order to let FDI contribute positively to economic growth.

Alfaro et al. (2004) examine the same issue using cross-country data between 1975 and 1995. They find FDI alone plays an ambiguous role in contributing to economic growth. However, countries with well-developed financial markets gain significantly from FDI.

Dutta and Roy (2008) empirically investigate the role of political risk in the association of FDI and Financial Development (FD). Using a panel of 97 countries over a period of 20 years, they establish a non-linear association between financial development and FDI inflows. Financial

Development leads to greater FDI inflows up to a certain level of financial development. Beyond that the association becomes negative. However, they do find political risk factors to be affecting the relationship by altering the threshold level of financial development. With higher political stability, the negative impact sets in at relatively higher levels of financial development. Thus, the co-existence of advanced financial markets and political stability seem to be necessary to capture and enjoy the benefits of FDI.

Kholdy and Sohrabian (2005) investigate various links between financial markets, FDI and economic growth. Using a panel of 25 countries over the period of 1975-2002 and the Granger causality model, they find bi-directional links between financial markets and economic growth. Their finding suggests that, in countries with low GDP per capita, economic growth stimulates financial development; however, the direction of causality reverses for countries with higher GDP per capita. They also find a bi-directional causality between financial markets and FDI in countries with relatively higher GDP per capita and more developed financial markets. However, their results suggest that FDI can not induce economic growth.

Eller, Haiss and Steiner (2005) examine the impact of financial sector foreign direct investment (FSFDI) on economic growth by estimating a panel data model for 11 Central and Eastern

European countries (CEECs) between 1996 and 2003 in a cross-country growth accounting framework. The results clearly indicate that there can be a relationship between FSFDI and economic growth. Approaching a medium degree of financial M&A is rewarded by higher economic growth after two periods. Beyond it, FSFDI seems to spur economic growth depending on a higher human capital stock. FSFDI-induced knowledge-spillovers to domestic banks can be an explanation for this phenomenon. Above a certain threshold, the crowding-out of local physical capital caused by the entry of a foreign bank seems to hamper economic growth.

2.4. Summary

As we discussed above, several researches have investigated the relationship between FDI and economic growth using FDI variables and GDP growth variables with mixed results. While the literature is ubiquitous on the impact of FDI on economic growth, it is rather poor when the interest is on the impact of FDI on welfare. Basically, most previous studies assume that economic growth and welfare are positively correlated and hence, used GDP growth as a proxy for welfare. However, this implicit assumption has been recently challenged (e.g., Anand and Sen (2000)). Several evidences show that GDP growth can occur while poverty incidence is increasing also.

To overcome this limitation, recently few papers analyze the direct relation between FDI and welfare. Sharma and Gani (2004) is one of the few papers that analyse the link between FDI and welfare using HDI as welfare measure. They find a positive effect of FDI on HDI for middle and low-income countries between 1975 and 1999.⁸ As far as we know, no such a study has been done for African countries alone.

Table 1 summarizes the variables commonly used in the literature and the sign of their impact on economic growth. In general, the relationship between FDI inflow and economic growth is ambiguous.

Table 1: Literature review of the sign of the explanatory variables used to explain economic growth or welfare

EXPLANATORY VARIABLES	Causality test on the impact of FDI on Economic growth			DEPENDENT VARIABLE				
	Kholy & Sohrabian (2005)	Hansen & Rand (2006)	Chowdhury & Mavrotas (2006)	Welfare (HDI)	Real per capita GDP growth rate			
				Sharma & Gani (2004)	Aspergis et al. (2007)	Alfaro et al. (2004)	Alfaro (2003)	Carkovic & Levine (2005)
FDI/GDP	NO IMPACT	YES IMPACT	NO/YES	+	+	+/- NS	+ NS	+/- NS
Economic and Policy								
Government spending				+		+/- NS	-NS	-
Economic growth				-/+NS				
Infant mortality				-				
Schooling					+	+/-NS	+NS	+/-NS
Population growth						-		
Inflation						-NS	-	-/+NS
Log(initial GDP)						-	-	-
Openness							-NS	+
Investment (GCF/GDP)							+	
Business Env. & Institutions								
Black market premium						-		-
Financial market development						-/+ NS	+	+
Institutional quality						+	+	
Political Risk (Freedom status)					+/-NS			

Note: the + sign is for positive coefficient, - for negative coefficient, NS for coefficient non-significant, +NS for positive but non significant and -NS for negative but non significant.

⁸ Their measure for FDI is FDI net inflows as a percent of GDP.

3. Methodology, Variables and Data Description

3.1. Variables

The variables used to explain the impact of FDI on welfare are mainly the net flow of FDI and welfare variables.

Foreign Direct Investment variables:

FDI is measured by FDI net inflows, which is the sum of equity capital, reinvestment of earnings, long term capital and short-term capital as shown in the Balance of Payment. We use three FDI variables: (i) *FDIPOP*: *per capital FDI* or ratio of FDI net inflows over total population; (ii) *FDIGDP*: ratio of FDI net inflows over GDP; and (iii) *FDIGCF*: ratio of FDI net inflows over gross capital formation (GCF).

Welfare variables:

Several welfare measures have been proposed in the literature to assess progress accomplished by countries including the GDP per capita and the poverty incidence indicator. On the one hand, while GDP per capita is widely used, it captures only one dimension of welfare: the economic dimension. However, development is a multi-dimensional phenomenon and welfare depends on various factors including health care and education, among other things. On the other

hand, poverty incidence is a comprehensive measure of well-being in a country as it takes into consideration all aspects of an individual living (health, education, access to basic services, food, etc.) and compares it against the minimum needed for a decent living. Nevertheless, poverty incidence measure is not recorded on an annual basis. In addition, it is too country specific to be aggregated among countries. These limitations do not allow its use in empirical studies. Therefore, a more appropriate indicator of population well-being has been defined recently by the United Nations Development Programme (UNDP) as the *Human Development Index* (HDI). HDI is, by construction, one of the best available measures of a country's human development.

Therefore, for this study, our main welfare indicator is HDI. According to the UNDP, "The HDI – human development index – is a summary composite index that measures a country's average achievements in three basic aspects of human development: health, knowledge, and a decent standard of living. Health is measured by life expectancy at birth; knowledge is measured by a combination of the adult literacy rate and the combined primary, secondary, and tertiary gross enrolment ratio; and standard of living by GDP per capita (PPP US\$)."⁹ For comparison purpose with the literature, we also use *real per*

⁹ For more details on how to calculate the HDI, refer to the technical note of the Human Development Report available on the UNDP website at http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_Tech_Note_1.pdf.

capita GDP (GDPPPOP) as an alternative welfare measure.

Control variables:

To improve our empirical analysis, we also consider a set of control variables. Three groups of control variables are used: (i) *economic and policy variables*; (ii) *business environment and institutional quality variables*; and (iii) *political risk variables*. These variables are the followings:

- ***Economic and policy variables*** are

- *total debt ratio* (DEBTGDP), measured by total debt outstanding over GDP ;
- *government spending ratio* (GOVSPEND), measured by government total consumption over GDP, this variable is also used to capture *government size* ;
- *inflation* (INFLATION) measured by the percentage change in GDP deflator ;
- three infrastructure variables measuring respectively the *number of fix and mobile phones per 100 habitants* (PHONE), the *total road paved per 100 habitants* (ROAD) and the *number of internet users per 100 habitants* (INTERNET) ;
- schooling variable (EDUCATION) measured by the percentage of secondary school enrolment and is obtained from

the UNESCO database is used as control variable when real per capita GDP is used as welfare variable ;

- *Degree of openness* (OPENNESS) measured by total imports plus exports over GDP.

- ***Business environment and institutional quality variables*** is composed of the following set of variables

- *rule of law index* (LAW) measures the effectiveness of the rule of law and is obtained from the World Resources Institute¹⁰ ;
- *corruption perception index* (CPI) of Transparency International¹¹ ;
- the financial market development is measured, respectively by, *total credit by financial intermediaries to private sector over GDP* (measure the extent of financial intermediation in a country) (CREDIT)

10 From its technical notes at http://earthtrends.wri.org/searchable_db/variablenotes.php?varid=1280&theme=10, we can read that “The Rule of Law Index is a measure of “the extent to which agents have confidence in and abide by the rules of society.” The degree to which a society’s atmosphere is conducive to regular, orderly social and economic activity and the protection of private property is an important measure of government effectiveness. Values are indexed to have a mean of zero and a standard deviation of one index unit. Positive scores indicate better governance and 99% of the values fall between 2.5 and -2.5.”

11 ranges from 1 to 10, where 1 indicates the most corrupt country and 10 the less corrupt one.

and stock market capitalisation over GDP (MKTCAP).¹²

- **Political risks variables** include two variables obtained from Freedom House:

- *political rights rating (POLRIGHTS);*
- *civil liberty rating (CIVILLIB).*

12 These financial market development variables are obtained from the Worldbank database on financial development and structure at <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>.

Table 2: Description of the variables and sources of the data

VARIABLE	DESCRIPTION	SOURCE OF DATA
Welfare variables		
HDI	Human Development Index (HDI)	HDI is from the Human Development Report (HDR) of the UNDP
GDPPPOP	Real per capita GDP	Per Capita GDP is from the Worldbank World Development Indicators (WDI)
FDI variables		
FDIPOP	Per capita FDI	These variables are from the World Development Indicators (WDI) and Global Development Finance (GDF) databases of the Worldbank
FDIGDP	FDI / GDP	
FDIGCF	FDI / GCF	
Economic and policy variables		
DEBTGDP	Total Debt / GDP	These variables are from the WDI and African Development Indicators (ADI) databases of the Worldbank
GOVSPEND	Government consumption / GDP	
INFLATION	Percentage change in GDP deflator	Except the education variable, which is obtained from the UNESCO database
PHONE	Fix and mobile phones users per 100 habitants	
INTERNET	Internet users per 100 habitants	
ROAD	Road paved per 100 habitants	
EDUCATION OPENNESS	Secondary school enrollment (Import+Export)/GDP	
Business environment and institutional quality variables		

LAW	Rule of law index	The rule of law index is obtained from the World Resources Institute
CPI	Corruption perception index (CPI)	CPI is obtained from Transparency International
MKTCAP	Stock market capitalisation / GDP	
CREDIT	Credit by financial intermediaries to private sector / GDP	The financial intermediaries data are from the Worldbank GDF database
	Political risks variables	
POLRIGHTS	Political rights rating	The data for these variables are obtained from Freedom House at www.Freedom-House.org
CIVILLIB	Civil liberty rating	

3.2. Sample Covered

As we mentioned above, regional economic integration is nowadays a crucial vehicle for economic growth and human development. Around the world, we observe a strengthening of regional economic integration between neighbouring countries. Also Multilateral Development Institutions like the African Development Bank and the World bank emphasize the need for regional integration in their strategic plans and are reinforcing their field actions toward this direction. Since one of the objective of our paper is to study the regional differences in the relationship between foreign direct investments and welfare, we consider the following five African free-trade areas (UNCTAD; 2009): (i) the Economic Community of Central African States (ECCAS); (ii) the Economic Community of West African States (ECOWAS); (iii) the Intergovernmental Authority for Development (IGAD); (iv) the Southern African

Development Community (SADC); and (v) the Arab Maghreb Union (UMA) plus Egypt. Table 3 gives an exhaustive description of countries classification by regional economic communities (RECs).

Table 3: List of countries by regional economic communities (RECs)

(A). African regions

ECCAS (11)	ECOWAS (15)	IGAD (7)	SADC (15)	UMA + Egypt (6)	CEMAC (6)	EAC (5)	SACU (5)	WAEMU (8)	WAMZ (5)
Angola	Benin	Djibouti	Angola	Algeria	Cameroon	Burundi	Botswana	Benin	Gambia
Burundi	Burkina Faso	Eritrea	Botswana	Libya	Central African Republic	Kenya	Lesotho	Burkina Faso	Ghana
Cameroon	Cap Verde	Ethiopia	Democratic Republic of the Congo	Mauritania	Chad	Rwanda	Namibia	Côte d'Ivoire	Guinea
Central African Republic	Côte d'Ivoire	Kenya	Republic of the Congo	Morocco	Congo	Tanzania	South Africa	Guinea Bissau	Nigeria
Chad	Gambia	Somalia	Lesotho	Tunisia	Equatorial Guinea	Uganda	Swaziland	Mali	Sierra Leone
Congo	Ghana	Sudan	Madagascar	+ Egypt	Gabon			Niger	
Democratic Republic of the Congo	Guinea	Uganda	Malawi					Senegal	
Equatorial Guinea	Guinea Bissau		Mauritius					Togo	
Gabon	Liberia		Mozambique						
Rwanda	Mali		Namibia						
Sao Tomé & Príncipe	Niger		Seychelles						
	Nigeria		South Africa						
	Senegal		Swaziland						
	Sierra Leone		Tanzania						
	Togo		Zambia						
			Zimbabwe						

(B). Other emerging world regions

ASEAN (10)	Europe Transitional Economies. (25)	Central America Common Market ¹³ (32)
Brunei Darussalam	Albania	Guyana
Cambodia	Armenia	Haiti
Indonesia	Azerbaijan	Honduras
Laos	Belarus	Jamaica
Malaysia	Bosnia	Mexico
Myanmar	Bulgaria	Nicaragua
Philippines	Croatia	Panama
Singapore	Czech Republic	Paraguay
Thailand	Estonia	Peru
Vietnam	Georgia	Saint Kitts & Nevis
	Hungary	Saint Lucia
	Kazakhstan	Saint Vincent & the Grenadines
	Kyrgyz Republic	Suriname
	Latvia	Trinidad & Tobago
	Lithuania	Uruguay
		Venezuela
		Antigua & Barbuda
		Argentina
		Bahamas
		Barbados
		Belize
		Bolivia
		Brazil
		Chile
		Colombia
		Costa Rica
		Dominica
		Dominican Republic
		Ecuador
		El Salvador
		Grenada
		Guatemala
	Moldova	
	Mongolia	
	Poland	
	Romania	
	Slovak Republic	
	Slovenia	
	Tajikistan	
	Turkmenistan	
	Ukraine	
	Uzbekistan	

¹³ Excluding Canada and the United States of America and including Honduras.

Inside these large regional economic communities, there are smaller groups more advanced in their economic integration, we therefore consider the following four custom unions: (i) the Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMAC); (ii) the East African Community (EAC); (iii) the Southern African Customs Union (SACU); and (iv) the West African Economic and Monetary Union (WAEMU).

In addition, we also consider in the ECOWAS region, the embryonic monetary zone, the West African Monetary Zone (WAMZ).

For comparison purpose and robustness checking, we include in our sample three non-African economic communities: the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), the Central America Common Market¹⁴ (CACM) and the European Transitional Economies (EUTE).

Our sample covers 53 African countries, 10 Asian countries, 25 East European countries and 32 Latin America countries over the period 1990-2007. Thus, we collect data, when available, for all these countries from 1990 to 2007 on all the variables described above. Table 4 presents the average descriptive statistics for Africa for all the variables over the period 1990-2007. All variables have at least 400 country-year observations,

except the *stock market capitalisation over GDP* (MKTCAP) and the *corruption perception index* (CPI). For each regression, when the data is not available for a given country, we delete that country in order to run our panel regression. Given the data availability, in the regional analysis, we will drop all variables with fewer data available to safeguard the consistency across regions in terms of minimum data to obtain consistent statistics.

Table 4: Descriptive statistics for Africa

This table gives the descriptive statistics for each variable for the whole sample of Africa. The welfare and FDI variables are: HDI - the human development index, GDPPOP - real per capita GDP, FDIPOP - per capita FDI, FDIGDP - ratio of FDI over GDP, FDIGCF - ratio of FDI over GCF. The economic and policy variables are: DEBTGDP - total debt outstanding over GDP, INFLATION - percentage change in GDP deflator, GOVSPEND - ratio of government consumption over GDP, PHONE - number of fix and mobile phones per 100 habitants, INTERNET - number of Internet users per 100 habitants, ROAD - total road paved per 100 habitants, OPENNESS - ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION - UNESCO secondary school enrolment. The business environment variables are: MKTCAP - stock market capitalisation over GDP, CREDIT - total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, LAW - effectiveness of

¹⁴ We exclude from this group Canada and the USA and include Honduras.

the rule of law, CPI - corruption perception index ranging from 1 to 10, with 1 the most corrupt country and 10 the less corrupt one. The political risk variables are: POLRIGHT - political rights rating and CIVILLIB - civil liberty rating, both ranked on a scale of 1 through 7, with 1 the highest and 7 the lowest level of freedom. We have a total of 51 African countries and 18 years (1990-2007).

Variable	N	Mean	Std Dev	Minimum	Maximum
Welfare					
HDI	850	0.4430	0.1754	0.0450	0.8480
GDPPOP	828	1069.0700	1369.2500	50.1288	7058.2500
LOG(GDPPOP)	828	6.4153	1.0070	3.9146	8.8620
FDI					
FDIPOP	839	52.2350	274.0363	-451.7792	3842.2000
FDIGDP	815	0.0367	0.1037	-0.8289	1.4520
FDIGCF	789	0.1613	0.4443	-0.5273	9.6789
Economic & Policy					
DEBTGDP	815	1.1028	1.3029	0.0325	15.9820
GOVSPEND	796	0.1570	0.0789	0.0290	0.6950
INFLATION	891	73.6870	943.0654	-24.0764	26762.0200
PHONE	891	7.8881	16.0567	0.0000	115.1108
LOG(PHONE)	883	0.6472	1.7426	-3.2736	4.7459
INTERNET	695	1.7413	4.0133	0.0000	37.6329
ROAD	523	28.2099	24.5746	0.8000	100.0000
EDUCATION	561	30.1750	23.0259	4.9000	114.0000
OPENNESS	869	0.7422	0.3881	0.1083	3.1674
Business Env. & Institutions					
MKTCAP	261	0.2986	0.4526	0.0055	3.0029
CREDIT	717	0.1798	0.2069	0.0001	1.5544
LAW	456	-0.6935	0.6789	-2.6400	0.9300
CPI	256	3.0887	1.1399	0.7000	6.4000
Political Risks					
POLRIGHTS	914	4.7177	1.8818	1	7
CIVILLIB	914	4.5131	1.4412	1	7

3.3. Regression model specification

We run the following regression to study the impact of foreign direct investments on welfare:

$$\text{Welfare} = \alpha + \beta \times FDI + \sum \gamma_{1i} \times \text{Economic \& Policy var}_i + \sum \gamma_{2j} \times \text{Business Env. \& Inst. var}_j + \sum \gamma_{3k} \times \text{Political Risks var}_k + \varepsilon, \quad (1)$$

where welfare is measured by either *HDI* or *real per capital GDP*, *FDI* is measured by either *per capita FDI*, ratio of *FDI/GDP* or *FDI/GCF*, and the control variables are the economic and policy variables, the business environment and institutional quality variables, and the political risks variables.

For these control variables, since *HDI* is a combination of education, health and economic performance, and knowing that investments in developing countries are mainly from government spending and/or foreign direct investments, we expect the size of the government spending to have a positive impact on welfare. Indeed, this can be justified by the fact that investment by government will insure the basic needs of populations, especially in developing countries where the majority of investments in education and health care facilities are from the Government. Since a large part of government funds comes from debt, at least for developing countries, introducing the debt ratio variable, as a control variable will help capture the government financial constraint. Thus, it is expected to have a

negative impact on welfare, since more indebted is a country, more constrained can its government be in its ability to respond to basic needs of populations. Inflation is introduced to capture macroeconomic instability, and is expected to have a negative impact on welfare, because a high level of inflation can characterize a more instable macroeconomic environment. Infrastructure development contributes to the better living conditions of populations. Therefore, it should have a positive impact on welfare. We consider three measures of infrastructures: total road paved per 100 habitants, or number of internet users per 100 habitants, or number of fix and mobile phone users per 100 habitants.

We also use openness to trade and education variables, since in previous studies, these variables have been used to control for the effect of *FDI* on economic growth. Openness to trade is measured by the ratio of total exports plus imports over *GDP*. Education is used as control variable only in regressions where per capital *GDP* is used as dependent welfare variable. Education is measured by the percentage of secondary school enrolment obtained from the UNESCO database. We do not include education in the regressions using *HDI* as dependent variable since this will generate spurious regressions because *HDI* includes education by construction. We expect these two variables to have positive impacts on welfare.

Most African countries are known to be politically unstable and to have poor investors' protection mechanisms and weak institutions. This justifies the need to account for business environment, institutional quality and political risks in our analyses. We therefore add the following control variables: the rule of law index to capture the effectiveness of the judicial system and the level of investors' protection, the corruption perception index of Transparency International to gauge for the level of transparency in the country, the political rights and civil liberty indexes from Freedom House to measure the degree of freedom for political activism and civil liberty, respectively. We also include a financial intermediation variable to control for the level of financial market development.

4. Empirical Analyses

The aim of this study is to assess the impact of FDI on welfare in Africa, especially at the regional level. To achieve our goals, we address the following research questions:

- (1) Does FDI contribute to poverty reduction in Africa?
- (2) Are there any regional differences on the role of FDI on poverty reduction in Africa?
- (3) Are there any differences between Africa and other World regions on the role of

4.1. Descriptive statistics

Table 5 provides some descriptive statistics on Africa and out-of-Africa regions for welfare (HDI and real per capita GDP) and FDI variables. As we expect, there are major differences in the distribution and flows of FDI, the level of real per capita GDP and HDI across regions. Africa has the lowest value of HDI and FDI inflows (in terms of per capita FDI or FDI/GDP or FDI/GCF) compared to the other three out-of Africa regions considered (ASEAN, Central America Common

Market and Europe transitional economies).¹⁵ Moreover, a further analysis of the three FDI variables statistics shows that the gap between Africa and the other three regions is much larger

when per capita FDI measure is used (see panel A of table 5). This underscores the need to pick the right variable for the problem under study. We decide to use mainly per capita FDI since it gives a better idea on the repartition of FDI among individuals, and this is important for the study of the impact of FDI on welfare.

¹⁵ This lack of attractiveness for FDI by African countries, especially Sub-Saharan Africa, is consistent with previous findings, e.g., Asiedu (2002). In another study, she analysed the differences between African countries in attracting FDI, and found that FDI to Sub-Saharan Africa is largely driven by natural resources and market size (Asiedu; 2006).

Table 5: Evolution of HDI, real per capita GDP and FDI variables from 1990 to 2007

This table gives the evolution of HDI, real per capita GDP and FDI variables over the periods: 1990-1994, 1995-1999, 2000-2004, 2005-2007 for Africa, its regions and three out-of-Africa regions. Weighted HDI is the average HDI weighted by country population size.

(A). Africa and other emerging world regions					
AFRICA	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.338	0.441	0.473	0.498	0.437
Weighted HDI Growth	0.081	0.021	0.001	0.022	0.031
Real per capita GDP	762.673	779.780	840.336	953.437	834.057
Real per capita GDP Growth	-0.014	0.013	0.023	0.034	0.014
Per Capita FDI	5.300	11.104	17.431	33.059	16.724
Per Capita FDI Growth	0.242	0.158	0.111	0.256	0.192
FDI/GDP	0.008	0.016	0.024	0.031	0.020
FDI/GCF	0.042	0.080	0.117	0.133	0.093
ASEAN	1990 -1994	1995 -1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.426	0.525	0.625	0.640	0.544
Weighted HDI Growth	0.021	0.032	0.017	0.013	0.022
Real per capita GDP	592.956	724.887	821.235	1009.236	762.394
Real per capita GDP Growth	0.042	0.028	0.038	0.060	0.040
Per capita FDI	11.495	19.614	17.313	33.619	18.197
Per capita FDI Growth	0.130	0.079	0.075	0.295	0.117
FDI/GDP	0.021	0.028	0.023	0.030	0.025
FDI/GCF	0.072	0.104	0.091	0.105	0.091
CACM	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.762	0.776	0.762	0.790	0.773
Weighted HDI Growth	-0.001	-0.010	0.004	0.012	0.001
Real per capita GDP	2756.719	2983.964	3075.530	3418.960	3058.793
Real per capita GDP Growth	0.022	0.008	0.011	0.038	0.020
Per Capita FDI	35.303	126.002	123.066	154.652	109.756
Per Capita FDI Growth	0.405	0.245	-0.036	0.182	0.199
FDI/GDP	0.012	0.032	0.032	0.027	0.026
FDI/GCF	0.057	0.157	0.163	0.125	0.126
EUROPE TRANS. ECO.	1990 -1994	1995 -1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.854	0.758	0.764	0.792	0.792
Weighted HDI Growth	-0.027	-0.015	0.019	-0.006	-0.006
Real per capita GDP	1666.269	1549.415	1914.141	2403.815	1825.587
Real per capita GDP Growth	-0.069	0.024	0.054	0.062	0.017
Per capita FDI	41.546	78.445	129.018	275.933	105.701

Per capita FDI Growth	-0.025	0.377	0.166	0.284	0.199
FDI/GDP	0.023	0.037	0.047	0.057	0.038
FDI/GCF	0.100	0.152	0.197	0.228	0.159

(B). Africa free-trade areas

ECCAS	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.270	0.389	0.407	0.425	0.373
Weighted HDI Growth	0.105	0.044	-0.028	0.034	0.039
Real per capita GDP	685.130	678.198	727.792	883.364	743.621
Real per capita GDP Growth	-0.050	0.026	0.027	0.064	0.017
Per Capita FDI	3.087	12.922	34.655	24.346	18.753
Per Capita FDI Growth	0.491	1.588	0.218	-0.138	0.540
FDI/GDP	0.008	0.016	0.024	0.031	0.020
FDI/GCF	0.053	0.190	0.443	0.185	0.218
ECOWAS	1990 -1994	1995 -1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.259	0.380	0.436	0.443	0.373
Weighted HDI Growth	0.115	0.038	0.002	0.017	0.041
Real per capita GDP	409.737	409.181	458.138	525.422	442.308
Real per capita GDP Growth	-0.017	0.009	0.039	0.022	0.014
Per capita FDI	7.180	9.647	10.114	18.740	10.128
Per capita FDI Growth	0.231	-0.010	0.049	0.551	0.139
FDI/GDP	0.023	0.028	0.024	0.026	0.025
FDI/GCF	0.127	0.152	0.126	0.108	0.132
IGAD	1990 -1994	1995 -1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.251	0.335	0.411	0.451	0.352
Weighted HDI Growth	0.055	0.044	0.021	0.026	0.036
Real per capita GDP	339.492	379.210	426.890	518.249	404.595
Real per capita GDP Growth	-0.005	0.034	0.034	0.057	0.029
Per capita FDI	0.510	3.213	7.986	17.931	5.554
Per capita FDI Growth	1.174	0.432	0.276	0.334	0.556
FDI/GDP	0.003	0.013	0.031	0.046	0.019
FDI/GCF	0.015	0.075	0.160	0.202	0.097
SADC	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.428	0.475	0.460	0.478	0.460
Weighted HDI Growth	0.079	0.004	-0.017	0.028	0.024
Real per capita GDP	1375.829	1373.033	1427.456	1616.958	1448.319
Real per capita GDP Growth	-0.022	0.007	0.016	0.043	0.011
Per Capita FDI	3.791	19.052	25.161	23.800	17.951
Per Capita FDI Growth	4.135	0.770	0.204	0.751	1.465
FDI/GDP	0.004	0.020	0.028	0.014	0.016
FDI/GCF	0.023	0.112	0.166	0.082	0.096
UMA	1990 -1994	1995 -1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall

Weighted HDI	0.494	0.621	0.652	0.693	0.607
Weighted HDI Growth	0.073	0.002	0.012	0.020	0.025
Real per capita GDP	1249.619	1324.292	1477.646	1682.095	1405.782
Real per capita GDP Growth	0.000	0.021	0.025	0.035	0.020
Per capita FDI	11.514	11.749	21.283	88.599	23.525
Per capita FDI Growth	0.292	0.027	0.171	1.228	0.288
FDI/GDP	0.010	0.008	0.014	0.043	0.015
FDI/GCF	0.040	0.037	0.057	0.226	0.066

(C). Africa custom unions

CEMAC	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.312	0.439	0.463	0.463	0.419
Weighted HDI Growth	0.110	0.021	-0.010	0.018	0.035
Real per capita GDP	841.032	823.384	878.558	952.186	873.790
Real per capita GDP Growth	-0.034	0.012	0.024	0.010	0.003
Per Capita FDI	-0.222	8.879	55.565	94.166	39.597
Per Capita FDI Growth	2.375	4.099	0.452	0.099	1.756
FDI/GDP	0.000	0.014	0.070	0.074	0.039
FDI/GCF	-0.003	0.054	0.276	0.317	0.161
EAC	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.323	0.392	0.445	0.469	0.407
Weighted HDI Growth	0.033	0.023	0.006	0.028	0.022
Real per capita GDP	330.336	335.805	347.283	377.478	347.726
Real per capita GDP Growth	-0.018	0.017	0.008	0.031	0.009
Per Capita FDI	0.785	4.112	5.769	7.324	4.498
Per Capita FDI Growth	0.587	0.367	-0.013	0.139	0.270
FDI/GDP	0.004	0.014	0.020	0.019	0.014
FDI/GCF	0.020	0.086	0.111	0.099	0.079
SACU	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.639	0.683	0.659	0.650	0.658
Weighted HDI Growth	0.047	-0.001	-0.007	0.007	0.012
Real per capita GDP	2826.338	2838.511	2997.693	3427.749	3022.573
Real per capita GDP Growth	-0.015	0.004	0.022	0.042	0.013
Per Capita FDI	3.663	43.562	50.320	58.507	39.013
Per Capita FDI Growth	0.856	0.932	0.743	1.792	1.081
FDI/GDP	0.001	0.013	0.018	0.014	0.012
FDI/GCF	0.006	0.074	0.107	0.084	0.068
WAEMU	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.202	0.313	0.376	0.400	0.323
Weighted HDI Growth	0.133	0.056	-0.006	0.050	0.058
Real per capita GDP	522.472	543.402	549.271	558.942	543.522
Real per capita GDP Growth	-0.020	0.023	-0.004	0.007	0.001

Per Capita FDI	2.119	7.777	7.126	8.628	6.412
Per Capita FDI Growth	1.024	0.296	0.007	0.078	0.351
FDI/GDP	0.005	0.019	0.018	0.016	0.014
FDI/GCF	0.037	0.120	0.115	0.089	0.090
WAMZ	1990 - 1994	1995 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2007	Overall
Weighted HDI	0.285	0.411	0.463	0.463	0.405
Weighted HDI Growth	0.112	0.031	0.005	0.004	0.038
Real per capita GDP	361.196	349.835	418.520	514.242	410.948
Real per capita GDP Growth	-0.015	-0.002	0.068	0.031	0.020
Per Capita FDI	9.309	9.834	10.843	23.276	13.316
Per Capita FDI Growth	0.321	-0.067	0.084	0.799	0.284
FDI/GDP	0.034	0.032	0.025	0.028	0.030
FDI/GCF	0.169	0.170	0.123	0.118	0.145

On the regional basis in Africa, SACU, SADC and UMA lie above the Africa average for HDI, real per capita GDP and per capita FDI (see panel B and C of table 5). Thus, countries that have the highest HDI seem also to have the highest per capita FDI. But, the same trend is not observed when we consider the ratio FDI/GDP or FDI/GCF measures, since using these FDI measures, SACU, SADC and UMA are below Africa average because of the size of their economies, while ECCAS and ECOWAS are above average.

Table 6 presents the variables correlation matrix for Africa, calculated using country-year data. We draw three shade areas. The first shade area (upper left) corresponds to correlations between welfare variables (HDI or real per capita GDP) and the FDI ones. The second shade area (middle area) corresponds to the correlations between the economic and policy variables. And finally, the third shade area (lower right) corresponds to the correlations between the business environment,

institutional quality and political risks variables.

Table 6: Correlation matrix for African countries from 1990 to 2007

The correlation matrix is obtained for African countries over the period 1990-2007. The welfare and FDI variables are: HDI - the human development index, GDPPPOP - real per capita GDP, FDIPOP - per capita FDI, FDIGDP - ratio of FDI over GDP, FDIGCF - ratio of FDI over GCF. The economic and policy variables are: DEBTGDP - total debt outstanding over GDP, INFLATION - percentage change in GDP deflator, GOVSPEND - ratio of government consumption over GDP, PHONE - number of fix and mobile phones per 100 habitants, INTERNET - number of Internet users per 100 habitants, ROAD - total road paved per 100 habitants, OPENNESS - the ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION - UNESCO secondary school enrolment. The business environment variables are: MKTCAP - stock market capitalisation over GDP, CREDIT - total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, LAW - effectiveness of the rule of law, CPI - corruption perception

The first shade area of the correlations matrix shows that the two welfare variables, HDI and real per capita GDP, have a high correlation of about 70%. This 30% lost of correlation seems to support the claim that, economic growth does not necessarily translate entirely into welfare improvement. For the FDI variables, we observe that the ratio FDI/GDP and FDI/GCF are highly correlated with a coefficient of 64%, but their correlation with per capita FDI is relatively low, below 40%.

The second shade area highlights the correlations between the economic and policy variables. EDUCATION is highly correlated with HDI and real per capita GDP, as expected, since it is one of the components of HDI calculation. We also observe that EDUCATION has a high correlation with the infrastructure variables (PHONE, INTERNET and ROAD). The three infrastructure variables are also highly correlated, especially the correlation between PHONE and INTERNET. Thus, we drop two of the infrastructure variables with less dataset and keep PHONE, which has the most dataset¹⁶.

The third shade area of the correlations table highlights the correlations between the business environment, institutional quality and political

risks variables. There is a high correlation of 80% between MKTCAP (market capitalisation ratio) and CREDIT (ratio of credit by financial intermediaries to private sector), since both variables measure the degree of financial intermediation or level of financial market development. Given the limited number of data available for MKTCAP (261 points), we keep CREDIT for our empirical test. LAW (rule of law index) and CPI (corruption perception index) are highly correlated. Also, these later two variables are highly correlated with the political risks variables (POLRIGHTS and CIVILLIB). Here also, because of data availability, we will drop CPI (only 256 points) and LAW (456 points) for most of the estimations. Finally, the two political risks variables POLRIGHTS and CIVILLIB are highly correlated; therefore we will retain CIVILLIB.

4.2. Impact of FDI on welfare in Africa

Here we address our first research question: (1) *Does FDI contribute to poverty reduction in Africa?* First, we conduct the Granger causality Wald test between HDI and per capita FDI on the one hand and, between the real per capita GDP (alternative welfare measure) and per capita FDI on the other hand. The results are shown in Table 7. We cannot reject the hypothesis that per capita FDI causes HDI or real per capita GDP. Indeed, we cannot reject either the existence of a causal link between HDI or Log of real per capita GDP and per capita FDI at the 5% confidence

¹⁶ We can also use a synthetic index of infrastructure using these three variables and factor analysis techniques or we can, as we are doing in this paper, use one of these variables.

level. Furthermore, with the real per capita GDP measure, we cannot reject the existence of a positive bidirectional relationship between FDI and Log of real per capita GDP. Hence, from the causality test, it seems that FDI causes HDI, and using per capita GDP as alternative welfare measure, the causality link becomes bi-directional.

Table 7: Granger Causality Wald Test between welfare and per capita FDI

These tables provide the results of the Granger Causality Wald Test between per capita FDI and HDI (Panel a) or Real per capita GDP (Panel b). FDIPOP is the per capita FDI.

(A). HDI and per capita FDI		
Test with 2 lags	Chi-Square	Pr > ChiSq
1: FDIPOP causes HDI	6.78	0.0338
2: HDI causes FDIPOP	5.35	0.0690

Test with 3 lags	Chi-Square	Pr > ChiSq
1: FDIPOP causes HDI	8.21	0.0418
2: HDI causes FDIPOP	4.10	0.2514

(B). Real per capita GDP and per capita FDI		
Test with 2 lags	Chi-Square	Pr > ChiSq
1: FDIPOP causes Log(Real per capital GDP)	14.77	0.0006
2: Log(Real per capital GDP) causes FDIPOP	7.31	0.0258

1: FDIPOP causes Log(Real per capital GDP)	14.77	0.0006
2: Log(Real per capital GDP) causes FDIPOP	7.31	0.0258

Test with 3 lags	Chi-Square	Pr > ChiSq
1: FDIPOP causes Log(Real per capital GDP)	14.79	0.0020
2: Log(Real per capital GDP) causes FDIPOP	6.54	0.0882

To assess the impact of FDI on welfare in Africa, we use equation (1). Table 8 presents the panel regression results for Africa when HDI is used as the dependent variable for welfare. Columns 1 to 3 use alternatively each of the FDI variables as explanatory variable without control variables. The results show that per capita FDI impacts positively welfare at a 1% significance level. When alternative FDI variables are used, we still find the same positive relationship, but not significant for the ratio FDI over GDP. The BUSE R2 is higher with per capita FDI than with the other two FDI measures. For the other regressions presented in columns 4 to 6, and subsequent regressions, we retain per capita FDI as our main measure of FDI.

Table 8: Panel regression results of the impact of FDI on HDI for Africa

This table presents the results of the panel regressions of HDI on FDI variables and selected economic and policy variables,

business environment and institutional quality variables, and political risks variables used as control variables. We use panel data for African countries over the period from 1990-2007 when the data is available. The estimations are done by controlling for the Fixed Effects. We use HDI to measure welfare and FDI variables are FDIPOP - per capita FDI, FDIGDP - ratio of FDI over GDP and FDIGCF - ratio of FDI over GCF. The economic and policy variables are: DEBTGDP - total debt outstanding over GDP, INFLATION - percentage change in GDP deflator, GOVSPEND - ratio of government consumption over GDP,

LGPHONE – log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS - ratio of total exports plus imports over GDP. The business environment and institutional quality variable is: CREDIT - total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP. The political risks variable is CIVILLIB - civil liberty rating, ranked on a scale of 1 through 7, with 1 the highest and 7 the lowest level of freedom. Student t-statistics are in parenthesis, and “***” indicates a 1% significance level, “**” a 5% significance level and “*” a 10% significance level.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
INTERCEPT	0.518975 (9.77)	0.518574 (9.52)	0.519688 (9.49)	0.579242 (31.31)	0.566545 (17.90)	0.517776 (13.93)
FDIPOP	0.00005*** (5.71)			0.000048*** (4.82)	0.000045*** (4.56)	0.000052*** (4.66)
FDIGDP		0.0251 (0.98)				
FDIGCF			0.026756*** (2.73)			
DEBTGDP				-0.01402*** (-2.16)	-0.01065 (-1.59)	-0.01671** (-2.41)
GOVSPEND				-0.00723 (-0.13)	-0.02155 (-0.38)	0.090343 (1.45)
INFLATION				-5.08E-6 (-0.20)	3.852E-6 (0.15)	0.000027 (0.21)
LGPHONE					0.011526** (2.08)	0.020504*** (3.40)
CIVILLIB					-0.00474 (-1.46)	-0.00555* (-1.65)
OPENNESS						0.039036*** (2.96)
CREDIT						-0.08656** (-2.43)
NB COUNTRIES	49	49	47	45	45	39
NB YEARS	18	18	18	17	17	17
F-STAT	120.79***	117.50***	117.81***	103.7***	39.41***	37.49***
BUSE R²	0.9228	0.9184	0.9178	0.9286	0.9294	0.9401

In the regressions presented in columns 4 to 6 of table 8, we use different sets of control variables, the positive impact of FDI on welfare remains significant at 1% confidence level. The results confirm the expected sign of the control variables. In fact, the country debt burden (DEBTGDP), has a negative impact on welfare. As we have argued before, the more indebted is the country, the more the country is likely to experience financial distress from its debt services, and less easily will its government have access to financial resources to finance social programs. The size of the government (GOVSPEND) and the macroeconomic instability (INFLATION) measures seem to have non significant impact on welfare. Infrastructure, however, measured by the LOG of PHONE, number of fix and mobile phones per 100 habitants, has a positive significant impact on welfare. Indeed, infrastructure development will improve the standard of living of populations and contribute positively to their overall well-being. Openness to trade impacts positively welfare. But, CREDIT has a negative impact on welfare.

For the business environment and institutional quality variables, the political risks variable (CIVILLIB) has a negative significant impact on welfare. Indeed, by construction, CIVILLIB gives a high score to a country with the poorest freedom status and a low score to a country with better freedom environment, therefore, the negative impact on welfare is consistent with our

expectation, since more freedom will contribute positively to the well-being of populations. In fact, political rights (POLRIGHTS), civil liberties (CIVILLIB), corruption perception index (CPI) and rule of law index (LAW) are highly correlated, and measure in some extent the institutional quality, as a better judicial system goes hand to hand with less corruption, better individual rights and democracy. In the panel regression, we did not use CPI or LAW, since they have less data points available.

For robustness check, we also consider cross sectional regressions. To achieve that, for each variable and each country, we calculate the average of the variable across time. We then obtain one data per country for each variable. Next, we run ordinary-least squares (OLS) cross-sectional regressions with White's correction of heteroskedasticity using all African countries. The results presented in Table 9 confirm our previous finding that FDI has a significant positive impact on welfare. Observing the increase of the R-square after the introduction of the infrastructure, openness to trade and financial development variables suggests that these variables are also key determinants of welfare, especially the infrastructure variable LGPHONE. The effectiveness of the rule of law (LAW) and the corruption perception index (CPI) have positive significant impact on welfare, which means that a better judiciary system will improve the business environment and provide

better protection to investors, thereby facilitating investment and business development, which, in turn will create jobs and improve populations' living. The fact that, OPENNESS and CREDIT are not significant is not worrisome, because, these variables are found in the literature as being part of the determinants of FDI. Therefore, using these variables together with FDI can spread the explanatory power of the variables, which we suspect is the case.

highest and 7 the lowest level of freedom. All regressions are estimated with White's correction of heteroskedasticity. Student t-statistics are in parenthesis, and "****" indicates a 1% significance level, "***" a 5% significance level and "**" a 10% significance level.

Table 9: Cross sectional regression results of the impact of FDI on HDI for Africa

This table presents the results of the cross sectional regressions of HDI on FDI and selected economic and policy variables, business environment and institutional quality variables, and political risks variables used as control variables. We use aggregated data of African countries. For each country, the value assigned to the variable is the average over the period 1990-2007. We use HDI to measure welfare and FDI variable is FDIPOP - per capita FDI. The economic and policy variables are: DEBTGDP - total debt outstanding over GDP, INFLATION - percentage change in GDP deflator, GOVSPEND - ratio of government consumption over GDP, LGPHONE - log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS - ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION – UNESCO secondary school enrolment. The business environment and institutional quality variables are: CREDIT - total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, LAW - effectiveness of the rule of law. The political risks variable is CIVILLIB - civil liberty rating, ranked on a scale of 1 through 7, with 1 the

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
INTERCEPT	0.41873 (20.47)	0.62032 (6.84)	0.52906 (14.47)	0.15856 (2.50)	0.39144 (16.05)	0.32287 (4.44)	0.44935 (11.07)
FDIPOP	0.00022046 (1.44)	0.00023581** (2.29)	0.00019814*** (3.00)	0.00020278*** (2.70)	0.00007009*** (3.93)	0.00005551** (2.50)	0.00004163 (1.42)
DEBTGDP		-0.03545** (-2.11)	-0.01073 (-1.00)	-0.02233** (-2.26)	-0.00373 (-0.40)	-0.00101 (-0.12)	-0.04247*** (-4.00)
GOVSPEND		0.16317 (0.91)	0.02506 (0.18)	0.01476 (0.11)	-0.11682 (-0.87)	-0.11577 (-0.93)	-0.45248** (-2.16)
INFLATION		0.00002846 (1.43)	0.00007988*** (4.37)	0.00003591*** (2.82)	0.00006765*** (6.33)	0.00006665*** (4.50)	0.00011471 (1.39)
LGPPHONE					0.10537*** (16.17)	0.10133*** (11.48)	0.10377*** (12.00)
LAW			0.15060*** (5.43)			0.02331 (0.65)	
CPI				0.09893*** (5.06)		0.00519 0.37	
CIVILLIB		-0.04254** (-2.26)				0.01574 (1.53)	
OPENNESS							0.04135 (1.37)
CREDIT							-0.00604 (-0.16)
NB OBS	49	46	47	44	47	43	41
Adj. R²	0.0533	0.2171	0.4275	0.4481	0.8569	0.8547	0.8825

We also run the same panel and cross-sectional regressions using the alternative welfare measure, Log of the real per capita GDP. The results presented in Table 10 show that the impact of per capita FDI on welfare measured by Log of real per capita GDP is positive and significant in both panel and OLS regressions. Here, as expected, EDUCATION has a positive significant impact on per capita GDP.

Table 10: Panel and cross sectional regression results of the impact of FDI on Real per capita GDP for Africa

This table presents the results of panel and cross sectional regressions of log of real per capita GDP on FDI and selected economic and policy variables, business environment and institutional quality variables, and political risks variables used as control variables. We use panel and cross sectional data for African countries over the period 1990-2007 when the data is available. The panel estimations are done by controlling for the Fixed Effects. We use the Log of real per capita GDP to

measure welfare and FDI variable is FDIPOP - per capita FDI. The economic and policy variables are: DEBTGDP - total debt outstanding over GDP, INFLATION - percentage change in GDP deflator, GOVSPEND - ratio of government consumption over GDP, LGPHONE – log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS - ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION – UNESCO secondary school enrolment. The business environment and institutional quality variable is CREDIT - total credit by financial

intermediaries to the private sector over GDP. The political risks variable is CIVILLIB - civil liberty rating, ranked on a scale of 1 through 7, with 1 the highest and 7 the lowest level of freedom. For the OLS regressions, estimations are done with White's correction of heteroskedasticity. Student t-statistics are in parenthesis, and “***” indicates a 1% significance level, “**” a 5% and “*” a 10%.

	Panel1	Panel2	Panel3	Panel4	OLS1	OLS2
INTERCEPT	6.699001 (39.46)	6.693881 (31.58)	6.690962 (32.50)	6.253735 (51.11)	6.29458 (44.64)	6.96278 (17.78)
FDIPOP	0.000543*** (19.64)			0.000406*** (6.88)	0.00173** (2.06)	0.00101*** (3.84)
FDIGDP		0.138166* (1.65)				
FDIGCF			-0.0312 (-1.41)			
DEBTGDP				-0.19835*** (-10.09)		-0.29354*** (-2.94)
GOVSPEND				-0.56249*** (-3.19)		-3.34586* (-1.77)
INFLATION				0.000684** (2.00)		-0.00227 (-0.99)
LGPHONE				0.091887*** (5.20)		0.65455*** (5.08)
CIVILLIB				-0.01624* (-1.77)		
EDUCATION				0.002727*** (2.64)		0.00622 (1.31)
OPENNESS				0.166592*** (4.16)		-0.36668 (-1.32)
CREDIT				0.487781*** (4.89)		-0.80193* (-1.84)
NB Countries	45	45	45	36	45	36
NB Years	18	18	18	17		
F-STAT	427.95***	280.99***	276.64***	181.80***		
R²	0.9765	0.9620	0.9626	0.9853	0.0902	0.8266

In sum, our results for both panel and cross sectional regressions support the positive significant impact of FDI on welfare. Therefore, FDI contributes to poverty reduction at the aggregate Africa level. Overall, all else being equal, we observe that 1 dollar FDI adds about 0.5 basis points to HDI. The natural next question that remains is that: is this effect uniform across regions? ; which leads us to our second research question.

4.3. Impact of FDI on welfare across Africa regions

The second research question we address is: (2) *Are there any regional differences in Africa on the role of FDI on poverty reduction?* To address this second research question, we first consider the following regression equation:

$$\begin{aligned} \text{Welfare} = & \alpha + \beta_1 \times \text{FDI} \times \text{Dummy}_{\text{ECCAS}} + \beta_2 \times \text{FDI} \times \text{Dummy}_{\text{ECOWAS}} \\ & + \beta_3 \times \text{FDI} \times \text{Dummy}_{\text{IGAD}} + \beta_4 \times \text{FDI} \times \text{Dummy}_{\text{SADC}} \\ & + \beta_5 \times \text{FDI} \times \text{Dummy}_{\text{UMA}} + \text{Control variables} \end{aligned} \quad (2)$$

where we create dummy variables representing the five regional economic communities (RECs): ECCAS, ECOWAS, IGAD, SADC and UMA. For example, the ECCAS dummy takes one when the country belongs to that group and zero otherwise. For each region, we multiply the FDI variable by its dummy variable, this gives the FDI for the selected region countries. To avoid redundancy in this regression with dummy variables, we drop Angola and the Democratic Republic of the Congo from the SADC group. These two countries

are already part of the ECCAS group.

Table 11 presents the regression results. As shown in the table, the coefficient for ECCAS dummy times FDIPOP is positive and significant, which is probably an indication that in this region, FDI impacts positively welfare. The same holds for the IGAD region. For ECOWAS dummy times FDI, when HDI is used as the dependent welfare variable, the coefficient is positive but not significant in some regressions, and when it is significant, it is only at 10% confidence level. For the SADC dummy times FDI, when HDI is used as the dependent welfare variable, the FDI coefficient is negative and significant in most regressions. For the UMA region dummy times FDI, the coefficient is ambivalent and not significant in any regression with HDI as dependent welfare variable. Thus, when HDI is used as dependent welfare variable, FDI seems to impact positively welfare in ECCAS and IGAD, negatively in SADC, ambiguously in ECOWAS and has no impact in UMA.

When real per capita GDP is used as welfare variable, as done in most previous works, it becomes obvious that FDI has a positive impact on growth.

Table 11: Panel regression results of the impact of regional FDI on welfare for Africa

This table presents the results of the panel regressions of HDI on regions dummy times FDI and selected economic and policy variables, business environment and institutional quality variables, and political risks variables used as control variables. We use panel data for African countries over the period 1990-2007 when the data is available. The estimations are done by controlling for the Fixed Effects. We use HDI to measure welfare and FDI variable is FDIPOP - per capita FDI. ECCAS, ECOWAS, IGAD, SADC and UMA are dummy variables for the regions with 1 if the country belongs to the region and zero otherwise. To avoid overlap, SADC excludes Angola and Democratic Republic of the Congo since these

countries are already included in ECCAS. The economic and policy variables are: DEBTGDP - total debt outstanding over GDP, INFLATION - percentage change in GDP deflator, GOVSPEND - ratio of government consumption over GDP, LGPHONE – log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS –ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION – UNESCO secondary school enrolment. The business environment and institutional quality variable is CREDIT - total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP. The political risks variable is CIVILLIB - civil liberty rating, ranked on a scale of 1 through 7, with 1 the highest and 7 the lowest level of freedom. Student t-statistics are in parenthesis, and “***” indicates a 1% significance level, “**” a 5% and “*” a 10%.

	HDI			Real per capita GDP		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
INTERCEPT	0.51551 (9.96)	0.588139 (18.75)	0.533063 (14.76)	6.689515 (40.45)	6.886014 (105.40)	6.332279 (51.88)
ECCAS*FDIPOP	0.000062*** (7.01)	0.00006*** (5.85)	0.000068*** (5.99)	0.000573*** (20.58)	0.000452*** (16.62)	0.000432*** (7.03)
ECOWAS*FDIPOP	0.000303* (1.72)	0.000303 (1.57)	0.000453** (2.47)	0.002216*** (4.61)	0.002067*** (4.08)	0.001411*** (2.75)
IGAD*FDIPOP	0.00097*** (3.32)	0.001204*** (2.92)	0.001706*** (3.73)	0.002962*** (3.18)	0.004303*** (3.89)	0.007117*** (3.94)
SADC*FDIPOP	-0.00011*** (-3.49)	-0.0001*** (-3.20)	-0.00009*** (-2.84)	0.000113 (1.15)	0.000238*** (2.89)	0.000033 (0.18)
UMA*FDIPOP	0.000041 (0.28)	0.000056 (0.38)	0.00005 (0.35)	0.001022** (2.18)	0.001346*** (3.47)	0.001175 (1.44)
DEBTGDP		-0.00091 (-0.13)	-0.00668 (-0.96)		-0.14113*** (-7.74)	-0.17749*** (-8.86)
GOVSPEND		-0.0501 (-0.88)	0.038116 (0.62)		-0.82869*** (-5.56)	-0.7193*** (-3.99)
INFLATION		-5.25E-06 (-0.21)	0.000086 (0.67)		-0.00005 (-0.76)	0.000926*** (2.70)
LGPHONE		0.00768 (1.40)	0.014581** (2.45)		0.094446*** (6.10)	0.085042*** (4.87)

CIVILLIB		-0.00524* (-1.65)	-0.00627* (-1.92)		-0.02375*** (-2.90)	-0.01763** (-1.95)
EDUCATION						0.001688 (1.58)
OPENNESS			0.048297*** (3.72)			0.159414*** (4.04)
CREDIT			-0.06473* (-1.82)			0.514382*** (5.16)
NB COUNTRIES	49	45	39	45	44	36
NB YEARS	18	17	17	18	18	17
F-STAT	107.83***	40.33***	40.10***	398.71***	253.22***	188.03***
BUSE R²	0.9271	0.9330	0.9443	0.9778	0.984	0.986

Impact of FDI in the free-trade areas

To further investigate the regional differences, we run panel regressions using equation (1) in each of the free-trade area. The results for the five RECs are given in Table 12. In the ECCAS and IGAD regions, FDI contributes positively to welfare improvement. This result remains stronger even when control variables are added. In these two regions, the sign of the coefficients estimates for FDI are inline with those of Africa and support the positive impact of FDI on welfare. In the ECOWAS region, the impact of FDI on welfare is ambiguous. Indeed, when per capita FDI is considered alone, its coefficient is positive but non significant. When control variables are introduced, the impact of FDI on welfare becomes negative and non significant in regression 2 and significant only at 10% confidence level in regression 3. In the SADC and UMA regions, per capita FDI has no significant impact on welfare. In the SADC region, when we exclude South Africa (the most developed

economy in the region) or Zimbabwe (high inflationary macroeconomic regime over past years) from this group and rerun the analysis, the results remain more or less the same. Thus, FDI does not impact positively and significantly welfare in the SADC and UMA regions.

Table 12: Panel regression results of the impact of FDI on HDI for Africa free-trade areas

We run panel regressions of HDI as welfare measure on FDI per capita (FDIPOP) and selected control variables. DEBTGDP is the total debt outstanding over GDP, INFLATION the percentage change in GDP deflator, GOVSPEND the ratio of government consumption over GDP, LGPHONE the log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS the ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION the UNESCO secondary school enrolment, CREDIT the total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, CIVILLIB the civil liberty rating. We use country-year data over the period 1990-2007 when available. The estimations are done by controlling for the

Fixed Effects. Student t-statistics are in parenthesis, and “***” indicates a 1% significance level, “**” a 5% and “*” a 10%.

	ECCAS			ECOWAS			IGAD			SADC			UMA+ Egypt		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
INTERCEPT	0.389131 (19.01)	0.60546 (10.80)	0.487433 (9.98)	0.487433 (38.64)	0.493326 (12.88)	0.515683 (14.76)	0.456175 (18.37)	0.343999 (6.88)	0.294338 (4.42)	0.511373 (9.42)	0.615724 (12.07)	0.604901 (9.36)	0.825308 (19.42)	0.748261 (6.26)	0.584433 (2.35)
FIDIPOP	0.000061*** (7.09)	0.000035*** (3.26)	0.000032*** (2.64)	0.000123 (1.00)	-0.00007 (-0.53)	-0.00015 (-1.31)	0.000544* (1.68)	0.00096* (1.84)	0.001166* (1.64)	-0.00003 (-0.77)	-9.28E-06 (-0.30)	2.166E-6 (0.06)	-0.00016 (-0.77)	-0.00009 (-0.35)	-0.00015 (-0.45)
DEBTGDP	-0.03128* (-1.75)	-0.03097* (-1.64)	-0.03097* (-1.64)	0.053193*** (4.92)	0.023638** (2.52)	0.023638** (2.52)	0.023638** (2.52)	-0.00232 (-0.16)	-0.00905 (-0.53)	-0.00232 (-0.16)	-0.04148*** (-3.74)	-0.04235*** (-3.57)	0.001891 (0.05)	0.001891 (0.05)	-0.03471 (-0.50)
GOVSPE	-0.29529** (-2.2)	-0.29529** (-2.2)	-0.29529** (-2.2)	-0.21004 (-1.47)	0.01634 (0.19)	-0.0886 (-1.25)	-0.0886 (-1.25)	-0.29986** (-2.44)	-0.57582* (-1.84)	-0.57582* (-1.84)	0.204142* (1.82)	0.318038** (2.58)	0.373712 (1.26)	0.373712 (1.26)	0.006558 (0.02)
INFLATION	0.000021 (0.81)	-0.00032 (-0.80)	-0.00032 (-0.80)	0.000032 (0.21)	0.00013 (0.72)	0.000099 (0.68)	0.000099 (0.68)	0.00035 (1.19)	0.000209 (0.79)	0.00035 (1.19)	0.00003 (1.17)	0.000168 (0.81)	0.001511 (1.46)	0.001511 (1.46)	0.002572* (1.76)
LGPHONE	-0.01268 (-1.00)	0.018795 (1.05)	0.018795 (1.05)	-0.00274 (-0.36)	-0.00274 (-0.36)	-0.00729 (-1.16)	-0.00729 (-1.16)	0.017508 (1.13)	0.048814*** (3.31)	0.048814*** (3.31)	-0.02202** (-2.49)	-0.02819** (-2.31)	0.004719 (0.22)	0.004719 (0.22)	0.035166 (1.11)
CIVILLIB	-0.02105*** (-3.02)	-0.03103*** (-4.08)	-0.03103*** (-4.08)	-0.00457 (-1.25)	-0.00457 (-1.25)	-0.00504* (-1.68)	-0.00504* (-1.68)	0.028658*** (3.59)	0.03395*** (3.79)	0.03395*** (3.79)	-0.01011* (-1.70)	-0.00524 (-0.75)	-0.00561 (-0.38)	-0.00561 (-0.38)	-0.01226 (-0.64)
OPENNESS	0.03785** (2.30)	0.03785** (2.30)	0.03785** (2.30)	0.136993 (1.03)	0.136993 (1.03)	0.136993 (1.03)	0.136993 (1.03)	-0.02421 (-1.25)	-0.02514 (-0.23)	-0.02421 (-1.25)	0.045694* (1.84)	0.045694* (1.84)	0.247997* (1.89)	0.247997* (1.89)	-0.17852* (-1.73)
CREDIT	0.136993 (1.03)	0.136993 (1.03)	0.136993 (1.03)	0.189839*** (4.28)	0.189839*** (4.28)	0.189839*** (4.28)	0.189839*** (4.28)	0.471928** (2.07)	0.471928** (2.07)	0.471928** (2.07)	-0.17495*** (-2.77)	-0.17495*** (-2.77)	-0.17852* (-1.73)	-0.17852* (-1.73)	-0.17852* (-1.73)
NB Countries	11	9	7	14	13	12	7	6	4	14	14	12	5	5	4
NB Years	17	17	17	17	17	17	17	17	17	18	17	17	17	17	17
F-STAT	51.71***	16.13***	11.71***	108.23***	59.16***	62.30***	25.57***	8.60***	7.14***	60.91***	31.61***	21.33***	27.97***	10.53***	5.19***
BUSE R ²	0.9147	0.9455	0.9586	0.9552	0.9632	0.9776	0.8938	0.8961	0.9484	0.9259	0.9544	0.9550	0.9151	0.9249	0.9385

Impact of FDI in the custom unions

Table 13 presents the results of the panel regressions for the four custom unions and the embryonic West African Monetary Zone. In this regional analysis, CEMAC is a subgroup of ECCAS, SACU a subgroup of SADC, EAC a subgroup from ECCAS, IGAD and SADC, WAEMU and WAMZ are subgroups of ECOWAS. We expect these advanced economic groups to confirm our regional differences observed with the large communities. In these subgroups, CEMAC and WAEMU are two common monetary zones with the same pegged currency to the Euro, the CFA franc. Therefore, the economic convergence between the countries within these groups is more likely to happen earlier than between the other countries in their region. As the table shows, FDI impacts positively welfare in EAC and CEMAC regions, which confirm what we have already obtained for ECCAS and IGAD. In the WAEMU region, however, FDI has a negative significant impact on welfare, and in the WAMZ region the impact is positive; which explains why in the ECOWAS region, the impact of FDI on welfare is ambiguous. In the SACU region, the impact of FDI on welfare is not significant as in the whole SADC region.

Table 13: Panel regression results of the impact of FDI on HDI for Africa custom unions

We run panel regressions of HDI as welfare measure on FDI per capita (FDIPOP) and selected control variables. DEBTGDP is the total debt outstanding over GDP, INFLATION the percentage change in GDP deflator, GOVSPEND the ratio of government consumption over GDP, LGPHONE the log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS the ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION the UNESCO secondary school enrolment, CREDIT the total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, CIVILLIB the civil liberty rating. We use country-year data over the period 1990-2007 when available. The estimations are done by controlling for the Fixed Effects. Student t-statistics are in parenthesis, and “***” indicates a 1% significance level, “**” a 5% and “*” a 10%.

	CEMAC			EAC			SACU			WAMU			WAMZ		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
INTERCEPT	0.321875 (16.40)	0.472658 (8.44)	0.462281 (7.26)	0.415415 (18.35)	0.251339 (6.22)	0.213654 (4.41)	0.692711 (12.67)	0.737984 (4.91)	0.203247 (0.83)	0.509831 (39.96)	0.544684 (12.5)	0.449501 (7.43)	0.288511 (7.9)	0.184399 (1.94)	0.215507 (5.69)
FDIPOP	0.000072*** (8.59)	0.000031*** (2.99)	0.000033** (2.65)	0.004948** (2.62)	0.005869*** (3.48)	0.006154*** (3.42)	-0.00014 (-1.46)	-0.0001 (-0.85)	0.000087 (0.59)	-0.00175*** (-3.75)	-0.00097** (-2.04)	-0.00067 (-1.36)	0.000013 (0.01)	0.000775 (0.44)	0.000903 (1.33)
DEBTGDP	-0.03004 (-1.50)	-0.01705 (-0.82)	-0.01705 (-0.82)	0.003958 (0.25)	0.003958 (0.25)	0.008024 (0.27)	-0.17058 (-1.27)	-0.17058 (-1.27)	-0.17293 (-1.26)	0.032812*** (2.79)	0.032812*** (2.79)	0.016728 (1.29)	0.036314 (1.16)	0.036314 (1.16)	-0.01169 (-0.97)
GOVSPEND	-0.35744** (-2.35)	-0.39952** (-2.59)	-0.39952** (-2.59)	0.112738 (0.66)	0.112738 (0.66)	0.1292 (0.70)	0.84264** (2.27)	0.84264** (2.27)	1.021811*** (2.80)	1.021811*** (2.80)	0.163154 (1.44)	-0.01406 (-0.12)	-0.01406 (-0.12)	-0.32647 (-1.43)	-0.09118 (-1.02)
INFLATION	-0.00058 (-1.30)	-0.00055 (-1.18)	-0.00055 (-1.18)	-0.00015 (-0.37)	-0.00015 (-0.37)	-0.00015 (-0.28)	0.002202 (0.89)	0.002202 (0.89)	0.002842 (1.17)	0.002842 (1.17)	0.00026 (0.78)	0.00247 (0.76)	0.000247 (0.76)	0.00034 (1.16)	-0.00012 (-1.22)
LGPHONE	0.027468 (1.58)	0.028466 (1.47)	0.028466 (1.47)	-0.00212 (-0.13)	-0.00212 (-0.13)	0.001733 (0.09)	-0.05064** (-2.06)	-0.05064** (-2.06)	-0.0555** (-2.20)	-0.0555** (-2.20)	0.002719 (0.30)	0.001312 (0.15)	0.002719 (0.30)	0.007481 (0.41)	0.004109 (0.34)
CIVILLIB	-0.02509** (-2.54)	-0.02725*** (-2.65)	-0.02725*** (-2.65)	0.040259*** (5.01)	0.040259*** (5.01)	0.037605*** (4.37)	-0.00611 (-0.26)	-0.00611 (-0.26)	0.02157 (0.86)	0.02157 (0.86)	-0.01707*** (-4.36)	-0.01101*** (-2.57)	-0.01101*** (-2.57)	0.01366* (1.74)	-0.00094 (-0.29)
OPENNESS	0.024334 (1.38)	0.024334 (1.38)	0.024334 (1.38)	0.065548 (0.86)	0.065548 (0.86)	0.065548 (0.86)	0.079847 (0.90)	0.079847 (0.90)	0.079847 (0.90)	0.079847 (0.90)	0.031833 (0.73)	0.031833 (0.73)	0.031833 (0.73)	0.053079 (1.62)	0.126831 (1.62)
CREDIT	0.298714* (1.65)	0.298714* (1.65)	0.298714* (1.65)	-0.04903 (-0.21)	-0.04903 (-0.21)	-0.04903 (-0.21)	-0.1899 (-1.17)	-0.1899 (-1.17)	-0.1899 (-1.17)	-0.1899 (-1.17)	0.33228*** (3.94)	0.33228*** (3.94)	0.33228*** (3.94)	0.126831 (0.88)	0.126831 (0.88)
NB Countries	6	5	5	5	5	5	4	4	4	8	8	8	4	4	3
NB Years	17	17	17	17	17	17	18	17	17	17	17	17	17	17	17
F-STAT	47.08***	15.00***	10.29***	26.70***	15.29***	10.19***	8.58***	4.72***	2.95***	78.20***	43.64***	44.19***	31.71***	17.70***	68.24***
BUSE R ²	0.9367	0.9675	0.9696	0.9176	0.9537	0.9563	0.7988	0.8660	0.8888	0.9508	0.9618	0.9672	0.9426	0.9641	0.9975

Overall, the impact of per capita FDI on welfare varies from region to region, with substantial differences between regions. Indeed, FDI impacts positively welfare in Central and Eastern Africa, while it has no significant impact in Northern and Southern Africa, and has an ambiguous impact in Western Africa.

To assess the robustness of these findings, we run the regressions in the free-trade RECs using the real per capita GDP as a welfare variable. Table 14 shows the results of these regressions. Here also, we observe differences across regions on the relationship between FDI and economic growth. Indeed, in all regions, FDI has a positive impact on economic growth. Particularly, in the ECOWAS region, the impact of FDI on welfare is positive and significant, which wasn't the case with HDI as dependent welfare variable. This finding implies two things. First, the use of real per capita GDP as welfare measure can be misleading on capturing the relationship between FDI and welfare. Second, the link between real per capita GDP and welfare is not as linear as one may think. This then seems to confirm the need to assess the impact of FDI directly on welfare.

Table 14: Panel regression results of the impact of FDI on Real per capita GDP for Africa free-trade areas

We run panel regressions of log of real per capita GDP as welfare measure on FDI per capita (FDIPOP) and selected control variables. DEBTGDP is the total debt outstanding over GDP, INFLATION the percentage change in GDP deflator, GOVSPEND the ratio of government consumption over GDP, LGPHONE the log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS the ratio of total exports plus imports over GDP, EDUCATION the UNESCO secondary school enrolment, CREDIT the total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, CIVILLIB the civil liberty rating. We use country-year data over the period 1990-2007 when available. The estimations are done by controlling for the Fixed Effects. Student t-statistics are in parenthesis, and “***” indicates a 1% significance level, “**” a 5% and “*” a 10%.

	ECCAS			ECCOWAS			IGAD			SADC			UMA+ Egypt		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
INTERCEPT	5.756587 (53.67)	6.312159 (40.60)	6.798071 (34.75)	5.960721 (102.41)	5.780599 (41.64)	5.752425 (35.14)	5.566173 (82.81)	5.19621 (69.26)	5.049599 (32.06)	6.693529 (56.16)	6.657209 (53.99)	5.677793 (44.79)	7.692706 (151.53)	7.736668 (66.6)	7.090611 (40.38)
FDIPOP	0.000585*** (12.15)	0.000266*** (6.65)	0.000059 (0.78)	0.002457*** (4.78)	0.001958*** (3.93)	0.001216** (2.23)	0.003708*** (4.03)	0.002647*** (3.34)	0.004774*** (2.81)	0.000017 (0.24)	0.000138** (2.05)	0.000095 (1.15)	0.000388 (1.52)	0.000354 (1.42)	0.000037 (0.1)
DEBTGDP	-0.450666*** (-6.64)	-0.63371*** (-9.54)	-0.08232* (-1.84)	0.056046 (1.45)	-0.08232* (-1.84)	-0.08232* (-1.84)	-0.06397*** (-2.83)	-0.06397*** (-2.83)	-0.01897 (-0.59)	-0.01897 (-0.59)	-0.08058*** (-3.26)	-0.15843*** (-9.07)	-0.15843*** (-9.07)	-0.02232 (-0.55)	0.125195** (2.75)
GOVSPEND	-1.38727*** (-3.05)	-1.58628*** (-3.15)	-0.00266** (-0.2)	-1.58628*** (-3.15)	0.063563 (0.2)	-0.23645 (-0.73)	0.267261 (1.49)	0.272445 (1.49)	0.267261 (0.51)	0.267261 (0.51)	-0.15144 (-0.59)	0.519908*** (2.9)	0.519908*** (2.9)	-0.25862 (-0.89)	-0.63112** (-2.44)
INFLATION	0.000235** (2.42)	-0.00266** (-1.96)	0.002926*** (4.53)	0.003164*** (4.97)	0.002926*** (4.53)	0.003164*** (4.97)	0.000023 (-0.77)	-0.00033 (-0.77)	-0.00023 (-0.5)	-0.00023 (-0.5)	-0.00014** (-2.49)	0.00039 (1.51)	0.00039 (1.51)	0.002309** (2.3)	-0.00038 (-0.49)
LGPHONE	0.157109** (2.41)	0.03329 (0.50)	0.095123*** (4.51)	0.123839*** (3.09)	0.123839*** (4.51)	0.095123*** (3.09)	0.16873*** (7.20)	0.16873*** (7.20)	0.164241*** (5.49)	0.164241*** (5.49)	0.119862*** (4.42)	0.120933*** (4.99)	0.120933*** (4.99)	-0.0491** (-2.35)	-0.00985 (-0.5)
CIVILLIB	-0.09387*** (-3.61)	-0.08724*** (-3.27)	-0.00328** (-2.81)	-0.03645*** (-2.81)	-0.03645*** (-2.81)	-0.00705 (-0.5)	0.051283*** (4.34)	0.051283*** (4.34)	0.065141*** (4.34)	0.065141*** (4.34)	-0.03816*** (-3.08)	-0.01152 (-1.1)	0.050639*** (3.49)	0.027729** (2.33)	0.007016*** (5.9)
EDUCATION	-0.01608*** (-4.10)	-0.01608*** (-4.10)	-0.01608*** (-4.10)	-0.01608*** (-4.10)	-0.01608*** (-4.10)	-0.01608*** (-4.10)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)	0.002787 (0.94)
OPENNESS	0.049059 (0.84)	0.049059 (0.84)	0.049059 (0.84)	0.049059 (0.84)	0.049059 (0.84)	0.049059 (0.84)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)	0.062361 (0.34)
CREDIT	0.522924 (1.22)	0.522924 (1.22)	0.522924 (1.22)	0.522924 (1.22)	0.522924 (1.22)	0.522924 (1.22)	1.255292*** (5.79)	1.255292*** (5.79)	1.255292*** (5.79)	1.255292*** (5.79)	1.255292*** (5.79)	0.62983 (1.63)	0.62983 (1.63)	0.62983 (1.63)	0.513228*** (5.83)
NB Countries	8	8	7	14	14	12	7	6	4	12	12	9	5	5	4
NB Years	17	17	17	17	17	17	17	17	17	18	17	17	17	17	16
F-STAT	92.26***	121.56***	38.58***	124.27***	81.66***	48.44***	109.07***	85.19***	41.11***	532.14***	158.51***	155.96***	290.37***	192.77***	12.79***
BUSE R ²	0.9568	0.9876	0.9927	0.9483	0.966	0.9717	0.971	0.99	0.9944	0.9912	0.9948	0.9987	0.9902	0.9940	0.9981

4.4. Comparative study with other out-of-Africa emerging RECs

Having study the effect of FDI on welfare in Africa and its RECs, next we address our third research question: (3) *Are there any differences between Africa and other World emerging regions on the role of FDI on poverty reduction?* To respond to this question, we consider three out-of-Africa emerging RECs: ASEAN, Europe transitional economies (EUTE) and Central America Common Market (CACM).

The regression results are presented in Table 15. The first three columns regress HDI on the four regional dummy times FDI. It shows that FDI impacts positively and significantly welfare in Africa but not in the other three regions. Indeed, FDI has a negative significant effect on welfare in Europe transitional countries and Central America Common Market, and has a non significant effect on welfare in ASEAN.

Table 15: Panel regression results of the impact of FDI on HDI for Africa and three out-of-Africa regions

We run panel regressions of HDI as welfare measure on FDI per capita (FDIPOP) and selected variables. AFRICA, ASEAN, CACM and EUTE are respectively dummy variables for Africa, ASEAN countries, Central America Common Market (CACM) and Europe transitional economies (EUTE), with 1 if the country belongs to the group and zero otherwise.

DEBTGDP is the total debt outstanding over GDP, INFLATION the percentage change in GDP deflator, GOVSPEND the ratio of government consumption over GDP, LGPHONE the log of the number of fix and mobile phones per 100 habitants, OPENNESS the ratio of total exports plus imports over GDP, CREDIT the total credit by financial intermediaries to the private sector over GDP, CIVILLIB the civil liberty rating. The estimations are done by controlling for the Fixed Effects. Student t-statistics are in parenthesis, and “****” indicates a 1% significance level, “***” a 5% significance level and “**” a 10% significance level.

To further explore the relationship between FDI and welfare in these three out-of-Africa regions, we consider each of them separately. The results given in table 15 confirm the non positive significant impact of FDI on welfare in the three out-of-Africa emerging RECs. Indeed, FDI has a negative impact on welfare in CACM, a positive non significant impact in EUTE and an ambiguous impact in ASEAN, while it impacts positively welfare in Africa.

	POOL			AFRICA			ASEAN			CACM			EUTE		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
INTERCEPT	0.561663 (30.52)	0.643609 (26.25)	0.620855 (22.21)	0.518975 (9.77)	0.566545 (17.90)	0.517776 (13.93)	0.849992 (34.91)	0.327161 (3.15)	0.250314 (1.76)	0.857353 (60.94)	0.740743 (24.63)	0.646134 (17.55)	0.72375 (43.15)	0.695702 (9.78)	0.764307 (7.86)
FDIPOP	0.00005*** (5.71)	0.000045*** (4.56)	0.000052*** (4.66)	0.00002* (-1.94)	0.00002* (-1.94)	0.00002* (-1.94)	-0.00002* (-1.94)	0.000027 (0.20)	0.00015 (0.95)	-0.00003*** (-3.82)	-0.00003 (-1.36)	-0.00002 (-1.20)	9.23E-06 (0.51)	0.000043 (0.87)	0.000012 (0.21)
AFRICA*FDIPOP	0.000067*** (6.60)	0.000056*** (4.98)	0.000061*** (4.89)	0.000061*** (4.89)	0.000061*** (4.89)	0.000061*** (4.89)	0.000061*** (4.89)								
ASEAN*FDIPOP	-0.00002 (-1.52)	0.000169 (0.90)	0.00018 (1.01)	0.00018 (1.01)	0.00018 (1.01)	0.00018 (1.01)	0.00018 (1.01)								
CACM*FDIPOP	-0.00005*** (-5.50)	-0.00008*** (-3.00)	-0.00007*** (-3.02)	-0.00007*** (-3.02)	-0.00007*** (-3.02)	-0.00007*** (-3.02)	-0.00007*** (-3.02)								
EUTE*FDIPOP	-0.00005*** (-2.62)	-0.00012*** (-3.22)	-0.00007*** (-1.93)	-0.00007*** (-1.93)	-0.00007*** (-1.93)	-0.00007*** (-1.93)	-0.00007*** (-1.93)								
DEBTGDP	-0.02649*** (-5.26)	-0.02761*** (-5.13)	-0.02761*** (-5.13)	-0.01065* (-1.59)	-0.01065* (-1.59)	-0.01671** (-2.41)	-0.01671** (-2.41)	0.047041 (0.72)	-0.02971 (-0.31)	-0.02061*** (-2.80)	-0.02061*** (-2.80)	-0.02061*** (-2.80)	0.011662 (0.58)	0.012088 (0.41)	0.012088 (0.41)
GOVSPEND	-0.0222 (-0.40)	0.021791 (0.37)	0.021791 (0.37)	-0.02155 (-0.38)	-0.02155 (-0.38)	0.090343 (1.45)	0.090343 (1.45)	-0.41539 (-0.95)	-0.09474 (-0.20)	0.217244* (1.75)	0.194338 (1.54)	0.194338 (1.54)	-0.14348 (-0.95)	0.004282 (0.02)	0.004282 (0.02)
INFLATION	0.000018 --	0.000018 --	0.000012** (1.95)	3.852E-6 (0.15)	3.852E-6 (0.15)	0.000027 (0.21)	0.000027 (0.21)	0.001757 (1.06)	0.000671 (0.34)	7.05E-6 (1.09)	6.922E-6 (1.09)	6.922E-6 (1.09)	4.88E-06 (1.37)	1.859E-6 (0.14)	1.859E-6 (0.14)
LGPHONE	-0.00804*** (-3.64)	-0.00927*** (-3.94)	-0.00927*** (-3.94)	0.011526** (2.08)	0.011526** (2.08)	0.020504*** (3.40)	0.020504*** (3.40)	0.1158*** (9.33)	0.107759*** (7.76)	0.020518*** (5.18)	0.026233*** (5.91)	0.026233*** (5.91)	0.015392 (1.4)	0.017979 (1.15)	0.017979 (1.15)
CIVILLIB	-0.00738** (-2.51)	-0.00747** (-2.45)	-0.00747** (-2.45)	-0.00474 (-1.46)	-0.00474 (-1.46)	-0.00555* (-1.65)	-0.00555* (-1.65)	-0.00291 (-0.23)	-0.00233 (-0.17)	-0.00327 (-0.66)	-0.00327 (-0.66)	-0.00327 (-0.66)	-0.00016 (-0.02)	0.006192 (0.50)	0.006192 (0.50)
OPENNESS	-0.030871** (2.56)	-0.030871** (2.56)	-0.030871** (2.56)	0.039036*** (2.96)	0.039036*** (2.96)	0.039036*** (2.96)	0.039036*** (2.96)								
CREDIT	0.008377 (0.38)	0.008377 (0.38)	0.008377 (0.38)	-0.08656** (-2.43)	-0.08656** (-2.43)	-0.08656** (-2.43)	-0.08656** (-2.43)	0.115366 (1.42)	0.115366 (1.42)	0.041259 (1.17)	0.041259 (1.17)	0.041259 (1.17)	0.015616 (0.22)	0.015616 (0.22)	0.015616 (0.22)
NB Countries	111	94	83	49	45	39	7	5	5	32	27	27	23	17	12
NB Years	18	17	17	18	17	17	17	17	17	18	17	17	17	17	17
F-STAT	145.65***	65.60***	64.67***	120.79***	39.41***	37.49***	37.50***	9.67***	6.71***	57.57***	27.39***	26.35***	18.58***	8.66***	5.84***
BUSE R ²	0.9318	0.9358	0.9444	0.9228	0.9294	0.9401	0.9247	0.9734	0.9729	0.8568	0.8642	0.8701	0.7731	0.7291	0.7876

5. Conclusion and Policy Recommendations

This paper assesses the impact of foreign direct investments (FDI) on welfare across Africa regions. We use as welfare measure, respectively the human development index (HDI) and real per capita GDP. As FDI measure, we use respectively, per capita FDI net inflows, FDI net inflows over GDP and FDI net inflows over gross capital formation (GCF). We also control for several other phenomenon pertaining to welfare improving and economic growth as done in previous literature (economic and policy, business environment and institutional quality, and political risks).

We find that there is a strong positive relationship between FDI and welfare at the aggregate Africa level, and this strong positive relationship holds even after controlling for government size, indebtedness, macroeconomic instability, infrastructure development, institutional quality, political risks, openness to trade, education and financial market development. However, when taken at the regional level, the impact of FDI on welfare is no longer obvious and differs across regions.

The policy recommendation is that, although, foreign direct investments can contribute to countries development and poverty reduction in Africa, policies put in place to attract these foreign investments should be tailored on a regional basis

and account for economic convergence within regions and differences between regions in order to be effective. In some regions, the channelling of these FDI flows into investments that benefit the poor is missing, although at the aggregate level, FDI contributes to poverty reduction.

References

- Alfaro, L., 2003, Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? Working Paper, Harvard Business School.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. and S. Sayek, 2004, FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets, *Journal of International Economics*, 64, 1, 89-112.
- Alfaro, L. and A. Charlton, 2007, Growth and the Quality of Foreign Direct Investment: Is All FDI Equal?, Working Paper, Harvard Business School and NBER.
- Anand, S. and A. Sen, 2000, Human Development and Economic Sustainability, *World Development*, 28, 12, 2029-2049.
- Apergis, N., Lyroudia, K, and A. Vamvakidis, 2007, The Relationship Between Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Transitional Countries, Working Paper SSRN #990251.
- Asiedu, E., 2002, On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?, *World Development*, 30, 1, 107-119.
- Asiedu, E., 2006, Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability, *World Development*, 63-77.
- Carkovic, M. and R. Levine, 2005, Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?, in "Does Foreign Direct Investment Promote Development", Edited by Moran, T. H., Graham, E. M., and M. Blomstrom, Institute for International Economics, Washington DC, 195-220.
- Chowdhury, A. and G. Mavrotas, 2006, FDI and Growth: What Causes What?, *World Development*, 9-19.
- Dutta, N. and S. Roy, 2008, Foreign Direct Investment, Financial Development and Political Risks , Working Paper, West Virginia University.
- Eller, M., Haiss, P., and K. Steiner, 2005, Foreign Direct Investment in the Financial Sector: The Engine of Growth for Central and Eastern Europe? Working Paper (available at: <http://fgr.wu-wien.ac.at/institut/ef/publicat.html>).
- Hansen, H. and J. Rand, 2006, On the Causal Links Between FDI and Growth in Developing Countries, *Work Development*, 21-41.
- Hermes, N. and R. Lensink, 2000, Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth, Working Paper.
- Kholdy, S. and A. Sohrabian, 2005, Financial Markets, FDI, and Economic Growth: Granger Causality Tests in Panel Data Model, Working Paper, California State Polytechnic University.
- Sharma, B. and A. Gani, 2004, The Effects of Foreign Direct Investment on Human Development, *Global Economy Journal*, 4, 2, Article 9.
- Solow, R. M., 1956, A Contribution to the Theory

of Economic Growth, Quarterly Journal of Economics, 70, 1, 65-94.

Sumner, A., 2005, Is Foreign Direct Investment Good for the Poor? A Review and Stocktake, Development in Practice, 15, 3/4, 269-285.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2009, "Strengthening Regional Economic Integration for Africa's Development" in Economic Development in Africa.

United Nations Economic Commission for Africa (UNECA), 2004, Assessing Regional Integration in Africa, New York, UN

Worldbank, 2009, Outlook for Remittance Flows 2009-2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009, Migration and Development Brief No. 10, July 13, 2009, by Dilip Ratha, Sanket Mohapatra, and Ani Silwal, Migration and Remittances Team, Development Prospects Group, World Bank.

Session 1

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa?

FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?

L'attractivité des pays en développement aux IDE, importance des réformes structurelles et application au Cameroun

Tamokwe Piaptie Georges Bertrand

RESUME **86**

INTRODUCTION **87**

L'ATTRACTIVITÉ ÉCONOMIQUE D'UN PAYS : ÉLÉMENTS DE THÉORIE ET CRITÈRES D'ANALYSE **88**

PERCEPTION DE L'ATTRACTIVITÉ DU CAMEROUN ET MODÉLISATION **94**

ESTIMATIONS ET ANALYSE DES RÉSULTATS **98**

CONCLUSION **101**

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES **103**

RÉSUMÉ

La crise financière des années 2007/2008 menace le flux des IDE en direction de l'Afrique à un moment où les firmes transnationales n'hésitent plus à mettre les pays demandeurs en concurrence au niveau de leurs politiques d'attractivité. Ce papier replace les principaux critères d'attractivité, que l'enquête du Foreign Investment Advisory Service auprès des décideurs dans ces multinationales a permis de faire ressortir, dans la perspective d'un dépassement des mesures conjoncturelles prises pour faire face à cette crise. A l'aide de données sur l'économie Camerounaise, il montre ensuite que des réformes structurelles judicieusement menées contribueraient significativement aux respects des critères d'attractivités recherchés par les multinationales. Les estimations économétriques effectuées révèlent en effet l'existence d'une relation de cointégration entre le flux des IDE vers ce pays et les proxys de ses réformes d'ajustement structurel.

Mots clés : attractivité, investissements directs étrangers, ajustement structurel.

17 TAMOKWE PIAPTIE Georges Bertrand, Enseignant-Chercheur à la Faculté des Sciences Economiques de l'Université de Douala – Département Analyse et Politique Economique, Laboratoire GRETA. Chercheur Invité au CREM - Université de Rennes 1. Adresse : BP : 4032 Douala - Cameroun.

Email: tamokwe@yahoo.fr

1. Introduction

Le troisième millénaire commence pour l'Afrique par une période de réelle embellie économique. En effet, depuis 2000, la région enregistre un taux de croissance moyen en valeur réelle supérieur à 5% alors que l'inflation est tombée en dessous de 10% (CEA et UA, 2009). De plus, les améliorations sensibles observées en matière de gouvernance et la diminution du nombre des conflits armés permettent d'attirer davantage de capitaux privés dans la région. Les flux nets de capitaux privés vers l'Afrique sont ainsi passés de 17,1 milliards de dollars en 2002 à 81 milliards en 2007 (CEA et FPA, 2008). A cet égard, la crise financière mondiale des années 2007/2008 apparaît véritablement comme un sérieux revers pour l'Afrique dans la mesure où elle est susceptible de compromettre tous ces progrès. Cette menace est d'autant plus potentiellement dommageable que l'embellie du début des années 2000 intervenait pour nombre de pays d'Afrique Subsaharienne, dont le Cameroun, à la suite de plus d'une décennie de marasme économique.

Avec le recul de l'histoire, on sait désormais que, au-delà de quelques facteurs exogènes, ce marasme trouvait une part importante de ses fondements dans les choix économiques effectués par la majorité des pays en développement aux lendemains des indépendances. En effet, du

début des années 1970 à la fin de la décennie 1990, l'endettement extérieur est la principale source de financement de ces pays. Une immense accumulation de dettes s'en suit, portée, d'une part, par les politiques économiques peu prudentes des économies bénéficiaires qu'elles soient latino-américaines ou africaines et, d'autre part, par une crédibilité externe accrue de ces pays - généralement exportateurs de ressources minières - à la suite des chocs favorables de la décennie 70 sur les termes de l'échange.

Cependant, il apparaît bien vite que la croissance que ces pays avaient pu initialement connaître n'était pas soutenable à long terme parce qu'essentiellement extensive ; tirée notamment par l'augmentation des dépenses publiques que les entrées de capitaux permettaient (Corden, 1990). L'assainissement économique des pays latino-américains du milieu des années 80 et les réformes d'ajustement structurel dans nombre de pays africains ont alors un double objectif : stabiliser ces économies pour renouer avec une croissance soutenable et susciter un regain de confiance des investisseurs pour attirer les Investissements Directs Etrangers (IDE) qui passent pour être des sources de croissance économiques plus saines que la dette (Bouklich-Hassane et Zatl, 2001).

La crise financière de 2007/2008 vient malheureusement réduire les perspectives de l'Afrique de pouvoir compter sur ces entrées de capitaux privés. Pourtant, ces dernières années,

on a enregistré une augmentation substantielle de ces flux. En un peu moins de dix ans, le montant des IDE en direction de l'Afrique a ainsi connu une croissance de 88,36%, passant de 7,2 milliards de dollars en 2002 à 61,9 milliards en 2008. Cependant, on a des raisons de penser que les flux d'IDE vers la région diminueront en 2009 à cause du ralentissement économique mondial. En effet, comme il y a souvent un décalage entre ces flux et le taux de croissance; on peut s'attendre à ce que l'impact de la crise ne se fasse pleinement sentir qu'à partir de 2009 et les années suivantes (CEA et AU, 2009).

En conséquence, le gap croissant entre l'offre et la demande mondiale de capitaux et d'investissements de la part des Etats luttant contre le chômage déjà signalé par Michalet (2003) va s'accroître, au détriment de ces pays demandeurs que les firmes transnationales offeuses continueront, plus que par le passé, à mettre en concurrence à travers leurs politiques d'attractivité.

Alors que l'attention est actuellement surtout, et à juste titre d'ailleurs, portée sur les variables monétaires et financières pour trouver des solutions conjoncturelles qui permettraient à l'Afrique de minimiser à court terme les dégâts de la crise, l'objectif de ce travail est de souligner la nécessité de ne pas perdre de vue le volet structurel de ces solutions. L'hypothèse sous-jacente est que la mise en œuvre de réformes structurelles favorise l'attractivité économique

d'un pays et lui permettent de poser des bases solides d'attraction des capitaux étrangers dans des investissements durables aptes à limiter sa vulnérabilité aux chocs extérieurs comme la récente crise financière. Nous vérifions cette hypothèse sur l'économie du Cameroun, en considérant que le niveau d'attractivité économique d'un pays peut être saisi à travers le flux des IDE qu'il reçoit.

Le reste de l'exposé est structuré autour de quatre sections. La première donne quelques éléments du débat théorique autour du concept d'attractivité, débat dont on s'inspire ensuite pour effectuer une présentation des principaux critères d'analyse de l'attractivité économique d'un pays. C'est ici aussi le lieu de distinguer ce concept du concept voisin de compétitivité et de mettre en exergue les principaux agrégats utilisés dans la mesure de l'attractivité. Cet exercice permet, dans la deuxième section, de présenter les réformes structurelles mise en œuvre par le Cameroun, suivies de la présentation des modèles qui seront utilisés pour évaluer leur attractivité sur les IDE à destination de ce pays. La troisième section est consacrée aux estimations économétriques et à l'analyse des résultats. La dernière section conclut l'étude.

2. L'attractivité économique d'un pays : éléments de théorie et critères d'analyse

2.1. Quelques éléments de théorie autour du concept d'attractivité

De manière générale, l'attractivité peut être définie comme la capacité d'un pays à attirer, accueillir et retenir durablement les activités économiques, qu'elles soient le fait de personnes physiques ou morales. Toutefois, en raison des contraintes inhérentes à la disponibilité des statistiques, nombre de travaux sur le sujet ne s'intéressent qu'à l'attractivité à l'égard des personnes morales que sont les firmes. En conséquence, la question de l'attractivité est fréquemment ramenée à celle des investissements directs étrangers : le couple « flux d'investissements/attractivité » semble ainsi avoir pris la place du couple « commerce extérieur/compétitivité » dans le débat public (Cœuré et Rabaud, 2003).

Pourtant, le risque demeure grand de confondre les concepts de compétitivité et d'attractivité. Le groupe consultatif de la commission européenne sur la compétitivité (1999) définit la compétitivité d'un pays « comme l'ensemble des facteurs essentiels à une réussite économique à long terme ». Cette réussite qui se traduit par l'augmentation du bien-être des populations passe par une augmentation de la richesse et donc des parts de marché du pays concerné. De ce point de vue, la compétitivité d'un pays serait tributaire de son attractivité.

L'attractivité d'un territoire économique pour les investissements directs étrangers est ainsi devenue un nouvel impératif des politiques économiques des Etats. Il constitue une adaptation au nouveau contexte créé par la globalisation qui est le processus d'interdépendance économique croissante de l'ensemble des pays du monde provoquée par l'augmentation du volume et de la variété des transactions transfrontalières des biens et services, ainsi que des flux internationaux de capitaux, en même temps que par la diffusion accélérée et généralisée de la technologie. Ce processus introduit de nouvelles règles du jeu, à la fois dans les stratégies d'investissement des firmes multinationales, et dans la concurrence aiguë s'exerçant entre les territoires potentiellement attracteurs de ces entreprises. Depuis le milieu des années 1980, les politiques de libéralisation des activités économiques généralisées à une grande majorité des pays indépendamment de leur niveau de développement, la montée des mécanismes de marché et de l'initiative privée relativement aux interventions des Etats et des entreprises publiques ont profondément remodelé l'attitude des autorités gouvernementales à l'égard des investissements étrangers (Storaï, 2003).

Aux politiques de restriction/réglementation des implantations des firmes étrangères par les Etats pendant l'étape de la mondialisation caractérisée par la l'internationalisation et la multinationalisation s'est substituée une

logique d'attraction concurrentielle des IDE (Andreff, 1999). Désormais, ce sont les choix stratégiques de localisation des firmes multinationales qui préfigurent la réalisation des retombées macroéconomiques inhérentes aux investissements étrangers dans un territoire d'accueil. En exacerbant la concurrence entre les firmes, la globalisation a également engendré une nouvelle logique comportementale de tous les acteurs concernés par cette nouvelle dynamique économique. Les firmes transnationales développent des stratégies directement mondiales et arbitrent entre les localisations de plusieurs territoires d'accueil potentiels (Storaï, 2003).

La décision d'implantation à l'étranger et la forme qu'elle prend répondent donc principalement à une logique microéconomique propre à chaque entreprise. De ce point de vue, un territoire peut se montrer attractif pour certaines et pas pour d'autres, au sein d'une même activité ou selon les types d'activités. Cela explique l'existence de flux croisés d'investissements directs. Le choix final de la localisation étant fonction de la combinaison des avantages de la firme et de la zone d'accueil.

Les travaux dans le cadre de la « nouvelle économie géographique » ont contribué à un renouvellement de l'analyse théorique de la localisation des activités productives (Fujita *et al*, 1999) ; Neary, 2001). Ces études s'intéressent aux forces qui favorisent l'agglomération des entreprises en un même lieu. Leurs résultats

contrastent profondément avec celui des modèles de type Heckscher-Ohlin où, en présence de coûts d'échange, les mouvements des facteurs visent à réduire les écarts de dotations factorielles relatives entre les pays, c'est-à-dire finalement à rendre ces derniers plus symétriques (Cœuré et Rabaud, 2003). Dans ces modèles, les entreprises privilégient généralement les lieux de production où la demande est considérée comme potentiellement élevée, où les coûts de production sont bas et où le degré de concurrence (évalué par le nombre d'entreprises présentes) est faible. Différentes externalités peuvent cependant influencer sur les choix de localisation. Plusieurs études empiriques, ont tenté de valider les modèles théoriques développés (Shatz et Venables, 2000). Hanson, Mataloni et Slaughter (2001) vérifient par exemple que les choix de localisation des entreprises multinationales répondent à des approches diversifiées (externalisation d'activité, plateforme d'exportation, distribution) en fonction des caractéristiques des pays d'accueil, mettant en évidence la possibilité d'investissements directs de type vertical.

2.2. Les critères d'analyse de l'attractivité d'un pays

Les règles du jeu de la globalisation requièrent des politiques économiques qui poursuivent un double objectif : d'une part, permettre aux

entreprises nationales d'avoir des avantages compétitifs pour conquérir des parts du marché mondial des biens et services et résister à la concurrence et, d'autre part, renforcer les avantages compétitifs de localisation du pays, ce qui conduit à accepter l'accroissement des parts de marché des entreprises étrangères sur le marché national. Ces objectifs peuvent paraître paradoxaux, sinon contradictoires. Mais ils ne le sont plus si la dichotomie entre les marchés domestiques et les marchés étrangers est gommée, ce qui revient précisément à raisonner en termes de marché global. C'est à dire un marché sur lequel évoluent des acteurs dont l'origine nationale n'est plus vraiment importante, si ce n'est éventuellement pour des motifs d'image qui relèvent de la part de rêve du marketing et non pas de la réalité de la productivité (Michalet, 2003). Suivant la logique de la globalisation donc, la dialectique de l'attractivité repose inévitablement sur une interaction entre les intérêts micro et macroéconomiques, d'où l'indispensable convergence entre les stratégies des firmes et les politiques économiques des Etats.

Traditionnellement, l'analyse économique retient une trilogie propre aux comportements stratégiques des firmes en matière de choix de localisation:

- une stratégie primaire ou d'accès aux ressources du sol et du sous-sol ;

- une stratégie horizontale ou de marché ;
- une stratégie verticale ou de minimisation des coûts.

De manière générale, la stratégie d'accès aux ressources naturelles consisterait en la recherche d'approvisionnements à l'étranger en matières premières soit pour des raisons de rareté, soit pour des raisons de qualité et/ou de coût.

La stratégie de marché viserait à produire pour le territoire d'implantation une gamme de biens qui reproduit intégralement ou partiellement celle de la maison mère en fonction des caractéristiques locales de la demande. Elle concerne donc généralement des pays de niveau de développement équivalent. Elle est justement qualifiée d'horizontale parce que les investissements ici sont de types Nord-Nord, croisés et intrabranches.

La stratégie verticale quant à elle répondrait à un objectif de rationalisation de la production et générerait des flux d'investissements Nord-Sud déterminés par les divergences des niveaux de développements des nations partenaires. Ici, les vagues d'investissement présentent un caractère simultanément unilatéral et intersectoriel.

Valide jusqu'au milieu des années 1980, les faits stylisés propres à la globalisation rendent cette distinction entre les variantes comportementales des firmes en matière de stratégie d'IDE désormais moins systématique (Storaï, 2003).

La logique de l'attractivité est en rupture avec celle des coûts comparatifs et avec celle de la compétitivité, c'est à dire avec les règles du jeu de l'économie internationale et de l'économie multinationale.

En effet pour être efficace, la politique d'attractivité doit être conçue par rapport aux besoins prioritaires des investisseurs. Ce point de vue hétérodoxe, imposé par les réalités de la globalisation tient à la reconnaissance de la primauté de la rationalité de l'investisseur ; car les choix de localisation dépendent de la satisfaction de ses besoins. A cet effet, Dunning (2001) développe la théorie *OLI* suivant laquelle la recherche de trois types d'avantages motive généralement la décision des firmes transnationales à investir dans un pays donné à savoir : les avantages de possession (*Ownership advantages*), les avantages de localisation (*Location advantages*) et les avantages d'internalisation (*Internalisation advantages*). Les avantages de possession peuvent être un produit, un processus de production, de nouvelles technologies ou simplement des informations exclusifs à la firme et qu'elle gagne à exploiter à l'étranger. Ces avantages confèrent une position de force sur le marché à la fois vis-à-vis des concurrents et des demandeurs. Ils constituent le fondement des avantages d'Internalisation qui consistent pour une firme à opter pour l'exploitation personnelle des ses avantages de possession sur un marché étranger qu'elle

maîtrisera davantage en s'y installant ; plutôt que de céder une licence ou d'accorder une franchise à une autre firme. Pour leur part, les avantages de localisation incluent non seulement les dotations en ressources naturelles, mais aussi les conditions économiques et sociales du pays d'accueil. En d'autres termes, les avantages de localisation offerts par un territoire ne sont validés que dans la mesure où ils peuvent contribuer au renforcement de la compétitivité des firmes. Ainsi, les préférences étatiques sont désormais contraintes par les déterminants des choix de localisation des investisseurs. C'est pour cette raison que pour identifier les critères pertinents d'analyse de l'attractivité des territoires économiques, le Foreign Investment Advisory Service (FIAS)¹⁸ a dû mener une enquête auprès d'une centaine de multinationales Nord-américaines, européennes et asiatiques sur les déterminants de leurs choix en matière d'IDE (Michalet, 1997). Exploitant les résultats de cette enquête, Michalet (2003) identifie des critères pertinents d'analyse de l'attractivité d'un pays en subdivisant les motivations de localisation de Dunning (2001) en deux grandes catégories : les conditions préalables et les avantages de localisation nécessaires.

Les critères relatifs aux conditions préalables d'attractivité d'un pays sont ceux qui concernent le cadre macroéconomique et macro institutionnel déterminant la qualité de

¹⁸ FIAS est un département conjoint de la Banque Mondiale et de la Société Financière Internationale.

l'environnement des entreprises. Ils garantissent la «soutenabilité» de la croissance dans un pays. Ainsi, pour retenir les pays dans leur liste des candidats potentiels à la réception de leurs IDE, les investisseurs examinent leurs performances en matière d'équilibre des finances publiques, de balance des paiements, d'inflation. Ils anticipent les conséquences d'une situation de déséquilibre macroéconomique pour la convertibilité de la monnaie locale, la stabilité des taux de change et le libre transfert des capitaux. Les investisseurs privilégient alors les pays qui suivent une politique économique libérale, favorable à l'économie de marché et ouverte sur l'extérieur car ils craignent les décisions discrétionnaires des gouvernements et de leurs administrations. L'existence de programmes de privatisation est interprétée comme un signal positif, non seulement parce qu'ils ouvrent des opportunités d'investissement, mais aussi, parce qu'ils manifestent clairement une orientation politique favorable à l'initiative privée. La stabilité et la transparence du cadre législatif et réglementaire, le fonctionnement efficace du système judiciaire sont aussi déterminants en ce qu'ils garantissent une minimisation des coûts de transaction entraînés par la nécessité de négocier avec un appareil bureaucratique lent et tatillon. Au total, les investisseurs recherchent essentiellement un environnement prévisible aussi bien du point de vue des grandes variables macroéconomiques que de celui du cadre légal, réglementaire et institutionnel, ce qui correspond en dernière

analyse à l'existence d'un pouvoir politique stable et libéral.

Les critères relatifs aux avantages de localisation nécessaires à l'attractivité d'un pays sont ceux qui conduisent les investisseurs à l'inscrire finalement sur la *short list* des candidats retenus pour recevoir effectivement leurs IDE, les firmes interrogées qualifient alors ces derniers de *core countries*. L'enquête du FIAS révèle que les avantages de localisation les plus importants sont la taille du marché et son taux de croissance, la disponibilité en ressources humaines qualifiées, un système de télécommunications et un réseau de transports efficaces et un tissu de PME performantes.

Il est clair que les différentes dimensions qui fondent l'appréciation de l'attractivité d'un pays recoupent largement celles du « diamant » utilisé par M. Porter (1998) pour évaluer la compétitivité d'un pays. Cette convergence n'est pas surprenante dans la mesure où un pays compétitif est aussi un pays attractif, ce qui explique la polarisation des investissements étrangers sur les économies de la triade et sur les Nouveaux Pays Industrialisés (Tamokwé, 2004). Dans la mesure où le critère de la compétitivité est plus proche de la notion des avantages absolus selon Smith que des avantages comparatifs selon Ricardo, il peut en être inféré dans le cas de l'attractivité que la totalité des avantages de localisation qui ont été répertoriés plus haut doivent être réunis pour qu'un pays figure dans le peloton de tête des économies les plus attractives.

Mais il serait faux de conclure que les autres pays ne recevront plus d'investissements directs. Cependant il est probable que, d'une part, ils en recevront beaucoup moins que ceux les « *core countries* » et, d'autre part, les investissements seront circonscrits dans un éventail étroit d'activités, celles pour lesquelles le pays dispose d'un avantage spécifique, comme l'existence de ressources minières, par exemple. Cette hypothèse constitue le cas le plus répandu en Afrique au sud du Sahara ou dans certains pays pétroliers exclusivement rentiers ou encore dans les pays d'Amérique Latine qui sont les moins industrialisés (Michalet, 2003).

Toutefois, il n'existe pas de fatalité dans la distribution des pays attractifs car l'attractivité est davantage le résultat d'une construction qu'une donnée immuable. En conséquence, certaines mesures de réformes judicieusement menées peuvent permettre à un pays de freiner son éloignement du peloton des *core countries*, en envisageant de les rattraper. C'est dans ce cadre que semblent s'inscrire les réformes d'ajustement structurel mises en œuvre par le Cameroun et de nombreux autres pays africains à partir de la fin de la décennie 80.

3. Perception de l'attractivité du Cameroun et modélisation

3.1. Les réformes structurelles au service de l'attractivité au Cameroun

Les politiques d'attractivité mises en œuvre au Cameroun l'ont été dans le cadre des programmes d'ajustement structurels (PAS) dont la finalité est de rétablir les déséquilibres microéconomiques compatibles avec la croissance de longue période (Grellet, 1994).

D'inspiration libérale, les PAS reposent en effet sur le postulat que le marché seul est apte à garantir l'efficacité du système productif. Cette efficacité est tributaire de l'existence d'un système de prix Pareto optimal qui, en jouant son rôle d'information et d'incitation, assure l'équilibre entre l'offre et la demande sur les différents marchés. Cette optimalité n'est possible que dans un univers concurrentiel. Or, la théorie libérale soutient que l'interventionnisme étatique entrave significativement l'exercice de la concurrence dans une économie : l'Etat ne doit donc pas décider de l'évolution des grandeurs macroéconomiques. Puisque celles-ci dépendent fondamentalement des incitations, des anticipations et des contraintes perçues par les agents, se substituer à ces derniers, éventuellement en contrecarrant leurs plans,

risque de bloquer le développement. Qui plus est, l'administration ne poursuit pas toujours l'intérêt général dans la mesure où elle est quelquefois l'otage de groupes d'intérêts qui la conduisent à s'attacher à des fins partisans reflétant plus ou moins la structure du pouvoir. Aussi, pour la théorie libérale fondement du consensus de Washington qui est à l'origine des PAS, l'Etat doit se borner à organiser le marché en assurant la transparence et l'absence de monopoles, en limitant ses productions de biens et services à celles qui ne peuvent être assurées par le marché et en protégeant les catégories sociales qui ne peuvent ni parvenir à exprimer leurs préférences, ni obtenir des revenus par le marché. Dans le cadre des PAS, le FMI et la Banque Mondiale sont les principaux partenaires de l'Etat dans la mise en œuvre de ces réformes.

Après son premier accord de confirmation, jusqu'en 2000, le Cameroun signe avec le FMI, en collaboration avec la Banque Mondiale, trois autres accords de confirmation et deux accords de facilité d'ajustement structurel renforcé respectivement le 20 décembre 1991, le 14 mars 1994, le 27 septembre 1995, le 27 août 1997 et le 21 décembre 2000. Dans le cadre de ces accords, et conformément à la logique générale de leur assistance aux pays soumis aux PAS, le FMI et la Banque Mondiale recommandent vivement au Cameroun d'entreprendre des réformes portant aussi bien sur le commerce extérieur que sur les finances publiques et les marchés des différents

facteurs.

La réforme des finances publique est marquée par l'entrée en vigueur de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) en 1999. Cette taxe indirecte qui est payée en dernier ressort par le consommateur final est moins contraignante pour les entreprises. Un autre fait marquant de cette réforme des finances publiques affectant directement l'appareil industriel est le retrait de l'Etat des activités de production à travers les privatisations. Les modalités juridiques, financières et techniques des ces privatisations sont définies par une ordonnance du 22 juin 1990 alors que leur cadre institutionnel est fixé par un ensemble de textes parmi lesquels : le décret du 25 février 1990 relatif à la réorganisation de la Société Nationale d'Investissement¹⁹; les décrets du 29 mars 1995 et du 03 janvier 1997 portant réorganisation de la mission d'assainissement des entreprises publiques ; le décret 17 août 1995 portant statut général des entreprises publiques et parapubliques ; le décret du 03 janvier 1997 portant organisation et fonctionnement de la commission technique de liquidation. De nombreuses privatisations sont effectuées sous l'égide cette commission (cf. tableau 1).

Tableau 1 : Les privatisations achevées dans l'appareil industriel du Cameroun

¹⁹ C'est à travers cette société, véritable holding financière, que l'Etat du Cameroun prend des participations dans les entreprises.

Noms	Activités	Date de privatisation
CAMSUCO	sucrierie	1997/1998
SCDM	Métallurgie	1998/1999
CHOCOCAM	Chocolaterie et confiserie	1998/1999
SRL	Raffinage d'huile de palme	1998/1999
HÉVECAM	caoutchouc	1998/1999
SOCAPALM	Huile de palme	1998/1999
RÉGIFERCAM	Transport ferroviaire	1999
SONEL	Electricité	2001
SNEC	Eau	2007

Source : Construction de l'auteur.

Pour ce qui concerne le commerce extérieur, un régime de zone franche est créé le 29 janvier 1990. Placé sous la tutelle de l'Office National des Zones Franches Industrielles, il exprime le souci de l'Etat du Cameroun de doter le pays d'un instrument adapté à la promotion des entreprises de production de biens et services à vocation exportatrice. C'est donc une mesure de nature à favoriser l'implantation au Cameroun

de firmes participant activement au commerce mondial, bien que ses résultats restent encore mitigés (Mukoko et Tamokwé, 2006). On peut lui adjoindre toutes les mesures de désarmement douanier prises, conformément aux textes de l'organisation mondiale du commerce dont le Cameroun est membre. Enfin, un guichet unique est ouvert au port de Douala en août 2000 ; il vise à accélérer les procédures d'importation et d'exportation dont le gouvernement s'était

engagé à réduire les durées à 24 heures et 6 heures respectivement dans sa lettre d'évaluation à mi-parcours du deuxième accord de facilité d'ajustement structurel renforcé adressée au FMI en 2000.

Pour ce qui concerne les marchés des facteurs, étant donné qu'il appartient à une zone monétaire dont le principal responsable est la Banque Centrale en l'occurrence celle des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), le Cameroun n'est pas totalement maître de la réforme du marché du facteur capital. Néanmoins, le secteur des finances a connu des réformes en profondeur. La crédibilité du système bancaire a été restaurée avec la liquidation des banques insolubles et la restructuration des banques viables en même temps que l'Etat se retirait de leur gestion par le biais de privatisations dont la dernière a été celle de la Banque Internationale pour le Commerce et le Crédit achevée le 31 décembre 1999. Toutes les banques sont désormais tenues de respecter les normes prudentielles de la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC) de même que les Coopératives d'Epargne et de Crédit qui sont, elles aussi, assujetties à l'agrément des autorités monétaires. A la faveur de cette restructuration, les commissions sur les transactions bancaires sont libéralisées depuis juillet 1998. L'entrée en service de la Douala Stock Exchange²⁰ en 2003 couronnera les mesures de désintermédiation dans le système financier. Cependant, la

²⁰ C'est la bourse des valeurs du Cameroun basée à Douala.

libéralisation du prix du facteur travail est effective depuis l'entrée en vigueur du code du travail d'août 1992.

En dernière analyse, les programmes d'ajustement structurels rentrent dans le cadre général des politiques de rééquilibrage au sein desquels on distingue deux types d'actions. D'une part les politiques dites de stabilisation qui cherchent à résorber à court terme le déséquilibre entre l'offre globale et la demande globale, d'autre part les politiques dites d'ajustement structurel qui cherchent à résorber les déséquilibres sectoriels afin de relancer la production ; en particulier celle des biens exportables. De la kyrielle des mesures mises en œuvre au Cameroun dans le cadre de ces politiques, il ressort que l'ensemble des réformes préconisées par les PAS visent essentiellement la réalisation des conditions préalables d'attractivité d'un pays. On peut dès lors se demander en quoi ces réformes auront contribué à améliorer l'attractivité économique du Cameroun. La réponse à cette interrogation passe par la spécification d'un modèle d'évaluation de l'impact de ces réformes.

3.2. Spécification du modèle d'évaluation de l'attractivité au Cameroun

Dans la littérature, nombre d'études empiriques ont été effectuées sur l'attractivité économique. En lien avec les modèles traditionnels des échanges internationaux certains auteurs ont

étudié la relation entre la décision de localisation, le coût des facteurs et la taille des marchés (Mayer et Mucchielli, 1999 ; Lipsey, 2000). Dans l'esprit de la nouvelle économie géographique, d'autres ont introduit de nouveaux déterminants comme la fiscalité et la distance (Bretin et Guimbert, 2001). Et même des modèles plus complexes mettant notamment en évidence l'effet de marché domestique dans des études plus fines de la dynamique de polarisation des activités tenant compte des effets sur le marché du travail ont été développés (Overman et Puga, 2002 ; Head et Mayer, 2003).

Contraint par la disponibilité des statistiques, notre travail se limitera à utiliser les critères mis en lumière par Michalet (2003) à partir de l'enquête du FIAS pour proposer une évaluation de l'attractivité économique du Cameroun. Pour ce faire, nous exploiterons une modélisation proche de celle utilisée par Bouklia-Hassane et Zatla (2001) pour étudier les déterminants de l'IDE dans le bassin méditerranéen. Les modèles obtenus étant également enrichis avec des variables empruntées à Aziedu (2002) dans son étude relative aux déterminants des IDE dans les pays en développement.

Nous distinguerons en effet deux modèles : un premier réservé aux conditions préalables d'attractivité et un deuxième réservé aux avantages de localisation nécessaires. On aura ainsi affaire à deux groupes de variables explicatives correspondant chacun aux proxys de

l'une de ces deux catégories de critères d'analyse de l'attractivité d'un pays.

Intéressons-nous dans un premier temps aux critères relatifs aux conditions préalables. En les examinant de près, on se rend à l'évidence que les réformes économiques mises en œuvre par le Cameroun dans le cadre des PAS avaient implicitement pour objectif d'attirer les IDE sur son territoire économique. On a en effet vu que ces réformes ont touché plusieurs domaines de l'économie : mesures de stabilisation interne (libéralisation et stabilisation des prix, réduction des dépenses publiques) ; libéralisation externe (réduction du taux de protection); renforcement du secteur privé (promotion de l'investissement privé, privatisations). Comme nous ne disposons pas d'un indice des réformes qui permettrait de saisir d'un seul trait la portée de tous ces facteurs potentiels d'attractivité, nous utiliserons : la mesure du déficit budgétaire en pourcentage du produit intérieur brut (*DBPIB*) pour évaluer les résultats des programmes de stabilisation ; le volume des échanges extérieurs en pourcentage du produit intérieur brut (*XMPIB*) comme mesure de l'ouverture de l'économie et le volume du crédit domestique au secteur privé en pourcentage du produit intérieur brut (*CDPIB*) pour évaluer l'importance de ce secteur dans l'économie Camerounaise. Enfin, le taux d'inflation des prix à la consommation (*INFL*) sera utilisé comme mesure de la stabilité économique globale du pays. Faute d'indices synthétiques, cet ensemble

d'indicateurs sera donc utilisé pour approcher le degré de stabilité macroéconomique ainsi que l'état d'avancement des réformes économiques au Cameroun.

Pour ce qui concerne les critères relatifs aux avantages de localisation nécessaires à l'attractivité d'un pays, nous approcherons la croissance du marché par le taux de croissance du produit PIB réel (*TCPIB*) puisque le fait de rapporter l'IDE au PIB permettra de tenir implicitement compte de la taille du marché. Comme Proxy de la performance du tissu de PME, nous retiendrons la valeur ajoutée brute de l'industrie manufacturière (*VABMAN*) alors que l'état du système de télécommunication sera saisi à travers le nombre d'abonnés au téléphone pour mille habitants (*TPHMIL*).

Enfin, dans les deux modèles, étant donné qu'ils constituent la manifestation concrète de l'attractivité d'un territoire économique, le flux net des IDE en pourcentage du PIB est retenu comme variable dépendante (*IDEPIB*). Au total donc, on aura à estimer les modèles ci-après :

$$IDEPIB = f(\underset{-}{DBPIB}, \underset{+}{XMPIB}, \underset{+}{CDPIB}, \underset{-}{INFL}) \quad (1)$$

$$IDEPIB = f(\underset{+}{TCPIB}, \underset{+}{VABMAN}, \underset{+}{TPHMIL}) \quad (2)$$

4. *Estimations et analyse des résultats*

Toutes les données utilisées pour les estimations sont tirées du CD-Rom des *World Development Indicators* de la Banque mondiale, version 2005.

Bien que certaines parmi les séries aient des données manquantes, la période couverte dans l'ensemble va de 1970 à 2000.

Mais avant de mettre en relation ces séries, il importe d'effectuer au préalable sur chacune d'elle le test de la racine unitaire. Ce test est nécessaire pour vérifier leur ordre d'intégration afin d'éviter de mettre en relation des séries qui, en raison de leurs divergences seraient susceptibles de conduire à des régressions fallacieuses. Les résultats de ce test, obtenus avec le logiciel Eviews version 5, sont résumés dans le tableau ci-après.

Tableau 2 : Résultats du test de la racine unitaire sur les séries

Test de Dickey-Fuller Augmenté					
Variables	Statistiques ADF	Valeur critique au seuil de 5%	Variables	Statistiques ADF	Valeur critique au seuil de 5%
CDPIB	-0,817	-2,963	TCPIB	-1,463	-2,971
ΔCDPIB	-4,368	-2,967	ΔTCPIB	-8,190	-2,971
DBPIB	-2,837	-3,012	TPHMIL	-2,008	-2,998
ΔDBPIB	-4,722	-3,029	ΔTPHMIL	-5,557	-2,998
IDEPIB	-1,940	-2,967	VALMAN	-1,455	-2,963
ΔIDEPIB	-11,319	-2,967	ΔVALMAN	-5,547	-2,967
INFL	-4,20	-2,96	XMPIB	-0,824	-2,963
ΔINFL	-7,95	-2,967	ΔXMPIB	-4,926	-2,971

Puisqu'il faut que la statistique de Dickey-Fuller Augmentée (statistique ADF) soit supérieure à la valeur critique au seuil retenu pour qu'une série soit dite stationnaire, ce tableau montre que toutes nos variables sont stationnaires en différence première au seuil de 5%; elles sont

toutes intégrées d'ordre 1.

Le constat de la non stationnarité en niveau de ces variables entraîne la nécessité de devoir procéder à l'étude de leur cointégration. Cette étude permet de vérifier l'existence d'une relation stable de long terme entre les variables de chacun des modèles. Pour ce faire, il existe plusieurs tests, le plus général étant celui de Johansen (1991, 1995) utilisé ici à travers Eviews.

Pour notre premier modèle, suite à l'application du test de Johansen, dans l'intervalle de confiance de 5%, l'analyse de la trace annonce deux relations de cointégration alors que celle de la valeur propre maximale en annonce une. On peut donc retenir la première dont la forme normalisée est²¹ :

$$D(IDEPIB) = -0,82 d(DBPIB) + 0,72d(CDPIB) + 0,47d(XMPIB) - 0,48d(INFL) \quad (1)$$

(-3,76)** (8,45)** (7,31)** (-9,10)**

Cette relation indique que dans l'économie camerounaise, une hausse du ratio déficit public/Pib de 1% conduit à une baisse du ratio IDE/PIB de 0,82%, le même raisonnement étant valable pour l'inflation, mutatis mutandis. Par contre, une hausse du crédit à l'économie aurait des effets positifs sur le ratio IDE/PIB de l'ordre de 0,72% pour chaque pourcentage d'augmentation ; idem pour le ratio (exportations + importations)/Pib, une fois de

²¹ Entre (.) on a les t de Student. ** indique que le coefficient correspondant est significatif au seuil de 5%. Cette remarque reste valable pour les relations ultérieures.

plus mutatis mutandis. Ces éventuels impacts sur IDE/PIB se produiraient dans les 2 ans ; c'est le délai choisi pour être pris en considération dans nos modèles et qui semble d'autant plus vraisemblable que les investisseurs ont besoin d'un laps de temps pour réagir puisqu'il s'agit ici aussi d'équipements et non de simple transferts de fonds.

Ainsi, les investisseurs directs étrangers intéressés par le Cameroun accorderaient beaucoup d'attention à l'ensemble des critères relatifs aux conditions préalables d'attractivité dont tous les proxys se révèlent être significatifs dans la relation de cointégration avec les signes escomptés. L'Etat devra donc continuer dans le respect de la rigueur budgétaire pour limiter les effets potentiellement dommageables sur les IDE de ses déficits budgétaires. Dans le même temps, le crédit à l'économie doit être encouragé, l'ouverture extérieure préservée et l'inflation contenue.

Le résultat ci-dessus postule aussi l'existence d'une relation de long entre les variables du modèle 1. Et, puisqu'elles sont ainsi cointégrées, les séries de ce modèle doivent pouvoir être représentées sous la forme d'un modèle à correction d'erreurs selon le théorème de Engle et Granger. De l'estimation de ce modèle à correction d'erreurs, on retiendra principalement la relation qui exprime le terme à correction d'erreur à savoir :

$$-0,04d(IDEPIB) + 0,05d(DBPIB) + 0,02d(CDPIB) + 0,12d(XMPIB) - 1,25d(INFL) = 0$$

$$\begin{matrix} (-0,60) & (0,53) & (0,09) & (0,56) & (-9,32) \end{matrix}$$

Cette relation dont les coefficients mesurent la vitesse d'ajustement de chacune des séries à la suite d'un déséquilibre à court terme montre que l'inflation est la variable qui retrouve le plus rapidement l'équilibre parmi les quatre de ce modèle.

Pour le deuxième modèle, dans l'intervalle de confiance de 5%, l'analyse de la trace et de la valeur propre maximale annonce chacune une seule relation de cointégration dont la forme normalisée est :

$$D(IDEPIB) = 0,18 d(TCPIB) - 0,16d(VABMAN) + 0,08d(TPAMIL) \quad (2')$$

$$\begin{matrix} (7,50)** & (-5,10)** & (0,54) \end{matrix}$$

Cette relation révèle qu'une augmentation de 10% du taux de croissance du marché domestique Camerounais, indiqué ici par la croissance de son PIB réel aurait une incidence positive de 1,8% sur le ratio IDE/PIB. Par contre, une augmentation de 10% de la valeur ajoutée brute des industries manufacturières aurait un effet d'éviction sur les IDE tel que le ratio IDE/PIB diminuerait de l'ordre de 1,6%. Enfin la relation entre le nombre d'abonnés pour mille habitants et les IDE apparaît ne pas être significative.

Parmi les critères relatifs aux avantages de localisation nécessaires, le taux de croissance du marché local paraît ainsi être prépondérant alors que la performance du tissu des entreprises locales semble plutôt constituer un handicap

pour l'attractivité du Cameroun. Ce résultat non escompté peut trouver sa source soit dans une insertion imparfaite des firmes locales à l'appareil productif mondiale en raison du gap technologique dont ils souffrent, soit dans un comportement de prédation ou de capture de la valeur des entreprises transnationales par les firmes locales. L'Etat devra donc veiller à : maintenir un taux de croissance élevé du PIB ; offrir aux firmes locales les moyens de rattraper leurs retards technologique et dans le même temps, protéger les droits de propriétés des firmes transnationales sur le marché local.

Le terme à correction d'erreur correspondant à l'estimation du modèle à correction d'erreurs associé à la relation (2') s'exprime ainsi :

$$-0,55d(\text{IDEPIB}) + 3,23d(\text{TCPIB}) + 0,02d(\text{VABMAN}) + 0,07d(\text{TPHMIL}) = 0$$

(2'')

(-2,11)**	(3,34)**	(0,03)	(0,97)
-----------	----------	--------	--------

Il indique simplement que, à la suite d'un déséquilibre à court terme, la vitesse d'ajustement du taux de croissance du PIB est plus élevée que celle des autres séries.

5. Conclusion

De plus en plus évoquée de nos jours comme condition du développement dans un monde totalement ouvert, l'attractivité d'un territoire économique est une notion qui souffre encore de l'imprécision de sa définition. Pourtant, compte tenu de l'importance de ses implications, y compris pour la formulation des politiques économiques, il apparaît utile de tenter de préciser les contours de ce concept, d'en analyser les manifestations et d'en donner une définition suffisamment claire pour fonder des évaluations qui permettraient éventuellement d'effectuer des comparaisons entre pays. Dans ce papier, nous avons entrepris de faire ce travail pour le compte de l'économie camerounaise.

Pour ce faire, après avoir rappelé quelques éléments de théories sur le concept d'attractivité, nous avons distingué comme Michalet (2003) deux grandes catégories de critères d'analyse de l'attractivité d'un pays à savoir : les critères relatifs aux conditions préalables d'attractivité qui concernent le cadre macroéconomique et macroinstitutionnel et les critères relatifs aux avantages de localisation nécessaires. A la lumière de la théorie exposée, nous avons proposé une réinterprétation des réformes mises en œuvre au Cameroun dans une perspective de politique d'attractivité.

Nous nous sommes ensuite inspirés des travaux de Bouklia-Hassane R. et Zatlja Najat (2001)

et Aziedu E. (2002) pour construire deux modèles linéaires mettant en relation le poids en pourcentage du flux net des IDE par rapport au PIB (considéré comme variable dépendante) avec respectivement les variables proxys des critères relatifs aux conditions préalables et les variables proxys des critères relatifs aux avantages de localisation nécessaires à l'attractivité du Cameroun. On comprend alors que l'une des principales faiblesses de ces modèles est liée au fait qu'ils ignorent complètement les facteurs spécifiques au pays d'origine des IDE dans la détermination de l'attractivité. Pourtant, ces «*push factors*» qui représentent le coût d'opportunité des investissements étranger sont bien susceptibles d'affecter la perception de l'attractivité d'un pays donné par les investisseurs. Néanmoins, après avoir vérifié la coïntégration des séries mises en relation, nous avons effectués des estimations dont les résultats sont assez intéressants en ce qu'ils rejoignent dans l'ensemble ceux de l'étude du cabinet A.T. Keaney selon laquelle les cinq facteurs qui ont le plus d'influence sur les choix de localisation des investissements sont la taille du marché, la stabilité politique et macro-économique, la croissance, l'environnement réglementaire et la capacité à rapatrier les profits (Development Business, 1999). Notre étude montre en effet que l'ensemble des critères liés aux conditions préalables, est important dans une politique d'attractivité, le taux de croissance du marché domestique étant l'avantage de localisation le plus important

pour les investisseurs. La prise en compte des réformes mises en œuvre au Cameroun dans le cadre des programmes d'ajustement structurel montre que ces dernières ont eu pu avoir des retombées positives significatives, mais encore bien limitées, sur le potentiel d'attractivité du Cameroun. Mais dans l'ensemble, la tendance générale des résultats indique que, face à la crise qui réduit leurs chances d'accès aux capitaux bon marché et à long terme, ces réformes pourraient constituer une réponse structurelle des pays en développement qui signaleraient ainsi leur volonté de poser des bases d'une croissance saine et durable, à l'abris, autant que faire se peut des spéculations financières.

Références Bibliographiques

Adda J.,(2001), *La mondialisation de l'économie*, tome 1 et 2, la découverte, Paris.

Andreff W. (1999), « Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des firmes multinationales ? » in A. Bouët et C Le Cacheu eds., *Globalisation et politiques économiques, les marges de manœuvres*, Economica, Paris.

Aziedu E. (2002), « On the determinants of Foreign Direct Investment to Developing Counties: is Africa different? », *World Development*, vol. 30, N° 1.

Bouklia-Hassane R., Zatlja Najat (2001), « l'IDE dans le Bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », communication au Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques tenu à Marseille les 29 et 30 Mars 2001

Bretin E. et Guimbert S. (2001), « Tax Competition: To Cure or To Care? », Direction de la prévision, présentation au séminaire Fourgeaud du 20 juin.

CEA et FPA (2008), *Development finance in Africa: from Monterrey to Doha*, Document élaboré par la Commission économique pour l'Afrique et le Forum pour le partenariat avec l'Afrique à l'occasion de la 11 Session du Forum, qui s'est tenue les 17 et 18 novembre 2008.

CEA et UA (2009), *La crise financière mondiale : son impact sur l'Afrique, les mesures à prendre et la voie à suivre*, rapport de la deuxième réunion annuelle conjointe du comité d'experts de la

conférence des ministres de l'économie et des finances de l'UA et de la conférence des ministres africains des finances, de la planification et du développement économique de la CEA.

Coeuré B., Rabaud I. (2003), « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure », *Economie et statistique* N° 363-364-365

CORDEN W.M. (1990), « Macroeconomic Policy and Growth: Some Lessons of Experience », *proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economic* 1, 1990.

DEVELOPMENT BUSINESS (1999), « MNC's express Site Preferences for Investing », *United Nations*, vol 22, n°502, Janvier.

Dunning, J. H. (2001), « The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future », *International Journal of Economics of Business*, Vol. 8, No. 2.

Fujita, M., Krugman, P., Venables, A. (1999), *The Spatial Economy : Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press.

Grellet G. (1994), *Les politiques d'ajustement des pays du Sud*, PUF, Paris.

Groupe consultatif de la commission européenne sur la compétitivité(1999),«la compétitivité européenne dans la triade : aspects macroéconomiques et structurels », *Economie européenne*, Juillet

Hanson, G.H., Mataloni, R.J., Slaughter, M.J. (2001), « Expansion strategies of U.S. multinational firms », NBER, Working Paper 8433.

- Head K. et Mayer T. (2003), « The Empirics of Agglomeration and Trade », CEPR Discussion paper n° 3985, juillet.
- Johansen S. (1991), “Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models”, *Econometrica*, N°59, PP. 1551–1580.
- Johansen S. (1995), *Likelihood-based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, Oxford: Oxford University Press.
- Lipsey R. (2000), « Interpreting Developed Countries’s Foreign Direct Investment », NBER Working Paper n° 7810, juillet.
- Mayer T. et Mucchielli J.-L. (1999), « La localisation à l’étranger des entreprises multinationales. Une approche d’économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Économie et Statistique*, n° 326-327.
- Michalet C-A. (1997), « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment » Foreign Investment Advisory Service, occasional paper 10, IFS and World Bank.
- Michalet C-A. (2003), « Firmes multinationales et attractivité des territoires », conférence du DEA destin, Webdev, économie du développement, <http://mapages.noos.fr/RDV/Michalet.html>
- Mukoko B. et G. B. P. Tamokwé (2006), « Modes d’intégration a l’économie mondiale, ajustement et performances industrielles », *Revue Economie et Gestion Appliquée*, N° 4, Janvier-Juin, PP. 35-18.
- Neary, P., (2001), « Of hype and hyperbolas : Introducing the new economic geography, *Journal of Economic Literature* 39 (2).
- Overman H. et Puga D. (2002), « Unemployment Clusters across Europe’s Regions and Countries », *Economic Policy*, vol. 34.
- Shatz, H.J., Venables, A.J. (2000), « The geography of international investment », in Clark, G.L., Feldman, M., Gertler, M.S. (éd.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press.
- Storaï C. (2003), « attractivité territoriale et stratégie de localisation des firmes : le territoire corse peut-il devenir un nouvel Eden? », ISDM N° 9.
- Tamokwé, P.G.B. (2004), *Globalisation et diversification dans l’appareil industriel du Cameroun*, thèse de Doctorat / Ph.D de l’université de Douala

Session 1

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa?

FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?



Saving, investment and capital mobility: lessons from African countries and implications for economic growth

Chrysost Bangake, Jude Eggho



ABSTRACT	108
INTRODUCTION	109
BRIEF LITERATURE REVIEW	110
EMPIRICAL METHODOLOGY	112
DATA AND EMPIRICAL RESULTS	116
ECONOMIC IMPLICATIONS OF CAPITAL MOBILITY IN AFRICAN COUNTRIES	119
CONCLUDING REMARKS	121
REFERENCES	122

ABSTRACT

This paper studies the Feldstein-Horioka coefficients for 37 African countries using the recently developed PMG, FMOLS and DOLS panel cointegration techniques. The empirical findings reported in the paper reveal that savings and investment are non stationary and cointegrated series. The estimated coefficients using FMOLS, DOLS and PMG are 0.38, 0.58 and 0.36, respectively for the sample as a whole for the period 1970-2006. These results confirm previous studies' findings that capital was relatively mobile in African countries. Furthermore, our study shows that there are marked differences in saving-retention coefficients in different country groups considered (Franc CFA zone countries and non-Franc CFA zone countries; oil producing and non-oil producing countries; civil law and common law countries). The results have some implications for economic policies and economic growth.

Key Words: Feldstein-Horioka coefficient; panel unit root test; PMG panel cointegration; FMOLS panel cointegration; DOLS panel integration; Africa

1. Introduction

The degree of international capital mobility determines the efficiency of capital allocation in the world economy. It is generally admitted that most African countries keep significant legal restrictions over capital movements and have limited financial market linkages with world economy. This situation has contributed to weak economic growth, a relatively low saving rate and capital flight from the region (Collier and Gunning, 1999). Therefore, understanding the extent to which domestic saving finance domestic investment in Africa is an important aspect for economic policy makers and firms.

In the economics literature, there are several ways to investigate the degree of international capital mobility²². One test proposed by Feldstein and Horioka (1980, hereinafter FH) for capital mobility is to examine the relationship between saving and investment. According to these authors, in the absence of capital mobility, domestic saving and investment are highly correlated since investment is financed by domestic saving. They based this claim on the results of cross-sectional regressions of savings and investment across 16 OECD countries for the period from 1960 to 1974. Subsequent empirical

22 The presence of capital mobility is tested alternatively by using the saving correlation, uncovered interest parity condition, and finally the consumption smoothing approach to the current account. See Obstfeld (1993) for more detail.

research

has repeatedly confirmed that coefficient is close to unity for a variety of OECD cross-sections, but similar work for less-developed countries has suggested a much weaker association between saving and investment.

Although many economists have studied the relationship between saving and investment, most of them focused on cross-section data and times series aspects of data. Savings and investment usually turn out to be nonstationary.

In the unit-root literature, it is argued that the widespread failure of hypothesis testing in relatively short series may be accounted for by the low power of conventional univariate unit root tests against persistent alternatives, typically for sample sizes that occur in practice. Further, the traditional cointegration technique has also the problem of low power. In order to deal with these problems, we exploit recent advances in panel cointegration techniques that make it possible to estimate consistently the long-run relationships between savings and investments.

Specifically the contributions of this study are fourfold. First, we employ recently developed panel methods to test for unit roots, cointegrations and Granger causality.

The second contribution of this paper refers to the use of Dynamic Ordinary Least Square (DOLS) estimator. The DOLS method allows for

consistent and efficient estimators of the long-run relationship. It also deals with the endogeneity of regressors and account for integration and cointegration proprieties of data.

The third contribution is to examine the Feldstein-Horioka puzzle for heterogeneous panel of 37 African countries using Pooled Mean group estimator of Pesaran, Shin and Smith (1999) to estimate a complete panel error-correction model (PECM) and to sort out the long-run versus short-run effects of the countries of the countries respective relationship between saving and investment. The advantage of such approach is that it not informs about issue of unit-roots in the country panel but also allows for short-run versus long-run analyses of the relationship between energy consumption and economic growth in the same specification. Individual countries may well be on the same long-run path albeit with different short-run developments.

The fourth contribution consists in analyzing the Feldstein-Horioka puzzle for different country groups in Africa: common law versus civil law countries, Cfa zone versus non Cfa zone...

The paper is organized as follows. The next section briefly reviews the literature on the savings and investment relationship. Section 3 introduces the empirical methodology. The data and empirical results are presented and interpreted in section 4. Section 5 concludes and presents some policy

implications.

2. Brief Literature Review

Feldstein and Horioka (1980) propose assessing the degree of capital mobility by measuring the correlation between saving and development. They estimate the following cross-section

$$\text{regression: } \left(\frac{I}{Y}\right)_i = \alpha + \beta \left(\frac{S}{Y}\right)_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

where $\left(\frac{I}{Y}\right)_i$ and $\left(\frac{S}{Y}\right)_i$ are respectively the saving and investment rates of country i , β is the savings-retention coefficient and ε is the error term. For a small, open economy where capital is perfectly mobile internationally, β should be close to zero. If β equals zero, then there is no relationship between saving and investment. Feldstein and Horioka (1980) suppose that if β is large, however, capital is considered immobile internationally. For example, if β equals one, then all additional saving goes to finance domestic investment.

Using the averaged cross-section data across 16 OECD countries for the period 1960-1974, Feldstein and Horioka (1980), find the estimated coefficient of β ranging from 0.87 to 0.91. They conclude that almost 90 percent of domestic saving remains within a country to finance domestic investment. Therefore, capital is not international mobile, in contradiction with the belief that the industrial countries had few barriers to capital movements. The high

correlation between savings and investment has been known as the Feldstein-Horioka puzzle.

The finding by Feldstein and Horioka (1980) that national saving and domestic investment are highly positively correlated has generated a lot of studies in this area. We will do selective surveys on the savings and investment relation using panel data.

Krol (1996) argues that the Feldstein-Horioka puzzle is related to estimated technique and reported estimates of the saving-investment correlation based on panel regressions. He finds that the saving-retention coefficients are much lower than those obtained by Feldstein and Horioka (1980) and many others. Krol postulates that the large estimates reported in earlier works are due to intertemporal budget constraints, which require that current account deficits should not be allowed to persist infinitely. By definition, the current account balance of a country in any one period equal the difference between investment and saving. Because the current account must average zero over time, savings and investments move hand in hand in the long term. Cross-sectional investment regressions using time-averaged data will tend to reject international capital mobility. Using panel data for 21 OECD countries over the 1962-1990 period and controlling for business cycle effects, Krol's point estimate for saving-investment correlation β is only 0.20.

Coiteux and Olivier (2000), Jansen (2000) criticize Krol's low estimates as resulting from the inclusion of Luxembourg in his fixed-effect model, and show that the exclusion of Luxembourg would result in larger estimates. Panel estimation reduces the correlation's only by about 0.12. Ho (2002) reexamines the Luxembourg problem by applying Kao and Chiang's (2000) DOLS and FMOLS estimators to non-stationary panel data of 20 OECD countries. He shows that the inclusion or exclusion of Luxembourg does not affect the estimation results. His saving-retention coefficients tend to be low.

Coakley and al. (2003) reassesses the Feldstein-Horioka puzzle in a nonstationary framework for a sample of 12 OECD economies over the period 1980-2000. The group-mean OLS panel estimator gives a slope coefficient estimate which is insignificantly different from zero. This supports the hypothesis of long run capital mobility.

Recently, Kim and al. (2005) investigates the saving-investment relationship by applying FMOLS and DOLS panel cointegration techniques for 11 Asian countries. The FH coefficients using FMOLS and DOLS are 0.39 and 0.42, respectively, for the period 1980-1998, whereas they are 0.58 and 0.79 for 1960-1979. The small coefficients suggest that capital mobility increased in Asian countries in the 1980s and 1990s.

While there have been an increasing empirical

studies on OECD countries, there is a limited number of empirical attempts to verify the presence of capital mobility using the FH approach for African countries. To the best of our knowledge, three papers only that deal with capital mobility using panel data in Africa²³. Works by Payne and Kamazawa (2005), and De Wet and Van Eyden (2005) use fixed and random effects to examine the relation saving-investment relationships in sub-Saharan African countries over the period 1980-2000. The empirical evidence suggests the presence of capital mobility in Africa. Adedeji and Thornton (2006) is an interesting paper using panel cointegration. They applied to data for six African countries panel cointegration techniques to test the FH approach. Their main result is that capital was relatively mobile in the African countries during 1970-2000, with estimated savings-retention ratios of 0.73 (FMOLS), 0.45 (DOLS), 0.51 (DOLS with heterogeneity) and 0.39 (DOLS with cross-sectional dependence effects). As mentioned above, unfortunately, the study by Adedeji and Thornton does not undertake various country groups in Africa and panel cointegration tests using PMG estimator. This paper tries to fill this gap.

23 For studies using cross-section, times series techniques and other methodologies on developing countries including African countries, see Isakson (2001), Rocha (2000), Hussein and Mello (1999), Mamingi (1997), Montiel (1994), Haque and Montiel (1990), and Dooley, Frankel and Mathieson (1987).

3. Empirical Methodology

3.1 Panel unit root tests

Before proceeding to cointegration techniques, we need to verify that all variables are integrated to the same order. In doing so, we have used first generation tests of panel unit root due to Im, Pesaran and Shin (2003) and Maddala and Wu (1999)²⁴ and second generation test of panel unit root of Pesaran (2005). These tests are less restrictive and more powerful compared to the tests developed by Levin and Lin (1993, 2002)²⁵, which don't allow for heterogeneity in the autoregressive coefficient. The tests proposed by IPS permit to solve Levin and Lin's serial correlation problem by assuming heterogeneity between units in a dynamic panel framework. The basic equation for the panel unit root tests for IPS is as follows:

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \rho_i y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^p \phi_{ij} \Delta y_{i,t-j} + \varepsilon_{i,t}; \quad i = 1, 2, \dots, N; \quad t = 1, 2, \dots, T, \quad (2)$$

where $y_{i,t}$ stands for each variable under consideration in our model, α_i is the individual fixed effect and p is selected to make the residuals uncorrelated over time. The null hypothesis is that $\rho = 0$ for all i versus the alternative hypothesis is that $\rho_i < 0$ for some $i = 1, \dots, N_1$ and $\rho = 0$ for $i = N_1 + 1, \dots, N$.

The IPS statistic is based on averaging individual ADF statistics and can be written as follows:

24 Henceforth, IPS for Im, Pesaran and Shin, and MW for Maddala and Wu.

25 For a useful survey on panel unit root tests, see Hurlin and Mignon (2005) and Banerjee (1999).

$$\bar{t} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (t_{iT}), \quad (3)$$

where t_{iT} is the ADF *t*-statistic for country i based on the country-specific ADF regression, as in Eq (1). IPS show that under the null hypothesis of non stationary, the \bar{t} statistic follows the standard normal distribution asymptotically. The standardized statistic t_{IPS} is expressed as:

$$t_{IPS} = \frac{\sqrt{N} \left(\bar{t} - \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N E[t_{iT} | \rho_i = 0] \right)}{\sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Var[t_{iT} | \rho_i = 0]}}. \quad (4)$$

Maddala and Wu (1999) argue that while Im et al.'s tests relax the assumption of homogeneity of the root across the units, several difficulties still remain. They suggest the use of a Fisher type test which is based on combining the p -values, p_i of the test-statistic for a unit root in each cross-sectional unit. The MW test statistic λ is given by:

$$\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln \pi_i. \quad (5)$$

The MW test statistic is distributed as Chi square with $2N$ degrees of freedom under the hypothesis of cross-sectional independence.

According to Breitung (1999), IPS's test is not powerful when individual trends are included. This test is sensitive to the specification of deterministic trends compared to IPS's test. The MW test has the advantage that because its value does not depend on different lag lengths

in the individual ADF regressions. Furthermore, Maddala and Wu (1999) found that MW's test is superior compared to IPS's test.

Both the tests (IPS and MW) have the drawback to suppose that the cross-sections are independent; the same assumption is made in all first generation of panel unit root. However, it has been pointed out in the literature that cross section dependence arises due to unobserved common factors, externalities, regional and macroeconomic linkages, and unaccounted residual interdependence. Recently, some new panel unit root tests have emerged and address the question of the dependence and correlation given the prevalence of macroeconomic dynamics and linkages. These tests are called the second generation panel unit root tests. The well-known second generation test that is considered in this paper is the Pesaran's CIPS test (2005). In order to formulate a panel unit root test with cross-sectional dependence, Pesaran (2005) considers the following Cross-Sectional Augmented Dickey-Fuller (CADF) regression, estimated the OLS method for the i^{th} cross-section in the panel:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \rho_i y_{i,t-1} + \delta_i \bar{y}_{i,t-1} + \sum_{j=0}^k \delta_{ij} \Delta \bar{y}_{i,t-j} + \sum_{j=0}^k \Delta y_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \quad (6)$$

where, $\bar{y}_{i,t-1} = \left(\frac{1}{N} \right) \sum_{i=1}^N y_{i,t-1}$, $\Delta \bar{y}_i = \left(\frac{1}{N} \right) \sum_{i=1}^N \Delta y_{it}$, and $t_i(N, T)$ is the t -statistic of the estimate of ρ_i in the above equation used for computing the individual ADF statistics. More preciously, Pesaran proposed the following test CIPS statistic that is based on the

average of individual CADF statistics as follows:

$$\dot{CIPS} = \left(\frac{1}{N} \right) \sum_{i=1}^N t_i(N, T). \quad (7)$$

The critical values for CIPS for various deterministic terms are tabulated by Pesaran (2005).

3.2 Panel cointegration tests

Once the order of stationary has been defined, we would apply Pedroni's cointegration test methodology. Indeed, like the IPS and MW panel unit root, the panel cointegration tests proposed by Pedroni (1999) also take in account heterogeneity by using specific parameters which are allowed to vary across individual members of the sample. Taking into account such heterogeneity constitutes an advantage because it is unrealistic to assume that the vectors of cointegration are identical from an individual to other for the panel.

The implementation of Pedroni's cointegration test requires estimating first the following long run relationship:

$$y_{it} = \alpha_i + \delta_i t + \beta_{1i} x_{1,it} + \beta_{2i} x_{2,it} + \dots + \beta_{Mi} x_{M,it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

for $i = 1, \dots, N$; $t = 1, \dots, T$; $m = 1, \dots, M$

where N refers to the numbers of individual members in the panel; T refers to the number of observation over time; M refers to the number of exogenous variables. The structure of estimated

residuals is follows:

$$\hat{\varepsilon}_{it} = \hat{\rho}_i \hat{\varepsilon}_{it-1} + \hat{u}_{it}. \quad (9)$$

Pedroni has proposed seven different statistics to test panel data cointegration. Out of these seven statistics, four are based on pooling, what is referred to as the "Within" dimension and the last three are based on the "Between" dimension. Both kinds of tests focus on the null hypothesis of no cointegration. However the distinction comes from the specification of the alternative hypothesis. For the tests based on "Within", the alternative hypothesis is $\rho_i = \rho < 1$ for all i , while concerning the last three test statistics which are based on the "Between" dimension, the alternative hypothesis is $\rho_i < 1$, for all i .

The finite sample distribution for the seven statistics has been tabulated by Pedroni via Monte Carlo simulations. The calculated statistic tests must be smaller than the tabulated critical value to reject the null hypothesis of absence of cointegration.

3.3 Panel Cointegration Estimation

Although Pedroni's methodology allows us to test the presence of cointegration, it could not provide estimation of long-run relationship. For panel framework, in presence of cointegration, several estimators are proposed: OLS, Fully Modified OLS (FMOLS)²⁶, dynamic OLS (DOLS),

²⁶ The FMOLS is popular in conventional time series econo-

and Pooled Mean Group (PMG). Chen, McCoskey and Kao (1999) analysed the proprieties of the OLS estimator²⁷ and found that the bias-corrected OLS estimator does not improve over the OLS estimator in general. These results suggest that alternatives, such as the FMOLS estimator or the DOLS estimator may be more promising in cointegrated panel regressions. However, Kao and Chiang (2000) showed that both the OLS and Fully Modified OLS (FMOLS) exhibit small sample bias and that the DOLS estimator appears to outperform both estimators²⁸.

In this paper, we consider three estimators with error correction: Fully Modified OLS (FMOLS), dynamic OLS (DOLS) and Pool Mean Group (PMG) to empirically examine the validity of the Feldstein-Harioka puzzle in African countries.

3.3.1. The Fully Modified OLS (FMOLS) and Dynamic OLS (DOLS) estimators

The Fully Modified OLS (FMOLS) and Dynamic OLS (DOLS) methodologies are proposed by Kao and Chiang (2000) to estimate the long-run cointegration vector, for non-stationary panels.

metrics, for it is believed to eliminate endogeneity in the regressors and serial correlation in the errors.

27 Following proprieties are examining by Chen et al. (1999): the finite sample proprieties of the OLS estimator, the t-statistic, the bias-corrected OLS estimator, and the bias-corrected t-statistic.

28 See Kao and Chiang (2000) for more discussions on the advantages of these estimators.

These estimators correct the standard pooled OLS for serial correlation and endogeneity of regressors that are normally present in long-run relationship.

Let us consider the following fixed effect panel regression:

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + u_{it}, \quad i = 1, \dots, N, \quad t = 1, \dots, T, \quad (10)$$

where y_{it} is a matrix $(1, 1)$, β is a vector of slopes $(k, 1)$ dimension, α_i is individual fixed effect, u_{it} are the stationary disturbance terms. It is assumed that $x_{it}(k, 1)$ vector are integrated processes of order one for all i , where:

$$x_{it} = x_{it-1} + \varepsilon_{it}. \quad (11)$$

Under these specifications, (Eq. 9) describes a system of cointegrated regressions, i.e. y_{it} is cointegrated with x_{it} . By examining the limiting distribution of the FMOLS and DOLS estimators in co-integrated regressions, Kao and Chiang (2000) show that they are asymptotically normal. The FMOLS estimator is constructed by making corrections for endogeneity and serial correlation to the OLS estimator and is defined as:

$$\hat{\beta}_{FM} = \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T (x_{it} - \bar{x}_i)' \right]^{-1} \left[\sum_{i=1}^N \left(\sum_{t=1}^T (x_{it} - \bar{x}_i) \hat{y}_{it}^+ + T \hat{\Delta}_{\varepsilon\mu}^+ \right) \right], \quad (12)$$

where $\hat{\Delta}_{\varepsilon\mu}^+$ is the serial correlation correction term and \hat{y}_{it}^+ is the transformed variable of y_{it} to achieve the endogeneity correction. The serial correlation and the endogeneity can also

be corrected by using DOLS estimator. The DOLS is an extension of Stock and Watson's (1993) estimator. In order to obtain an unbiased estimator of the long-run parameters, DOLS estimator uses parametric adjustment to the errors by including the past and the future values of the differenced I(1) regressors. The dynamic OLS estimator is obtained from the following equation:

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + \sum_{j=-q_1}^{j=q_2} c_{ij}\Delta x_{i,t+j} + v_{it}. \quad (13)$$

where c_j is the coefficient of a lead or lag of first differenced explanatory variables. The estimated coefficient of DOLS is given by:

$$\hat{\beta}_{DOLS} = \sum_{i=1}^N \left(\sum_{t=1}^T z_{it} z'_{it} \right) \left(\sum_{t=1}^T z_{it} \hat{y}_{it}^+ \right) \quad (14)$$

where $z_{it} = [x_{it} - \bar{x}_i, \Delta x_{i,t-q}, \dots, \Delta x_{i,t+q}]$ is $2(q+1) \times 1$ is vector of regressors.

3.3.2 The Pooled Mean Group (PMG) by Pesaran et al. (1999)

Our final step consists in using alternative methodology, the Pooled Mean Group (PMG) to estimate the cointegration relationship in Feldstein and Horioka puzzle in order to test the robustness of the previous results. The PMG is an intermediate estimator because it involves both pooling and averaging. One advantage of the PMG over the FMOLS and DOLS models is that it can allow the short-run dynamic specification to differ from country to country while the long run

coefficients are constrained to be the same. The autoregressive distributed lag (ARDL) (1,1,1) model proposed by Pesaran et al. (1999), which is associated to Eq (10) is:

$$y_{it} = \alpha_i + \delta_{0i}x_{it} + \delta_{1i}x_{i,t-1} + \lambda_i y_{i,t-1} + \varepsilon_{it}, \quad (15)$$

and the error correction equation is:

$$\Delta y_{it} = \phi_i (y_{i,t-1} - \theta_{0i} - \theta_{1i}x_{it}) + \delta_{1i}\Delta x_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (16)$$

where, $\theta_{0i} = \frac{\alpha_i}{1-\lambda_i}$, $\theta_{1i} = \frac{\delta_{0i} + \delta_{1i}}{1-\lambda_i}$ and $\phi_i = -(1-\lambda_i)$.

4. Data and Empirical Results

4.1. Data

The data are taken from the World Development Indicators (WDI, 2008) CD-ROM for 37 African countries for the period 1970-2006. Following the original study of Feldstein and Horioka, savings is defined as gross domestic savings as a percentage of GDP while investment is measured by gross fixed capital formation divided by GDP²⁹. The data are summarised in table 1 (in appendix) which shows marked differences between savings and investment ratios within and across countries.

4.2. The unit root tests

Table 2 reports the outcome for the global sample of three panel unit root tests: IPS (2003),

²⁹ Bayoumi (1990) and Sinha and Sinha (2004) suggest the use of gross fixed capital formation, since it excludes the procyclical inventories component that may lead to spurious correlations with savings.

MW (1999) and Pesaran (2003). It shows that the null hypothesis of the unit roots for the panel data for the investment and savings series cannot be rejected in level. However, this hypothesis is rejected when series are in first differences. These results strongly indicate that the variables in level are non-stationary and stationary in first-differences. The same issues are obtained for the panels of country groups of our sample:

Franc CFA zone countries and non Franc CFA zone countries (table 3); oil producing and non-oil producing countries (table 4); civil law and

common law countries (table 5). Therefore, we can implement a test for panel cointegration between savings and investment.

Table 2: Panel unit root for saving and investment

	Im et al. (2003)		Maddala and Wu (1999)		Pesaran (2003)	
	Statistic	P-values	Statistic	P-values	Statistic	P-values
All countries (37)						
$(I/Y)_{it}$	-1.547	0.148	59.477	0.890	-1.421	0.988
$\Delta(I/Y)_{it}$	-4.026	0.000	488.481	0.000	-3.913	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.384	0.489	63.166	0.811	-1.599	0.866
$\Delta(S/Y)_{it}$	-4.149	0.000	544.287	0.000	-3.766	0.000

Table 3: Panel unit root for saving and investment ratios, 1970-2006 (FCFA zone vs non FCFA zone countries)

	Im et al. (2003)		Maddala and Wu (1999)		Pesaran (2003)	
	Statistic	P-values	Statistic	P-values	Statistic	P-values
FCFA zone countries (13)						
$(I/Y)_{it}$	-1.595	0.212	24.948	0.521	-1.366	0.939
$\Delta(I/Y)_{it}$	-4.077	0.000	184.512	0.000	-4.119	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.674	0.137	20.578	0.763	-1.652	0.674
$\Delta(S/Y)_{it}$	-4.326	0.000	216.767	0.000	-4.036	0.000
Non FCFA zone countries (24)						
$(I/Y)_{it}$	-1.581	0.155	34.528	0.927	-1.429	0.962
$\Delta(I/Y)_{it}$	-4.015	0.000	303.969	0.000	-3.717	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.358	0.544	35.047	0.918	-1.238	0.997
$\Delta(S/Y)_{it}$	-4.027	0.000	327.520	0.000	-3.874	0.000

Table 4: Panel unit root for saving and investment ratios, 1970-2006 (Oil-producing vs. non oil-producing countries)

	Im et al. (2003)		Maddala and Wu (1999)		Pesaran (2003)	
	Statistic	P-values	Statistic	P-values	Statistic	P-values
Oil-producing countries (13)						
$(I/Y)_{it}$	-1.564	0.247	33.193	0.156	-1.731	0.560
$\Delta(I/Y)_{it}$	-3.983	0.000	156.878	0.000	-3.681	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.087	0.862	13.215	0.982	-1.416	0.913
$\Delta(S/Y)_{it}$	-4.114	0.000	184.274	0.000	-3.709	0.000
Non Oil-producing countries (24)						
$(I/Y)_{it}$	-1.487	0.294	26.283	0.995	-1.510	0.912
$\Delta(I/Y)_{it}$	-4.012	0.000	331.602	0.000	-3.810	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.483	0.302	42.410	0.700	-1.151	0.999
$\Delta(S/Y)_{it}$	-4.158	0.000	360.013	0.000	-3.799	0.000

Table 5: Panel unit root for saving and investment ratios, 1970-2006 (civil law vs common law countries)

	Im et al. (2003)		Maddala and Wu (1999)		Pesaran (2003)	
	Statistic	P-values	Statistic	P-values	Statistic	P-values
Civil law countries (20)						
$(I/Y)_{it}$	-1.480	0.322	35.583	0.669	-1.610	0.776
$\Delta(I/Y)_{it}$	-4.052	0.000	273.646	0.000	-3.948	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.244	0.735	24.456	0.974	-1.434	0.945
$\Delta(S/Y)_{it}$	-4.300	0.000	320.241	0.000	-3.904	0.000
Common law countries (16)						
$(I/Y)_{it}$	-1.671	0.115	19.893	0.953	-1.279	0.982
$\Delta(I/Y)_{it}$	-3.876	0.000	191.575	0.000	-3.871	0.000
$(S/Y)_{it}$	-1.509	0.297	29.348	0.601	-1.081	0.998
$\Delta(S/Y)_{it}$	-3.986	0.000	211.272	0.000	-3.792	0.000

ratios, 1970-2006 (global sample)

4.3. Panel cointegration tests

Table 6 shows the outcomes of Pedroni's (1999) cointegration tests between the investment and savings rates. We use four within-group tests and three between-group tests to check whether the panel data are cointegrated. The columns labeled within-dimension contain the computed value of the statistics based on estimators that pool the autoregressive coefficient across different countries for the unit root tests on the estimated residuals. The columns labeled between-dimension report the computed value of the statistics based on estimators that average individually estimated coefficients for each country. Except the *v*-statistic test, the results

of the within-group test and the between-group tests show that the null hypothesis of no cointegration can not be rejected at the 1% significant level. Therefore, the ratios of saving and investment are cointegrated for the panel of all countries and for the panels of country groups.

The presence of a long-run relationship between investment and saving rate in the panel of African countries are economically meaningful in that it suggests that these countries meet the long-run solvency condition. Having found that there exists a cointegrating link between the two variables (ratios of saving and investment), it is convenient that the savings-retention coefficient be estimated using a panel cointegrating estimator. In this paper, we choose to employ a several panel cointegrating estimators: the Fully

Table 6: Pedroni Panel cointegration test results, 1970-2006

	Within-dimension (panel)				Between-dimension (group)		
	ν -Stat	ρ -Stat	PP-Stat	ADF-Stat	ρ -Stat	PP-Stat	ADF-Stat
All	0.538	-4.836***	-6.282***	-7.282***	-2.659***	-5.438***	-6.032***
FCFA	0.646	-3.601***	-4.650***	-6.151***	-2.289**	-4.260***	-5.001***
NonCFA	0.367	-3.766***	-4.803***	-5.178***	-1.868**	-4.013***	-4.771***
Oil	1.076	-2.782***	-3.738***	-5.613***	-1.722**	-3.543***	-5.285***
Non Oil	-0.063	-3.858***	-4.804***	-4.847***	-1.750**	-3.858***	-3.730***
French	1.564*	-5.093***	-6.274***	-7.623***	-2.389***	-4.686***	-5.835***
English	-0.533	-0.875	-1.375*	-1.731***	-0.415	-1.995**	-2.729***

Notes: Results with a trend and time-dummies. The test statistics are normalized so that the asymptotic distribution is standard normal. *, **, *** indicate rejection of the null hypothesis of non cointegration at the 10, 5, and 1 percent significance levels, based respectively on critical values of 1.281, 1.644 and 2.326.

Modified OLS, the Dynamic OLS and the Pooled Mean Group.

4.4. Panel Cointegration Estimations

We estimate the cointegrating vector using three methods: FMOLS, DOLS and PMG estimators. The PMG computations were carried out using the Newton-Raphson algorithm in a program written in Gauss³⁰. Table 7 shows the saving retention coefficients of the three models. There are interesting results. The saving retention coefficients estimated by FMOLS, DOLS and PMG are respectively 0.38, 0.58 and 0.36 for the pool of all countries. In all cases, the coefficients are statistically significant. This finding implies that capital is relatively mobile in Africa. Our results are broadly consistent with earlier studies on

the relationship between saving and investment using panel data in Africa. Indeed, Adedeji and Thornton (2006) report a savings-retention coefficient of 0.51 for DOLS estimate while that estimated by the FMOLS is 0.73. Payne and Kumazawa (2005), using Pooled Ordinary Least Square, Fixed effects and Random effect for a sample of 29 Sub-Saharan African countries, report that during the period 1980-2001, the saving retention coefficients range between 0.20 and 0.24. Using a panel of 36 African countries for the period 1980-2000, De Wet and Van Eyden (2005) report a savings retention coefficient of 0.31, 0.34 and 0.28 respectively for Pooled, fixed effects and random effects models.

When we consider panels of country groups there are some striking results. There are marked differences in retentions ratios between

³⁰ The program is available on <http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/pesaran>.

country groups, with the lowest being for non-oil producing countries around 0.30 (FMOLS, DOLS and PMG) while the oil producing countries exhibit a saving retention coefficient of 0.52 (FMOLS), 0.82 (DOLS) and 0.53 (PMG). The moderate degree of capital mobility in non-oil producing countries seems likely to reflect the impact of non-market flows (foreign aid). The estimates for civil law countries indicate a saving retention coefficient relatively high, 0.42 (FMOLS), 0.82 (DOLS), 0.44 (PMG) compared to common law countries with 0.30 (FMOLS), 0.32 (DOLS) and 0.29 (PMG). This result is probably due to the fact that common law countries generally have the strongest legal protections of investors while the civil law countries the weakest (La Porta et al., 1998).

The saving retention coefficients estimated by FMOLS, DOLS and PMG are respectively 0.46,

current account solvency.

0.78 and 0.46 for the CFA Franc zone relatively higher compared to non CFA Franc zone 0.33 (FMOLS), 0.48 (DOLS), and 0.31 (PMG). On the one hand, this result shows that CFA Franc zone cannot be viewed as an optimum currency area because capital mobility is relatively low. On the other hand, the moderate degree of capital mobility in CFA franc zone is due probably to the regional surveillance over macroeconomic policies. Since the 1994 devaluation, the CFA Franc countries have been guided by the example of the European Union, which has used criteria for the public deficit and debt ratios to GDP as conditions for countries to join EMU and then as ongoing conditions to be satisfied within EMU, according to the provisions of the Stability and Growth Pact. Indeed, some authors as Coakley (1996) argue that the high correlation between savings and investment rates simply reflects a binding intertemporal budget constraint and

Countries	FMOLS	DOLS	PMG
All	0.38 (11.66) ***	0.58 (12.29) ***	0.36 (8.34) ***
FCFA	0.46 (8.78) ***	0.78 (27.34) ***	0.46 (6.60) ***
NCFA	0.33 (8.01) ***	0.48 (7.32) ***	0.31 (5.54) ***
OIL	0.52 (8.04) ***	0.82 (39.95) ***	0.53 (4.77) ***
NON OIL	0.30 (8.55) ***	0.29 (3.70) ***	0.33 (7.00) ***
FRENCH	0.42 (9.56) ***	0.85 (35.07) ***	0.44 (7.06) ***
ENGLISH	0.30 (6.36) ***	0.32 (4.33) ***	0.29 (4.74) ***

Notes: the value in parenthesis denotes the t-value for zero coefficients. *** significant at 1%.

Table 7 : Panel cointegration estimation

5. Economic Implications of Capital Mobility in African Countries

Our results point out that during the period, 1970-2006, there are differences in retention ratios in each country group with ratio lowest in non CFA countries compared to CFA countries. The same interpretation is true for common law countries with savings retention coefficient relatively lower compared to civil law countries. The empirical findings reported in this paper show that the Feldstein-Horioka puzzle does not hold valid and have some implication for economic growth in these countries.

Table 8 focuses on the performance of country groups in terms of economic growth. As can be seen, the non-CFA countries experienced higher economic growth than CFA countries during the period 1970-2006. Furthermore, the growth performance was slightly lower in civil law countries compared to common law countries.

The volatility of growth is also higher in the countries with higher economic growth. Finally, there is not significant difference between non-oil producing countries versus oil producing countries concerning the growth performance. The ANOVA analysis confirms that the economic growth is statically different according to the law origin and monetary zone or not.

The prevalence of moderate capital mobility has several implications for economic policies. The observed moderate degree of capital mobility could be due to economic reforms and structural adjustments, which are aimed at liberalization of markets, taking place in many of these countries during the last two decades. Such reforms must be pursued.

The prevalence of moderate capital mobility of capital also implies that in these countries, the prospects for economic growth need not to be severely constrained by the prevailing low level of domestic savings.

Table 8: Mobility of capital and growth: comparison in African countries

	Fcfa	Non Fcfa	Oil producing	Non-oil producing	French	English
Mean	0.281	1.122	1.074	0.692	0.375	1.469
Std.	1.086	1.957	1.704	1.770	1.503	1.880
Min	-1.521	-3.356	-3.356	-1.521	-3.356	-0.980
Max	1.585	7.024	3.183	7.024	3.183	7.024
N	13	24	13	24	20	16
Analyse of variance (ANOVA)						
	$H_0 : \mu_{fcfa} = \mu_{non-fcfa}$		$H_0 : \mu_{oil} = \mu_{non-oil}$		$H_0 : \mu_{french} = \mu_{english}$	
F-value	4.040*		0.400		4.170**	
P-value	0.081		0.529		0.053	

Notes: the value in parenthesis denotes the t-value for zero coefficients. ** significant at 5%; * significant at 10%.

5. Concluding remarks

This paper has studied the international capital mobility of 37 African countries in terms of the FH coefficient, applying recently developed panel cointegration methods. We apply three classes of panel cointegration test and used PMG, FMOLS DOLS methods in order to deal with heterogeneity problems and to conduct plausible tests.

The empirical findings reported in the paper reveal that savings and investment are nonstationary and cointegrated series. Capital was relatively mobile in the African countries in the sample during 1970-2006, with estimated saving retention coefficients of 0.38 (FMOLS), 0.58 (DOLS) and 0.36 (PMG) for the pool of all countries. When we consider panels of country groups there are some striking results. There are marked differences in retentions ratios in each country group with ratio lowest in non-oil producing countries compared to oil producing countries. The same interpretation is true for common law countries with savings retention coefficient relatively lower compared to civil law countries. The La Porta et al.'s argument holds here. The more striking result concern the CFA countries versus non CFA countries. The saving-retention coefficient is relatively low in non CFA than in CFA countries implying that the monetary union does not necessary conduct to better capital mobility.

References

- Adedeji, O., & Thornton, J (2006). Saving, Investment and capital mobility in African countries. *Journal of African Economies*, 16 (3), 393-405.
- Banerjee, A., 1999. Panel data unit roots and cointegration: an overview. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, pp. 607–629.
- Bayoumi, T., (1990). Saving-Investment correlations: immobile capital government policy or endogenous behaviour? *International Economic Journal*, 37, 360-387
- Breitung, J., 2000. *The Local Power of Some Unit Root Tests for Panel Data*. In B. Baltagi (ed.), *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels*, *Advances in Econometrics*, 15, JAI, Amsterdam, 161-178.
- Chen, B., McCoskey, S. & Kao, C. (1999). Estimation and Inference of a Cointegrated Regression in Panel Data: A Monte Carlo Study, *American Journal of Mathematical and Management Sciences*, 19, 75-114.
- Coakley, J., J., Fuertes, A.M., & Spagnolo, F (2001). The Feldstein- Horioka puzzle is not as bad as you think. Available from: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm>.
- Coiteux, M., & Olivier, S (2000). The saving retention coefficient in the long run and in the short: evidence from panel data. *Journal of*

- International Money and Finance*, 16, 535- 548.
- Collier, P., & Gunning, J.W (2006). Why ha Africa grown so slowly. *Journal of Economic Perspectives*, 13, 3-22.
- De Wet, A.H & Van Eyden R.(2005). Capital mobility in Sub-Saharan Africa: A panel data approach. *South African Journal of Economics*, 73, 1-22
- Dooley, M., J. Frankel & Mathieson, D.(1987). International Capital mobility in developing countries versus industrialized countries: What do savings-investment correlations tell us? *IMF Staff Papers*, 34,503-529.
- Feldstein, M., & Horioka, C (1980). Domestic saving and international capital flow. *The Economic Journal*, 90, 314-329.
- Haque, N., & Montiel, P. (1990). How mobile is capital in developing countries? *Economics Letters*, 33, 359-362.
- Ho, T (2002). The Feldstein-Horioka puzzle revisited. *Journal of International Money and Finance*, 21, 555- 564.
- Hurlin, C. & Mignon, V., (2005). Une synthèse des tests de racine unitaire sur données de panel. *Economie et Prévision*, 3-4, (169), 253-294.
- Hussein, K.A, Mello L.R (1999). International capital Mobility in developing countries: theory and evidence. *Journal of International Money and Finance*, 18, 367- 381.
- Im, K.S, M.H Pesaran & Shin, Y. C (2003). Testing for units roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115, 53-74.
- Isaksson, A (2001). Financial liberalization, foreign aid, and capital mobility: evidence from 90 developing countries. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 11 (3), 309-338
- Jansen, W.J (2000). International Capital mobility: evidence from panel data. *Journal of International Money and Finance*, 19, 507- 511.
- Journal of Econometrics*, 115, 53-74.
- Kao, C., & Chiang, M.H (2000). On the estimation and inference of a cointegrated regression in panel data. *Advances in Econometrics*, 15, 179-222.
- Kim, H., K-Y Oh & Jeong, C.W (2005). Panel cointegration results on international capital mobility in Asian Economies. *Journal of International Money and Finance*, 24, 71-82.
- Krol, T (1996). International Capital mobility: evidence from panel data. *Journal of International Money and Finance*, 15, 467- 474.
- La Porta R., F. Lopez-de-Silanes., A., Shleifer & Vishny, R.W (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106, 1-53.
- Levin, A., & Lin, C. F. (1993). Unit Root Tests in Panel Data: New Results. Discussion paper, Department of Economics, UC-San Diego.

- Levin, A., Lin, C., & Chu, C. (2002). Unit root test in panel data: asymptotic and finite sample properties, *Journal of Econometrics*, 108 (1), 1-24.
- Maddala, G.S., & Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-652.
- Mamingi, N, (1997). Saving-Investment correlations and capital mobility: the experience of developing countries. *Journal of Policy Modeling*, 19(6), 605-626.
- Montiel J.P., (1994). Capital mobility in developing countries: some measurement issues and empirical estimates. *The World Bank Economic Review*, 3, 327-342
- Payne, J.E., & Kumazawa, R (2005). Capital mobility, foreign aid, and Openness: further panel data evidence from Sub-Saharan Africa. *Journal of Economic and Finance*, 29, 122-126.
- Pedroni, P., (1999). Critical values for cointegration tests in heterogeneous panels with multiple regressors. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 653-670.
- Pesaran, M.H., (2005). A simple panel unit root test in presence of cross section dependence. Cambridge University Working Paper.
- Rocha, F (2000). Capital mobility in developing countries: evidence from panel data. Department of Economics Working Paper. Universidad Sao Paulo, 1-15.
- Sihna, T., & Sinha, D. (2004). The Mother of all puzzles would not go away. *Economics Letters*, 82, 259-267
- Stock, J., & Watson, M. (1993). A simple estimator of cointegrating vectors in higher order integrated systems. *Econometrica*, 61, (4), 783-820.

Appendix

Table 1: Property of the data: descriptive statistics by country, 1970-2006

Country	Investment rate		Saving rate	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
All countries	19.212	9.128	11.160	17.213
Algeria	30.439	6.527	35.008	8.490
Benin	16.053	3.374	1.631	4.206
Botswana	28.227	6.778	35.846	12.467
Burkina	18.901	3.324	2.765	5.509
Burundi	10.964	4.679	-2.019	7.563
Cameroon	19.767	7.322	19.919	4.281
Central African Rep.	11.346	3.707	2.259	4.631
Chad	15.637	11.926	2.941	14.052
Congo. Dem. Rep.	10.770	4.985	9.675	5.308
Congo. Republic of	27.720	8.546	30.232	17.376
Cote d'Ivoire	15.501	6.206	21.362	5.651
Egypt	21.432	5.848	13.925	3.076
Gabon	31.905	10.131	48.911	11.673
Gambia	17.939	6.036	6.186	4.397
Ghana	14.945	7.996	7.295	3.429
Guinea-Bissau	23.953	9.399	-2.492	6.810
Kenya	18.640	2.234	16.448	4.847
Lesotho	38.663	15.527	-45.914	21.343
Madagascar	12.368	4.578	4.975	3.721
Malawi	17.966	5.281	9.037	6.711
Mali	19.049	4.679	4.838	6.632
Mauritania	21.932	13.424	2.713	14.470
Morocco	22.813	4.335	17.591	4.065
Niger	13.344	5.163	5.679	4.711
Nigeria	20.538	4.773	24.307	8.808
Rwanda	14.528	3.333	1.746	9.474
Senegal	18.200	4.715	7.181	3.755
Sierra Leone	10.100	3.502	6.749	10.386
South Africa	20.833	4.979	24.290	5.642
Sudan	13.545	3.920	8.485	5.087
Swaziland	22.527	7.106	11.902	14.325
Tanzania	16.832	5.439	4.432	4.193
Togo	19.261	4.433	13.136	11.725
Tunisia	25.569	3.854	22.731	2.154
Uganda	13.014	5.220	5.839	4.461
Zambia	18.386	8.109	17.776	12.486
Zimbabwe	17.246	3.545	15.559	5.721

Session 1

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa?

FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?



Fiscalité, épargne et financement du développement en zone CEMAC

Dr. Kamga Tchwaket Ignace Roger

RESUME	128
INTRODUCTION	131
PARTIE 1 : APPROCHE THÉORIQUE RELATIVE À LA FISCALITÉ, ÉPARGNE ET FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT	132
FISCALITÉ	132
EPARGNE	140
FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT	143
PARTIE 2 : APPROCHE EMPIRIQUE	148
PRÉSENTATION DE LA CEMAC	149
FISCALITÉ ET ÉPARGNE EN ZONE CEMAC	151
FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT EN ZONE CEMAC	159
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	165
BIBLIOGRAPHIE	170

RESUME :

Les recettes fiscales sont importantes pour la croissance d'un pays et il est généralement reconnu que les pays en développement sont contraints d'augmenter leurs recettes fiscales pour affecter davantage de moyens à la réalisation des objectifs de développement de l'ONU.

On peut donc dire qu'empiriquement, un taux de taxation uniforme des biens semble pouvoir être une solution optimale dans les pays développés. La fiscalité directe serait en effet un instrument supérieur à la taxation indirecte pour assurer une redistribution équitable des revenus et une minimisation de la perte d'efficacité de l'économie.

Les recettes de TVA sont moins affectées par l'évasion fiscale. Si l'un des redevables n'est pas assujéti au paiement de la taxe, l'ensemble des recettes de TVA n'est pas perdu. En effet, dans ce

cas, les taxes payées en amont restent au crédit de l'Etat et ne sont pas reversées à l'agent qui supporte les taxes payées sur ses achats. Dans les PED où les facteurs d'évasion sont multiples (systèmes d'exonération, fraude, informel), cette qualité de la TVA est essentielle pour assurer le rendement des impôts indirects.

En se référant au cadre théorique de la comptabilité nationale, il ressort, de l'identité comptable du revenu national, que les contreparties de l'investissement domestique sont l'épargne domestique et l'épargne extérieure. Or, la fuite des capitaux découle du transfert vers l'extérieur d'une partie de l'épargne domestique. Ainsi, il en résulte moins de ressources disponibles pour le financement de l'investissement domestique.

Les pays en développement notamment africains connaissent un « sous-développement économique » lié au « sous-développement financier ». La monnaie constitue souvent le seul actif financier. Les marchés monétaires sont peu

³¹ Ingénieur statisticien économiste chef du département d'économie à l'institut sous régional d'économie appliquée (ISSEA) B.P. 15 173 Yaoundé Cameroun
Tel: (00237) 99 98 85 82
Email : kamignace@yahoo.com ou k_ignace@hotmail.com

nombreux et peu actifs. Les marchés financiers sont embryonnaires ou inexistants. Le taux de bancarisation concerne, selon les pays, entre 5 et 10% de la population.

Or, il est reconnu qu'il existe un lien entre le taux de croissance à long terme de l'économie et le niveau de développement du secteur financier. Celui-ci exerce des effets positifs par le biais de trois principaux réseaux: la fourniture d'informations, l'atténuation des contraintes de liquidité et la diversification des risques. Le problème de la causalité entre secteur financier et secteur réel se pose toutefois. On distingue, ainsi, un développement financier initié par l'offre (le système financier entraîne le secteur réel) et un développement financier induit par la demande

Dans les pays de la CEMAC qui font l'objet de cet article, les fondamentaux sont formellement corrects, le système bancaire liquide, mais le régime d'équilibre du système financier inhibe le développement économique. Une analyse micro-économique aide à expliquer ce blocage institutionnel et l'impuissance des réformes de libéralisation à en sortir : quand le niveau de risque et les asymétries d'information auxquels font face les agents économiques sont trop élevés, les seules incitations des agents privés ne peuvent suffire à résorber ces « imperfections » ou « défaillances de marché ». Au contraire, les problèmes d'action collective se multiplient et, si équilibre il y a, c'est autour de solutions sous-

optimales

Le contexte africain n'est pas celui du risque probabilisable mais de l'incertitude radicale. Dans un univers risqué, les agents font des calculs probabilistes et des arbitrages entre risque et rentabilité. Dans un univers non probabilisable, l'arbitrage se fait entre incertitude et liquidité. La forte préférence pour la liquidité conduit en Afrique à des comportements courts termistes de la part des opérateurs du secteur productif et du secteur financier.

Il est noté au sein des pays de la CEMAC une faible diversification économique qui entraîne aujourd'hui comme hier une concentration des crédits bancaires sur quelques secteurs tandis que le dynamisme des échanges et de l'économie informelle, déjà présent pendant la période coloniale, s'est maintenu et continue d'alimenter l'essor des circuits de financement informel.

La permanence des institutions allant de pair avec celle des problématiques, on retrouve à une époque déjà ancienne la question de l'accessibilité des systèmes financiers pour les ménages et les entreprises locales. La période coloniale se caractérisait en effet par une concentration du réseau des guichets bancaires sur les grandes villes.

Compte tenu de ce qui précède, la CEMAC s'est fixée pour objectifs portant entre autres sur le renforcement de la compétitivité des activités économiques et financières ; la convergence

vers des performances soutenables par la coordination des politiques économiques et la mise en cohérence des politiques budgétaires nationales avec la politique monétaire commune ; la création d'un marché commun fondé sur la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes et la coordination des politiques sectorielles.

Mais aujourd'hui dans la CEMAC il est constaté des mauvaises performances en matière de collecte de l'épargne qui peuvent s'expliquer par des facteurs exogènes au secteur financier (comportements d'épargne, faiblesse des revenus, thésaurisation informelle, aversion au fisc, manque de confiance dans le système bancaire) mais aussi par les choix propres aux acteurs financiers (manque de produits innovants, faible rémunération de l'épargne).

Il est donc important de mener des réformes fortes pour permettre une relance viable de cette zone économique.

Ainsi la politique fiscale doit dépasser la vision uniquement comptable des recettes recouvrées chaque année et leur accroissement dans le temps, elle doit jouer un rôle véritablement dynamique et soutenu pour le développement de l'épargne afin de favoriser la croissance.

En outre le développement des marchés de titres de dette constitue une des voies les plus efficaces et prometteuses pour sortir les pays de la CEMAC de l'actuelle « trappe au sous-investissement »

qui obère le potentiel de croissance de la sous-région.

Introduction

Selon le rapport de la Conférence internationale sur le financement du développement (Consensus de Monterrey), il est primordial que chaque pays s'assure que les conditions internes nécessaires à la mobilisation des épargnes publiques et privées pour financer le développement soient réunies. En particulier, il est essentiel que tant le système fiscal que l'administration fiscale soient équitables et efficaces. Pour ce faire, chaque Etat doit au préalable garantir la stabilité macro-économique, y compris la durabilité de sa politique fiscale, et veiller à la bonne gestion publique des affaires.

D'après les sources suisses, les pays en développement perdent chaque année au moins 5,4 milliards de francs de recettes fiscales en raison de l'absence d'entraide judiciaire et administrative pour l'évasion fiscale.

En outre, les estimations les plus récentes (2007) de la Déclaration de Berne, au moins 362 milliards de francs provenant de l'évasion fiscale des pays en développement sont investis auprès de banques suisses.

Or les recettes fiscales sont importantes pour la croissance d'un pays et il est généralement reconnu que les pays en développement sont contraints d'augmenter leurs recettes fiscales pour affecter davantage de moyens à la réalisation

des objectifs de développement de l'ONU.

Ainsi, les pays en développement sont acculés depuis le début des années 80 à une nécessaire réforme de leurs systèmes fiscaux. Ces réformes fiscales doivent atteindre deux objectifs : elles doivent permettre d'accroître la pression fiscale d'une part, et de substituer des impôts prélevés sur le marché domestique aux taxes sur le commerce extérieur (la transition fiscal-douanière) d'autre part (Gautier, 2001). On peut considérer que nous sommes actuellement au cœur de ce processus pour le plus grand nombre des Etats Africains. La réforme de la fiscalité intérieure s'est très vite focalisée sur le développement de la TVA. L'augmentation de la pression fiscale domestique ne peut pas être menée à bien sans se soucier des distorsions que la fiscalité produit sur les équilibres de marché (efficience), ni sur son impact redistributif (équité).

Les pays de la CEMAC font partie essentiellement des pays en voie de développement et connaissent ainsi toutes ces réformes.

L'objectif principal de cet article est de comprendre le niveau de la fiscalité dans la CEMAC pouvant permettre une épargne soutenable en vue du financement du développement de la zone.

Il sera aussi question de voir si les facteurs qui déterminent le niveau de la fiscalité dans la zone CEMAC sont de nature à favoriser le développement de la zone pour son intégration efficace, sachant qu'une économie disposant

d'une fiscalité optimale favorise la mobilisation de l'épargne pour son développement.

Pour appréhender l'étude convenablement, nous essayerons d'aborder les éléments importants relatifs à d'autres régions du monde.

Les données relatives à la fiscalité, à l'épargne et à l'investissement permettront d'apprécier les éléments de la problématique.

L'article comprend deux parties principales. La première est relative à l'approche théorique et contient trois chapitres dont le premier a trait à la notion de fiscalité, le deuxième à celle d'épargne et le troisième au financement du développement.

La deuxième partie quant à elle porte sur les aspects empiriques et comprend aussi trois chapitres dont le premier porte sur la présentation de la CEMAC. Le chapitre suivant est relatif à la fiscalité et l'épargne dans ladite zone et le troisième chapitre concerne le financement de la croissance de la CEMAC. Cet article s'achève par des recommandations fortes en vue du développement de la sous-région.

Partie 1 :

Approche théorique relative à la fiscalité, épargne et financement du développement

Dans l'économie libérale, le rôle de l'épargne longue dans le financement de la politique d'investissement à long terme des entreprises est fondamental. Toutefois, il est important que les ménages puissent arbitrer de manière équilibrée entre consommation et épargne afin que l'économie ne soit pas asphyxiée par une épargne trop importante. La question de la fiscalité de l'épargne, notamment à long terme, est une décision politique qui dénote un choix de société.

Chapitre 1 : Fiscalité

1.1 Les critères fiscaux

Les principes de base de la taxation sont connus depuis longtemps. Il y a déjà plus de deux siècles, Adam Smith retenait les quatre maximes suivantes :

1. Les sujets d'un État doivent contribuer au soutien du gouvernement, chacun, le plus possible, en proportion de ses facultés, c'est-à-dire en proportion du revenu dont il jouit sous la protection de l'État.
2. La taxe ou la portion d'impôt que chaque individu est tenu de payer doit être certaine, et non arbitraire.
3. Tout impôt doit être perçu à l'époque et selon le mode que l'on peut présumer les plus commodes pour le contribuable.
4. Tout impôt doit être conçu de manière qu'il fasse sortir des mains du peuple le moins d'argent possible au-delà de ce qui entre dans le Trésor de l'État.

Ces règles sont toujours valables. On peut d'ailleurs associer la première et la quatrième règle aux deux principaux critères qui doivent servir à la conception d'un bon régime fiscal :

l'équité et la neutralité. Un bon régime fiscal est équitable : il répartit le fardeau fiscal total entre les contribuables d'une manière qui est considérée comme étant juste. Un bon régime fiscal est aussi neutre du point de vue de l'allocation des ressources : il n'entraîne pas de distorsions dans l'allocation des ressources. Il existe d'autres critères fiscaux, que l'on pourrait qualifier de mineurs mais qui demeurent importants. On pense par exemple à la simplicité et à la transparence : un bon régime fiscal est un régime qui est facilement compris par le contribuable et qui minimise les coûts d'administration.

1.2. Quelques résultats de recherche

La politique fiscale en France est généralement prise en exemple pour les pays d'Afrique francophone. La France appartient au groupe des pays de l'OCDE ayant des niveaux d'imposition relativement élevés. Ces dernières années, les autorités françaises ont pris de plus en plus conscience des effets négatifs que le système fiscal peut avoir sur la croissance et l'emploi (Leibfritz et O'Brien, 2005)

Toujours selon les mêmes auteurs, on peut dire que le système de taxation de la France est très contraignant pour le développement de nouvelles firmes qui devraient compter sur le nouveau financement d'équité plus que les anciennes firmes.

Le système de taxation y est complexe et les coûts administratifs sont élevés. Il y a des raisons économiques et politiques qui montrent pourquoi les systèmes de taxation soit vraisemblablement complexes. Une des raisons est que, en plus des recettes croissantes, les gouvernements en général cherchent à atteindre d'autres objectifs qui sont supposés socialement ou économiquement désirables.

Parfois, des mesures sont prises sur des bases ad hoc sans aucune considération de leur impact sur d'autres entités du système fiscal ou sans d'autres objectifs clairs. Il arrive que des mesures particulières s'opposent entre elles.

Les coûts administratifs relatifs à la collecte des taxes apparaissent particulièrement élevés pour les taxes liées aux revenus, la taxe nette de santé et les taxes locales.

La complexité du système de taxation en France est aussi le fait d'un nombre excessif d'entités responsables de l'évaluation et de la collecte.

Se basant sur le cas du système fiscal néo-zélandais qui est l'un des plus performants du monde développé, Mourougane (2007) estime que des ratios élevés de taxe reflètent une forte croissance économique, qui a boosté les profits des entreprises et les revenus des ménages. La fiscalité élevée devrait ainsi avoir solidifié la stabilisation économique.

Des changements importants des systèmes de taxation qui demande une augmentation de certaines taxes pour contenir le coût fiscal devrait être mieux développé et mise en œuvre dans une stratégie de long terme.

Premièrement, ceci assure que tous les changements proposés sont consistants et devront conduire à un système de taxation plus cohérent.

Deuxièmement, cela induit une acceptation plus facile de la part du public en général pour ces changements, dans la mesure où il sera possible de compenser les pertes que des groupes spécifiques pourraient connaître (Owens, 2005).

Troisièmement, cela permet au gouvernement de présenter clairement ses objectifs ultimes, facilitant les contribuables à s'adapter aux changements programmés.

Dans ce contexte, les concepteurs d'une stratégie optimale de taxation devraient chercher à trouver un compromis approprié entre encourager l'efficacité du système tout entier et, dépendant des préférences sociales du pays, ou satisfaire quelques critères d'équité.

Par exemple, en vue d'obtenir une image complète de l'impact des taxes sur la formation du capital, il est intéressant de considérer la taxation au niveau des épargnants (voir King and

Fullerton, 1984)

1.3. Taxation indirecte

Un déplacement d'une taxe sur le revenu compréhensive à une taxe directe sur les dépenses devrait en théorie, avoir un effet positif sur le bien être (Katz, 1999). Plus précisément, un système de taxation directe des dépenses a un certain nombre d'avantages :

- la taxation directe des dépenses élimine la taxation sur les épargnes connues par les individus et les hommes d'affaires sous un système de taxation de revenu ;
- une taxation des dépenses devrait atténuer le plus les différences sur les taux de taxation effective sur les différents éléments d'épargne et d'investissement ;
- il est plus facile pour mesurer une base de taxation de dépenses, qui est équivalent à la consommation totale, plus qu'une base compréhensive de taxation de revenu, qui requiert la mesure du revenu du capital et en retour les investissements en capital humain sur une base cruciale.

Cependant dans une perspective de cycle de vie, les individus peuvent être plus favorisés par

un impôt sur le travail que celui sur l'épargne (Feldstein, 2006). Un passage de la taxation des dépenses pourrait aussi induire une redistribution du fardeau de la taxe de ceux qui ont des épargnes positives vers ceux qui en ont négatives. En maintenant la distribution courante, cela requiert que l'échelle de la taxe de dépenses soit plus progressive que l'échelle de la taxe de revenu courante. Enfin, un changement de la taxe pourrait vraisemblablement avoir des coûts transitoires significatifs (Katz, 1999).

1.4. Taxation indirecte

Jean-François Gautier (2001) voit une dualité dans la taxation qui entraîne ainsi une distorsion sur les marchés qui théoriquement doit être à l'origine d'une perte d'efficacité de l'économie. Elle entraîne en effet une réallocation « artificielle » des facteurs de production vers le secteur informel et motive de plus les comportements de fraude fiscale. Ainsi, taxer les biens informels permettrait par exemple, à revenu de l'Etat constant, de diminuer les taux de taxation nominaux sur le secteur formel. Cette baisse des taux réduirait la taille du « poids mort » engendré par la fiscalité sur les marchés formels et par conséquent améliorerait l'efficacité du système de taxation.

Si du point de vue de l'efficacité des marchés, l'Etat doit rechercher la taxation du secteur informel, le principe de redistribution devrait en

revanche l'en écarter.

L'analyse de l'incidence de la fiscalité a été initialement développée par Ramsey (1927). Le cadre d'hypothèses est standard : Les marchés sont concurrentiels et sans externalités. Les préférences des consommateurs et des producteurs sont convexes. Ces hypothèses impliquent que l'équilibre du marché est un optimum de Pareto (premier théorème du bien-être). La solution optimale des taux de taxation des biens obtenue par la résolution du programme de Ramsey (1927), connue sous le nom de « règle de Ramsey », est alors la solution qui minimise « l'incidence » de l'intervention de l'Etat.

La théorie de la fiscalité optimale ne permet pas de déduire directement les taux de taxation optimaux d'une économie. Par ailleurs, l'optimalité d'un taux de taxation uniforme ne peut pas être a priori totalement écartée.

1.5 Impact des systèmes de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur l'équité dans les pays en développement (PED) et fiscalité indirecte et redistribution

Malheureusement peu d'études permettent d'analyser l'impact redistributif des réformes de la taxation indirecte, et notamment de la TVA dans le cadre des PED. Toutefois, les résultats de

ces études semblent corroborés.

Les premières analyses ont été fournies par les travaux d'Ahmad et Stern (1984, 1987, 1991) pour l'Inde et le Pakistan. Pour ces deux pays, l'étude de l'impact des réformes de la taxation indirecte montre la nécessité d'appliquer des taux différenciés ou du moins l'application d'un taux unique de base de la TVA accompagné de régimes d'exemption pour les biens de première nécessité (agriculture, services sociaux) et de droits d'accises permettant de surtaxer les biens de luxe. Dans les deux cas, les auteurs concluent qu'une taxe sur la consommation à taux unique serait indésirable du point de vue économique et social.

Les études plus récentes sur les réformes de la TVA confirment les résultats d'Ahmad et Stern. Ainsi, Engel et al. (1999) montrent que l'imposition indirecte est régressive.

1.6. Equité horizontale versus équité verticale

Pour les pays développés, il est possible que les préférences des consommateurs varient peu entre les classes sociales. Du moins les goûts ne varient pas suffisamment pour permettre à la taxation indirecte de jouer véritablement un rôle redistributif. Les résultats des études empiriques menées en France vont généralement dans ce sens. Baccouche et Laisney (1986, 1988),

Bodier et Cogneau (1998), Bourguignon et al. (1993), Bourguignon et Bureau (1999) montrent toutes que la TVA à taux différencié détient un pouvoir redistributif faible, voir négligeable. Une réduction du nombre des taux de taxation peut en revanche avoir un effet redistributif positif.

L'étude menée par Decoster et al. (1997) en Belgique apporte un éclairage supplémentaire sur l'incapacité de la fiscalité indirecte à jouer un rôle redistributif. Les auteurs montrent que les écarts de taux de pression sur la consommation sont plus importants intra-déciles qu'interdéciles. Le système de taxation indirecte belge, comportant plusieurs taux de TVA et des droits d'accise, n'est alors pas équitable. Decoster et al. (1997) montrent alors qu'un système simplifié avec deux taux de taxation des biens aurait un effet redistributif plus important que le système actuel, car il permettrait de limiter les inégalités horizontales.

En résumé, le « théorème d'Atkinson et Stiglitz » (1976) semble donc vérifié de manière empirique dans le cas des pays développés (du moins en France), car les préférences varient peu en fonction des revenus des consommateurs. Dans le cas français, l'unique redistribution par la fiscalité directe pourrait suffire à assurer l'efficacité et l'équité du système d'imposition (Bourguignon et al. 1993).

On peut donc dire qu'empiriquement, un taux de

taxation uniforme des biens semble pouvoir être une solution optimale dans les pays développés. La fiscalité directe serait en effet un instrument supérieur à la taxation indirecte pour assurer une redistribution équitable des revenus et une minimisation de la perte d'efficacité de l'économie.

Pour les pays en développement, la taxation indirecte semble être en revanche un instrument fiscal à privilégier. La fraude fiscale et l'incapacité à mettre en œuvre un impôt sur les revenus justifient en effet l'utilisation des taxes indirectes. Marchand et al. (1994) montrent par exemple que, lorsqu'il existe une fraude sur l'impôt sur le revenu, l'introduction d'une taxe indirecte non uniforme correspond à une solution optimale de second rang. Newberry (1997) montre aussi que la TVA est supérieure à une taxe linéaire sur le revenu lorsqu'il existe une fraude sur l'impôt sur le revenu provoquant des inégalités horizontales.

L'incidence de la fiscalité ne se porte pas uniquement sur le consommateur. Les taxes agissent également sur le comportement du producteur.

1.7 Fiscalité indirecte optimale : le producteur

L'impact de la fiscalité indirecte sur les comportements de production ne peut pas être omis dans une analyse empirique.

1.7.1 La taxe sur le chiffre d'affaires et la TVA.

Les taxes sur le chiffre d'affaires sont dites cumulatives dans le sens où elles frappent chaque transaction effectuée dans l'économie. L'avantage est qu'elles sont relativement simples à administrer étant donné le caractère élémentaire de leur calcul. Toutefois, ces taxes peuvent avoir une incidence sur les décisions de production. En effet, la charge des taxes sur le chiffre d'affaires comprise dans un bien diffère selon le nombre d'étapes effectuées dans le processus de production de ce produit. Il existe un « effet de cascade », car à chaque étape de production du produit, celui-ci est à nouveau taxé. Le taux de pression supporté par un produit est donc fonction du nombre d'étapes nécessaires en amont à sa production. Les taxes sur le chiffre d'affaires peuvent alors inciter les entreprises à favoriser des circuits courts de production dans le but de créer un avantage prix. Les taxes sur le chiffre d'affaires vont donc à l'encontre du « lemme de l'efficacité productive » de Diamond et Mirrlees (1971). Ces taxes ne sont pas « neutres ».

La TVA doit théoriquement permettre d'éviter tout « effet de cascade » par le biais des « crédits » de TVA. La TVA est supposée être un impôt neutre sur les allocations des facteurs de production, car elle n'entraîne aucune taxation des intrants employés par une entreprise. La méthode du crédit (par opposition à la méthode soustractive)

généralement employée dans les PED permet en effet à chaque entreprise de déduire de la TVA payée sur ses ventes, celle payée sur ses achats. Ainsi, la TVA laisse inchangé le prix des intrants.

1.7.2 Droit d'accises et TVA.

Les droits d'accises sont généralement une « taxe unique » prélevée une seule fois à un stade déterminé de la production ou de la commercialisation d'un produit. Le plus souvent le prélèvement se réalise au stade de la consommation finale (ventes de détails ou ventes de gros). L'avantage du système est qu'il n'entraîne pas par définition d'effets de cascade, ni de taxation des intrants si la taxe est levée sur les produits de consommation finale. L'inconvénient de la taxe est qu'elle résiste mal à la fraude : toute défaillance du redevable entraîne la perte de l'intégralité de la taxe.

En revanche, les recettes de TVA sont moins affectées par l'évasion fiscale. Si l'un des redevables n'est pas assujéti au paiement de la taxe, l'ensemble des recettes de TVA n'est pas perdu. En effet, dans ce cas, les taxes payées en amont restent au crédit de l'Etat et ne sont pas reversées à l'agent qui supporte les taxes payées sur ses achats. Dans les PED où les facteurs d'évasion sont multiples (systèmes d'exonération, fraude, informel), cette qualité de la TVA est essentielle pour assurer le rendement des impôts indirects.

En outre, l'analyse classique du commerce international montre en effet que la libéralisation permet d'accroître les importations, et réduit le volume de production destinée à la consommation domestique pour la réorienter vers les exportations (symétrie de Lerner). La baisse des tarifs douaniers a alors un double effet sur les recettes fiscales :

- L'effet direct est bien sûr une réduction des recettes fiscales sur les importations.
- Le deuxième effet est indirect et provient de la symétrie de Lerner. Si la production se réoriente de la consommation domestique vers les exportations, alors elle se déplace aussi d'une consommation taxée vers une autre « exonérée ». La base taxable de la production intérieure diminue.

In fine, l'augmentation des taux de taxation intérieure doit donc non seulement compenser la diminution des recettes sur les droits de douanes, mais également une réduction de la base taxable intérieure. L'assiette fiscale domestique est de fait plus réduite, la hausse des taux de taxation sur les biens formels peut devenir insoutenable pour ce secteur.

1.8 Effets redistributifs de la transition fiscal-douanière

Intuitivement, l'effet redistributif de la transition fiscal-douanière devrait être négatif. La part budgétaire des biens importés est en général plus importante pour les classes aisées de la population. La transition fiscal-douanière réduit alors la charge fiscale des classes aisées et accroît relativement celle des autres. Ainsi, Younger et Sahn (1999) montrent sur leur échantillon de pays africains que la répartition des taxes aux importations entre les classes de ménages est plus concentrée que celles des taxes sur la consommation (TVA). De même, Bourguignon et Morrisson (1992) montrent pour le Maroc que les inégalités et la pauvreté augmentent plus en cas de hausse des impôts indirects qu'en cas de hausse des droits de douane. La redistribution par les prix de la transition fiscal-douanière devient négative.

Toutefois, la libéralisation devrait en revanche entraîner une réduction des inégalités sur les revenus. En théorie, la libéralisation commerciale influence la rémunération relative des facteurs de production en modifiant la structure de production. Le modèle HOS (Heckcher - Ohlin - Samuelson) prévoit que la rémunération du facteur le plus abondant dans l'économie doit augmenter, et inversement (effet Stolper-Samuelson). Ainsi la libéralisation commerciale des économies en développement devrait

accroître la rémunération du travail et plus particulièrement celle du travail le moins qualifié. Le revenu des plus pauvres devrait progresser et les inégalités baisser selon la théorie classique du commerce international.

Les inégalités sont encore réduites si l'analyse tient compte de la dualité du marché du travail. La libéralisation provoque une diminution de la production du secteur moderne exposé et donc de l'emploi dans ce secteur. Celle-ci peut alors se traduire par une baisse du pouvoir d'achat moyen des consommateurs (Shoven et Whalley, 1992). Les emplois détruits dans le secteur moderne, où le salaire est réglementé et supérieur à la moyenne, sont en effet remplacés par des emplois dans les secteurs plus traditionnels (informels) où le taux de salaire est généralement inférieur. Cogneau (1999) montre que la transition fiscalodouanière menée au Cameroun dans le cadre de la CEMAC devrait provoquer une réduction de l'emploi formel de 2,5 % dans les industries et de 1,6 % dans les services.

Ensuite, des barrières tarifaires et non-tarifaires traditionnelles et les règlements qui limitent la propriété étrangère d'actifs (atouts) domestiques (intérieurs) et accordent le statut de quasi-monopole aux entreprises publiques, peut s'attendre directement réduire l'intégration économique à travers des pays.

De plus, les règlements domestiques (intérieurs)

qui ne distinguent pas en principe entre des sociétés locales et étrangères peuvent toujours déformer l'intégration internationale (transfrontalière) en affectant les prix relatifs de produits différents, ou les taux (tarifs) relatifs de retour attendu d'investir dans des emplacements différents. On fournit la preuve (l'évidence) d'une corrélation négative entre le règlement de service anti-compétitif et l'intensité de commerce de service dans Golub (2003). Bref, une quantification de règlement tant domestique (intérieur) qu'extérieur-concentré à travers des pays est exigée pour évaluer des barrières potentielles à l'intégration économique.

Fiscalité et épargne sont deux variables économiques qui vont souvent ensemble.

Chapitre 2 : Epargne

Une conférence sur l'immigration et le développement s'est tenue à Rabat en juillet 2007 et elle avait pour objectif d'apporter des solutions concrètes au défi des flux migratoires. Lors de cette conférence, les autorités françaises ont présenté la loi sur l'immigration et dont l'une des dispositions concerne l'épargne des immigrants incités à placer leur épargne sur un compte bancaire bloqué pour bénéficier d'une déduction fiscale à concurrence de 25% des revenus dans une limite de 20.000 euros par personne et par an, si cet argent est destiné à un investissement dans le pays d'origine.

L'épargne est donc importante pour appréhender l'investissement.

2.1. Epargne pour investissement

La libéralisation financière est supposée favoriser une plus grande efficacité économique en termes de concurrence des services financiers, de réduction de leurs coûts et d'amélioration de leur qualité et d'innovations. Ces services financiers amélioreront le bien être des ménages, la productivité et la compétitivité des entreprises en favorisant le crédit permettant l'investissement.

Dans la théorie orthodoxe (Shaw 1973, Mc Kinnon 1973), qui fonde les politiques de libéralisation financière, l'épargne s'explique par des variables économiques prix ou revenus.

En se référant au cadre théorique de la comptabilité nationale, il ressort, de l'identité comptable du revenu national, que les contreparties de l'investissement domestique sont l'épargne domestique et l'épargne extérieure. Or, la fuite des capitaux découle du transfert vers l'étranger d'une partie de l'épargne domestique. Ainsi, il en résulte moins de ressources disponibles pour le financement de l'investissement domestique.

La rationalité de l'agent économique voudrait que pour faire face aux risques mentionnés d'investissement, et en l'absence d'intermédiaires financiers aptes à porter ces risques et à les

diversifier pour son compte, l'agent (individu, ménage, entrepreneur...) doit lui-même diversifier son portefeuille d'actifs et d'activités, là encore à des niveaux « sous-optimaux » au regard de la rationalité micro-économique classique. Plus le niveau de risque est élevé, plus ses activités sont diversifiées, dans la mesure du possible. Ce faisant, l'agent perd les bénéfices liés à la spécialisation. La diversification réduit le niveau de risque immédiatement perceptible pour l'agent mais limite la concentration des investissements et des moyens de production. L'absence ou la faiblesse des économies d'échelle limite à son tour les gains de productivité. En guise d'assurance, et du fait de la difficulté d'accéder aussi bien au crédit qu'à des produits d'épargne ou d'assurance formels, l'agent « épargne » sous la forme d'actifs le plus liquides.

Un niveau de risque élevé permanent nourrit également des logiques sociales endogènes qui privilégient « logiquement » l'élévation du niveau de protection collective. Ce faisant, ces mêmes logiques sociales refrèment l'incitation à accumuler individuellement.

Au final, la logique micro-économique primordiale de l'agent « rationnel » n'est donc pas la maximisation du profit sous contrainte (hypothèse néo-classique de base) mais la minimisation du risque via la diversification de ses actifs et de ses activités. « La stagnation peut être vue comme une forme de réponse au risque

» (Collier et Gunning, 1999). Au niveau bancaire, les implications du fonctionnement quotidien d'une institution dans un tel environnement sont claires : les coûts d'information (asymétries considérables), les risques de contrepartie (vulnérabilité micro- et macroéconomique des opérateurs formels et informels) et l'incertitude sur le respect des contrats (environnement juridique et judiciaire imprévisible) sont trop élevés pour qu'il soit « rationnel » de s'engager sur certaines clientèles.

2.2 Comportement des banques pour le prêt

L'aversion au risque des banques fait écho à celle de la population.

En effet, la plupart des acteurs bancaires formels préfèrent donc instruire un dossier de crédit sur une opération de financement avec une grande société installée de longue date qu'instruire une multitude de dossiers émanant de PME à l'avenir incertain (Meisel et Mvogo, 2007). Le raisonnement de la banque est rationnel puisqu'elle réalisera le même chiffre d'affaires avec des coûts moindres sur la grande opération. Un seul chargé d'affaires pourra instruire le dossier contre plusieurs requis pour servir les PME. De la même manière, les acteurs bancaires laissent aujourd'hui les institutions de micro-finance prendre en charge les coûts de prospection et de bancarisation de nouvelles clientèles dont elles pourront évaluer l'intérêt le moment venu, une fois

réduite l'incertitude sur leur volonté et leur capacité de remboursement.

À l'échelle macro-économique, cette transformation implique d'enclencher un cercle vertueux entre l'investissement (public et privé) et l'augmentation de la productivité des actifs (physiques et humains). En matière institutionnelle, les réformes n'ont pas porté sur la résorption des asymétries d'information et de leurs conséquences : anti-sélection des clientèles et aléa moral (les clientèles ne sont pas incitées à rembourser). Une vaste littérature théorique et empirique ne cesse de démontrer l'importance du respect des droits de propriété pour sécuriser des collatéraux et accéder au crédit (De Soto, 2000), du respect des droits des créanciers pour accroître les volumes de financements privés (Djankov et al., 2005) et de la bonne application des conventions via l'existence de tribunaux efficaces pour permettre aux entreprises d'accéder aux financements externes (Beck et al., 2004) ou encore pour voir leurs spreads réduits et bénéficier de taux d'intérêt plus faibles (Laeven et Majnoni, 2005).

2.3. Situation monétaire

Les pays en développement notamment africains connaissent un « sous-développement économique » lié au « sous-développement financier ». La monnaie constitue souvent le seul actif financier. Les marchés monétaires sont peu nombreux et peu actifs. Les marchés financiers sont embryonnaires ou inexistantes. Le taux de bancarisation concerne,

selon les pays, entre 5 et 10% de la population. Les filiales étrangères utilisent pour l'essentiel des circuits financiers « offshore » liés à leurs maisons mères. Les petites entreprises locales ont peu accès aux mécanismes de financement. Seuls l'Etat et les entreprises publiques et les emprunteurs à court terme (crédit de campagne, import-export) sont les principaux bénéficiaires des systèmes financiers. Les politiques financières ont été libéralisées après une période de politiques volontaristes mais leurs résultats sont limités. Certes, le secteur financier a été assaini mais il demeure fortement segmenté et dans l'incapacité de financer le développement. La liquidité des banques, le bon résultat de leur compte d'exploitation, l'apurement de nombreux arriérés n'ont pas été des facteurs décisifs de relance de l'épargne et de l'investissement. On estime que 40% de l'épargne africaine est replacée dans des circuits extérieurs à l'Afrique (Meisel et Mvogo, 2007). Les questions se sont alors déplacées vers l'environnement institutionnel en termes de « bonne gouvernance », de respect des règles, de confiance, de hasard moral et de sélection adverse. Le financement du développement, que ce soit celui du réseau de PME ou celui des entreprises productives est prioritaire.

Selon Hugon (2007), les pays de la CEMAC sont, ainsi, caractérisés par un taux limité d'épargne, par un faible approfondissement financier et par un taux de densité bancaire très lâche (1 banque pour 250 000 habitants). Il y a interdépendance entre les fonctions d'investissement, de

commerce et financière. Les mesures destinées à réguler les Investissements directs étrangers (IDE) peuvent affecter les flux commerciaux et inversement les mesures commerciales peuvent avoir un impact positif ou négatif sur les flux d'investissement.

Chapitre 3 : Financement du développement

Au-delà du legs colonial, la situation de sous-développement financier des pays africains de la zone Franc (PAZF) est également liée aux politiques de développement financier mises en œuvre par les États depuis les indépendances. Meisel et Mvogo (2007) entendent par politiques de développement financier l'ensemble des actions poursuivies par la puissance publique ou ses émanations afin de satisfaire les besoins financiers des différentes catégories d'agents économiques dans un pays donné. Les politiques de développement financier s'inscrivent au rang des grandes politiques structurelles. Leur mise en œuvre peut se faire via des mécanismes d'intervention directe de l'État (financements sectoriels, création d'institutions ad hoc...) ou via des interventions plus indirectes (cadre réglementaire, incitations...).

3.1. Politique de développement financier et politique monétaire en zone franc

Les travaux de recherche portant sur les

systèmes financiers de la zone franc (et d'Afrique subsaharienne en général) sont peu nombreux et souffrent de trois grandes limites méthodologiques : un manque de données fiables, récentes et exhaustives ; un manque de mise en perspective historique des dynamiques contemporaines ; et un manque de questionnement sur les ressorts économiques et sociaux, spécifiques à la zone franc, de l'interaction entre développement financier et croissance économique Meisel et Mvogo (2007).

Or, il est reconnu Goldsmith (1969) qu'il existe un lien entre le taux de croissance à long terme de l'économie et le niveau de développement du secteur financier. Celui-ci exerce des effets positifs par le biais de trois principaux réseaux: la fourniture d'informations, l'atténuation des contraintes de liquidité et la diversification des risques. Le problème de la causalité entre secteur financier et secteur réel se pose toutefois. On distingue, ainsi, un développement financier initié par l'offre (le système financier entraîne le secteur réel) et un développement financier induit par la demande (le système financier est permissif du secteur réel, Berthelemy, Varoudakis 1995, Raffinot Venet 1996).

Il est également constaté l'inadéquation entre les besoins de financement et l'offre de services bancaires et financiers, en particulier pour les PME, dans un contexte d'abondance de liquidités bancaires. Pourtant il est important que le système bancaire et financier joue un rôle

majeur dans le développement des économies de la Zone franc, à la fois en termes de mobilisation de l'épargne et de financement des entreprises.

En effet, selon Meisel et Mvogo (2007), des politiques volontaristes avaient été mises en place lors des indépendances; les banques de développement jouaient un rôle essentiel; les taux d'intérêt négatifs et différenciés selon les secteurs devaient favoriser des politiques industrielles sélectives. Ces mesures ont conduit à un surendettement interne et extérieur de l'Etat et des entreprises publiques et souvent à une faillite bancaire. La répression financière était caractérisée par un haut niveau d'éviction due à l'endettement, par une différenciation entre les taux d'intérêt dans les différents secteurs, une insolvabilité des banques et par une allocation inefficente des ressources.

La question se pose de savoir quels sont les facteurs explicatifs du faible niveau de financement du développement face à la bonne santé du système financier.

3.2 Pourquoi les systèmes financiers des PAZF CEMAC ne financent pas la croissance : approfondissement du diagnostic

Dans ces pays, les fondamentaux sont formellement corrects, le système bancaire liquide, mais le régime d'équilibre du système

financier inhibe le développement économique. Une analyse micro-économique aide à expliquer ce blocage institutionnel et l'impuissance des réformes de libéralisation à en sortir : quand le niveau de risque et les asymétries d'information auxquels font face les agents économiques sont trop élevés, les seules incitations des agents privés ne peuvent suffire à résorber ces « imperfections » ou « défaillances de marché ». Au contraire, les problèmes d'action collective se multiplient et, si équilibre il y a, c'est autour de solutions sous-optimales (Akerlof, 1970 ; Greenwald et Stiglitz, 1986).

3.2.1 La segmentations des systèmes financiers

Il importe de prendre en compte le contexte spécifique des économies d'Afrique centrale, d'intégrer les risques inhérents à l'instabilité macroéconomique. Les différents tests économétriques ne montrent pas en Afrique sub-saharienne une vérification de la répression financière ni d'effets significatifs du taux d'intérêt réel sur le taux d'épargne (FMI 2006). La représentation d'un espace financier homogène conduisant à un marché financier concurrentiel, disparaissant dès lors que les distorsions de politiques seraient supprimées et que le bon environnement institutionnel et judiciaire serait réalisé, paraît peu conforme à la réalité africaine de pays extravertis, désarticulés et pris dans des trappes à sous-développement. Le système

financier est largement le reflet du système économique tout en étant un facteur de sa faible dynamique. L'espace financier hétérogène reflète les asymétries de pouvoir.

Plusieurs facteurs interviennent pour expliquer les limites de la libéralisation financière:

Ainsi que l'analysent les néo structuralistes (Taylor 1983, Vinjbergen 1983), il faut étudier les liens entre la finance formelle et informelle et le système productif. Ainsi :

- Les organismes de micro finance échappent aux réserves obligatoires des banques et ont ainsi des avantages en termes de compétitivité ;
- Il y a à la fois segmentation des circuits financiers et relations de complémentarité avec des asymétries. Si les banques et les micro structures financières populaires ne touchent qu'à la marge des clientèles similaires (relations horizontales), elles sont, en revanche caractérisées par des liaisons verticales de complémentarité. Les dépôts des revenus monétaires dans les structures financières populaires en font des super comptes de dépôt de facto pour les agents n'ayant pas accès au système bancaire officiel (Sodokin 2006) ;

Les circuits financiers sont fortement segmentés en termes de pouvoirs des agents, de différenciation des horizons temporels, des échelles d'activités et des espaces selon les opérateurs.

- Le rôle régulateur du taux d'intérêt est ainsi limité. Il dépend du ratio d'endettement des entreprises, du coût du capital et du coût d'opportunité de détention des fonds (Sundaravajan 1975) ;
- Les asymétries entre les secteurs formels et informels renvoient à de fortes différenciations sociales et à des asymétries de positions et de pouvoirs ;
- L'environnement institutionnel est défectueux avec un non-respect des contrats et une faible sanction de ce non-respect par l'appareil judiciaire.

3.2.2 Un contexte d'incertitude radicale

Le contexte africain n'est pas celui du risque probabilisable mais de l'incertitude radicale (Hugon et al 1995). Dans un univers risqué, les agents font des calculs probabilistes et des arbitrages entre risque et rentabilité. Dans un univers non probabilisable, l'arbitrage se fait entre incertitude et liquidité. La forte préférence

pour la liquidité conduit en Afrique à des comportements court termistes de la part des opérateurs du secteur productif et du secteur financier.

L'information y est imparfaite et asymétrique (Stiglitz, Weiss 1981). Les emprunteurs masquent aux prêteurs les risques véritables qu'ils encourent (hasard moral). La hausse du taux d'intérêt peut conduire à une anti sélection (les emprunteurs risqués accepteront des prêts offerts alors que les emprunteurs solvables préféreront s'abstenir plutôt que de ne pas rembourser).

3.3 Perpétuation de la spécialisation économique coloniale

La création d'un embryon de système financier au sein des pays de la zone franc pendant la période coloniale avait pour finalité première de répondre aux besoins de financement des sociétés d'import-export et d'exploitation des produits primaires agricoles, miniers et pétroliers. Ces organisations n'avaient pas pour objectif premier de répondre aux besoins financiers des populations locales (Melsei et Mvogo, 2007). Le maintien, après les indépendances, des schémas d'organisation spatiale et sectorielle de l'activité économique (spécialisation sur le commerce et l'exportation de matières premières brutes) ainsi que l'échec des politiques de diversification industrielle expliquent la perpétuation des structures

économiques héritées de la colonisation et des caractéristiques financières qui en découlent.

Avec 57 % de leur population vivant en milieu rural en 2004, les économies de la zone franc conservent comme trait caractéristique fondamental la primauté d'un circuit économique reposant sur l'autoconsommation de la production au sein de la cellule sociale sans règlement monétaire (Melsei et Mvogo, 2007). Le développement des cultures de rente a certes permis d'améliorer le revenu des agriculteurs mais les injections de liquidité, correspondant au rythme des campagnes de commercialisation, restent modestes, largement cycliques et aléatoires.

La faible diversification économique entraîne aujourd'hui comme hier une concentration des crédits bancaires sur quelques secteurs tandis que le dynamisme des échanges et de l'économie informelle, déjà présent pendant la période coloniale, s'est maintenu et continue d'alimenter l'essor des circuits de financement informel.

La permanence des institutions allant de pair avec celle des problématiques, on retrouve à une époque déjà ancienne la question de l'accessibilité des systèmes financiers pour les ménages et les entreprises locales. La période coloniale se caractérisait en effet par une concentration du réseau des guichets bancaires sur les grandes villes.

Ce biais urbain des institutions bancaires explique pour une large part la tendance à thésauriser ou à confier son épargne à des institutions informelles en zone rurale.

De même, en matière d'allocation des crédits, les banques coloniales comme leurs héritières ont été frileuses et tournées vers des clientèles bien ciblées. Les banques coloniales limitaient leurs prêts à une clientèle assez comparable à la clientèle actuelle des grandes institutions bancaires : grandes entreprises, PME détenues par des étrangers et quelques commerçants et exploitants agricoles locaux.

Les banques coloniales et celles qui les ont suivies n'ont pour la plupart d'entre elles pas su adapter leurs opérations à la structure des économies africaines : « le système financier s'est développé culturellement, économiquement et socialement en rupture avec la société civile, dont les agents sont largement exclus du système » (Hugon, 1999).

Nous pouvons aussi dire qu'au niveau mondial, la conjonction de la déréglementation, du décloisonnement des marchés nationaux et de la désintermédiation par la titrisation, des progrès de l'ingénierie financière et des télécommunications a conduit à une baisse des coûts de transaction interconnectant les marchés (Globalisation financière). Les pays de la CEMAC comme la quasi-totalité des pays

africains ont peu bénéficié des effets de cette globalisation financière. Ils ont peu accès aux crédits bancaires, aux financements privés et demeurent dépendants, soit des financements internes aux multinationales, soit de l'aide publique au développement.

De nombreuses études théoriques et empiriques font du développement financier un ingrédient important du développement économique et de la réduction de la pauvreté³² Si tel est le cas, le fait que les pays de la zone franc occupent six des dix dernières places du classement de l'indice de développement humain du PNUD et que dix d'entre eux (sur 14) soient classés parmi les PMA (pays les moins avancés) devrait inciter à un examen détaillé des politiques de développement financier menées dans la région et de leur impact sur le développement³³.

Partie 2 :

Approche empirique

Il est question de dégager les éléments concrets de compréhension de tout ce qui a été énoncé dans la partie précédente.

32 Voir les revues de littérature sur le sujet proposées par Levine (2005) et Jacquet et Pollin (2007) ainsi que l'étude de la Banque mondiale (2006).

33 Les dix PMA sont le Bénin, le Burkina Faso, la Guinée-Bissau, la Guinée équatoriale, le Mali, le Niger, la République centrafricaine, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

Chapitre 4 : Présentation de la CEMAC

En effet, héritière de l'UDEAC créée en 1964, la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC³⁴), est devenue opérationnelle en 1999 après la ratification du traité signé en 1996. Afin d'établir en commun les conditions d'un développement économique et social harmonieux des Etats membres et dans le cadre « d'une économie de marché ouverte, concurrentielle et favorisant l'allocation optimale des ressources », la CEMAC s'est fixée pour objectifs :

1. le renforcement de la compétitivité des activités économiques et financières ;
2. la convergence vers des performances soutenables par la coordination des politiques économiques et la mise en cohérence des politiques budgétaires nationales avec la politique monétaire commune ;
3. la création d'un marché commun fondé sur la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes ;
4. la coordination des politiques sectorielles.

34 La CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale) comprend le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, le Gabon, la Guinée équatoriale et le Tchad.

On note cependant que le processus d'intégration régionale n'a pas produit à ce stade les résultats attendus. Les synergies utiles n'ont pas toujours été mobilisées avec la volonté suffisante pour organiser une véritable complémentarité des outils et moyens de production. L'application des dispositions communautaires par les Etats Membres est imparfaite.

4.1. Situation socio-économique

Les six pays de la CEMAC couvrent une vaste région géographique de plus de 3 millions de Km² (14% de la superficie totale de l'Afrique subsaharienne) et représentent en 2006 une population de quelque 36,7 millions d'habitants (5% de la population totale subsaharienne). Ces pays sont très différents par la taille et la population et connaissent des taux élevés de pauvreté (Gankou, 2009).

Les économies de la région dépendent pour une large mesure des ressources minérales et de quelques cultures de rente. En 2006, selon le Subsaharian Economic Outlook d'octobre 2007, le PIB réel par habitant de la CEMAC est de 783 dollars avec d'importantes disparités entre les Etats. D'un côté, la RCA et le Tchad ont un PIB par habitant respectivement de 227 et 302 \$ et de l'autre, la Guinée Equatoriale et le Gabon affichent un PIB par habitant très élevé respectivement de 3 066 et 4 009 \$). Au milieu se trouvent le Cameroun et le Congo avec respectivement 680

et 1 210\$ par habitant.

Les économies de la CEMAC sont très ouvertes sur le marché mondial. Leurs exportations relèvent surtout des secteurs agricoles (cacao, café, coton, etc.), sylvicole et minier (pétrole, méthanol, manganèse, diamants). Le principal partenaire commercial de la zone est l'Union Européenne, tant pour les importations (67%) que pour les exportations (33%). Le commerce officiel intracommunautaire demeure faible.

Si les perspectives de croissance sont positives, un taux de croissance d'environ 4% reste insuffisant pour permettre d'envisager une réduction rapide de la pauvreté. En effet, les indicateurs socio-économiques mettent en évidence la situation sociale difficile des pays. Ils se placent en 2008 parmi les cinquante derniers du monde selon l'indice de développement humain (IDH) des Nations. Tous les pays font face à une mauvaise qualité des services sociaux, à l'insuffisance des infrastructures de soutien à l'activité économique, à l'accroissement démographique et à la mauvaise gouvernance.

Sur la base des conclusions des différents audits réalisés sur la CEMAC, et pour donner une dynamique nouvelle à l'intégration régionale dans la zone, les Chefs d'Etat ont décidé lors de leur Conférence de Bata de 2005 de réformer les institutions de la CEMAC. Dans le cadre de cette réforme, et afin de faire de la Communauté

économique et monétaire un accélérateur du développement, la CEMAC a décidé d'élaborer un Programme Economique Régional (PER). Ce programme qui couvre la période 2008-2015 doit s'inscrire dans le cadre d'une vision à l'horizon 2025 qui constitue l'étape ultime du marché unique africain. Cette vision projette de créer entre les six Etats membres, un espace communautaire cohérent, plus solidaire, plus attractif et compétitif qui s'insère dans l'économie mondiale et procure aux populations un niveau de vie plus satisfaisant.

4.2. Constats significatifs dans la zone

Hugon (2007) dégage pour la zone CEMAC un certain nombre de dysfonctionnements financiers face au développement durable, dont :

- Assainissement financier et désendettement: faible inflation, équilibrages budgétaires, réduction de la dette extérieure et publique.
- Assainissement financier a permis la rentabilité et la liquidité des banques mais il ne s' est pas accompagné d' un financement adéquat du développement.
- Mais les pays d'Afrique centrale connaissent un « sous-développement économique » lié au sous-développement financier »

- La monnaie constitue souvent le seul actif financier.
- Les marchés monétaires et financiers (deux) sont peu actifs. Le taux de bancarisation se situe selon les pays entre 5 et 10% de la population.

Le système financier est ainsi segmenté.

- Les filiales étrangères utilisent pour l'essentiel des circuits financiers « offshore » liés à leurs maisons mères.
- Les petites entreprises locales ont peu accès aux mécanismes de financement.
- Seuls l'Etat et quelques opérateurs privés, publics ou parapublics sont les principaux bénéficiaires du système bancaire.

Le système financier s'est développé culturellement, économiquement et socialement en relative rupture avec la société.

- Les coûts de fonctionnement des banques et des assurances demeurent élevés.
- Les asymétries entre les secteurs formels et informels renvoient à de fortes différenciations sociales et à des asymétries de positions et de pouvoirs.

Hugon (2007) continue en observant des « trappes à sous-développement économique et

financier » :

- d'un côté les banques surliquides en situation de position oligopolistique sont accusées d'être frileuses;
- de l'autre, la rentabilité des secteurs économiques concerne les activités d'import-export, la spéculation immobilière, les activités pétrolières et non la transformation productive et il y a manque de projets de PME.

On peut dire que la zone CEMAC est très hétérogène et peu intégrée sauf dans le domaine monétaire et règlementaire.

Le processus institutionnel, monétaire et financier régional est avancé en Afrique centrale (CEMAC) mais on observe très peu de liens commerciaux ou d'investissements directs régionaux.

Ce qui est de nature à induire une fiscalité inappropriée et une épargne disproportionnée.

Chapitre 5 : Fiscalité et épargne en zone CEMAC

En utilisant les résultats des estimations de Boyce et Ndikumana (2001) et les données d'épargne contenues dans World Bank Africa Database, on s'aperçoit qu'en zone Franc africaine (ZFA), 14%

de l'épargne est placée à l'étranger comme fuite des capitaux, contre 13% pour les pays africains hors zone Franc (PAHZF. En outre, comparée au reste de l'Afrique subsaharienne, la ZFA reçoit les plus fortes baisses de flux de capitaux privés étrangers depuis la moitié des années 80 (Bhattacharya, Montiel et Sharma, 1996).

En dernier lieu, selon Ajayi (1997), la fuite des capitaux entraîne des fluctuations macro-économiques négatives à travers une réduction de la croissance économique, une érosion de l'assiette fiscale et des conséquences perverses en termes de redistribution du revenu. Or, Hoffmaister, Roldós et Wickham (1998) soutiennent que la sensibilité des fluctuations macro-économiques aux chocs extérieurs est plus forte en ZFA que dans le reste de l'Afrique subsaharienne. Par conséquent, les effets macro-économiques de la fuite des capitaux sont plus importants en ZFA et donc en zone CEMAC, que dans le reste de l'Afrique subsaharienne.

5.1 Les spécificités de l'interaction entre développement financier et politique monétaire en zone CEMAC

Tout au long des années 1960, les deux instituts d'émission à savoir la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest (BCEAO) et la Banque des Etats de l'Afrique centrale (BEAC) ont mené une politique monétaire d'inspiration

keynésienne associant encadrement du crédit, taux de réescompte préférentiels pour les secteurs prioritaires et faibles taux d'intérêt afin de favoriser l'investissement et la croissance. À partir des années 1970, le différentiel des taux réels entre la France et la zone franc a alimenté un important processus de fuite des capitaux vers ce pays. Le dispositif institutionnel de la zone franc a donc pu contribuer à limiter la constitution d'une base d'épargne nationale. Au final, alors que les taux d'épargne ont augmenté dans la plupart des pays en développement des années 1960 à 1980, tel n'a pas été le cas de la CEMAC dont le taux d'épargne brute est resté faible par rapport au PIB.

Pour Melsei et Mvogo (2007), dans les années 1980, à la suite du déclenchement de la crise de la dette, du relèvement brutal des taux du Trésor américain et de ses répercussions mondiales, la BCEAO et de la BEAC ont également dû augmenter leurs taux pour s'aligner sur la politique du franc fort. Ainsi, au lieu de mener une politique contracyclique, les deux instituts d'émission ont au contraire par leur posture restrictive contribué à détériorer la situation financière des entreprises des PAZF déjà mal en point. Les difficultés de trésorerie des entreprises ont affecté la liquidité et la solvabilité des banques et constituent l'une des causes du déclenchement des crises bancaires à la fin des années 1980. Rompant avec leur rôle de prêteur en dernier ressort, les banques centrales ont encore durci leurs

conditions du refinancement en limitant l'accès à la liquidité des banques commerciales.

5.2. Description des réformes fiscalodouanières dans les PED

Au début des années 1980 s'est engagé un mouvement profond de libéralisation du commerce extérieur des pays en développement. Ces politiques se sont traduites par des réductions importantes des Droits et Taxes sur les Importations (DTI). Dans ces pays où les ressources de l'Etat sont généralement faibles, le maintien de l'équilibre budgétaire est devenu l'une des contraintes majeures du processus de libéralisation commerciale. Celle-ci a dû être accompagnée par une réforme du système fiscal permettant de compenser les pertes fiscales consécutives à la réduction des tarifs douaniers. La « transition fiscalodouanière » a eu alors pour but de substituer aux droits et taxes assis sur le commerce extérieur un système fiscal plus amplement basé sur l'économie domestique (Farhadian-Lorie et Katz, 1989 ; Blejer et Cheasty, 1990 ; Mitra, 1992 ; Burgess et Stern, 1993 ; Escolano, 1995 ; Coady, 1997 ; Abed, 1998 ; Cogneau, 1999 ; Ebrill et al., 1999).

Tableau 1 : DTI sur importations (en pourcentage)

	1980	1985	1990	1995
Cameroun	22,1	25,9	19,7	19,3
Congo	22,1	18,2	22,9	8,7
Gabon	29,7	17,4	21,4	14
Moyenne non pondérée pour 13 pays africains	20,1	19	18,9	14,8
V a r i a t i o n 1995/1980				-26,5

Source: FMI: Government Finances Statistics 1998, Banque mondiale : World Development Indicators 1998

De fait, la part des taxes sur les importations dans les recettes fiscales a diminué de manière substantielle sur la période, mais en représente encore environ le tiers.

L'accroissement des taxes sur les revenus n'a généralement pas été considéré comme une option viable autant du point de vue politique qu'administratif (Tanzi et Zee, 2000).

Selon la classification utilisée par le FMI, 75 % des pays africains étaient considérés avoir un régime commercial « restrictif » et aucun pays n'était jugé « ouvert » en 1990. A la fin de 1998, seuls 28 % des pays étaient classés en régime « restrictif » et 40 % en revanche étaient qualifiés « d'ouverts ».

Ces observations se retrouvent dans d'autres études plus détaillées comme celles de Thomas et Nash (1991) ou d'Ebrill et al. (1999). Ces études ont montré de plus que les pertes fiscales

ont été moins importantes pour les pays pour qui la libéralisation a consisté à abolir les protections non tarifaires. En remplaçant les quotas par un système de tarifs douaniers, ces pays ont bien sûr pu accroître plus facilement leurs recettes fiscales.

5.3 Les éléments des réformes fiscal-douanière en zone CEMAC

❖ Avant la réforme fiscal-douanière

Sur le plan douanier, le dispositif mis en place comprend :

- Le TEC (tarif externe commun), ensemble des droits et taxes qui s'appliquent aux marchandises et produits d'origine extérieure à la CEMAC ;
- La réglementation douanière commune, un code commun des douanes réglementant la circulation des produits sur le territoire de l'Union et donc une documentation douanière professionnelle ;

Sur le plan fiscal le dispositif comprend :

- L'harmonisation des fiscalités internes : l'objectif étant d'éliminer les facteurs pouvant influencer les conditions d'implantation des entreprises et la libre

concurrence (règle d'assiettes de l'impôt sur les sociétés) ;

- L'harmonisation des politiques fiscales d'incitation vis-à-vis de l'investissement privé : il s'agit de la convention commune sur les investissements dans la zone CEMAC, sorte de code communautaire des investissements qui détermine les conditions maximales à accorder aux entreprises prioritaires ou conventionnées ;
- L'institution de la taxe unique, régime fiscal destiné à stimuler l'industrialisation et les échanges commerciaux intracommunautaires.

❖ Après la réforme

La réforme fiscal-douanière dans la zone CEMAC se fixait pour objectifs notamment :

- D'améliorer les recettes fiscales des Etats non seulement par la simplification et la spécialisation des instruments douaniers et fiscaux, mais également par l'élargissement de la base imposable ;
- De supprimer les discriminations entre entreprises locales ;
- De lutter contre la fraude douanière par l'abaissement des droits de douane ;

- D'accroître la compétitivité des entreprises locales.

Les différents impôts et taxes en zone CEMAC

Le nouveau système fiscalo-douanier de la CEMAC se compose :

- Du tarif extérieur commun (TEC)
- Du tarif préférentiel généralisé (TPE)
- De la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Le tarif des douanes, qui selon l'extrait de l'Acte n°7/93-UDEAC-556-SE1 du 21 juin 1993 portant révision du tarif extérieur commun et fixant les modalités d'application du tarif préférentiel généralisé et modifié par l'Acte n°5/94-UDEAC-556-CD-56 du 19 Décembre 1994, comprend :

- Les règles générales sur son interprétation.
- Le tarif externe commun (TEC) qui s'applique aux échanges entre la CEMAC et les pays tiers.
- Le tarif préférentiel qui s'applique aux échanges inter-Etats.
- Les dispositions relatives aux franchises

1. Au plan douanier, selon l'extrait de l'ACTE N° 5/94-UDEAC-556-CD-56 portant modification des articles 5 et 16 et suppression de l'article 14 de l'Acte n° 7/93-UDEAC-556-CD-SE1 portant révision du Tarif Extérieur Commun et fixant les modalités d'application du Tarif Préférentiel Généralisé.- (19 Décembre 1994), on a :

- Rationalisation du TEC regroupé en quatre catégories :

Type de produits	Catégorie	Droit de douane
Biens de première nécessité	Catégorie I	5 %
Matières premières et bien d'équipement	Catégorie II	10 %
Biens intermédiaires et divers	Catégorie III	20 %
Biens de consommation courante	Catégorie IV	30 %

- Abolition de la taxe unique et son remplacement par un tarif préférentiel généralisé (TPG) équivalent à 20% du TEC.
- Suppression des exonérations exceptionnelles précédentes accordées par les ministères des finances.

2. Au plan fiscal, selon l'extrait de l'ACTE N° 2 /96-UDEAC-556-CD-58. Modifiant l'article 1er de l'Acte 6/93-UDEAC-556-CD-SE1 fixant les fourchettes de taux de la TCA et de Droit d'Accise (10 Décembre 1996), on a :

- Création de la TVA applicable à tous les biens et services selon deux taux, un taux réduit entre 3% et 8% pour une catégorie donnée des biens de première nécessité, un taux normale entre 7% et 18%.
- Droits d'accise pour d'autres catégories de produits (tabac, alcool et cosmétiques)

3. Surtaxe temporaire, selon l'extrait de la note circulaire N° 471/SG/DUD du 10 Mars 1995:

Contrairement à la Taxe Unique qui était octroyée par voie d'agrément du Comité de Direction, le TARIF PRÉFÉRENTIEL GÉNÉRALISE s'applique directement à tous les produits UDEAC tels que définis à l'article 9 de l'Acte n° 7/93-UDEAC-556-CD-SE1 du 21 juin 1993. Sont soumis au TPG tous les produits UDEAC. Le Certificat de Circulation UDEAC garantit en lui-même l'origine de ces produits.

On entend par produits UDEAC :

- les produits entièrement obtenus ou produits du cru, soumis au taux zéro : Régime A du Certificat de Circulation UDEAC (article 9 1 a de l'Acte 7/93 : produit entièrement obtenu dans les États membres de l'UDEAC conformément à l'article 10 de l'Acte 7/93) mais, soumis le cas échéant, aux taxes intérieures;

- les autres produits, soumis aux TPG et taxes intérieures : Régime B (article 1 b de l'Acte 7/93: produit fabriqué dans le territoire des États membres de l'UDEAC à partir des produits entièrement obtenus au sens de l'alinéa a) ci-dessus ou de matières premières importées des pays tiers à condition que les formalités d'importation aient été accomplies et, notamment, tout droit et surtaxe temporaire visés aux articles 5 et 6 ci-dessus aient été perçus et non remboursés).

5.4. Réformes de la fiscalité indirecte en zone CEMAC

Depuis les années 80, les réformes de la fiscalité indirecte dans les PED ont généralement consisté à introduire ou à développer une TVA, en remplacement des taxes sur le chiffre d'affaires ou de droit d'accises. Abel (1998) notait que sur un échantillon de 36 « pays parmi les moins avancés » et sous-programme d'ajustement structurel avec le FMI, 21 disposaient d'un système de TVA en 1996.

Tableau 2: Taux de taxation indirecte pour quelques pays de la CEMAC

Pays	Taux normal
Cameroun	18,7
Congo	17,85
Gabon	18
Tchad	15

Sources : Comély (1995) Abed (1998) Tanzie et Zee (2000) et Ernst et Young (droits des affaires en Afrique 1998)

Selon *Ngongang (2008)*, l'application de la TVA dans les pays de la CEMAC suit généralement le même modèle : les gouvernements ont le plus souvent choisi d'appliquer une TVA à taux unique, étant donné le coût administratif d'une TVA à plusieurs taux. Les produits de « première nécessité », les services sociaux (éducation, santé) sont en revanche le plus souvent exonérés de sorte à limiter l'impact a priori régressif du taux unique. C'est, par exemple pour l'Afrique, le cas des systèmes actuellement appliqués au Cameroun, Congo (Brazzaville) et Gabon. De plus, toujours pour les pays africains, les réformes en cours tendent à supprimer, là où ils existent, les taux différenciés pour passer à un système à taux unique (suivant généralement les recommandations du FMI). L'application d'un taux unique est présentée dans les documents techniques comme une condition à la réussite de l'introduction de la TVA dans les pays à faible capacité administrative. Le but du taux unique est d'améliorer l'efficacité de l'impôt en facilitant sa gestion administrative et en limitant les

possibilités d'évasion (Cornély, 1995 ; Shome, 1995 ; Tanzi et Zee, 2000). La multiplication des taux de taxation entraînerait des coûts de gestion et de contrôle qui seraient très importants.

5.5. Niveau d'épargne en zone CEMAC

Toujours d'après *Ngongang (2008)*, le niveau élevé d'épargne publique des pays de la zone CEMAC était probablement imputable aux règles de fonctionnement communes liant les pays appartenant à la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) et à la Banque des Etats d'Afrique Centrale (BEAC, 2002).

Ainsi, la disposition prévoyant une limitation statutaire des avances des Banques Centrales aux Trésors publics des Etats membres a joué un rôle essentiel

Le niveau de l'épargne privée des Etats de la zone était, par contre, similaire en moyenne à celui des autres pays africains de la zone franc.

Les dépenses publiques hors service de la dette se sont accrues dans les Etats de la CEMAC aggravant ainsi le déséquilibre budgétaire (*Cockbum, 1995*)

D'après *Vers* le milieu des années soixante-dix, les Etats d'Afrique centrale membres de la zone franc ont réalisé un niveau d'épargne beaucoup

plus faible que celui du reste des autres pays de la zone franc. En effet, leur taux d'épargne intérieure par rapport au produit intérieur brut s'est élevé en moyenne à environ 6,5% contre 10,1% pour les autres pays d'Afrique zone franc (Ngongang, 2008).

Ce faible taux d'épargne a constitué un handicap pour ces pays qui ont dû recourir à d'importants flux financiers externes pour financer leurs investissements. Une importante dette a donc été contractée. Le ratio endettement/PIB de toute la zone est resté supérieur à 75% en 2003 (World Bank, 2004).

Toujours du même auteur, le niveau d'épargne étant resté hétérogène selon le pays considéré, les pays de la CEMAC avaient un taux d'épargne moyen plus élevé que celui des autres pays d'Afrique subsaharienne (Banque Mondiale, 2002 ; BEAC, 2002). Cette meilleure performance de la communauté, qui ne leur permettait toutefois pas d'atteindre le niveau d'épargne intérieure moyen de l'ensemble de l'Afrique (8,9% du PIB entre 1983-2002), était obtenue grâce à un niveau appréciable d'épargne publique.

Pour Meisel et Mvogo (2007), les mauvaises performances en matière de collecte de l'épargne en zone CEMAC, peuvent s'expliquer par des facteurs exogènes au secteur financier (comportements d'épargne, faiblesse des

revenus, thésaurisation informelle, aversion au fisc, manque de confiance dans le système bancaire) mais aussi par les choix propres aux acteurs financiers (manque de produits innovants, faible rémunération de l'épargne).

Comme nous le savons, deux des objectifs clés de l'intégration sont de favoriser les échanges interrégionaux et de promouvoir le développement économique de la région. Or, on a constaté que les Etats de la CEMAC n'ont pas pu atteindre leurs objectifs d'accroissement des échanges et de production interne, en raison notamment des lacunes dans la mise en œuvre des traités et du manque des ressources pour appuyer l'intégration. Compte tenu de la difficulté croissante à mobiliser des apports financiers externes au cours des années 1988-1997 et de l'importance initiale de l'épargne publique dans les Etats de la communauté, la baisse de l'épargne publique apparaît préoccupante puisqu'elle tend à remettre en cause la capacité des Etats à investir pour leur développement ultérieur. Cependant, selon l'hypothèse de l'équivalence de Ricardo (1971) reprise par Barro (1974), la capacité d'épargne globale pourrait être inchangée puisque les contribuables augmenteraient leur épargne privée afin de financer la charge future du service de la dette créée par le déficit budgétaire. Certaines recherches empiriques (Aschauer, 1985 ; Feldstien, 1998 ; Seater, 1993), qui négligent presque totalement les pays de la

CEMAC, mettent en évidence l'hypothèse d'une compensation partielle par l'épargne privée de la baisse d'épargne publique. D'autres auteurs (Graham, 1993 ; Cox et Jappelli, 1990 ; Yembiline, 1997 ; Hayashi, 1985 ; Tefemba, 1985 ; Baxter et King, 1983 ; Kormendi, 1983,), au contraire, font ressortir une baisse concomitante de l'épargne privée et publique.

Ce qui a un impact significatif sur le niveau de financement du développement des Etats de la CEMAC.

Chapitre 6 : Financement du développement en zone CEMAC

Selon HUGON (2008), les pays en développement notamment africains connaissent un « sous-développement économique » lié au « sous-développement financier ».

Le processus d'intégration régionale est relativement avancé dans le domaine financier et de la réglementation bancaire mais il demeure très limité dans les autres domaines, malgré l'union douanière, du fait des faibles capacités institutionnelles des organismes régionaux, des obstacles physiques (réseaux de transports) et des nombreuses protections non tarifaires. De plus, le fonctionnement de l'union douanière est perturbé par des phénomènes de contrebande et de fraudes. Certains pays enclavés tels que

la RCA ne reçoivent qu'un quart des recettes douanières qui lui reviendraient en raison d'une contrebande favorisée par la porosité des frontières. On observe cependant au sein de la CEMAC une régionalisation significative tant des banques et assurances que des organismes de régulation (Hugon 2003, Michalet 2005).

6.1. Des marchés monétaires et financiers embryonnaires

Les marchés financiers (Douala Stock Exchange et la Bourse des Valeurs Mobilières d'Afrique Centrale à Libreville) sont pour l'instant embryonnaires et connaissent des problèmes d'organisation et de démarrage. Des possibilités d'extension sont toutefois importantes à travers la titrisation de la dette et le développement d'un marché d'actions liées aux privatisations et aux expansions d'entreprises.

Le marché monétaire régional fonctionne au sein de la CEMAC de manière satisfaisante même s'il demeure moyennement actif. Il concerne les appels d'offre de la BEAC et le marché interbancaire. On observe une croissance récente avec un niveau de 27,7 milliards FCFA en avril 2006 contre 12,9 milliards en avril 2005. La BEAC intervient par le biais des taux d'intérêt directeurs et par les coefficients de réserve.

6.2. Un secteur bancaire surliquidé et rentable

Le secteur bancaire dans la zone CEMAC, globalement rentable, est en 2008 en situation de surliquidité du fait notamment des dépôts à vue et des revenus des Etats liés notamment aux cours du pétrole. Les taux de profit du secteur sont estimés entre 15% et 20% dans la zone. Les banques réalisent leurs marges grâce aux commissions prélevées sur des services.

De fait, on observe des comportements de collusion entre une dizaine d'opérateurs sur des micro-marchés tant pour les taux créditeurs que pour les taux débiteurs.

L'essentiel des activités bancaires concerne, outre les services, des prêts à court terme liés à des dépôts à vue. La volatilité importante des dépôts des clients et de faibles garanties peut expliquer en partie un comportement « frileux » des banques face au crédit. Les investissements productifs à moyen et long terme sont pour l'essentiel financés hors du secteur bancaire, surtout par autofinancement.

On observe de nombreux « circuits de financement clos », depuis le financement des filiales par leurs maisons mères jusqu'aux réseaux chinois dont les activités croissantes sont financées hors du système bancaire. Les PME qui ont contribué – en raison de leur faible pérennité et de leur

insolvabilité - à la crise bancaire des années 1980 ne sont pas financés par le secteur bancaire excepté pour des opérations concernant leur fonds de roulement. Le poids des banques françaises demeure important mais on observe un jeu concurrentiel important avec un certain développement des banques à capitaux locaux (camerounais ou gabonais) et de pays tiers (marocains, américains...). Certaines banques nationales s'implantent avec peu de difficultés dans la région CEMAC.

Les transferts financiers sont théoriquement libres au sein de la CEMAC et de la Zone Franc. Ceux entre la CEMAC et l'Union Européenne connaissent pourtant de nombreux obstacles. Ils nécessitent par exemple des autorisations à partir de 100 millions de FCFA et doivent acquitter une taxe de 0,5% dont les revenus sont destinés au fonctionnement de la CEMAC. Au Cameroun, ils font en plus l'objet d'une taxe de 15% (7,5% pour les entreprises françaises) assise en principe sur les bénéfices mais calculée en réalité sur le chiffre d'affaires, ce qui incite fortement à développer des circuits parallèles de transferts. De nombreux transferts, notamment de banques à capitaux locaux, s'orientent vers les places asiatiques (par le biais de la surfacturation) pour contourner les règles de transparence des places européennes. En revanche, les transferts financiers privés des ménages de l'Union européenne vers l'Afrique centrale sont limités en raison d'un nombre limité de migrants d'Afrique centrale et des

autres modalités de placement (Hugon, 2008).

Au-delà des frais, taux et diverses commissions, les conditions posées par les banques pour accéder aux prêts et autres services financiers, notamment à travers les demandes d'apport de garanties réelles ou financières, sont de nature à décourager les entrepreneurs indépendamment de la qualité de leurs projets. Au Cameroun, les banques exigent une garantie avant d'accorder un prêt dans plus de 90 % des cas. Ce n'est pas tant le principe de la demande de garantie qui fait problème que le niveau élevé de la garantie demandée : en valeur, elle représente dans tous les cas analysés un montant supérieur au prêt sollicité.

Face à l'incapacité des systèmes financiers à répondre à leurs attentes, les entreprises de la CEMAC recourent donc massivement à l'autofinancement (fonds propres et ressources familiales). Plus que dans les autres régions du monde – où il représente en moyenne les deux tiers des ressources d'investissement – l'autofinancement constitue en zone CEMAC la première source de financement de l'investissement devant le crédit bancaire, les circuits informels et les concours des institutions publiques ou spécialisées.

La faible densité des réseaux des institutions financières traditionnelles vient encore renforcer l'exclusion due au coût des services.

La zone CEMAC comptait 1,18 guichet pour 100 000 habitants en 2004. À titre de comparaison, la densité du réseau bancaire était de 1,38 guichet pour 100 000 habitants au Kenya et 1,62 guichet pour 100 000 habitants au Nigeria la même année. Au final, la faible densité et les coûts élevés des services bancaires limitent considérablement les opportunités des ménages aux capacités d'épargne réduites.

En raison de l'inadaptation de l'offre de produits d'épargne formelle à leurs capacités d'épargne réelles, de nombreux ménages préfèrent soit recourir à des formes d'épargne informelle, soit thésauriser ces fonds sous forme de monnaie fiduciaire.

Ainsi, le système financier s'est développé culturellement, économiquement et socialement en rupture avec la société. La majeure partie de la population est exclue. Les institutions officielles ont une crise de légitimité et peu d'enracinement dans les populations. Les coûts de fonctionnement demeurent très élevés. On note, certes, de nouveaux opérateurs à capitaux locaux qui sont moins éloignés des populations mais le système financier segmenté est le reflet d'une économie peu articulée et fortement extravertie. Les coûts financiers sont élevés.

6.3. La CEMAC : une gestion peu dynamique des excédents publics

La problématique financière des États de la CEMAC est radicalement différente puisqu'ils affichent depuis 2002 une capacité de financement structurellement excédentaire. Ces chiffres agrègent des situations très contrastées : ainsi, la situation de la République centrafricaine ne s'accorde pas avec les tendances régionales. Entre 2004 et 2005, les dépôts nets des États auprès de la BEAC ont pratiquement doublé, passant de 1 232 à 2 625 milliards de francs CFA.

Des mécanismes conformes aux meilleures pratiques actuelles des pays producteurs de matières premières ont été mis sur pied afin de gérer au mieux ces excédents. Les États de la CEMAC peuvent ainsi constituer des dépôts au sein de la BEAC dans le cadre d'un compte de réserve pour les générations futures. Si l'initiative est louable dans son esprit, sa mise en œuvre concrète se révèle malheureusement critiquable. En effet, contrairement aux fonds de réserve de la Norvège ou de l'Alaska utilisés pour financer des investissements locaux à forte rentabilité différée ou pour constituer des portefeuilles d'actifs offrant les meilleures perspectives de rendement, la gestion des dépôts des États au sein de la BEAC est très peu dynamique : les taux de rémunération obtenus sont inférieurs à l'inflation de la sous-région.

Ainsi d'après Melsei et Mvogo (2007), en septembre 2006, le taux des dépôts au titre des fonds de réserve est passé de 2,25 % à 2,85 % tandis que le taux des dépôts à la BEAC au titre du mécanisme de stabilisation des recettes budgétaires a augmenté de 1,95 % à 2,65 %. Le taux des dépôts spéciaux des États a été fixé à 2,35 %, contre 1,65 % auparavant. Avec une inflation de 3,1 % en 2005 et de 5,2 % en 2006, la rentabilité réelle des placements effectués par les États est donc négative et entraîne une destruction de valeur pour les générations futures ! Au final, le mécanisme de placement des surliquidités auprès de la banque centrale, aussi vertueux soit-il dans son principe, ne préserve donc pas les intérêts des générations futures.

6.4. La banque de développement : une efficacité problématique

Les gouvernements des pays membres de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (Cemac), soucieux d'accroître leurs opérations par une meilleure mobilisation des capacités de financement en vue du développement harmonieux de leurs pays, ont créé le 3 décembre 1975 la Banque de développement des États de l'Afrique Centrale (Bdeac). Les statuts de la Bdeac, adoptés par son assemblée générale constitutive du 30 avril 1976, définissent clairement son but (article 2) :

- Promouvoir le développement

économique et social des Etats membres, notamment par le financement des projets multinationaux et des projets d'intégration économique ;

- Apporter son concours aux Etats, aux organisations sous-régionales, aux institutions financières et aux opérateurs économiques dans leurs efforts pour la mobilisation des ressources financières et le financement des projets de grande importance pour l'économie des Etats membres ;
- Appuyer les Etats, les organisations sous-régionales, et les opérateurs économiques dans le financement des études de faisabilité des programmes et projets. A cet effet, la Banque s'active à rechercher et à mobiliser les ressources intérieures et extérieures en vue du financement des investissements. La Bdeac a son siège à Brazzaville au Congo.

En 2005, la banque sous-régionale de développement –la BDEAC (Banque de développement des États de l'Afrique centrale) – a 20,2 milliards de francs CFA de prêts.

Ce volume d'intervention est faible par rapport aux besoins d'investissements de la zone : il représente 1,09 % du total des crédits à

l'économie accordée par les banques de la CEMAC.

La BDEAC est très peu active sur sa zone. Il faut admettre que son bilan ne facilite pas le montage d'opérations ambitieuses : il s'élève à 49 milliards pour un encours de prêts de 14 milliards en 2005, contre un bilan de 849 milliards de francs CFA pour la Banque ouest africaine de développement (BOAD) et un encours de prêts de 296 milliards de francs CFA fin 2004.

La petite taille de la BDEAC s'explique par son histoire et l'accumulation de nombreuses créances douteuses à la suite d'une gouvernance et d'une politique d'investissements fautives dans le passé. Les prêts immobilisés représentaient ainsi près de 45,1 % du portefeuille en 2005 et il n'est pas étonnant que la BDEAC peine à lever des fonds en raison de sa perte de crédibilité : l'émission obligataire par placement privé lancée en juillet 2004 et clôturée en décembre 2005 n'a ainsi été réalisée qu'à hauteur de 65 %.

6.5 Exclusion financière des ménages

L'examen pays par pays fait apparaître des situations nationales plus graves. Le Fonds monétaire international estime que le taux de bancarisation tombe à 0,8 % en République centrafricaine et 0,4 % au Tchad (IMF, 2006). Au Cameroun, première économie de la zone franc par son PIB, le taux n'est que de 3,7 %. À titre de

comparaison, cet indicateur était respectivement de 10 % au Kenya et 47 % au Botswana.

Plusieurs obstacles à rechercher autant du côté de l'offre que de la demande peuvent expliquer les faibles taux de bancarisation. Il y a tout d'abord la persistance de souvenirs douloureux : la perte de leurs dépôts par les particuliers lors des faillites bancaires des années 1980-90 en est un.

Deuxièmement, les institutions bancaires sont perçues depuis la période coloniale comme des institutions importées qui n'ont pas fait d'effort suffisant pour s'adapter aux réalités sociales et à la demande locale. Le recours aux services financiers formels peut être également dissuasif pour certains ménages, car il implique un arbitrage avec les bénéfices de l'informalité. Enfin au quotidien, les ménages doivent affronter les retards de versement de leurs salaires par leurs employeurs ou de leurs pensions par les institutions d'assurance et de prévoyance sociale. L'irrégularité des flux de revenu ne facilite pas la relation avec le banquier.

Au-delà des facteurs propres aux ménages, la faible bancarisation s'explique aussi par des facteurs spécifiques aux institutions financières (Beck et al. 2006). Le premier obstacle est le coût des services : le cabinet sud-africain Genesis a estimé, dans le cadre d'une étude réalisée en 2005, qu'il n'était économiquement pas soutenable de

demander à un ménage de consacrer plus de 2 % de son revenu à une opération financière dans un pays en développement. Si l'on retient ce seuil, alors les tarifs pratiqués par les opérateurs financiers en zone CEMAC apparaissent prohibitifs et constituent un puissant facteur d'exclusion (Meisel et Mvogo, 2007). Au Cameroun, le pays ayant le PIB le plus important, le montant minimal pour ouvrir un compte bancaire représente près de 116 % du revenu annuel par habitant en 2004, tandis que les frais de gestion annuels avoisinent le quart du revenu annuel par habitant.

Conclusion et Recommandations

S'agissant des recommandations, nous les aborderons à deux niveaux

1. Au niveau de la fiscalité et de l'épargne

Un programme de réforme fiscale dans la CEMAC pour l'avenir pourrait être axé sur les cinq objectifs suivants : premièrement, atténuer les distorsions imputables aux prélèvements sur le travail en abaissant encore les cotisations de sécurité sociale pour les bas salaires et en diminuant le taux de réduction en fonction du revenu des prestations subordonnées à l'exercice d'un emploi (Leibfritz et O'Brien, 2005).

Deuxièmement, simplifier l'impôt sur le revenu des personnes physiques, en élargissant sa base de façon à permettre une baisse des taux supérieurs d'imposition et en introduisant le prélèvement à la source.

Troisièmement, réduire les distorsions imputables à l'impôt sur le capital en baissant le taux d'imposition des sociétés et en élargissant l'assiette fiscale grâce à une diminution du nombre d'incitations spéciales pour certains types d'activité, et également atténuer le parti pris en faveur du financement par l'emprunt.

Quatrièmement, améliorer l'administration de

l'impôt, et en réduire les coûts, en fusionnant progressivement les administrations fiscales lorsque c'est possible.

Quant à Mourougane (2007), il est indiqué d'évaluer la direction que pourrait prendre le système de taxation de long terme, en prenant en compte des défis tels que la globalisation du capital et du travail et encourager l'investissement et l'épargne.

Ainsi, la commission de la CEMAC poursuivra la politique d'assainissement du cadre macroéconomique entrepris depuis la mise en place du programme régional de réforme.

Les actions à engager porteront donc sur les axes suivants :

A. Sur le plan des activités purement fiscales

Elle devra poursuivre plusieurs réformes :

- Réforme de l'imposition des revenus personnels et des d'épargne ;
- Révision de la convention commune sur la double imposition ;
- Etude sur l'harmonisation des fiscalités minière, forestière et touristique

B. Sur le plan de la politique fiscale actuelle et l'épargne

- dans la gestion rigoureuse des finances

publiques

- L'encouragement de l'épargne des ménages

C. Sur le plan d'une politique fiscale qui favorise l'offre de produits financiers

- Encourager les entreprises à s'introduire en bourse grâce à des incitatifs fiscaux tels qu'une exonération partielle de l'IS pendant une durée déterminée (c'est le cas en Tunisie).
- Des mesures du type de ce qui existe en Corée du Sud où le transfert des entreprises familiales peut être exonéré d'impôt si les propriétaires introduisent une partie du capital en bourse.
- Prévoir une fiscalité appropriée pour les fonds de capital.
- Encourager les entreprises à ouvrir le capital à leur salariés par le biais d'un incitatif fiscal.
- Encourager également la création de nouveaux produits tels que les plans d'épargne action (PEA).

S'agissant de l'épargne proprement dite, on pourra noter que :

A. L'épargne à long terme est une nécessité pour financer l'investissement qui est garant de la qualité de vie des générations futures.

Donc l'accroissement du niveau d'épargne est un objectif intermédiaire à atteindre et la fiscalité pourrait jouer un rôle indéniable même si dans l'absolu elle n'est qu'un facteur parmi tant d'autres dans cette équation car cela ne repose pas uniquement sur l'aspect fiscal mais toute une infrastructure de réformes déjà initiées ou à initier.

B. Politique fiscale de l'épargne de demain

La stratégie proposée repose sur le développement d'une part de l'offre des produits canalisant l'épargne, et d'autre part sur une demande de qualité orientée vers l'épargne à long terme et la petite épargne.

Comme les principes adoptés en matière de fiscalité des valeurs mobilières semblent appropriés, il paraît opportun et primordial à l'heure actuelle d'orienter la politique fiscale de l'épargne sur les axes en question.

C. Une politique fiscale qui favorise une demande de qualité

On entend par une demande de qualité une épargne qui s'oriente vers le long terme et les ménages.

· Développer l'épargne longue

Il ne faudrait pas perdre de vue que l'épargnant

met au premier rang de ses préoccupations le souci de rentabilité des fonds investis. Et c'est à ce niveau qu'il faudrait agir, notamment par :

- Une fiscalité attractive lorsqu'il s'agit de produit financier détenues sur une longue période, et cela est valable aussi bien pour les titres à revenus fixes que les actions. On pourrait penser à étendre les abattements qui s'appliquent aux entreprises en matière de plus-values en fonction de la période de détention aux particuliers ;
- Et dans le but de prévenir les mouvements spéculatifs, il conviendrait de taxer les revenus placés à court terme comme les revenus assujettis à l'IGR selon le barème progressif en vigueur ;
- Favoriser davantage les produits qui sont de nature des produits d'épargne à long terme tels que l'assurance vie ;
- Développer la petite épargne.
- Elever le niveau d'exonération pour les plus-values découlant des cessions à un certain montant.
- Encourager les salariés à devenir actionnaires de leurs entreprises.

D. Vers une politique fiscale à la portée des épargnants

Cette politique fiscale pourrait se traduire par :

- Des dispositions fiscales simples à appliquer qui passent d'abord :
- Un renforcement du prélèvement à la source, car il permet à l'investisseur une meilleure visibilité et lui évite les procédures lourdes avec les multiples déclarations et délais à respecter.
- Un regroupement des dispositions fiscales relatives à l'épargne.

Ces deux derniers points semblent à priori contradictoires, mais sont en fait complémentaires car tout dépend de l'horizon considéré. En effet, le besoin d'éduquer les épargnants est une étape préalable à travers la simplification des procédures, avant de passer à l'appréhension globale des revenus.

La politique fiscale doit ainsi dépasser la vision uniquement comptable des recettes recouvrées chaque année et leur accroissement dans le temps, elle doit jouer un rôle véritablement dynamique et soutenu pour le développement de l'épargne afin de favoriser la croissance.

Il faut également vendre les mesures fiscales à travers une communication appropriée et à la portée de l'épargnant, car même les incitations les plus attractives, ne peuvent atteindre des objectifs que si elles sont bien présentées aux épargnants.

2. *Au niveau du financement*

Aujourd'hui on est convaincu que le développement des marchés de titres de dette constitue une des voies les plus efficaces et prometteuses pour sortir les pays membres de l'actuelle « trappe au sous-investissement » qui obère le potentiel de croissance de la sous-région.

Les avantages liés au développement de ce mode de financement sont en effet multiples : diversification et abaissement du coût du financement des Etats, stimulation de l'épargne des ménages, renforcement de la balance des paiements, incitation à une amélioration de la gestion de trésorerie des Etats comme des entreprises, meilleure évaluation du risque de signature, diversification des portefeuilles de risque détenus par les agents économique, accroissement tant du financement long du secteur privé que de l'offre de placement des investisseurs institutionnels.

Plusieurs mesures financières sont souhaitables:

- Créer une charte communautaire des investissements qui remplacerait les codes nationaux d'investissement.
- Mettre en œuvre la règle d'agrément unique permettant à une banque agréée dans un pays de la CEMAC d'ouvrir librement des filiales dans un autre pays

membre;

- Activer les deux bourses de valeurs de Douala et de Libreville devant conduire à terme à une unification.
- Développer le marché monétaire régional notamment par des titres publics donnant plus d'autonomie aux gouvernements vis à vis de la BEAC avec un financement direct sur le marché. Cette action pourrait modifier la structure de la dette publique.
- Renforcer les domaines d'intervention de l'OHADA en termes de charte d'investissement.
- Favoriser le rôle de la banque régionale de développement (BDEAC) pour financer les investissements productifs à risque et à taux de retour long du capital et le réseau de PME.

Les autorités de la CEMAC mettront également en place une meilleure supervision des institutions de micro-finance pour poursuivre la consolidation du secteur et des mesures d'incitation, notamment fiscales, favorables à leur développement. Elles devront de concert avec la BEAC, développer des outils statistiques pour mieux saisir les transferts de fonds des migrants en Zone franc et à encourager la concurrence en développant l'information du public sur les

conditions appliquées aux transferts de fonds. Ils examineront l'opportunité et les conditions à remplir par les institutions de micro-finance pour qu'elles proposent des services financiers à leur clientèle, notamment dans les zones sous-bancarisées.

Les établissements de crédit devront développer leurs instruments d'analyse des risques et chercher à réduire le coût du crédit. Enfin, dans le cadre de l'approfondissement des systèmes financiers, la création de nouveaux instruments pour mobiliser l'épargne, apporter des garanties et financer le haut du bilan des entreprises doit être encouragée.

Ainsi, les pays en développement et d'Afrique centrale, en particulier, doivent répondre à un certain nombre de défis nationaux, régionaux et multilatéraux. Il importe que les logiques d'économie de rente et de "trappes à sous-développement économique et financier" soient remplacées par un processus d'accumulation assurée par un financement du développement;

Nous terminerons l'article avec Hugon (2008) qui pense que face au dysfonctionnement du financement du développement et aux interdépendances entre sous-développement économique et sous-développement financier, plusieurs réformes paraissent souhaitables. Les échelles de temps sont centrales pour gérer les transitions nécessaires résultant de

la libéralisation commerciale et financière. La construction d'avantages compétitifs demande du temps. Les entreprises, branches et secteurs menacés supposent des mises à niveaux et des ajustements. La libéralisation financière extérieure suppose, au préalable, un approfondissement du système financier national et régional. Il importe de rompre les « trappes à sous-développement économique et financier » où d'un côté les banques en situation de position oligopolistiques sont accusées d'être frileuses et où la rentabilité des secteurs économiques concerne les activités d'import-export, la spéculation immobilière et non la transformation productive. Le processus de libéralisation doit être conçu de manière graduelle. Les rythmes de libéralisation commerciale et financière doivent s'accompagner d'un niveau approprié de régulation et de règles prudentielles. La priorité est de permettre de transformer les rentes financières en profits productifs et de mettre en place des systèmes de financement du risque entrepreneurial et des prêts à moyen et long terme notamment pour le réseau de PME. Il s'agit également de mettre en œuvre des oil funds, des produits d'épargne à long terme et des fonds garantis internationaux incitant les banques à des prêts à moyen et long terme.

Plus fondamentalement, le développement suppose une forte réduction des coûts d'intermédiation financière et un changement d'orientations de la finance officielle. Il importe

ainsi de créer des synergies entre la micro finance et les banques. Les dépôts des institutions de microfinance (IMF) dans les banques donnent la possibilité d'une gestion sécurisée de leurs liquidités. Inversement, les IMF peuvent servir de garant pour des prêts risqués de petite dimension. Cette synergie peut jouer un rôle essentiel vis à vis du financement des PME/ PMI missing middle des économies africaines. Le développement soutenable repose sur trois piliers : l'efficience économique, l'équité sociale et la soutenabilité environnementale. Il s'agit d'arbitrer entre ces objectifs.

Bibliographie

ABED G.T. (1998) : « Fiscal reform in Low-Income Countries : Experience under IMF supported programs », IMF Occasional paper n°160, 90p.

ADAM SMITH, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, Livre V, Chapitre 2, Des sources du revenu général de la société ou du revenu de l'État, p. 401-403, Gallimard, 1976. L'original parut en 1776.

AHMAD E. ET STERN N. (1984) : « The Theory of reform and Indian indirect taxes », Journal of Public Economics, vol 25, pp. 259-98.

AHMAD E. ET STERN N. (1987) : « Alternative sources of government revenue : illustrations from India, 1979-1980 », in The Theory of taxation for developing countries, Ed. Newberry D. et Stern N., Oxford University Press for the World Bank, pp. 281-332.

AHMAD E. ET STERN N. (1991) : The theory and practice of tax reform in developing countries, Cambridge University Press.

AJAYI, I. S. (1995). "Capital Flight and External Debt in Nigeria," African Economic Research Consortium, Research Paper 35.

AJAYI, I. S. (1997). "An Analysis of External Debt and Capital Flight in the Severely Indebted Low Income Countries in Sub-Saharan Africa," IMF Working Paper WP/97/68. Washington DC: IMF.

- AKERLOF, G.** (1970), "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, pp. 488-500.
- AKESBI N.** (1989). La réforme fiscale au Maroc ou de la difficulté de reformer la fiscalité en temps de crise. *Revue française de finances publiques*.
- ARRELLANO R. ; GASSE Y. ; VERNA G.** (1992). *Le monde de l'entreprise informelle, intervention ou laisser faire*. Université de Laval, Centre Sahel, dossier n° 26.
- ARELLANO, M. ; BOND S.** (1991). "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations," *Review of Economic Studies*, vol. 58, p. 277-297.
- ASANTE, Y.** (2000). "Determinants of Private Investment Behaviour," AERC Research Paper 100, March.
- ASCHAUER D.** (1985), "Fiscal policy and aggregate demand", *The American Economic Review*, Vol. 75, N° 1, pp. 117-127.
- ATKINSON ET STIGLITZ** (1976) : « The design of tax structure : direct versus indirect taxation », *Journal of Public Economics*, vol 1, pp. 97-119.
- BACCOUCHE R ET LAISNEY F** (1986) : « Analyse microéconomique de la réforme de la TVA de juillet 1982 en France », *Annales d'Economie et de Statistique*, n°2, p37-74.
- BACCOUCHE R ET LAISNEY F** (1988) : « Evaluation de six propositions de réforme de la TVA sur données microéconomiques », *L'Actualité Economique*, vol 64, n°2, pp. 178
- en France : Etat des lieux et voies de réforme, Conseil d'Analyse Economique, Ed. La Documentation Française, 141 p.
- BANQUE D'ANGLETERRE** (1989). "Capital Flight," *Bank of England Quarterly Bulletin*, 29: 364-367.
- BANQUE DE FRANCE** (1987). "L'Evasion des Capitaux dans les pays en développement," *Bulletin de Conjoncture*, Mai.
- BANQUE MONDIALE** (2006a), *Making Finance Work for Africa*, Washington D.C.
- BANQUE MONDIALE** (2006b), *World Development Indicators Online 2006*, Washington D.C.
- BARRO R. J.** (1974), "Are government Bonds Net Wealth?", *Journal of Political Economy*, Vol. 82, n°. 6., pp. 1095-1117.
- BAXTER M. AND KING R.** (1993), "Fiscal Policy in General Equilibrium", *The American Economic Ricardian*, Vol. 83, N°. 3., pp. 315-334.
- BEAC** (2002), *Rapport d'activité*, Yaoundé, [Bulletin, BEAC].
- BEAC** (2004), *Etudes et Statistiques*, N° 285, juillet P. 435, Yaoundé, [Bulletin, BEAC].

- BECK T., A. DEMIRGUC-KUNT ET M.-S. MARTINEZ PERIA** (2006), *Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use Around the World*, World Bank Policy Research Working Paper, No. 4079, Banque mondiale, Washington D.C.
- BENSAID J. ; DESQUESSE E.** (1994). *La réforme de l'impôt sur le revenu: une mise en perspective. Problèmes économiques*, n°. 2386.
- BERTHELEMY J CL, VAROUDAKIS A** (1995), « Clubs de convergence et croissance. Le rôle du développement financier et du capital humain », *Revue économique*, Vol 46, N°2, Mars
- BHATTACHARYA, A., MONTIEL P. J.,; SHARMA S.** (1996). "Private Capital Flows to Sub-Saharan Africa: An Overview of Trends and Determinants," unpublished, World Bank and International Monetary Fund (Washington).
- BLEJER M.I., CHEASTY A.** (1990) : « Fiscal implications of trade liberalization », in *Fiscal Policy in Open Developing Economies*, éd. Tanzi V., FMI, 229 p.
- BOUNGOU BAZIKA, J.C. ; DIRAT, J.R.,** "La crise de l'intégration régionale en Afrique de et du Centre : quelques similitudes ,"CERAPE Brazzaville Congo
- BODIER M ET COGNEAU A.** (1998) : « L'évolution de la structure des prix et des inégalités de niveau de vie en France de 1974 à 1995 », *Economie et Prévision*, n°135, pp. 29-42.
- BOURGUIGNON F., CHIAPPORI P.A, HUGOUNENQ R.** (1993) : « Exploring the distribution and incentive effects of tax harmonization, in *Empirical approach to fiscal policy modeling*, éd. Heimler A. et Meulders D, ch 11, pp. 235-250.
- BOURGUIGNON F. ET BUREAU D.** (1999) : *L'architecture des prélèvements*
- BOURGUIGNON F. ET MORRISSON C.** (1992) : *Ajustement et équité dans les pays en développement*, OCDE, 115 p.
- BOYCE, J. K. ; NDIKUMANA L.** (2001). "Is Africa a Net Creditor? New Estimates of Capital Flight from Severely Indebted Sub-Saharan African Countries, 1970-1996," *Journal of Development Studies*, 38(2), 27-56.
- BURGESS R. ET STERN N.** (1993) : « Taxation and development », *Journal of economic Literature*, vol 31, june, pp ; 762-830.
- CELINE F.** (1993). *La fiscalité des activités économiques informelles au Bénin*. Genève, B.I.T.
- CHARMES J.** (1991). *Approches comptables, statistiques et économiques du secteur informel (première partie)*. Paris, AMIRA, brochure 61.
- COADY D.P.** (1997) : « Fiscal reform in developing countries » in *Fiscal reforms in the least developed countries*, éd. Chandra Kant Patel, CNUCED, Edward Elgar.
- COCKBURN J.** (1995), « Allègement de la dette et chocs externes : un modèle d'indexation appliqué au Cameroun », *Revue canadienne d'étude du développement*, vol. VXi,

n° 1, pp.79- 103.

COCKBURN J., DECALAUWÉ B., DOSTIE B. (1998) : « Les leçons du mariage entre les modèles d'équilibre général calculable et la nouvelle théorie du commerce international : application à la Tunisie », *L'actualité économique*, vol. 74, n°3, pp. 381-413.

COGNEAU D. (1999) : « Transition fiscal-douanière et répartition dans un pays en développement. Eléments de réflexion et application aux cas du Cameroun et du Maroc », in *Fiscalité, Développement et Mondialisation*, édés Gastellu J-M., Moissoner J-Y., Pourcet G., ORSTOM- DIAL, 239 p.

COLLIER, P. ET J. GUNNING (1999), "Explaining African Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, Vol. 47, pp. 64-111.

COX D., JAPPELLI T. (1990), « Credit Rationing and Private Transfers: Evidence From Survey Data », *Review of Economics and Statistics*, Vol. 72, n°. 3., pp. 445-454.

DAHLBY, B. "The Distortionary Effect of Rising Taxes", in W.B.P. Robson & W.M.Scarth (ed.), *Deficit Reduction: What Pain, What Gain?*, C.D. Howe Institute, 1994; J.R. Kesselman, "Provincial Tax Policies in the New Economy: the Case of British Columbia", *Canadian Business Economics*, Oct.-Dec. 1995.

DECOSTER A, SCHOKKAERT E., VAN CAMP G. (1997) : « Is redistribution through indirect taxes equitable ? », *European Economic Review*, vol 41, pp. 599-608.

DEVARAJAN S. ET RODRIK D. (1991) : « Pro-competitive effects of trade reform: results from a CGE model of Cameroon », *European Economic Review*, n°35, pp. 1157-84.

DIAMOND P.A. ET MIRRLEES J.A. (1971) : «Optimal taxation and public production 1 : Production efficiency and 2 : tax rules », *American Economic Review*, vol 61, pp. 8-27 et pp. 261-78.

EBRILL L., STOTSKY J., GROPP R (1999) : « Revenue Implication of trade liberalization », *IMF Occasional Paper*, n°180.

ERBE, S. (1985). "The Flight of Capital from Developing Countries," *Intereconomics* (Novembre/Décembre), 268-275.

ESCOLANO J. (1995) : « International trade taxes », in *Tax Policy Handbook*, édés P. Shome, FMI.

EUROPEAN COMMISSION (2001), "Company Taxation in the Internal Market", COM (2001)582 final.

EUROPEAN COMMISSION (2004), "European Tax Survey", SEC(2004)1128.

EUZEBY A. (1994). Les prélèvements obligatoires sont-ils excessifs ? *Problèmes Economiques*, n° 2 386

EYCKMANS, N. (2004), « L'imposition effective des dividendes et la discrimination entre actionnaires résidents et étrangers – Application à l'Union européenne », *SED, Bulletin de documentation*, LXIVème année, n°4, July-August.

- FARAHADIAN-LORIE Z., KATZ M.** (1989): « Fiscal Dimensions of trade policy », in Fiscal policy, stabilisation and growth in developing countries, éd. Blejer M.I et Chu K-Y., FMI, 387 p.
- FELDSTEIN M.** (1988), “The Effects Of Fiscal Policies When Incomes Are Uncertain: A Contradiction To Ricardian Equivalence”, The American Economic Review, Vol. 78, N° 1, pp. 14-23.
- FELDSTEIN, M.** (2006), “The Effect of Taxes on Efficiency and Growth”, NBER Working Paper, No. 12201, May, Cambridge.
- FINKEN M.** (1995). La gestion communale. Yaoundé, CEPER.
- FOLLY C.** (1993). La fiscalité des activités économiques informelles au Bénin. Genève, BIT.
- FREEBAIRN, J. AND R. VALUENZUELA** (1998), “A Progressive Direct Expenditure Tax”, Melbourne Institute Working Paper, No. 13/98, Victoria.
- GANKOU J. M.** (1996), Les Déterminants de l'investissement au Cameroun, Suisse, éditions Presse Universitaire de New Châtel.
- GANKOU J. M.** (2009), L'intégration régionale est-elle compromise en Afrique centrale ? Académie de France, Paris
- GAUTIER, J-F.** TAXATION OPTIMALE DE LA CONSOMMATION ET BIENS INFORMELS, Document de travail DIAL / Unité de Recherche CIPRE, Octobre 2001
- GÉRARDIN, H.** (1994), La zone franc, tome 2 : La dynamique de l'intégration monétaire et ses contraintes, l'Harmattan, Paris.
- GOLDSMITH R W** (1969), Financial Structure and Development, New Haven, Yale University Press
- GOLUB, S.** (2003), “Measures of Restrictions on Inward Foreign Direct Investment in OECD Countries”, OECD Economics Department Working Papers, No. 357.
- GRAHAM F.** (1993), “Fiscal Policy And Aggregate Demand: Comment”, The American Economic Review, Vol. 83, N° 3., pp. 659-666.
- GREENWALD, B.-C. ET J.-E. STIGLITZ** (1986), “Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets”, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 101, No. 2, pp. 229-264.
- GREFFE X. ; ARCHAMBAULT E.** (1984). Les économies non officielles. Paris, La Découverte.
- HAYASHI F.** (1985), “The Effect of Liquidity Constraints On Consumption: A Cross-Sectional Analysis”, Quarterly Journal of Economics, Vol. 100, N° 1, pp. 183-206.
- HOFFMAISTER, A. W., ROLDÓS J. E., ; WICKHAM P.** (1998). “Macroeconomic Fluctuations in Sub – Saharan Africa,” IMF, Staff Papers, Vol. 45, n° 1, March.
- HUGON Ph.** (1980). Secteur non structuré ou hétérogénéité

de productions urbaines. Revue Tiers-Monde, n° 82.

HUGON Ph. (1990). Nouvelles approches du secteur informel dans le cas africain. Paris, O.C.D.E.

HUGON, P. Défaillances du financement du développement et micro intermédiation en Afrique centrale la revue Tiers Monde , oct-déc 2007

HUGON PH (ed) (2003), Les économies en développement à l'heure de la régionalisation, Paris, Karthala

HUGON P. Les accords commerciaux régionaux et le développement durable: intégrer la dimension du développement durable dans les accords de partenariat économique (APE) * Séminaire régional UE-CEMAC – 6-7 juin 2007 à Libreville, Gabon

JACQUET P. ET J.-P. POLLIN (2007), « Systèmes financiers et croissance », in Cercle des économistes (coordonné par P. Artus), Finance et Croissance, Éditions Descartes, Paris.

JAUMOTTE, F. AND N. PAIN (2005), “Innovation Policies: Innovation in the Business Sector”.

KATZ, D. (1999), “Toward a Practical Cash Flow Tax”, Treasury Working Paper, No. 99/1, Wellington.

KING, M. A. AND D. FULLERTON (1984), “The taxation of income from capital.” NBER, University of Chicago Press, Chicago.

KORMENDI R. (1983), “Fiscal Policy And Aggregate

Demand”, The American Economic Review, Vol. 73, N° 5, pp. 994-1010.

LACHAUD J. P. (1987). Urbanisation, secteur informel et emploi. Genève, BIT.

LACHAUD J. P. (1989). Le marché du travail urbain en Côte-d'Ivoire. Institut International d'Etudes Sociales.

LACHAUD J. P. (1996). Le secteur informel urbain en Mauritanie: et politiques. PNUD, 105 p.

LEVINE, R. (2005), “Finance and Growth: Theory and Evidence”, in Aghion, P. et S. Durlauf (dir. pub.), Handbook of Economic Growth, Elsevier, Amsterdam.

LEIBFRITZ, W. AND O'BRIEN, P. THE FRENCH TAX SYSTEM: MAIN CHARACTERISTICS, RECENT DEVELOPMENTS AND SOME CONSIDERATIONS FOR REFORM, 2005, ECONOMICS DEPARTMENT WORKING PAPERS No. 439

MCKINNON, R.-I (1973), Money and Capital in Economic Development, Brooking Institution, Washington D.C.

MEDAGHRIALAOUI M. (1989). La fiscalisation du secteur informel. Revue française des finances publiques, n° 12.

MENGUE J. : NDJETCHEU L. . La fiscalisation du secteur informel urbain au Cameroun : une étude menée auprès des communes d'arrondissement de Douala

MEISEL, N. ET MVOGO, J-P, Quelles politiques de

développement financier en zone franc ? Oct. 2007, Agence Française de Développement

METTELIN P. (1993). L'interprétation théorique du milieu urbain africain : l'analyse socio-économique des activités informelles. Bordeaux, Université de Bordeaux I, Thèse de 3ème cycle.

MICHALET CH A. (2005), Le climat des investissements dans la région CEMAC. Genève, CNUCED.

MITRA P. (1992) : « The coordinated reform of tariffs and indirect taxes », The world Bank Research Observer, vol 7, n°2, pp. 195-217.

MOUROUGANE, A. (2007), "Toward a More Efficient Taxation System in New Zealand", OECD Economics Department Working Papers, No. 557, OECD Publishing.

NDIAYE A. S. (2007). Fuite des capitaux, épargne et investissement en Zone Franc Africaine : Une approche économétrique par les données de panel, Working paper

NEWBERRY D.M. (1986) : « On the desirability of input taxes », Economic Letters, vol 20, pp. 267-270.

NGONGANG, E. (2008), Influence du déficit public sur l'épargne privée : le cas des pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Yaoundé II Revue africaine de l'intégration Vol.2 No.2, juillet 2008

NICOLETTI, G., S. GOLUB, D. HAJKOVA, D. MIRZA AND K.Y. YOO (2003), "Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment", OECD Economics Department Working Papers, No. 359.

OWENS, J. (2005), "Tax Reform: an International Perspective", Presentation to the President's Advisory Panel on Federal Tax Reforms, San Francisco, March.

PENOUIL M. ; LACHAUD J. P. (1995). Les activités informelles en Afrique. Paris, Centre d'Etudes Africaines.

PICORY CL, GEFFROY B (1995), « Degré d'intégration bancaire des PME: une approche par l'organisation industrielle » Revue économique Vol 46, Mars

RAMSEY (1927) : « A contribution to the theory of taxation », Economic Journal, vol 37, n°1, pp. 47-61.

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL de la Zone franc sur le développement des marchés de titre de dette, 2008

SAHN D, YOUNGER S (1999) : « Fiscal incidence in Africa : microeconomic evidence », Cornell University Working Paper 91, octobre, 21p.

SEATER J. (1993), "Ricardian Equivalence", Journal of Economic Literature, Vol. 31, N° 1, pp.142-190.

SHAW, E.-S. (1973), Financial Deepening in Economic Development, Oxford University Press, New York. Yaoundé.

SHOVEN J.B ET WHALLEY J. (1992): Applying General

- Equilibrium, Cambridge University Press, 299p.
- SODOKIN, KOFFI**, 2006. «La complémentarité des banques et des microbanques dans une approche de la comptabilité des flux et des stocks,» LEG - Document de travail - Economie 2006-09, LEG, Laboratoire d'Economie et de Gestion, CNRS UMR 5118, Université de Bourgogne.
- SODOKIN, KOFFI**, 2006. «La fonction monétaire des institutions de microfinance et leurs relations de complémentarité avec les banques officielles dans les pays en développement,» LEG - Document de travail - Economie 2006-08, LEG, Laboratoire d'Economie et de Gestion, CNRS UMR 5118, Université de Bourgogne.
- SUNDARAVAJAN** (1985), "Debt Equity ratio of Firms and Interests rate policy. Macro effects of High Level Rate in Developing Countries" IMF Staff paper, Vol 32, sept
- TANZI V. ET ZEE H.H** (2000): « Tax policy for emerging market : developing countries », IMF Working Paper n° WP/00/35, 34 p.
- TAYLOR L** (1983), Structuralist macroéconomics. Applicable Model for the Third World, Publishers, New York
- TEFEMBA G.** (1985), BEAC, Etudes et statistiques, N°221.
- VINJBERGEN S V** (1983), "Credit policy, Inflation and growth in a Financial repression Economy", Journal of Development Economics, vol 13, N°1 august, pp45-65
- VERMAETEN, F. ;W.I. GILLESPIE & A. VERMAETEN** : "Tax Incidence in Canada", Revue fiscale canadienne, 1994, Vol. 42, # 2.
- WORLD BANK** (2004), World Development Indicators, CD-ROM
- YEMBILINE P.** (1997), BEAC, Etudes et Statistiques, N°240.

Session 1

FDI and domestic resource mobilization as a tool for alleviating poverty and generating employment in Africa?

FDI et la mobilisation des ressources intérieures comme un outil pour réduire la pauvreté et créer des emplois en Afrique?



Foreign Direct Investment and Employment Creation in Sub Saharan African: A Panel Data Approach

Jonse Bane Boka

ABSTRACT	180
INTRODUCTION	181
LITERATURE REVIEW	182
THE DATA AND MODEL SPECIFICATION	190
DESCRIPTIVE ANALYSES AND ESTIMATION RESULTS	194
CONCLUDING REMARKS AND POLICY IMPLICATIONS	202
REFERENCES	203

ABSTRACT:

Using fixed effect panel regression model and dynamic panel regression model the paper tries to estimate labor demand functions at aggregate and disaggregate levels for SSA countries over the period 1991-2005 in order to analyze the effects of inward FDI on generating employment opportunities at various levels.

The empirical results of the fixed effect panel data model for the aggregate employment level witness that FDI inflows into SSA countries have statistically significant and positive effects on employment creations in these economies. The results from the dynamic panel model, however, witness that inward FDI has no significant role in jobs creations in host countries in the long-run due the tendency of foreign-owned firms become capital-intensive over the longer period. The empirical results from the fixed effect panel data model for manufacturing sector indicate that FDI inflows have negative and statistically significant effects on jobs generation in the sector due to capital-intensive investment in this sector and limited/no linkages between foreign and domestic firms.

The policy implications of the study is that host countries should design policies that encourage foreign firms to invest in a sector that intensively uses their relatively abundant resources (labor) and create strong linkages with their domestic firms.

Key words: FDI, employment creation, SSA, panel data

³⁵ This article is part of the master thesis, which will be submitted to Antwerp University. The author is a lecturer at Economics Department of Addis Ababa University Email: jonseboka@yahoo.com.

1. *Introduction*

Although African in general and Sub Saharan Africa (SSA) countries in particular have been characterized by abundant natural resources such as gold, diamonds, oil and natural gas, huge hydropower potential and suitable land for agricultural activities, most countries in Africa have been beset by socio-economic and political problems.

In 1970s and 1980s, socio-economic indicators revealed that most SSA countries were in serious problems with the average annual per capita real GDP growth rate of 0.9 percent below zero over the period 1975-84 (Dupasquier and Osakwe, 2005). In late 1980s and early 1990s, the continent registered real GDP growth slightly above zero. During the late 1980s, real GDP per capita grew at the rate of 1.5 percent per annum and by 0.4 percent a year between 1990 and 1994. Over this period, the whole continent was lagged behind other developing countries with stagnation or even decline in output of many African countries. For instance, 15 countries in Africa registered negative growth rate between 1990 and 1994 (UNCTAD, 1999). Moreover, several countries in African were characterized by political instability, civil war, macroeconomic instability, trade restrictions and excessive government interventions.

Political instability, civil war and weak

macroeconomic indicators were reflected in poor performance of the continent in attracting FDI. The inflows of FDI into African countries have increased slightly from an annual average of almost \$1.9 billion in 1983–1987 to \$3.1 billion in 1988–1992 and \$6.0 billion in 1993–1997 whereas inflows to developing countries as a group almost quadrupled from less than \$20 billion in 1981–1985 to an average of \$75 billion in the years 1991–1995 (UNCTAD, 1999). Inward FDI was also considered as tools for foreign governments to control host economies (Blomström et al, 1997). This implies that FDI was perceived to be harmful for local economies and hence most governments in developing countries were dubious about the possible benefits of FDI to host countries.

There has also been high level of unemployment and underemployment in SSA countries with ever growing youth unemployment rate. In most African countries, unemployment is the burning problem as from 20 to 60 percent of economically active population is unemployed.

Recognizing these and related socio-economic and political problems in Africa, several countries with the aid from international institutions (the WB and IMF) have introduced various policies reforms in early 1990s. Some of these reforms are trade liberalization and currency devaluation, privatization, good governance, stabilization, export promotion and attracting

more foreign direct investment (FDI) by creating favorable environments and providing better incentives. Consequently, since mid-1990s most countries in Africa including SSA countries have registered sustained economic growth and have achieved improvements in most socio-economic indicators. For instance, in 2007, the average GDP growth rate was about 6 percent per annum in SSA (UN, 2008). However, the economic growth is not enough to absorb ever increasing population in the region.

Most countries in Africa have undertaken several policy measures and financial incentives such as generous tax holidays and profit retention to attract more FDI on the premises that FDI can play a key role in accelerating overall economic growth in general and creating employment (direct and indirect) in particular. The reasons behind these premises are that FDI brings more capital, managerial know-how, technology and access to more markets. Following better policy, economic and political environments in most African countries, total FDI in Africa reached \$53 billion by 2007 with stock of FDI as percentage of GDP surged from 11.5 percent in 1990 to 31 percent in 2007. The flow of FDI as the share of fixed gross capital formation also increased from 16 percent in 2005 to 21 percent in 2007 (UNCTAD, 2008). This paper tries to address the basic question that “can an increasing FDI be able to create new employment opportunities

in SSA countries?” In other words, the paper tries to examine effects of FDI on employment creations in 38 SSA countries in panel context over the period 1991-2005. The specific objective is estimating a labor demand function and examining determinants of employment in formal sector with particular emphasis on the role of FDI in generating employment opportunities in the host countries.

2. Literature Review

2.1. Theoretical Literature

2.1.1. Concept of FDI and Its Types

According to OECD definition (OECD, 1996 pp. 7-8), “FDI reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in an economy (direct investor) in an entity resident in an economy rather than that of the investor (the direct investment enterprise).” The “lasting interest” refers to a long-term relationship that exists between the direct investor and the enterprise and the level of managerial influence on the enterprise. FDI can be in the form of (i) Portfolio Vs. Productive FDI. Portfolio investment is a short-term investment in response to difference in interest rates and exchange rates. Since it is derived by speculative motives (not necessarily by economic principles), it does not lead to the generation of new productive assets and hence does not create new employment

opportunities in host countries. Thus, for FDI to create new employments in host countries, it must be related to productive activities. (ii) Mergers and Acquisitions (M & A) Vs Greenfield FDI. M & A refers to regrouping and purchasing of existing firms in host countries and hence it will not create new employment opportunities. In fact, sometimes M & A involve rationalization measures that lead to cutting existing jobs. On the other hands, Greenfield FDI is mainly investment channeled to new productive activities and thus it creates new employment opportunities in host countries. Thus, in creating employment opportunities in host countries, not only magnitude of FDI matters but also its type is very crucial.

2.1.2. Link between FDI and Employment

There are two opposing views on the link between FDI and employment creations in host countries. The optimist views argue that inward FDI can have positive direct and indirect as well as quantitative and qualitative effects on employment opportunities in host countries. FDI can increase the volume (quantity) of jobs creation directly through supplementary investment to domestic investment and investment in Greenfield plants, which increases labor demand in domestic economies. Besides FDI in labor intensive sectors and when foreign and domestic capitals are not perfect substitutes

in host countries, more FDI rises demand for labor in host countries. Inward FDI can also create job opportunities indirectly among local firms through forward and backward linkages. This implies that employment created only in the foreign affiliated companies may underestimate the employment effects of FDI in host countries (ILO, 1984, Grieco, 1985, Golejewska, 2002 and Jenkins, 2006).

The benefits of FDI is not only amount (or quantity) of employment opportunities created but also it leads to better quality jobs in terms of higher wages, more training and higher labor productivity due to utilization of better technologies. In host countries, where foreign firms are engaged in the long-term investments, they can create stable employment (job security) with higher wages and better work environments. FDI can also add new and better jobs in areas where there have been high level of unemployment rates in host countries (Golejewska, 2002 and Jenkins, 2006).

According to the pessimist views, however, inward FDI has negative effects on quantity and quality of jobs creation in recipient countries. If FDI is in the form of M & A, there is no new employment creations and sometimes subsequently leads to jobs losses (i.e., there is reduction in the number of workers). Moreover, when foreign-owned firms displace the existing local firms and/or they depend solely on imports, the net effect is

job losses and hence aggravating unemployment conditions in host developing countries. There could also be jobs losses when there is disinvestment by foreign firms, closure of these firms and removing protections from domestic firms to attract foreign firms. Jobs created by FDI are also relatively skilled labor intensive and/or more capital intensive compared to domestic

firms. Thus, FDI is less important for developing countries with abundant unskilled labor supply (ILO, 1984, Golejewska, 2002 and Jenkins, 2006). The possible effects of FDI on quantity, quality and location of employment in host countries can be summarized by table 2.1.

Table 2.1: Potential Effects of FDI on Quantity, Quality and Location of Employments

	Direct		Indirect	
	Positive	Negative	Positive	Negative
Quantity	Add to net capital and creates new employments	M & A may lead to rationalization and hence jobs losses	Jobs creations through forward and backward linkages and multiplier effects on local economies	Depending on imports and displacing existing firms lead to jobs losses
Quality	Higher wages and higher productivity	Introduces practices in hiring and promoting employees that may be undesirable for local firms	Spillover effects in terms of best practices in work organization for local firms	Erodes wage levels as domestic firms try to compete
Location	creates new and better jobs in areas with high unemployment rates	Crowds already congested urban areas and worsens regional imbalances	Encourages migrations of supplier firms to areas with available labor supply	Displacing local producers, adding to regional unemployment if foreign-owned firms substitute local firms or rely on imports

Source: UNCTAD, 1994

2.2. Empirical Literature: Employment Effects of FDI

2.2.1. Developed Countries Experience

Globally, there has been an increasing trend in FDI, which in turn has reflected a rise in the number of jobs created by foreign-owned firms. According to Arnal (2008), in 2006, about 73 million workers, which accounted for approximately 3 percent of the global workforce, were employed in foreign-owned plants. Most of these jobs were created in developing countries. The employment effects of FDI are not limited to the direct employment creation in these firms; rather there could be spillover effects to domestic firms in the form of higher productivity, indirect employment and better working conditions.

The assumption that foreign firms have superior technology and hence there are strong spillover effects from these firms is less appropriate when host countries are technologically advanced. Yet advanced countries have received significant benefits from inward FDI.

Ajaga and Nunnenkamp (2008) examined output and employment effects of inward FDI in US at states levels using the panel cointegration framework. They concluded that there is a strong positive effect of inward FDI on output and employment in US at the states level. Other studies by Glickman and Woodward (1989)

and Baldwin (1994) reported that the number of employees in the foreign related firms in US increased by nearly 547,930 between 1982 and 1986. Besides, these authors argued that inward FDI could not lead to the domestic jobs losses but there could be transfer of jobs from domestic firms to foreign firms. Study by Blomström et al (1997) also witnessed the positive effects of FDI on jobs creation in US. Thus, according to these authors, inward FDI has positive effects on jobs creation in US.

Other developed countries studies also witnessed the positive relationship between FDI and jobs creations. In Sweden, foreign firms have created significant job opportunities implying the positive impact of FDI on home employment creations (Blomström et al, 1997). Similarly, FDI in high-tech industry has created more employment directly and indirectly through spillover effects on the domestic economy in Ireland (Collins, 2007). Evidences from France revealed that FDI has led to domestic jobs gain through changes in trade (Messerlin, 1994). UNCTAD (2002) reported that FDI contributed about 4 percent of national employment creation in the country. Balsvic and Haller (2006) analyzed the contribution of foreign entrants to employment and productivity growth in the Norwegian manufacturing sector over the period 1979-2000. They concluded that foreign firms have positive effects on both domestic jobs creation and productivity growth.

In Germany, however, the employment effects of FDI depends on the levels at which FDI is considered and types of sectors where it is channeled. That is, at aggregate level inward FDI has negative effects on employment keeping production level constant and has no effect when production level is free. At disaggregate (or sectoral) level, FDI has negative effects on employment in manufacturing sectors but it has positive effects in services sectors (Marz, 2007).

2.2.2. Developing and Transition Economies Experience

In developing countries, the benefits of the inward FDI have originated mainly from the superior efficiency of the foreign-owned firms (Lispey, 2002) and firm-specific assets of these firms provide the theoretical foundations for the spillover effects from the foreign firms (Girma and Wakelin, 2001). Thus, although the share of developing countries in the total FDI is low, FDI has played a key role in these economies in various ways including economic growth and employment creations.

Using a dynamic labor demand framework for the panel data, Xiaolan and Balasubramanyam (2004) examined the employment effects of FDI in China in the context of Smith-Myint “Vent-for-Surplus” hypothesis by considering the effects of FDI. They found that exports assisted by FDI have “successfully utilized the surplus of

labor, created job opportunities and contributed to employment growth and industrialization in China.” Similarly, IMF (2003) reported the significant direct and indirect employment effects of FDI in China. Between 1991 and 1999, employments created by foreign-related firms were quadrupled in urban areas and it accounted for about 3 percent of the total urban employment in the country. In the coastal provinces like Fujian and Shanghai employment contribution of FDI in urban areas was significant in 1999, which was about 10 percent of the total urban employment. Using the firm level data Gong et al (2007) also investigated the effects of foreign acquisition and domestic privatization of Chinese State-Owned Enterprises (SOEs) on employment growth. The empirical findings of their study witnessed that foreign acquisition of SOEs has some positive effects on employment growth in China as employment growth is higher in the post-acquisition compared to non-acquired SOEs. This implies that foreign-owned firms in the form of direct acquisitions boosted employment opportunities in China.

Jenkins (2006) analyzed the direct and indirect employment effects of FDI in Viet Nam. The author concluded that even if there was a rapid growth in FDI in Viet Nam in 1990s, its direct employment effects were very limited as foreign-owned firms have been concentrated in capital-intensive sectors mainly in urban centers. Moreover, Jenkins (2006) estimated labor

demand function in order to examine the indirect employment creation effects of FDI in Viet Nam. The estimation results from the labor demand function revealed that indirect employment effects of FDI have been minimal or even negative as foreign-owned firms created limited linkages with local firms.

In Indonesia, foreign-owned manufacturing firms accounted for about 25 percent of manufacturing production during the period 1990-1996. Employment in these firms increased from 0.2 million in 1990 to 0.7 million in 1996 with the average annual growth rate of 20 percent. The share of employment by these firms in the total employments in manufacturing sector jumped from 9 percent in 1990 to 16 percent in 1996 (Dhanani and Hasnain, 2002). Thus, even if FDI had positive effects on employment creations in the sector, its contribution was moderate compared to its share in the total production of the sector.

Jaysraman and Singh (2007) examined the employment effects of FDI in Fiji, Asia-Pacific Island using Angel-Granger approach during a 30-year period. The authors used the formal sector employment as a proxy for employment in the foreign-owned firms for it is impossible to get total number of employments in these firms over time. They found a unidirectional long-run causality moving from FDI to employment creation in Fiji. Moreover, the estimation results

from their multivariate long-run model revealed that FDI has positive and statistically significant effects on employment creation. That is, a 1 percent rise in FDI leads to approximately a 0.02 percent increase in employment in formal sector.

Cynthia (2002) estimated bivariate probit model of employment and small/large firm employment for the border and interior regions of Mexico using 1987 and 1996 data. Empirical results of the probit model suggest that “the increased employment share captured by the large firms may have hindered growth in the small sector.” This result implies that FDI has positive effects on employments in the large firms but negative impacts on indigenous small businesses. Andreas et al (2009) also analyzed contribution of FDI to employment creation in Mexico’s non-maquiladora manufacturing sector. The authors estimated dynamic labor demand functions for blue and white collar workers using disaggregated FDI and employment data. They concluded that FDI has statistically significant positive effects on both blue and white collar employments in Mexico. Moreover, they argued that “the employment enhancing effects of FDI are larger in export oriented industries. In more capital-intensive industries, the employment effect of FDI remains positive for blue collar workers but not white collar ones.” Ernst (2005) also reported the positive of inward FDI on employment creation in the maquiladora

manufacturing industry, which benefited from strong Greenfield investments in labor-intensive activities.

However, in the early 1990s FDI inflows to Latin American countries (Argentina, Brazil and Mexico) were mostly in the form of M & A, resulting in the privatization of public utility companies, which led to transfer of existing assets instead of creating new ones and hence the overall employment effects was minimal or even negative (Ernst, 2005).

In central and Eastern European countries, the number of employees in the foreign-owned enterprises has been increased in some sectors. However, FDI led to job losses in some other sectors due to restructuring of privatized state-owned enterprises and cutting domestic supplier linkages following the transfer of SOEs to foreign-ownerships (Hunya and Geishecker, 2005). Moreover, econometric results of their study indicated that FDI plays a key role determining skill compositions of workers in these countries. They concluded that FDI is biased against skilled manual workers. In other words, FDI is in favor of high skill non-manual workers. It also encourages employments of more low-skilled workers.

Floyd (2004) examined the differences in the impacts of various modes of entry (cross-border acquisition or M & A and Greenfield FDI) on economic activities in general and creating

employment opportunities in particular by gathering data from 145 manufacturing foreign-owned firms from among the top 300 firms in Poland. The findings of the study revealed that Greenfield FDI has more positive roles in job creations and value-adding activities. However, cross-border acquisitions have benefited local firms to access foreign technologies and knowledge. Todoroski (2008) and Golejewska (2002) also found the positive effects of FDI on quantity, quality and location of employment creations in Poland.

Mickiewicz et al (2000) dealt with the employment creation, preservation and changing structures of employment effects of FDI in Czech Republic, Hungary, Slovakia and Estonia. The findings of their study indicated that FDI has positive effects on employment creation, preservation and changing the structures of employment in these countries. They concluded that FDI can serve as the complement rather than the substitute of the domestic employment creations. Moreover, the authors argued that higher diversity in FDI is more favorable for the host countries.

In restructuring the Hungarian dairy processing sector, foreign-owned firms have played a key role by acquiring domestically-owned larger processing firms and rationalizing production and hence reducing domestic employments (Gorton and Guba, 2001). This implies that FDI in the form of acquisition has adverse effects on

local employments in Hungary. However, OECD (2008) argued that cross-border M & A may have positive effects on domestic employment creations in some countries.

Using the panel data from Iran over the period 1998-2002, Mojtahed and Hassanzadeh (2004) analyzed the employment effects of FDI spillover through higher productivity in manufacturing sector. The result of their study witnessed that FDI inflow has positive and statistically significant effects on the employment of skilled workers in manufacturing sectors. According to the authors, however, inward FDI has no significant spillover effects on the other sectors. The reason is that either there is very high productivity gap between domestic and foreign firms or there is no FDI has occurred in these sectors.

Massoud (2008) estimated the labor demand function in the panel framework for various sectors at aggregate and disaggregate levels in Egypt over the period 1974-2005. The empirical result of the study revealed that at aggregate level inward FDI has no significant effects on employment creation in Egypt. However, at disaggregate level and Greenfield plants, inward FDI has positive and statistically significant effects on employment opportunities. In the case of M & A, FDI has negative impacts on domestic jobs creation. Thus, according to the author, the mode of entry and sectors where FDI is channeled matter whether FDI has positive or negative

effects on employment creation in host countries. This implies that what is more challenging for policy makers is not how to attract more FDI but how to attract FDI that serves the interest of their countries.

Asied and Gyimah-Brempong (2007) estimated a dynamic panel model for 33 African countries over the period 1984-2003 with the objective of examining the effect of liberalization of FDI policies on investment and employment by multinational companies in Africa. They concluded that liberalization of investment policies does not have a direct impact on multinational employment. Rather it has an indirect effect through stimulating multinational investments, which in turn increase employment in these companies. This finding implies that FDI has positive effects on job creations in Africa. Moss et al (2004) also examined the employment and other spillover effects of FDI in the three East African countries (Kenya, Tanzania and Uganda) using the firm level survey data. The authors concluded that FDI has important positive effects on the economies of these nations in terms of higher productivity growth, better management skills and technology. Moreover, FDI has positive impacts on domestic employment creations and improved quality through more training and better health of workers. Gerschenberg (1987) cited in Blomström and Kokko (1996) analyzed the effects of multinational companies (MNCs) on the training and spread of managerial skills

in Kenya. Based on data from 72 top and middle level managers in 41 manufacturing firms in the country, the author asserted that “MNCs offer more training of various sorts to their managers than private local firms do, although not more than joint ventures or public firms” (pp. 16).

Using a simultaneous panel data model, Abor and Harvey (2008) estimated the effects of FDI and employment creations and wages in Ghana. They concluded that FDI has a statistically significant positive effect on employment in Ghana. That is, keeping other factors constant, foreign-owned firms have created more employment opportunities by about 0.47 percent compared to domestic firms. Moreover, the authors argued that FDI can supplement local efforts of creating more job opportunities in the country. Thus, according to the authors, “FDI flows affect employment quantitatively, but not necessarily qualitatively.” Other study by Antwi-Asare (2005) also witnessed that FDI has positive effects on total number, quality and skills of workers in the formal sector of the country. Over the period 1995 – 2002, FDI inflows created a cumulative of 76,350 new jobs in Ghana of which about 94 percent were for Ghanaians. Up to the year 2000, the cumulative jobs created by FDI related activities were 60,276 Ghanaians. This figure accounted for nearly 0.7 percent of economically active Ghanaians in 2000.

However, according to Jauch (2002), FDI has negative effects on employment creations in

Southern Africa. For instance, in Mozambique, FDI in the form of M & A had led to job losses in the privatized companies. Similarly, in Namibia, there was about 50 percent reduction in the workforces in mining sector where over 66 of the country’s FDI were channeled. Thus, there has been mixed evidences on the employment effects of FDI in Sub Saharan Africa.

3. The Data and Model Specification

3.1. Data Sources

The data employed in this study are obtained from the World Bank African Development Indicators database, the ILO Database (Yearbook of Labor Statistics 2008/2007) and UNCTAD investment database (fdistatistics). The data were collected for 38 countries in SSA over the period 1991-2005. The selection of sampled countries is totally determined by availability of the data on important variables for the model (employment level, wage rates and FDI inflows). The time period 1991-2005 is selected based on two criteria: availability of data and major policy changes occurred in many SSA countries in early 1990s in order to attract FDI (UNCTAD, 1999). The composition of the sampled countries indicates that about 36.8 percent of the countries are from each eastern and Southern Africa, 15.7 percent from Western and the remaining 15.5 percent from central African countries.

It is worth describing data on the three important variables of the study (employment level, wage rates and FDI inflows). The stock and inflows of FDI for all sampled countries are obtained from UNCTAD FDI database (www.unctad.org/fdistatistics). Both stocks and inflows are given millions of current US dollars. The study uses the stock of FDI in order to examine the effects of cumulative FDI on employment creations in SSA.

There are two main sources of data for employment and wage rates. The employment can be defined at aggregate and disaggregate levels. At the aggregate level, according to the ILO Key Indicators of Labor Market (KILM), employment (general)-to-population ratio is defined as “the proportion of an economy’s working-age population that is employed.” It is an indicator that provides information about an economy’s ability to create jobs for its citizens. Thus, for many countries, it is taken as important rank in explaining unemployment rate. However, this indicator alone does not reveal all information on level of earnings, underemployment, poor working conditions and/or existence of informal sector. Regardless of these limitations, it is an important indicator of the general employment in an economy. As a result, the study converted this ratio into total or general employment (number of people employed) using total population. Data on employment-to-population ratio and total population are gathered from World Bank Africa Development Indicators CD-ROM 2008/09.

Wages and salaries at aggregate level in the formal sectors are also collected from the same source. Figures on wages and salaries are annual nominal values given in local currency. They are converted into US dollars using average official exchange rate and the log this variable (wages and salaries) is used as independent variable in the model.

The study also tries to analyze the effects of FDI on jobs creations at disaggregate level by taking the manufacturing sector. Data on manufacturing employment and wages are obtained only for few SSA countries for limited time period from the ILO Yearbook of Labor Statistics CD-ROM (2008).

Data on other macroeconomics variables, which are employed in the model, including real GDP, export as percentage of GDP, gross capital formation as percentage of GDP and value added in agriculture as percentage of GDP are obtained from World Bank Africa Development Indicators CD-ROM 2008/09.

3.2. Model Specification

3.2.1. Random Effect and Fixed Effect Models

The basic regression model for a panel dataset can take the form:

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots(1)$$

Where: $i=1, 2, \dots$ is country and $t=1, 2, \dots, T$ is time period Y_{it} is dependent variable, α_i is country specific parameter, ε_{it} is stochastic disturbance term and X is vector of explanatory variables.

The Fixed Effect

Taking the average of equation (1) over time for each i (between transformation), we get:

$$\bar{Y}_i = \alpha_i + \bar{X}_i\beta + \bar{\varepsilon}_i \quad \dots\dots(2)$$

Subtracting the equation (2) from equation (1) for each t (within transformation), we obtain:

$$Y_{it} - \bar{Y}_i = (X_{it} - \bar{X}_i)\beta + \varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i \quad \dots\dots(3)$$

This is known as the **within-groups regression** model because it explains the variations about the mean of the dependent variable in terms of the variations about the means of the explanatory variables for the group of observations relating to a given individual. Hence equation (3) can be estimated by pooled-OLS (fixed-effects estimator). An important characteristic of equation (3) is that α_i has disappeared. Thus, one need not assume that α_i is uncorrelated with explanatory variables.

The Random Effect Model

Consider equation (2) again with constant intercept term as:

$$Y_{it} = \alpha_0 + \alpha_i + X_{it}\beta + \varepsilon_{it} \quad \dots\dots(4)$$

Now it is assumed that the α_i are random variables (i.i.d. random-effects) and that $\text{cov}(X_{it}, \alpha_i) \neq 0$. This may well require that the individual observations constitute a random sample from a given population. Another important requirement is that the unobserved variables are distributed independently of all of the explanatory variables. Then we obtain consistent estimates by using pooled-OLS. However, there is serially correlated error terms ε_{it} , and hence standard errors are biased. Using a pooled-generalized least squares (GLS) estimator provides the random-effects (RE) estimator. However, if $\text{cov}(X_{it}, \alpha_i) \neq 0$, the RE estimators are biased.

When one compares the two models, random effects is more attractive because observed characteristics that remain constant for each individual are retained in the regression model. However, if either of the preconditions for using random effects is violated, one should use fixed effects instead. The standard way of selecting between the fixed and random effects model is using **Durbin-Wu-Hausman test**. The null hypothesis is that the α_i are distributed independently of the *explanatory variables*. If this is correct, both random effects and fixed effects are consistent, but fixed effects will be inefficient. If the null hypothesis is false, the random

effects estimates will be subject to unobserved heterogeneity bias and will therefore differ systematically from the fixed effects estimates. The test statistic is based on the chi-square distribution and the larger value of the statistic indicates rejection of the null.

3.2.2. Estimable Model

Following Hamermesh (1986) and Greenaway et al. (1999), labor demand function can be derived from Cobb-Douglas or CES production functions. Consider the standard Cobb-Douglas production function for country (i) at time (t):

$$Y_{it} = AL_{it}^{\alpha} K_{it}^{\beta} \dots\dots\dots(5)$$

Where Y_{it} is the real output of country i at time t, L_{it} is labor input of country i at time t and K_{it} is capital input of country i at time t.

Assuming that country i at time t is maximizing and hence at equilibrium marginal product of labor equals real wage rate (w_t) and marginal product of capital equals its real cost (c). That is,

$$\begin{aligned} A\alpha L_{it}^{\alpha-1} K_{it}^{\beta} &= w \\ A\beta L_{it}^{\alpha} K_{it}^{\beta-1} &= c \dots\dots\dots(6) \end{aligned}$$

Using equation (6) it is possible to solve for K_{it} as follows:

$$K_{it} = \frac{\alpha w}{\beta c} L_{it} \dots\dots\dots(7)$$

By substituting equation (7) into equation (5), we can eliminate the capital from the Cobb-Douglas production function and hence equation (5) becomes:

$$Y_{it} = L_{it}^{\alpha} \left(\frac{\alpha w_i}{\beta c} L_{it} \right)^{\beta} \dots\dots\dots(8)$$

Taking the logarithms of both sides of equation (8) and rearranging one can get the labor demand function:

$$\ln L_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \left(\frac{w_i}{c} \right) + \alpha_2 \ln Y_{it} \dots\dots\dots(9)$$

It is possible to expand equation (9) by introducing some other explanatory variables such as foreign direct investment (FDI), export as percentage of GDP, which measures the degree of openness (OP), gross capital formation (GCF) as percentage of GDP and value added in agricultural sector (agric) per workers. Thus, the employment model of this study is specified as (assuming for simplicity $c=1$):

$$\ln L_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln w_{it} + \alpha_2 \ln Y_{it} + \alpha_3 \ln FDI_{it} + \alpha_4 OP_{it} + \alpha_5 GCF_{it} + \alpha_6 \ln agric_{it} + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots(10)$$

The dependent variable, $\ln L_{it}$, is measured as the log of general employment (in number) in the formal sector. FDI, the important independent, is defined as log of stock of FDI in millions of current US dollars. Other explanatory variables in the employment model include log of real wage rate ($\ln w_{it}$) in US dollars, export to GDP ratio (OP_{it}), gross capital formation as percentage of GDP

(GCF_{it}) and value added in agricultural sector ($agric_{it}$).

There two alternative approaches to estimate econometric model in equation (10), namely, the micro panel model and macro panel model. The latter also known as panel cointegration is more appropriate to analyze the long-run relationship between dependent and independent variables. The model requires longer time period in order to get meaningful result. However, since the data at hand cover only shorter period (1991-2005), this model is less appropriate in the employment model of the study (Baltagi, 2005). Thus, micro panel model is the only method to be employed in this study. Using micro panel method leads to choice between the fixed effect model and the random effect model. The choice decision depends on the econometric theories of the panel data.

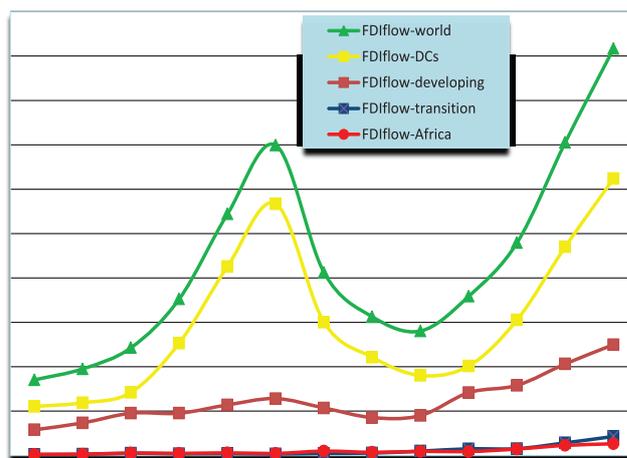
In this study, since the process of selecting countries and time period is dictated by the availability of data (not by the random sampling procedure), the sampled countries and period may not represent the total population. In this case fixed effect model is more appropriate than the random effect model.

4. Descriptive Analyses and Estimation Results

4.1. Descriptive Analyses

Globally, inward FDI has reached a new record of \$1,833 billion dollars in 2007, which is higher than the historical high record of 2000. All the three major groups of countries: developed, developing and transition economies have registered upward trends since 2003 after experiencing a declining trend from its pick level in 2000.

Fig. 1: Trends in Inward FDI (1995-2007)



In Africa, inward FDI has also registered upward trends during the last five years with historically highest inward FDI (about \$53 billion) was reported in 2007. This increasing trend in inward FDI has been recorded in Africa mainly due to high commodity prices, profitability of investments, favorable policy environments and financial incentives. However, even though there has been

an increasing trend in inward FDI, Africa's share in the global FDI remained the lowest with the average of around 2.2 percent between 1995 and 2007. The lion's share of global inward FDI was reported for developed nations, which accounted for about 68 percent during the period 1995-2007.

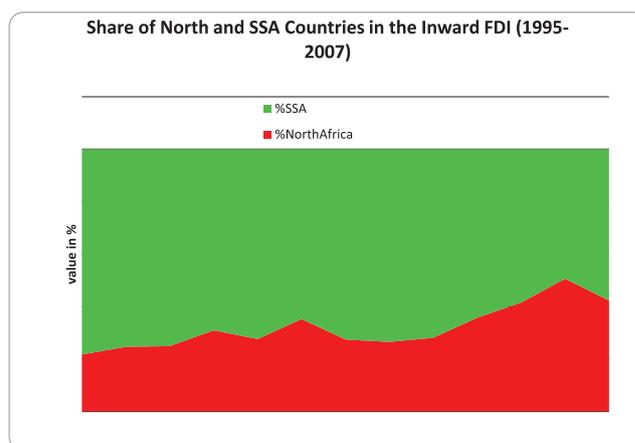
Table 4.1: Share of Major Group of Countries in the World FDI Inflows (1995-2007)

Year	Developed	Developing	Transition Economies	Africa
1995	64.79	34.01	1.21	1.66
1996	60.83	37.67	1.51	1.53
1997	58.61	39.26	2.13	2.27
1998	71.83	27.04	1.14	1.36
1999	78.26	20.96	0.78	1.11
2000	81.15	18.35	0.50	0.69
2001	72.81	26.00	1.18	2.41
2002	70.85	27.35	1.80	2.33
2003	64.35	32.10	3.55	3.34
2004	56.25	39.52	4.23	2.51
2005	63.77	33.00	3.23	3.07
2006	66.68	29.27	4.05	3.24
2007	68.05	27.26	4.69	2.89
Average	67.56	30.14	2.31	2.19

Source: own computation based on UNCTAD *fdistatistics* (2008)

Distribution of inward FDI in 53 African countries revealed that six countries in the north attracted significant share of the flows of FDI to the continent. For instance, in 2007, six countries in the north took 42 percent of the inward FDI while 47 countries in Sub-Saharan Africa (SSA)

attracted 58 percent of the flows during the same period. Within SSA countries, larger economies such as Nigeria and South Africa have attracted considerable amount of FDI to the region.



Source: UNCTAD *fdistatistics* (2008)

Table 4.2 presents summary of descriptive statistics of variables included in the model. These descriptive statistics indicate the characteristic features of the economies of the countries included in the study. The mean log of employment for countries included in the study is indicated as 15.3498 with the standard deviation of about 1.3 about the mean. The log of stock of FDI has the mean of approximately 20 and the standard deviation of 1.7 around the mean. The log of real wage rate registered the mean of 19.6 and standard deviation of 2.7. The mean of log of exports as percentage of GDP is 3.5 and standard deviation of less than unity implying lower variation in exports to GDP ratio (see Table 4.2).

Table 4.2: Descriptive Statistics

Variables	Mean	Std. Dev.	Min	Max
log of general employment level	15.3498	1.2834	12.1941	17.8748
log of stock of FDI Inflows	19.8236	1.6592	15.5300	25.1981
log of real wage rate	19.6344	2.7150	15.5347	30.1488
log of real GDP	21.8228	1.2993	18.6498	26.2752
log of exports as % of GDP	3.1587	0.6675	0.6657	4.6225
Gross capital formation as % of GDP	2.9060	0.4737	1.2470	4.7325

The pair wise correlation coefficient reported in table 4.3 indicates the positive linear relationship between log of general level of employment and stock of FDI inflows with correlation coefficient of about 24 percent. There is also positive linear correlation between log of employment level with log of wage rate and real GDP. However, logs of exports and gross capital formation as percentages of GDP are negatively associated with log of total employment levels. Since pair wise correlation coefficient does not take into account the effects of other variables on employment levels, it may not give the full pictures of the relationship between the dependent and independent variables.

Table 4.3: Pair wise Correlation Coefficients

	log of general employment	log of stock of FDI Inflows	log of real wage rate	log of real GDP	log of exports as % of GDP	log of gross capital formation as % of GDP
log of general employment	1.0000					
log of stock of FDI Inflows	0.2427	1.0000				
<i>sig. level</i>	0.0000					
log of real wage rate	0.3875	0.4800	1.0000			
<i>sig. level</i>	0.0000	0.0000				
log of real GDP	0.5774	0.7477	0.5889	1.0000		
<i>sig. level</i>	0.0000	0.0000	0.0000			
log of exports as % of GDP	-0.3775	0.5174	0.1352	0.1089	1.0000	
<i>sig. level</i>	0.0000	0.0000	0.0010	0.0074		
log of gross capital formation as % of GDP	-0.3752	0.1285	0.0327	-0.0525	0.3251	1.0000
<i>sig. level</i>	0.0000	0.0016	0.4314	0.1995	0.0000	

4.1. Estimation Results

In order to examine the employment effects of FDI inflows on employment creations in SSA countries, the study estimated labor demand function specified in equation (10) using both fixed effect panel regression model (the static model) and the two-steps Arellano-Bond (1991) GMM estimation technique (the dynamic model). The estimation results of the static and dynamic models are reported in tables 4.4 and 4.5, respectively.

The measure of overall significance of the model, namely, the F-statistics, is 91.68 for the fixed effect static panel model with the significance level of 0.0000 implying that the null hypothesis that all coefficients are simultaneously zero will be rejected at one percent level of significance.

In line with some previous studies in African countries, for instance, Abor and Harvey (2008) for Ghana and Asied and Gyimah-Brempong (2007) for 33 African countries, the empirical results of this study witness positive and statistically significant effects of FDI inflows on employment creations for 38 countries of SSA. Specifically, keeping other factors constant, a one percent increase in the FDI inflows leads to a 0.05 percent increase in employment creations in SSA, on average. This result is statistically significant at 1 percent level of significance. The possible explanation for such a strong result is that FDI inflows strengthen the production capacity of

countries through more capital and knowledge, which increases the demand for labor and hence creates more employment opportunities.

Even if the main objective of the study is examining the employment effects of inward FDI in host countries in SSA, it tried to identify the effects of other variables on labor demand. Consistent with microeconomic theory real wage rate has significant negative effect on the quantity of labor demanded. That is, *ceteris paribus*, when real wage rate rises by one percent, on average, the amount of labor demanded will decline by about 0.04 percent. The statistically significant negative relationship between real wage rate and employment level suggests that higher wage rate discourages sectors of economies and hence they employ fewer workers.

The other interesting result of the model is the positive and statistically significant relationship between employment levels and domestic gross capital formation as percentage of GDP. According to the estimate of the employment model, one more percent in gross capital formation as percentage of GDP leads to over an average of 0.08 percent increase employment levels. This implies that countries with higher gross capital formation as percentage of GDP will have greater capacity to create more employment opportunities. Thus, domestic capital formation is equally important in addressing unemployment problems of SSA countries by creating more jobs. The estimation result of the employment model

also reveals statistically significant and positive effects of real GDP on employment levels in SSA. This result suggests that countries with higher economic growth measured by real GDP growth rate have a greater potential of creating more jobs opportunities for their citizens.

The degree of openness of the economies as measured by export as percentage of GDP has positive and statistically significant effects on employment creations at 10 percent level of significance. This result is in accordance with the argument that export-oriented countries with abundant low-cost labor have more chance of creating employment opportunities. There could be two possible explanations of the positive and

significant relationships between the degree of openness and employment generations. First, as indicated by Lai et al (2006), when economies are more open to the rest of the world, they will have greater opportunities of accessing and benefiting from the know-how and capital from elsewhere. This will improve the capacity of producers in the host countries and hence increases employment creations. Second, opening developing economies like SSA countries to the rest of the world creates more market opportunities for their primary sectors outputs. Since the primary sectors, mainly agricultural sector, employ significant share of workforces in SSA countries, more market opportunities mean higher production and hence an increase in employment.

Table 4.4: Estimation Results of the Fixed Effect Model: Dependent variable-log of employment (general)

Variables	Coef.	Std. Err.	t-value	Sig. level
Constant	11.8774	0.2327	51.04	0.0000
log of stock of FDI Inflows	0.0552	0.0072	7.64	0.0000
log of real wage rate	-0.0364	0.0132	-2.76	0.0060
log of real GDP	0.1280	0.0155	8.26	0.0000
log of exports as % of GDP	0.0271	0.0163	1.67	0.0960
log of gross capital formation as % of GDP	0.0825	0.0130	6.35	0.0000
R-squared:				
within	0.4601			
between	0.0596			
overall	0.0736			

F(5,538): F-statistics	91.68
Prob > F	0.0000
F test that all $u_i=0$:	
F(37, 538)	1351.94
Prob > F	0.0000

The Dynamic Model

Economic variables are generally characterized by their dynamic nature and hence it is important to estimate the dynamic model of the labor demand function following the two step Arellano-Bond (1991) Generalized Method of Moments (GMM) method by including the lagged values of the general employment levels. The GMM method allows controlling for the endogeneity problems in the model.

Table 4.5: Arellano-Bond GMM two step Estimation Results: dependent variable- log of employment (general)

Variables	Coef.	Std. Err.	z-value	sig. level
constant	0.0084	0.0003	25.14	0.0000
log of general employment level (lagged-1)	0.5642	0.0071	79.34	0.0000
log of stock of FDI Inflows	-0.0001	0.0002	-0.57	0.5710
log of real wage rate	-0.0084	0.0010	-8.52	0.0000
log of real GDP	0.0171	0.0009	18.60	0.0000
log of exports as % of GDP	0.0225	0.0005	42.98	0.0000
log of gross capital formation as % of GDP	0.0073	0.0006	11.71	0.0000
Wald chi2(6)	24032.9400			
prob>chi2	0.0000			

As can be seen from table 4.5, the first lagged value of the log of employment level has positive and statistically significant effect while the other variables maintained their signs and significance except for the log of inwards FDI. This result suggests that FDI inflows have no significant effects

on employment creations in the context of dynamic model. The rationale is that over time, foreign-owned firms will concentrate on capital intensive technologies and/or a significant share of their profit is retained abroad and hence the employment effects of inwards FDI is insignificant in host countries.

Table 4.6 reports estimation results of inflows FDI effects of employment for 8 SSA countries using the ILO data on manufacturing employment and wage rates. In line with empirical results from North Mexico in early 1990s (Ernst, 2005), the estimation results of the fixed effect model reveal

Table 4.6: Estimation Results of the Fixed Effect Model in manufacturing sector:

Dependent variable-log of employment in the sector				
Variables	Coef.	Std. Err.	t-value	Sig. level
Constant	3.0165	1.4076	2.1400	0.0350
log of stock of FDI Inflows	-0.1574	0.0377	-4.1700	0.0000
log of real wage rate	0.0984	0.0358	2.7400	0.0080
log of real GDP	0.2331	0.0703	3.3200	0.0010
log of exports as % of GDP	0.3224	0.0841	3.8300	0.0000
log of gross capital formation as % of GDP	0.0905	0.0493	1.8400	0.0700
log of value added in manufacturing as % of GDP	0.2881	0.0889	3.2400	0.0020
R-squared:				
within	0.4564			
between	0.6701			
overall	0.5816			
F(6,77): F-statistics	10.78			
Prob > F	0.0000			
F test that all $u_i=0$:				
F(7, 77)	2959.6			
Prob > F	0.0000			

the negative and statistically significant effects of inwards FDI on employments in manufacturing sector. In other words, ceteris paribus, a 1 percent rise in FDI inflows leads to a 0.16 percent decline in manufacturing sector employments. There

could be various explanations for such a result. First, foreign-owned firms in manufacturing sector in SSA countries are high capital-intensive, which could displace the existing workers through competition with local firms. Second,

foreign companies operating in manufacturing sector mostly rely on imported inputs and export their products as unprocessed raw materials and hence there are no/limited linkages between foreign and domestic firms.

According to microeconomic theory, one expects an inverse relationship between wage rate and employment level. However, in accordance with the empirical findings by Abor and Harvey (2008) for Ghana, the result of this study shows that when wage rate increases by 1 percent, on average, manufacturing sector employment will rise approximately by 0.1 percent. The positive and statistically significant relationship between wage rate and manufacturing sector employment level suggests that firms in the sector, which pay higher wages, are more likely to employ more workers. Firms usually offer higher wages in order to attract more skilled workers.

Economic growth measured by real GDP growth rate, countries openness to the rest of the world proxied by export to GDP ratio, domestic fixed capital formation as percentage of GDP and value added in manufacturing sector have positive and statistically significant effects on employment creations in manufacturing sector.

In the nutshell, FDI inflows have positive and statistically significant effects on general employment in the static fixed effect model in host countries in SSA where agricultural employs majority of the labor force. However, in the

dynamic context, inward FDI has no statistically significant effects on the overall employment in SSA. In manufacturing sector, FDI has negative and statistically significant effects on host countries employment in the region.

5. *Concluding Remarks and Policy implications*

Several countries specific and cross country empirical evidences have witnessed that FDI has played a key role in accelerating economic growth of host countries through positive externalities including more capital, managerial know-how, technology spillover and access to more markets. FDI can also play a crucial role in jobs creation in host countries. As a result, many developing countries including SSA countries have undertaken several policy measures and financial incentives to attract more FDI to their economies. Owing to various policy measures, political and macroeconomic stabilities, FDI inflows to SSA countries has registered a significant increase since mid 1990s.

The study sets out to examine the employment effects of FDI inflows using the panel data from 38 countries in SSA over the period 1991-2005. The labor demand function has been estimated using both fixed effect panel data model (static model) and dynamic panel model for general employment levels. The study also estimated employment model for manufacturing sector in the context of fixed effect model (static model) for 8 SSA countries. The fixed effect model is selected after all statistical tests have been conducted.

The empirical results of the static model for general employment levels reveal that FDI inflows

into SSA countries have statistically significant and positive effects on employment creations in these economies. The results from the dynamic model, however, witness that inward FDI has no significant role in jobs creations in host countries in the long-run due the tendency of foreign-owned firms become capital-intensive over the longer period. The empirical results from the static fixed effect model for manufacturing sector indicate that FDI inflows have negative and statistically significant effects on jobs generation in the sector due to capital-intensive investment types and limited/no linkages between foreign and domestic firms.

The finding of a statistically significant and positive relation between inward FDI and host countries employment at aggregate level and a negative effects of FDI inflows on manufacturing sector employment have an important policy implications. First, host countries should examine sector where FDI inflows have positive or negative effects on domestic employment creations. Second, they should also see whether the investment is capital-intensive or labor-intensive with various skill compositions. Thus, host countries should design policies that encourage foreign firms to invest in a sector that intensively uses their relatively abundant resources (labor) and create strong linkages with their domestic firms.

The study, however, has data shortcoming. One important limitation of the paper is that

it examined employment effects of inward FDI based on general employment levels and total wages. For manufacturing sector, data are available only for limited countries over short time span. More impressive results could have been obtained from richer data set on employment and wages at sectoral levels over longer time period. Although the study has some limitations, it shed lights on the importance of FDI inflows on jobs creation in host developing countries.

6. *References*

Abor, J. and Harvey, S. K. (2008). **Foreign Direct Investment and Employment: Host Country Experience**. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, Vol. 1, Issue 2, pages 213 – 225

Ajaga, E. and Nunnenkamp, P. (2008). **Inward FDI, Value Added and Employment in US States: A Panel Cointegration Approach**. Kiel Institute for the World Economy, Kiel Working Paper No. 1420

Arellano, M. and Bond, S.R. (1991). **Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations**. *Review of Economic Studies*, Vol. 58, pages 277-297

Andreas, Nunnenkamp, Peter and Alatorre Bremont, Jose Eduardo (2009). **Employment Effects of FDI in Mexico's Non-Maquiladora Manufacturing**. *Journal of Development Studies*, Vol. 45, issue 7, pages 1165 - 1183

Antwi-Asare, T. (2005). Openness and employment. In *Globalisation, Employment and Poverty Reduction: A case study of Ghana*, ed. E. Aryeetey, 186–209. Accra, Ghana: Woeli Publishing Services.

Arnal, E. (2008). **The Impact of Foreign Direct Investment on Wages and Working Conditions**. OECD-ILO Conference on Corporate Social Responsibility Employment and Industrial Relations: promoting responsible business conduct in a Globalizing Economy. 23-24 June 2008, OECD Conference Centre, Paris, France

- Asiedu, Elizabeth and Kwabena Gyimah-Brempong (2007): **The Effect of the Liberalization of Investment Policies on Employment and Investment of Multinational Corporations in Africa**. United Nations University. Research paper No. 2007/69
- Baldwin, R. E. (1994). **The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages**. OECD Economic Studies No. 23
- Balsvik, R. and Haller, S. A. (2006). The Contribution of Foreign Entrants to Employment and Productivity Growth.
- Baltagi, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. 3rd Edition, John Wiley & Sons Ltd.
- Blomström, M and Kokko, A. (1996). The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence.
- Blomström, M., Fors, G. and Lipsey, R. E. (1997). Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden, *The Economic Journal*, Vol. 107, No. 445, pages 1787-1797
- Collins, P. (2007): **Information Age Ireland: The Attraction, the Reality and Never Ending Geography**. *European Planning Studies* Vol. 15, No. 1
- Cynthia J. Brown (2002). **Foreign Direct Investment and Small Firm Employment in Northern Mexico: 1987-1996**. *International Journal of Entrepreneurship & Regional Development* Vol. 14, Issue 2, Pages 175 – 191
- Dhanani, Shaiq and Hasnain, Syed Asif (2002). **The Impact of Foreign Direct Investment on Indonesia's Manufacturing Sector**. *Journal of the Asia Pacific Economy* Vol.7 issue 1, pages 61–94.
- Dupasquier, C. and Osakwe, P. N. (2005). **Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges and Responsibilities**. Economic Commission for Africa. ATPC Work in Progress No. 21
- Ernst, C. (2005). **The FDI – employment link in a globalizing world: The case of Argentina, Brazil and Mexico**. *Employment Strategy Papers*. <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/esp2005-17.pdf>.
- Floyd, David (2004). **FDI Through Cross-Border Acquisitions and Greenfield Investment in Poland**. *Journal of East-West Business*, Vol. 9, issues3, pages 53-72
- Glickman, N. J. and Woodward, D. P. (1989). *The New Competitors: How Foreign investors are Changing the US Economy*. New York
- Golejewska, A. (2002). **Foreign Direct Investment and its Employment Effects in Polish Manufacturing During Transition** <http://gnu.univ.gda.pl/~keie/ao4.doc>.
- Gong Yundan, Holger Gorg and Sara Maioli (2007). **Employment Effects of Privatisation and Foreign Acquisition of Chinese State-owned Enterprises**. *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 14, No. 2, pages. 197–214
- Gorton, Matthew and Guba, Ferenc, (2002). **Foreign**

- Direct Investment (FDI) and the Restructuring of the Hungarian Dairy Processing Sector.** Journal of East-West Business, Vol.7, issues4, pages 5 -28
- Greenaway, D., Hine, R. and Wright, P. (1999). **An Empirical Assessment of the Impact of Trade on Employment in the United Kingdom.** European Journal of Political Economy, vol. 15, pages 485-500.
- Grieco, J.M. (1985). Foreign investment and development: Theory and evidence. In Investing in development, ed. Moran, et al., 47–8.
- Hamermesh, D. (1986). **The Demand for Labour in the Long Run.** In O.Ashenfelter and R. Layard, eds., Handbook of Labour Economics - Vol. 1 (Amsterdam: North Holland).
- Hunya, G. and Geishecker, I. (2005).**Employment Effects of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe.** wiiw Research Reports 321
- ILO (1984). Technology choice and employment generation in multinational enterprises in developing
- Jauch, H. (2002). **Foreign Investment and Employment Creation: No Panacea for Southern Africa.** Paper prepared for a CUTS seminar in Nairobi, Kenya by, Labour Resource and Research Institute (LaRRI), Namibia.
- Jayaraman, T.K. and Singh, B. (2007). **Foreign Direct Investment and Employment Creation in Pacific Island Countries: An empirical study of Fiji.** Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, No. 35
- Jenkins, R. (2006). **Globalization, FDI and employment in Viet Nam.** Transnational Corporations, Vol. 15, No. 1, pages 115-142
- Marz (2007). **Employment effects of FDI on the firm and the sectoral level in Germany: Results from firm level data from the German Chamber of Commerce and Bundesbank.** IAW-Institute for Applied Economic Research
- Massoud, N. (2008). **Assessing the Employment Effect of FDI Inflows to Egypt: Does the Mode of Entry Matter?** Paper presented on the International Conference on The Unemployment Crisis in the Arab Countries, 17-18 March 2008, Cairo, Egypt
- Mickiewicz, T., Radosevic, S. and Varblane, U. (2000). **The Value of Diversity: Foreign Direct Investment and Employment in Central Europe during Economic Recovery.** <http://www.one-europe.ac.uk/pdf/slavoW5.PDF>.
- Moss T. J., Vijaya Ramachandran, and Manju Kedia Shah (2004). **Is Africa's Skepticism of Foreign Capital Justified? Evidence from East African Firm Survey Data.** Center for Global Development. Working paper No. 41.
- OECD (1996). OECD BENCHMARK DEFINITION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT, third Edition, ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT
- Penfold, P. (1995). **Labour and Employment Issues in Foreign Direct Investment: Public Support Conditionalities.** International Labour Office, Working

Paper No. 95

Shafiq Dhanani; Syed Asif Hasnain (2002): **The Impact of Foreign Direct Investment on Indonesia's Manufacturing Sector**. Journal of the Asia Pacific Economy, Vo. 7, Issue 1, Pages 61 – 94

Todoroski, H. (2008). **Foreign Direct Investment in Cohesion to Employment-case of Poland**. Department of Business Administration School of Management. Blekinge Institute of Technology. Unpublished MA thesis

UN (2008). **World Economic Situation and Prospects 2008**. United Nations, New York

UNCTAD (2008). **Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge**. New York and Geneva

_____ (1994). **World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace**. New York and Geneva

_____ (1999). **Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential**. New York and Geneva

Xiaolan, F. and Balasubramanyam, V.N. (2004). **Exports, FDI, Growth of Small Rural Enterprises and Employment in China**. ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper No. 286

Session 2

Unemployment as a barrier to sustainable economic growth in Africa

Chômage comme barrière pour soutenir le développement économique en Afrique



CROISSANCE, EMPLOI, BIEN-ETRE EN AFRIQUE: Capacités productives et capital spatial

Dr Yves Ekoué Amaïzo

RESUME **210**

PRINCIPALES RECOMMANDATIONS **211**

INTRODUCTION : SE CONCENTRER SUR L'ESSENTIEL **212**

PROSPERITE : AU-DELA DE LA CROISSANCE ECONOMIQUE **214**

STRUCTURES PRODUCTIVES ET CREATION DE VALEUR
AJOUTEE EN AFRIQUE **226**

AFRIQUE : REDUCTION DU FOSSE ECONOMIQUE **233**

CONCLUSION : INTERDEPENDANCE ET PARTENARIAT
ALTERNATIF **242**

BIBLIOGRAPHIE SELECTIVE **244**

LISTE DES ANNEXES **246**

RESUME :

Il y a lieu de constater des résultats encourageants de l'Afrique en 2008 en termes de croissance économique : 5,7 % de croissance du PIB réel (FMI, 2009) et 5,4 % pour l'Afrique subsaharienne (IMF, 2009 : 66). Malgré la crise financière de la fin 2008, il y a lieu de se concentrer sur l'essentiel pour les populations du continent, à savoir la prospérité et le bien-être.

Les instruments de définition et de mesure des performances des Africains ainsi que les objectifs d'efficience collective doivent faire l'objet de révision par les Africains eux-mêmes en privilégiant la création de valeur ajoutée dans le cadre des dynamiques complexes des réseaux régionaux. Il importe donc de développer le capital spatial, des pôles de compétitivité et des interdépendances dynamiques en privilégiant l'organisation collective. Les chemins de la maîtrise de l'interdépendance supposent une prospérité retrouvée et un mieux-être pour les peuples africains.

36 Ph. D., MBA Directeur du groupe de réflexion, d'action et d'influence «*Afrology*»

Principales Recommandations :

Les recommandations principales sont au nombre de quatre et ne peuvent être mises en place que dans le cadre d'un renouveau partenariat public-privé qui respecte les principes de la subsidiarité :

- remettre les structures productives au centre de l'Agenda du développement, et plus particulièrement mettre en œuvre l'initiative de renforcement des capacités productives adoptée par tous les chefs d'Etat africains depuis juillet 2004 et qui n'est toujours pas opérationnelle ;
- opter pour une taxonomie alternative autour du concept de «pays faiblement industrialisés» ; reconsidérer l'ensemble des mesures portant sur le bien-être économique et social des Africains et proposer de nouvelles approches pour mesurer la prospérité et le bien-être ;
- développer le capital spatial régional sous la forme de pôles de compétitivité en référence aux interdépendances dynamiques tout en soutenant le rôle de régulateur de l'Etat et celui de créateurs de richesses et d'emplois du secteur privé en privilégiant l'organisation collective et participative des acteurs y compris la Diaspora.

- financer des structures d'anticipation et de veille afin de mieux appréhender, tant sur le marché de proximité que sur le marché d'exportation, les fondements de la croissance de la demande nationale, régionale et globale ; une priorité sera portée sur l'information, les comparaisons des coûts intermédiaires et le facteur temps dans les efforts d'amélioration de la compétitivité.

MOTS-CLES :

Afrocentricité - bien-être - bien public régionalisé - capacité productive - capital spatial - contenu technologique - contre-pouvoir - croissance économique - dynamique régionale - emploi - Etats-Unis d'Afrique - industrialisation - interdépendance - mutabilité - pays faiblement industrialisés - pôle de compétitivité - rupture - valeur ajoutée

Introduction : se concentrer sur l'essentiel

L'Acte constitutif de l'Union africaine rappelle dans son article 3 que parmi les termes assignés à l'institution continentale, figurent deux objectifs qui devraient permettre de justifier le besoin de croissance économique, de création d'emplois et d'amélioration du bien-être des Africains à savoir :

- promouvoir le développement durable aux plans économique, social et culturel, ainsi que l'intégration des économies africaines (Article 3, alinéa j) ;
- promouvoir la coopération et le développement dans tous les domaines de l'activité humaine en vue de relever le niveau de vie des peuples africains (Article 3, alinéa k)¹.

Or pour atteindre de tels objectifs, l'Afrique ne peut se permettre d'avoir des discontinuités qui affectent le développement progressif et si possible régulier de la création de valeur ajoutée dont la distribution contribue à soutenir la dignité de l'Africain. Aussi, la croissance économique est indispensable, mais elle ne peut avoir lieu sans création d'emplois, ni se réaliser principalement en marge de la création d'emplois décents. Les fruits de cette croissance ne devraient pas contribuer à soutenir un mal-développement qui

se fait aux dépens des populations.

L'interdépendance des éléments constitutifs d'un futur mieux-être des Africains a été trop souvent considérée en isolation, empêchant des analyses globales mettant en valeur les liens systémiques, au point que les solutions proposées par les pays dominant l'économie mondiale finissent par être acceptées comme des solutions pour l'Afrique. En guise d'exemple, le zèle excessif des pays économiquement puissants et disposant d'une avance en termes de structures productives et de productivité a conduit à faire croire que le «commerce» et plus particulièrement «l'exportation» pourraient constituer la solution pour les pays africains alors que la production issue des capacités productives est encore largement absente. Aussi, adopter le principe du commerce sans insister sur l'urgence de l'industrialisation, c'est contribuer à maintenir l'Afrique dans la non-transformation de ses produits et la condamner à ne pas chercher à offrir ses propres valeurs ajoutées, centre névralgique de la création de richesse.

En fait, le commerce proposé dans des échanges inégaux fondés sur des rapports de force a souvent pour objet d'assurer un débouché pour la capacité excédentaire de production des pays industrialisés (principalement les pays de l'Organisation pour la Coopération et le Développement économiques - OCDE) et certains pays émergents qui voient dans les pays africains,

le nouveau et grand marché en émergence. En contrepartie et sans que cela ne soit clairement affiché, le système de compétition et de concurrence qui régit le monde limite les efforts des pays les moins puissants économiquement et disposant d'une faible capacité de production, d'adaptation et d'innovation pour relever le défi du «*rattrapage économique*», au moins dans des délais qui mettent en danger l'état actuel des rapports de force inhérents au système commercial mondial.

C'est en oubliant de redéfinir ses propres positions en référence aux besoins effectifs de ses populations que les pays africains, collectivement, ont subi en tant que sujet, mais aussi en tant qu'acteurs passifs, les conséquences de plusieurs crises financières, économiques, alimentaires, énergétiques et climatiques. Ce n'est pas pour cela qu'ils pourront influencer les décisions futures qui ne manqueront pas de les affecter, réduisant ainsi les chances d'amélioration du mieux-être de leurs populations. C'est donc plus à une crise systémique qu'il faut s'attaquer pour répondre à la question posée par l'Union africaine² : «*Comment générer une croissance économique forte et durable en Afrique, pour résorber le chômage et soutenir la dynamique de l'intégration régionale et continentale ?*»

Il appartient donc aux décideurs africains de se concentrer sur l'essentiel, notamment de ne plus se focaliser uniquement sur la croissance

économique, mais de rechercher la prospérité en ayant une perspective stratégique.

Aussi, dans une première phase, il est question de rappeler qu'une croissance économique sans valeur ajoutée ne peut produire un développement au service des populations. A ce titre, il convient de mesurer autrement le bien-être économique et social des Africains et réviser les arbitrages stratégiques tout en privilégiant une approche systémique fondée sur un processus global fondé sur l'efficacité collective.

Dans une deuxième phase, il importe d'offrir une solution qui permette effectivement la création de la valeur ajoutée en Afrique. C'est en fait le processus cumulatif d'acquisition et de maîtrise des structures productives qui rend cela possible malgré les contraintes particulières qui ne doivent pas être négligées. Il importe alors pour l'Afrique de ne plus se fondre totalement dans la liste des pays en développement et d'inventer sa propre taxonomie alternative autour d'une définition évolutive du concept de «*pays faiblement industrialisés*». La notion d'intégration régionale a été trop galvaudée et doit être redéfinie dans le cadre des dynamiques et complexité des réseaux régionaux. Il importe donc de développer le capital spatial, des pôles de compétitivité, des interdépendances dynamiques et de restructurer l'organisation collective. Ces deux principales phases devraient ouvrir les chemins de la maîtrise de l'interdépendance vers

un mieux-être pour les peuples africains.

1. *Prosperite : Au-Dela De La Croissance Economique*

En revisitant l'approche de la prospérité, c'est le système de la rente non productive et l'approche patrimoniale de la création de la richesse en Afrique qui sont mis en cause indirectement. Mais, il est surtout question de retrouver la création de la valeur ajoutée dans le processus de croissance économique et permettre aux Africains de réfléchir peut-être à réviser les mesures du bien-être économique et social des Africains. Ce n'est manifestement qu'à cette condition d'une nouvelle culture de l'efficacité collective pourra émerger et contribuer à accélérer l'intégration régionale sur le continent.

1.1 *Le mythe de la croissance sans valeur ajoutée*

Les conséquences de la crise financière de 2008 sur l'Afrique sont multiples. Mais la demande globale pour les produits africains a ralenti ou subi des défauts de paiement alors que les offres sont multiples. C'est donc plus d'une incapacité à augmenter son pouvoir d'achat collectivement dont souffre l'Afrique. Pour y remédier, il faut retrouver les fondements de la création de richesse qui n'épousent pas les biais mentionnés plus haut, à savoir la rente non productive et le système patrimonial.

Les solutions à une crise systémique supposent que l'on puisse identifier le «*moment critique*», c'est-à-dire le plus petit début de commencement de sortie de crise ou alors de renforcement de cette crise. Le tournant décisif ne doit pas être appréhendé de manière angélique comme pouvant simplement être positif. Les erreurs stratégiques collectives africaines peuvent, contre toute attente et malgré des volontés affichées, contribuer à aggraver la situation tout en limitant les chances de sortie de crise. Aussi, la bonne volonté des dirigeants politiques et économiques ne suffit plus dans un environnement de contraintes. Il importe absolument de construire un consensus autour des stratégies proposées tant par la communauté internationale que par les gouvernants africains et ne pas oublier de prendre en compte le point de vue de la société civile africaine. Aussi, il y a lieu si nécessaire de remettre en cause la justesse de certaines stratégies adoptées comme celle de la «*réduction de la pauvreté*» dans un contexte africain.

La stratégie africaine ne peut s'aligner sur les préceptes des Nations Unies portant sur la réduction de la pauvreté, voire de l'extrême pauvreté, lesquels font fi des éléments moteurs de la création de richesse. Les solutions africaines ne peuvent émerger d'ailleurs, même avec des pressions diverses pour une appropriation rapide. Les solutions doivent émerger de l'Afrique et des Africains eux-mêmes. Les dirigeants

africains doivent faire preuve d'afrocentricité en offrant des solutions qui permettent de retrouver un processus continu de retour vers la prospérité. Il y a lieu de mettre l'accent sur le principe de l'économie de proximité afin de ne pas tomber dans les pièges de stratagèmes immunisateurs de l'audace en économie (Amaïzo, 1998). Les institutions permettant de diagnostiquer, d'anticiper, d'enrayer et de brider la crise doivent pouvoir être considérées comme prioritaires pour éviter de laisser ce champ à la fatalité, qui n'est en l'occurrence qu'une erreur dans les arbitrages de gouvernance.

C'est donc à l'aune de cette analyse critique, qui ne peut faire fi de l'historicité, ni de l'intensité de la crise et ses effets collatéraux, qu'une vision alternative de l'économie africaine devrait émerger. Aucun pays n'a connu la croissance économique sur une longue période sans un développement concomitant et innovant de ses capacités productives. Aussi, le retour des priorités stratégiques pour une résilience de la croissance économique en Afrique, un soutien à l'esprit de l'entrepreneuriat comme fondement de la lutte contre le chômage, une réelle volonté de réguler autrement un système de rémunération devraient soutenir le pouvoir d'achat, l'épargne et l'investissement.

Une économie basée sur la demande, si possible africaine, doit redevenir un impératif pour l'ensemble des dirigeants politiques et

économiques africains. L'Afrique n'est pas responsable, ni fautive dans cette crise financière de 2008. Le continent doit s'organiser pour en limiter les impacts. Une politique incitative de retour de la Diaspora devrait pouvoir servir de relance au secteur de l'immobilier et de la construction, un secteur déterminant dans le retour de la prospérité et la distribution des fruits de la croissance.

La mondialisation a entraîné un raffinement des processus de compétition et d'interdépendance de réseaux de production et de commerce complexes, à niveaux multiples.

Dans un tel environnement, l'unicité qualitative d'un produit ou d'un service et un rapport de force facilité par une organisation collective permettent de profiter des opportunités offertes par le marché global. Paradoxalement, au lieu de mettre l'accent sur la production et le commerce, ce sont en fait :

- la spéculation que les pays industrialisés ont privilégiée pour structurer leur économie notamment par le principe, non remis en cause par le G20 de Pittsburg (25 septembre 2009), de la dérégulation ;
- une flexibilité permissive dans les réglementations des institutions

financières, ce qui a favorisé un manque de transparence chronique et permis le développement anarchique des actifs toxiques financiers non résorbés à ce jour ;

- une asphyxie dans l'accès au financement à des conditions compétitives ; et
- un programme de relance publique dans les pays de l'OCDE qui a creusé dangereusement la dette publique de la plus grande partie de ces pays, freinant d'ailleurs sérieusement leurs capacités industrielles, avec des conséquences fâcheuses sur l'emploi.

Il devient urgent de ne pas tomber dans le piège de l'analyse de la crise économique et sociale du seul point de vue du symptôme, à savoir la perception du problème fondé sur la communication et les aspects virtuels. Il importe d'élaborer l'analyse alternative sur un système de l'observation de l'économie réelle fondée sur une analyse systémique d'une crise où les changements et l'intensité des perturbations occasionnées par un système international sur les pays africains ne doivent pas faire oublier le rôle de tous les acteurs, les Africains y compris, sur le temps mis pour réagir. Les plans de relance fondés sur l'endettement massif des budgets publics ne peuvent être des stratégies que

l'Afrique doit suivre. Au contraire, l'Afrique devra innover par une re-focalisation des priorités vers la création de richesses dans les marchés de proximité. L'Afrique doit profiter de cette crise pour refonder sa sortie de crise sur tout un processus cumulatif de création de valeur ajoutée à tous les niveaux afin d'augmenter le pouvoir d'achat de ses populations et retrouver les vertus d'une politique fondée sur la demande des Africains pour des biens et services offerts par ces derniers.

L'explication de la crise économique et sociale comme un simple dysfonctionnement dans un environnement africain serait une erreur d'appréciation. La théorie de la régulation qui en découle ne peut se contenter de réguler une situation existante africaine, qui est par définition en développement permanent. Les conséquences sociales peuvent d'ailleurs devenir un coût, voire une menace, pour la cohésion sociale qu'il importe de mettre en place dans les concepts de gouvernance politique et économique des mécanismes d'innovation ; ces concepts devront être déterminés démocratiquement par des intérêts collectifs et des critères de vérité.

L'Afrique ne peut plus servir de variables d'ajustement aux pays industrialisés ou émergents. La crise systémique et polymorphe que subit l'Afrique suppose un rôle nouveau mais indispensable de l'Etat régulateur et redistributeur. La centralisation, la bureaucratie

et l'ingérence dans le système productif par l'Etat devraient graduellement laisser la place au cours de la période après-crise économique à un renforcement des principes de concurrence saine sur un marché où la société civile, le secteur privé et plus particulièrement les investisseurs devraient se voir offrir un environnement des affaires selon de nouveaux cahiers des charges fondés sur la transparence, la prévisibilité et la mise en place d'organes de règlements des conflits fiables et neutres.

Le problème dépasse la notion économique et sociale. Il s'agit de manière plus générale de s'interroger sur les solutions appropriées et durables pour améliorer le niveau de vie des populations africaines. La solution passe donc par une approche quantitative et qualitative.

L'approche qualitative comprenant aussi la préservation de l'environnement, les aspects liés aux libertés et à la démocratie sans compter l'insécurité sont plus difficiles à appréhender alors que ces éléments contribuent, par leurs externalités, à avoir un impact négatif tant sur la croissance que sur l'emploi en Afrique.

L'approche quantitative peut reposer sur les mesures d'accroissement de la production et la capacité des Africains à soutenir la productivité et l'innovation tant au plan matériel (production) qu'immatériel (services). Il suffira à partir de la comparaison entre des périodes de référence, ou

entre des pays ou des espaces géographiques de montrer l'évolution de certains indicateurs cibles pour constater, avec les marges de précisions d'usage, de la réalité ou non des chances du continent africain à atteindre les objectifs assignés dans le Traité constitutif de l'Union africaine.

En rappelant les propos inquiétants de l'Administrateur du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), Helen Clark, à savoir qu'«*aucun pays de l'Afrique subsaharienne n'est en mesure d'atteindre tous les objectifs du Millénaire pour le Développement (ODG)*»³, il faut se demander si les Nations Unies n'ont pas simplement oublié d'intégrer dans leurs objectifs, l'élément fondamental et de base que sont le développement des structures productives comprenant les capacités, les capabilités et la volonté des dirigeants. Par ailleurs dans les pays à revenus intermédiaires, des poches importantes et grandissantes de pauvreté sont à constater sans que le système qui les génère ne soit ré-analysé d'une perspective alternative à la pensée néolibérale dominante.

1.2 Mesurer le bien-être économique et social des Africains

Il y a lieu de noter que les propositions offrant de nouveaux paradigmes pour mesurer le progrès économique et social et estimer le bien-être sont encore en discussion. Mais un

rapport sur les mesures de performances économique et le progrès social (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2008) a déjà conclu que les mesures économiques reposant exclusivement sur le produit intérieur brut des pays sont partielles. La protection de l'environnement ne doit plus être considérée comme devant se faire aux dépens de la croissance économique et vice-versa. Il s'agit bien de parvenir, sans verser dans un nombre trop important de critères, à trouver des indicateurs alternatifs qui offriront de meilleures descriptions de la performance économique et du progrès social. En attendant la mise à disposition de ces indicateurs, les deux indicateurs principaux qui seront utilisés sont : le produit intérieur brut (PIB) et la part de la valeur ajoutée manufacturière (VAM) dans le PIB (voir annexe 1 et 1bis) avec des déclinaisons diverses par habitant ou en comparaison entre régions ou pays.

Il convient aussi de garder à l'esprit que les 500 ans d'exploitation, de colonialisme et d'utilisation de l'Afrique comme un comptoir d'approvisionnement à moindre coût en termes de ressources ne peuvent être oubliés. La résultante de ces pratiques décriées ont conduit, du fait des rapports de force inégaux tant militaires qu'économiques, à un système complexe de centre-périphérie multidimensionnel où la périphérie sert principalement de variables d'ajustement pour le centre. Ce principe non écrit tend à expliquer la difficulté de l'Afrique à connaître

dans l'histoire comme dans le passé récent des phases de croissance longue et spectaculaire. Aussi, le phénomène de cycle économique, défini en trois phases à savoir : la phase d'expansion, la phase de dépression et la phase de stabilité qui pouvaient s'étaler sur des périodes de courte durée (3-5 ans), ou de longue durée (40-50 ans) sont toutes, en principe, caractérisées par des périodes de hausse, de ralentissement ou de stagnation de la production. En Afrique, quelque soit le cycle, c'est la stagnation du processus de développement industriel, l'impossible décollage de la valeur ajoutée manufacturière qui semblent l'emporter jusqu'à la période d'avant la crise. Les pays ou régions, qui ont donc réussi à maintenir avec le minimum d'effets collatéraux négatifs sur leur population les phases d'expansion de croissance économique, sont aussi ceux qui ont réussi à créer et à maintenir au plan compétitif un système d'accumulation et d'amélioration de leurs structures productives, y compris le niveau de qualification correspondant. Les transformations économiques sont donc déterminées par l'origine, le rythme et l'évolution des mouvements économiques. Que ce soit dans les sociétés pré-mercantiles ou dans les sociétés de production, il est question de rechercher des gains de productivité en économisant sur le travail effectué par l'humain tout en réduisant sa pénibilité. Les répartitions qui sont faites des gains de productivité ouvrent le champ à des approches doctrinales où la redistribution entre les acteurs de ce gain de productivité et

ceux qui en subissent les externalités pose le problème de l'organisation de la régulation et de la redistribution des fruits de la croissance. Avec la société postindustrielle entrant de plein pied dans la société dite du «*savoir*», certaines écoles de pensée estiment qu'au plan économique, ce sont des formes de décroissance ou de croissance économique «*molle*» qui caractériseront de plus en plus ces sociétés. Ceci est d'autant plus vrai pour les pays industrialisés que l'utilisation d'autres espaces géographiques comme variables d'ajustements devrait rétrécir au fur et à mesure que les liens de dépendance économiques se distanceront du fait d'une part, de la concurrence et des opportunités inhérentes à la globalisation et d'autre part, du fait de la diversification de l'offre des matières premières dans les pays africains.

C'est donc bien tout le processus d'émergence d'une pensée économique alternative, d'un ensemble de structures productives tournées vers l'économie de proximité et des marchés d'intégration régionale et continentale qui s'ouvre à l'Afrique. La pensée économique néolibérale classique a failli avec la crise financière du 4^e trimestre 2008. L'intervention massive des Etats témoigne de l'impossible retour automatique à un équilibre économique sur les marchés comportant de plus en plus de produits virtuels. La défaillance du marché est donc constatée, ce d'autant plus grandement que les mécanismes d'équilibre qui n'ont pas fonctionné, n'existent

pas en fait. La dérégulation avait contribué à faire disparaître les quelques garde-fous qui marquaient les limites à ne pas dépasser. Les risques de surproduction rappelés par Jean Baptiste Say (Hollander, 2005) dans un espace où les produits spéculatifs et virtuels ne soutiennent quasiment pas l'économie réelle, sont grands. Retrouver un équilibre suite à des déséquilibres durables sur le marché semble hypothétique surtout lorsque les sources alternatives de création de richesses dans l'économie réelle et permettant une croissance économique partagée ne sont plus légions dans les pays de l'OCDE. L'approche de Karl Marx (1965) qui n'a vu dans le phénomène de la baisse tendancielle de taux de profit que la fin du capitalisme ne convient pas à l'analyse des difficultés africaines. En effet, le processus de globalisation et d'agglomération des centres de production de la richesse tend au contraire à ne pas corroborer la baisse tendancielle du taux du profit mais plutôt à favoriser les intégrations, laissant au passage sur le carreau, des pans entiers de travailleurs et augmentant le niveau des sans-emplois ou des emplois précaires. En relation avec la pensée de J. M. Keynes (1936), l'essentiel de la production ne peut être dissocié du niveau d'emploi nécessaire pour soutenir l'activité économique. Aussi, dans les cas de déséquilibre, même le retour régulé de l'économie par l'Etat ne garantit en rien un niveau adéquat de plein emploi. En effet, la croissance économique peut alors se faire sans qu'aucune amélioration de la création d'emplois ne soit

notable. La *croissance sans emploi* est une réalité dans le monde, une évidence en Afrique. Ceci est d'autant plus perceptible que les investisseurs étrangers sont de plus en plus téléguidés par les performances dictées par un actionnariat qui s'est complètement désolidarisé des travailleurs. Paradoxalement, c'est ce même Etat régulateur qui ouvre le champ des flexibilités de plus en plus grandes dans le travail, en promouvant d'ailleurs la mobilité du travail au point que le secteur informel devient une réponse inadéquate mais réelle à la création de la croissance dans la proximité. Mais la pensée économique qui semble appréhender le mieux les évolutions des phases de crises, de relance ou de stagnation de l'activité économique demeure les courants de pensée hérités de Schumpeter (1983) où l'évolution économique est en fait indissociable de la création de valeur ajoutée issue de l'innovation, elle-même rythmant les cycles économiques de plus en plus courts. Les périodes de crises économiques et sociales sont propices à des bouleversements, des changements et des retournements dans la pensée et les conceptions dominantes quant au paradigme, au rythme et la géographie des facteurs du développement. La durée des phases de stabilité suivant une crise s'est considérablement rétrécie au point de revaloriser l'environnement culturel comme source première d'analyse des phénomènes, des causes et fondements des ruptures de croissance économique, de blocage de la redistribution des fruits de la croissance et des solutions. La

fameux «*processus de destruction créative*» de Schumpeter⁴ (1975) caractérisant le capitalisme reste d'une actualité indiscutable pour l'Afrique. Ce processus de mutation suppose une agilité de l'ensemble des structures productives. L'Afrique se caractérise justement par la fragilité de ses structures productives, ce que l'indicateur de la valeur ajoutée manufacturière devrait confirmer pour la plupart des pays de ce continent, même s'il y a ici et là, l'émergence d'une conscientisation nouvelle de l'Etat et du secteur privé et des acteurs du développement (voir annexe 1 et 1bis).

1.3 Efficience collective

C'est cette conjonction de volonté dynamisante qu'il y a lieu d'inscrire dans un processus nouveau de *mutabilité*. Ce principe de mutabilité ne préjuge en rien du succès des changements qui dépendent fortement du sérieux apporté à la gouvernance politique et économique par les décideurs africains. Ce sérieux devrait se caractériser par une volonté réelle de freiner la corruption, mais aussi la capacité à utiliser avec intelligence les expertises disponibles, notamment dans la Diaspora, afin d'acquérir une capacité effective d'anticipation des crises. Cela devrait favoriser un progrès réel, voire une mutation des Africains et de l'Afrique encore trop souvent «*objet*» et non «*acteur*» dans le processus de création de valeur ajoutée au service prioritairement des populations africaines. La

mutation de l'Afrique passe ainsi par le retour du développement des structures productives pour répondre à un marché de proximité. Ainsi, la modernisation et le progrès qui en résulteraient pourraient se refléter partiellement et de manière décalée dans l'indicateur PIB par tête d'habitant. En filigrane, c'est bien à l'enrichissement de la collectivité, représenté partiellement par le PIB que renvoie la réalité d'une efficience collective qui pose encore problème en Afrique. Cette efficience collective doit reposer, en toute démocratie, sur la démultiplication des groupes d'intérêts dont le poids devrait rester équivalent. Lorsque le poids d'un groupe d'intérêts est prépondérant sur un autre, et lorsque l'Etat ne joue pas sa fonction de régulateur mais est celui favorisant le renforcement des groupes d'intérêts dominants en méprisant les principes élémentaires de la vérité des urnes, cela empêche, sur le plan économique, le système économique de devenir efficient. Les différenciations et les spécialisations indispensables dans les sociétés complexes et en évolution sont trop souvent encore sous-traitées, empêchant l'accumulation du savoir, de la connaissance et généralement du profit à des fins d'efficience collective. La crise financière qui trouve à sa base une crise de la croissance économique reposant sur l'économie réelle et l'économie de la production se mue graduellement en une crise du développement en Afrique avec la conjonction d'au moins sept crises :

- une crise de légitimité et de confiance envers les dirigeants quand la vérité des urnes fait défaut ;
- une crise d'identité lorsque les dirigeants considèrent que la priorité dans leur arbitrage économique et politique doit se faire aux dépens des populations locales;
- une crise de participation puisqu'un système de clientélisme non productif se met en place limitant les critères d'efficacité dans la recherche de la performance, de la qualité et donc de la concurrence, avec en prime une propension à mépriser la compétition ;
- une crise de pénétration des marchés en résulte tant au plan local qu'au plan international avec une culture de l'exception promouvant les formes de préférences commerciales qui n'ont finalement pas donné les résultats escomptés, à quelques exceptions près (Maurice) ;
- une crise d'intégration dans le système productif où la complexité, la rapidité entre l'idée et la mise sur le marché devient une contrainte neutralisant les initiatives, forçant une grande partie des expertises à aller se «*vendre*» ailleurs ;

- une crise de redistribution des fruits de la croissance liée à une gestion centralisée et patrimoniale de l'économie et une absence encore marquante de la fameuse «*accountability*», le fait de rendre compte et d'accepter la sanction populaire qu'est le vote ;
- l'intervention de la force armée dans le processus et son choix partisan pour le maintien du statu quo retarde d'autant l'avènement d'une mutabilité de l'Afrique ; enfin ;
- une crise de prospérité qui n'est rien d'autre que l'incapacité de s'organiser et de mettre en place l'infrastructure adéquate pour permettre la création de valeur ajoutée à des fins de génération de richesses qui, par un processus de redistribution-régulation, devrait permettre une amélioration cumulative et graduelle de l'ensemble de la population dans un espace donné.

Il ne s'agit plus de suivre une trajectoire comme l'avaient écrit en leur temps certains économistes occidentaux (Rostow, 1964) et bien d'autres persuadés au mieux, de savoir plus que les Africains, ce qui est bon pour eux, au pire, de les persuader de ne pas suivre leur propre modèle mais celui qu'ils prétendent avoir

suivi. En effet, le protectionnisme a toujours été l'apanage des sociétés industrielles occidentales. Pourtant, aujourd'hui dans un environnement concurrentiel, et en guise d'exemple, non seulement les Etats-Unis et l'Union européenne maintiennent leurs subventions à l'agriculture mais demandent aux pays africains les moins industrialisés de ne pas subventionner. Le mimétisme des modèles à suivre comme les modèles offerts par les pays occidentaux eux-mêmes et, plus tard, le modèle asiatique ne peuvent que rester des exemples et non des modèles à suivre, compte tenu des cultures et de l'environnement. Aujourd'hui, il n'y a plus beaucoup d'économistes sérieux pour proposer à l'Afrique de suivre un modèle culturellement différent de celui qui reste à créer dans les espaces africains. L'afrocentricité économique demeure le fondement de toute mutabilité des concepts et des approches. C'est une forme de relativisme dans les certitudes affichées dans les trajectoires de développement enseignées par les tenants de l'économie dominante. Il faut donc déployer des capacités productives au service des populations africaines afin d'assurer des progrès cumulatifs vers une meilleure efficacité collective. Les crises économiques apparaîtront alors comme des régressions que l'Afrique devra anticiper pour limiter ses externalités négatives. Pour certains, des phases d'expérimentations, de transition seront nécessaires. Ces étapes indispensables passent par une forme alternative de la planification qui pourrait s'apparenter à

du «*positionnement*» par rapport à des objectifs acceptés sur des bases d'une légitimation populaire. On est donc bien loin des documents stratégiques de réduction de la pauvreté proposés par les institutions internationales et dont l'appropriation se fait parfois sous pression, parfois par le chantage à l'aide budgétaire sur les gouvernements africains.

Aussi, la mutabilité devrait contribuer à mettre fin à la dévolution inhérente aux principes du développement dictés hors d'Afrique par des non-Africains. En effet, le développement-dévolution n'est rien d'autre que le transfert des principes établis de développement réussi ailleurs, principalement dans les pays occidentaux, vers les pays africains. Ces transferts sont souvent présentés comme s'il s'agissait de la seule alternative à un droit de succession fondé sur le principe de la variable d'ajustement, une sorte de reconduction permanente du principe de la dépendance économique par personne interposée. Il devient urgent pour l'Afrique d'inventer sa propre taxonomie. Aussi, l'Afrique ne doit plus accepter de se laisser classer par des entités extérieures à ses intérêts. Décider d'organiser sa propre classification, c'est mieux se connaître pour identifier collectivement ses objectifs et ses priorités. Cela devrait soutenir le regroupement des espaces géographiques africains en fonction de leurs avantages compétitifs. Aussi, il est proposé de s'éloigner des classifications suivantes : pays sous-développés

(PSD), pays en voie de développement (PVD), pays en développement (PED), pays pauvres très endettés (PPTE), pays à revenu faible (PRF) et pays les moins avancés (PMA). Il est proposé de créer une nouvelle catégorie appelée pays faiblement industrialisés (PFI) afin de bien se démarquer des pays industrialisés et de permettre des comparaisons intelligentes sur les retards dans le processus de maîtrise des structures productives et des écueils dans la génération d'une croissance économique partagée. Il va de soi que cet indicateur se verra compléter par d'autres afin d'affiner la classification et mieux relier les difficultés rencontrées vers la création de richesses partagées afin de les corriger pour une civilisation du solidarisme, un principe afrocentrique. Au-delà des indicateurs de mesure partielle du progrès, c'est le principe universel de la marche non cyclique vers un bien-être dans un espace de savoir diffusé, de liberté, et de sécurité sanitaire et alimentaire qui permet de tordre le cou à l'ignorance, à la force des préjugés réductionnistes. A défaut, c'est bien un frein à l'efficacité collective qui apparaît en filigrane. Ce principe universel se résume autour des concepts de progrès, de prospérité, d'autonomie et d'éthique. Ces concepts ne peuvent devenir opérationnels que s'ils sont inscrits dans un environnement où prévaut le droit sur l'arbitraire ou la force. Le rôle des contre-pouvoirs devient fondamental dans la capacité de faire avancer une société. L'Afrique a systématiquement brimé ces forces de contre-pouvoirs en privilégiant

un pouvoir central dont la capacité à mettre en œuvre les quatre concepts mentionnés plus haut a largement fait défaut. La cohésion des forces sociales ne peut s'obtenir que par l'adhésion et non par la force ou l'intimidation, sinon cette cohésion n'est pas pérenne. Pour avoir souvent choisi les deux dernières approches, les Etats africains se sont eux-mêmes mis dans des situations d'asphyxie culturelle et démocratique qui ont bridé la capacité des citoyens à s'atteler à soutenir la croissance économique durable. Un système de création et de destruction d'emplois repose en principe sur l'innovation si l'on souhaite voir le solde positif contribuer à l'évolution de la qualification des emplois. En résultante, le processus d'intégration nationale comme régionale ou continentale s'est fait plus sur la base de décisions politiques avec des effets symboliques sur le terrain au lieu d'être un accompagnement des aspirations les plus profondes des Africains, ce que l'activisme des populations entre les frontières des pays ne fait que rappeler. Aussi, le rôle primordial de l'Etat qui consiste à organiser et sauvegarder la solidarité n'a pas toujours fonctionné en Afrique. L'Etat n'a jamais été conçu comme un instrument neutre et régulateur. L'Etat africain a promu des formes négatives de la gouvernance à vue qui semble aujourd'hui contradictoire avec le principe de la croissance économique forte et durable au profit de la création d'emplois décents. Au lieu du progrès, les citoyens africains ont assisté à des modifications intempestives de l'Etat, ce qui a

conduit les dirigeants africains, dans leur grande majorité, à dissocier les principes et concepts éthiques des pratiques. Cela a eu pour résultat de promouvoir le changement d'individus tout en assurant la permanence au sommet.

Ce concept a permis d'introduire une forme d'amnésie collective sur la réalité des progrès et droits acquis par les populations au point où la fatalité apparaît parfois comme la seule issue à des conjonctions d'actions qui ne sont néanmoins que des accumulations d'actions et d'arbitrages humains. Ce changement a permis les modifications intempestives dans les Constitutions de jeunes Etats, ce qui, en fait, a bloqué les alternances politiques démocratiques. Le coût de ces «*changements*» doivent être considérés comme des manques-à-gagner en termes de croissance économique forte. Mais, ce qu'il convient de noter, c'est que le thème proposé par l'Union africaine souffre dans sa dénomination du réductionnisme lié à une vision du haut vers le bas, c'est-à-dire que le fait de se focaliser sur la croissance économique, la création d'emplois et l'intégration du continent africain constitue un biais caractéristique des gouvernants africains. Ces derniers privilégient systématiquement l'aspect quantitatif du progrès économique aux dépens d'un progrès qualitatif qui suppose une reconstruction des approches et des concepts d'un point de vue afrocentriste. Le jugement extérieur sur le type de progrès que l'Afrique doit réaliser rencontre

de plus en plus de résistances. Les suggestions des «*donneurs de leçons*», extérieurs à l'Afrique, alors que ce sont les mêmes qui utilisent l'Afrique comme variables d'ajustements, font l'objet de plus en plus de contre-propositions. Le choix de nombreux dirigeants de servir d'abord des intérêts non-Africains tout en offrant un masque démagogique africain dans le discours n'est qu'une des contraintes parmi tant d'autres dont il va falloir débarrasser un système de maillage décisionnel africain (Amaïzo, 1998). Ce système semble s'organiser en égrégories désharmonisées sur la volonté effective d'apporter des solutions appropriées et durables aux problèmes économiques que rencontrent les populations africains. En effet, là encore, la disparition des mots «*populations, peuples ou citoyens africains*» dans les actions d'arbitrage d'une grande majorité de décideurs africains doit être relevée et concourt au quiproquo sur la finalité ultime. Ainsi, la notion de bien-être, de prospérité, de liberté et d'autonomie qui fondent le progrès pour les populations africaines tend à disparaître au profit d'objectifs plus flous dont découle justement la génération d'une croissance économique forte et durable. Ainsi, résorber le chômage ou soutenir la dynamique de l'intégration régionale et continentale n'est pas une fin en soi mais constitue des points d'étapes dans un processus économique cyclique où crise, reprise et stabilité alternent indifféremment dans les pays africains. Malheureusement, l'élément moteur véritable, à savoir le développement des structures

productives, ne s'améliore pas de manière substantielle dans le cadre d'une diffusion accélérée du savoir et du savoir-faire. C'est ce processus de diffusion régulé et institutionnalisé qui semble-t-il a failli dans la plupart des pays africains, limitant d'autant la capacité des pays africains à soutenir une croissance économique partagée à des fins de sécurité économique. Le partage des fruits de la croissance économique reste du domaine du «*bien patrimonial*» avec la gestion correspondante et ses conséquences sur les formes de régulation et de redistribution choisies dans les pays. Pourtant, ce n'est qu'une réelle souveraineté économique qui permettra le retour collectif de la dignité de l'Africain. Le prix de la liberté individuelle mais aussi collective de l'Afrique passe donc par une indépendance économique dans un monde interdépendant. La priorité des Africains et de leurs représentations décisionnelles à tous les niveaux suppose donc un retour à la responsabilité individuelle et collective sur l'éthique et un engagement pour la création de la valeur ajoutée. C'est dans ce cadre que l'alternative que constitue l'endogénéisation des facteurs de croissance économique partagée peut avoir de véritables chances de profiter à l'ensemble des Africains.

L'Etat ne peut alors se contenter d'être un simple régulateur mais devrait progresser vers la fonction d'organisation des égalités dans les rapports entre les différents groupes de pression. La grande majorité de la population

qui reste sans voix et sans influence doit pouvoir être représentée grâce à un système d'institutionnalisation des agglomérations dans la société civile.

Elle pourra ainsi faire valoir ses droits. C'est toute cette architecture d'organisations et d'arbitrages entre des forces sociales contradictoires, interdépendantes mais africaines dont doit se charger un Etat moderne et avant-gardiste africain. Il est donc bien question de la mutation de l'Etat africain car son «*contournement*» par des acteurs informels risque d'en être la contrepartie. Le progrès en Afrique outrepassé les concepts de développement et de croissance économique partagée, même s'il en découle. Le progrès en Afrique doit redevenir ce qu'il a toujours été : une alternative du développement fondée sur le solidarisme. En effet, les approches fondées sur l'individualisme d'importation n'ont pas donné de résultats probants. Il importe de retrouver une communauté d'intérêts fondant les rapports d'interdépendance tournés vers la satisfaction des besoins essentiels et le bien-être de la population. Atteindre cet objectif ne peut que reposer sur une croissance économique soutenue. Mais l'essentiel de la croissance actuelle sans valeur ajoutée, reposant uniquement sur l'exportation de matières premières sans transformation en biens manufacturés, est un mythe pour ce qui est de résorber le chômage et de dynamiser l'intégration régionale ou continentale sur le long terme. Du reste, les prix volatiles des biens

non manufacturés augmentent la fragilité des économies africaines et par symétrie, amplifient la dépendance économique dès lors que les prix chutent ou font l'objet de spéculation venue d'ailleurs. Il est donc impératif de retrouver la corrélation dynamique entre la croissance économique et la création de la valeur ajoutée par et pour les populations. C'est justement le fait de retrouver le lien manquant que constitue le développement des structures productives qui permettra de soutenir le processus de progrès dans la durée (Reinert, Amaïzo, Kattel, 2010). Il importe de remettre les structures productives au coeur de l'Agenda africain d'amélioration du bien-être, ceci de manière permanente. La croissance économique sans industrialisation est donc à proscrire comme stratégie en Afrique.

2. Structures Productives et Creation de Valeur Ajoutée en Afrique

Il devient urgent de remettre la valorisation des structures productives et la création de valeur ajoutée en Afrique au centre des préoccupations du développement et de la croissance. Pour mieux convaincre en interne les dirigeants africains et en externe les bailleurs de fonds et les investisseurs étrangers, il est suggéré de considérer les résultats encourageants mais insuffisants de l'Afrique dans le cadre d'une nouvelle taxonomie alternative : les pays faiblement industrialisés.

En référence à cette approche qui devrait réorienter les priorités d'accumulation des richesses et leur répartition, la dynamique et la complexité des réseaux régionaux sont rappelées afin de pousser les stratégies africaines d'intégration régionales et continentales vers le développement du capital spatial, une approche intégrant la géographie économique, la géo-économie. Il y a lieu de dépasser le cadre des frontières actuelles pour se focaliser sur la création et la pérennisation de pôles de compétitivité afin de profiter des interdépendances dynamiques. Cela ne pourra pas se faire sans une refonte de l'organisation collective et des mentalités non-agiles qui les structurent encore trop souvent.

2.1 Les structures productives en Afrique : institutionnaliser le polycentrisme

La mondialisation fondée sur l'utilisation banalisée des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) a permis de scinder le processus de création de valeur ajoutée en deux grands groupes : la production et les services. Avec l'externalisation, de nombreuses activités à valeur ajoutée ont été transférées dans des pays en développement. Ce phénomène a permis des spécialisations nouvelles au sein d'un système global basé sur de nouvelles formes d'agglomération et de réseaux de production et d'échanges. La production de produits et services complexes se fait grâce à de

nouvelles formes de diffusion de la technologie et du savoir-faire. En filigrane, lieu de constater des gains en termes de budget salarial mais aussi en termes d'offre de produits finaux à des coûts compétitifs, ce qui augmente en retour le profit des entreprises multinationales actives dans l'économie réelle. Il n'est donc pas vrai que les pays en développement sont condamnés à assurer des créations de valeur ajoutée uniquement à partir de production ou services sans contenu technologique ou avec du contenu technologique faible ou intermédiaire. Accepter ce type de division internationale du travail est équivalent à faire l'erreur consistant à attirer les entreprises multinationales sur la base des salaires bas alors que l'essentiel se joue aujourd'hui sur les qualifications et une masse critique et flexible d'expertise disponible. Le rôle de l'Etat dans le renforcement préalable du niveau de l'éducation devient alors crucial pour profiter rapidement des délocalisations des investisseurs étrangers. Ce phénomène est observable en Afrique malgré quelques exceptions en Tunisie, en Afrique du sud ou au Sénégal. Malgré un taux de croissance de 16,8 % de l'IED en Afrique entre 2007 et 2008 (Nations Unies, 2009), le faible niveau de l'investissement étranger direct (IED) en Afrique est une constante. Cela s'explique par les carences en infrastructures dans la mise à disposition des NTIC et l'absence en nombre et en expertise de qualification élevée de base. Cela limite d'autant les possibilités de concentration et d'agglomération des ressources

humaines et des structures productives. De ce point de vue, les investissements étrangers directs ne constituent pas une source stable et prévisible de ressources pour le financement du développement. Avec la baisse des recettes fiscales liées à la crise financière et la baisse de la demande globale pour les produits et services africains, il y a lieu de réfléchir en profondeur sur des modes de production de la richesse moins dépendants de la crise économique et financière. Les pays qui ont fait des arbitrages intelligents en privilégiant l'environnement des affaires et les infrastructures quelques années auparavant sont donc les principaux bénéficiaires de la vague de délocalisation des investisseurs étrangers.

La dégradation de la plupart des balances commerciales et un tassement des flux des capitaux privés posent un autre problème. L'Afrique n'a en fait aucune possibilité de jouer sur un effet de levier international significatif puisque peu de pays africains lèvent des fonds sur le marché international et que les marchés financiers africains, dont les transactions restent faibles, fonctionnent pratiquement en vase-clos, très peu connectés avec les marchés financiers des pays industrialisés. C'est ce qui a limité l'impact de la crise financière sur le continent, mais c'est aussi une faiblesse fondamentale qui milite pour la promotion des économies de proximité et la nécessité d'engager durablement et en profondeur le processus de création de richesses localement. En réalité, c'est au niveau

de l'économie réelle que se joue l'accumulation systémique de la richesse, ceci au niveau des structures productives. Les formes de gouvernance éclairée qui ont tenté, malgré les contraintes, de suivre cette trajectoire sont aussi les pays dans lesquels la formation des structures productives a conduit à soutenir la croissance économique durable, mais a aussi permis la création d'emplois flexibles tant dans le secteur de la production que dans celui des services. C'est donc l'agilité d'un Gouvernement et de tout le processus de management entrepreneurial qui permet d'entamer le processus de transformation en profondeur vers la mutabilité et le progrès de la société. Ce pouvoir d'innovation et de mutation est à la base de tout le processus de création de valeur ajoutée et suppose une culture de l'efficacité collective. Pour générer une croissance économique forte et durable tout en promouvant le principe schumpetérien de «*création destructive*» avec un solde positif en termes de création d'emplois, l'Afrique doit focaliser sa gouvernance et ses arbitrages sur au moins six facteurs de mutabilité :

- le développement des structures productives en accordant plus de 10% du budget de l'Etat à la diffusion du savoir, du savoir-faire et de la technologie sous toutes ses formes, ce qui ne peut se faire sans des budgets adéquats pour soutenir la sécurité sanitaire et alimentaire ;

- l'amélioration opérationnelle de l'environnement des affaires tant au plan de la transaction que des services judiciaires et de l'organisation de l'acquisition et de la transmission de la propriété ;
- la création de valeur ajoutée comme stratégie dans tous les secteurs et le marché de proximité tant pour promouvoir le pouvoir d'achat que pour engager l'espace aggloméré dans une économie tirée par la nouvelle demande ainsi générée ;
- l'intégration de contenus à valeur ajoutée à tous les niveaux de la chaîne de production et des services avec si possible la création de nouvelles entités juridiques comme des entreprises régionales ou des entités productives agglomérées avec des incitations fiscales ;
- des politiques de valorisation des salaires et des revenus comme soutien à une politique économique fondée sur la demande, elle-même encadrée par une politique fiscale favorisant l'intégration dans un espace commun et harmonisé ;
- la focalisation sur le marché de proximité, notamment sous-régional

afin de relever le niveau du commerce intra-africain, avec en prime une volonté effective des Etats de donner une priorité au remboursement de la dette intérieure sur la dette extérieure.

La mise en place de ces mesures ne peut se limiter à un seul secteur. L'agriculture, l'industrie ou les services sont interdépendants et supposent d'ailleurs de nouvelles taxonomies et classifications reflétant l'interdépendance. Tous ces secteurs sont concernés et c'est la raison pour laquelle il est préconisé de moins parler d'industrialisation ou d'agriculture ou de services mais de promouvoir le concept de structures productives. La croissance économique durable n'est pas liée à un secteur mais se propage par cercles concentriques et de manière polycentrique. Pour permettre à l'Etat de mieux jouer son rôle de régulateur et de redistributeur du principe d'égalité, l'Afrique doit muter en profondeur en institutionnalisant un processus qui devra mener vers un polycentrisme, lequel permet d'ailleurs de refonder les bases des Etats-Unis d'Afrique et d'un futur fédéralisme africain. Il faudra nécessairement de moins en moins de pouvoir au centre, ce qui ne signifie pas un Etat faible et, plus de pouvoir décentralisé en périphérie, proche de l'économie réelle et des populations. Celles-ci doivent, par leur participation effective et par des formes nouvelles de représentation interposée, choisir

mais aussi assumer leur choix dans les décisions les affectant. Cette forme nouvelle de subsidiarité suppose un maillage décisionnel efficace et un système pour écarter démocratiquement ceux qui dans ce système travailleraient contre les intérêts des populations. Les décisions doivent se prendre de bas en haut, principe qui semble complètement étranger encore à certaines autorités politiques et militaires africaines. Pourtant en économie de proximité, c'est la qualité des informations disponibles en proximité qui permet des décisions effectives donc efficaces. L'efficacité collective en découle. S'il est vrai que *«le propre du polycentrisme c'est qu'il y a une quantité très élevée, sinon infinie, de décideurs à la fois autonomes et interdépendants, souverains et contraints, maîtres et serviteurs»*⁵, il faut reconnaître qu'immanquablement, la résolution des conflits et des solutions ne peuvent pas toutes se prendre dans la proximité. C'est en cela que les différents échelons supérieurs décisionnels doivent pouvoir fonctionner sans l'intervention intempestive de l'Etat qui dispose du pouvoir de coercition et de la violence légale. Aussi, si des solutions sont trouvées démocratiquement dans la proximité sans l'intervention de l'autorité publique, l'Etat devrait en principe en respecter les termes et institutionnaliser les principes permettant de faire progresser les positions en fonction des changements de l'environnement. Afin d'assurer une certaine harmonisation des principes, l'Etat, dans son rôle de régulateur et d'organisation des égalités entre les citoyens et

les espaces géographiques, doit pouvoir légiférer et faire accepter le cadre de travail et les règles du jeu. C'est en cela que l'environnement des affaires relève souvent en Afrique presque exclusivement de la bonne volonté de l'Etat.

2.2 *Pays faiblement industrialisés : taxonomie alternative et rupture*

Il importe alors de mesurer les changements structurels permettant de témoigner d'une prospérité grandissante. Il est proposé de se focaliser sur des instruments de mesure qui reflètent le rôle des structures productives dans la création de la valeur ajoutée et de la richesse. L'absence d'indicateurs globaux conduit pour la circonstance à se contenter de cerner le contour de l'évolution de la valeur ajoutée manufacturière. Celle-ci, en fait, n'englobe pas uniquement les valeurs ajoutées créées au niveau des transformations des manufactures dans le secteur purement industriel. En effet, la valeur ajoutée créée au niveau d'une usine agro-industrielle par exemple est aussi comptabilisée dans la VAM⁶. C'est donc la part de la VAM dans le produit intérieur brut qui va servir à déterminer, au moins partiellement, l'engagement réel d'un Etat bien géré pour la création de la valeur ajoutée dans un secteur créateur d'emplois. Il sera nécessaire de créer une taxonomie alternative à partir d'une nouvelle classification dénommée «les pays faiblement industrialisés». Lorsque la VAM d'un pays africain est supérieure

à la moyenne de l'Afrique subsaharienne sur une période longue, alors il est possible de parler de véritable développement des structures productives (voir annexe 1 et 1bis : liste des pays faiblement industrialisés (PFI) africains). Le pays est réputé avoir une politique volontariste dans ce secteur si la VAM du pays africain est supérieure à la moyenne mondiale, ce qui permet sur le long terme d'espérer une réduction du fossé industriel entre les pays industrialisés et le pays choisi. L'analyse de la croissance de la VAM ainsi que la croissance annuelle du PIB permettent d'affiner l'analyse. Il y a lieu de confirmer la corrélation qui existe entre la croissance du PIB et la croissance de la valeur ajoutée manufacturière (annexe 2 : régions choisies). En s'appuyant sur l'évolution de la croissance du PIB et celle de la VAM entre deux périodes 1990-2000 et 2000-2007, la corrélation entre la croissance économique d'une région est indissociable de la croissance de la VAM. En fait, pour une croissance durable, il importe de s'assurer que c'est la croissance de la VAM qui tire la croissance du PIB vers le haut. La situation contraire consiste à mettre l'accent sur les exportations de matières premières non transformées comme soutien durable de l'économie comme l'attestent les performances de la région Afrique subsaharienne au cours de la période 2000-2007 (annexe 2). Cette situation est de nature à accroître la vulnérabilité de cette région sans poser les bases d'un développement fondé sur le développement de la valeur ajoutée et la diffusion de contenus technologiques. Il s'agit

donc bien de la résultante d'arbitrages passés de gouvernance qui ont négligé l'importance des structures productives dans la recherche de solutions pérennes aux problèmes économiques sur le continent.

Ce sont donc, entre autres, l'accumulation de ces arbitrages politiques passés qui ont contribué à faire de l'Afrique un continent qui offre peu de biens manufacturés, se condamnant ainsi à faire reposer son économie sur des exportations extrarégionales de biens à plus de 90 % contre 10 % au niveau intrarégional (WTO, 2007 : 2). Alors que le monde enregistre une véritable poussée des échanges de produits manufacturés dont la complexité allait en s'accroissant, l'Afrique n'a pas profité de cette opportunité, ni de la forte productivité qui en découlait. Ce phénomène a permis une mutation profonde qui a conduit à un transfert graduel et qualitatif des capitaux et des ressources humaines y compris la Diaspora des secteurs à faible productivité (sans contenu technologique ou avec de faibles contenus technologiques) vers les secteurs à forte productivité. Cet état de fait a profondément contribué à la réduction significative des écarts de développement durable entre les autres régions en développement et les pays industrialisés. Entre l'Afrique subsaharienne et les pays industrialisés, cette réduction s'est faite en marge du développement des capacités productives et des contenus technologiques et rend superficielle la capacité des pays à diffuser une prospérité

conjoncturelle. Celle-ci dépend trop des prix des matières premières non transformées (voir annexe 3). L'erreur d'appréciation collective dans la gouvernance africaine tient à une foi naïve dans les conséquences surévaluées de l'amélioration des prix des matières premières. Comme l'Afrique est une grande exportatrice de matières premières non transformées, les budgets des Etats enregistrent des améliorations de courte durée dans les recettes lorsque les prix sont à la hausse. Ceci ne peut remplacer une véritable politique volontaire en faveur du développement d'un système productif avec des contenus technologiques. Il faut même constater que dans les pays focalisés sur la mono-exportation, le système productif enregistre des baisses structurelles. Cela neutralise la valorisation des capacités productives. Les prix élevés et passagers des exportations ont convaincu certains dirigeants, très opportunistes sur le développement industriel, à enlever le développement des structures productives sur leur agenda, persuadés d'ailleurs que le secteur de l'extraction, avec la corruption qui sévit, suffirait à promouvoir la création de valeur ajoutée. Ce sont donc ces accumulations d'analyses non approfondies qui ont conduit de nombreux dirigeants africains à se focaliser sur l'extraction des ressources naturelles et de les exporter, au mieux après avoir atteint la première transformation dans la chaîne de valeur, au pire sans transformation, ceci pour des raisons de commodité et de préférences pour l'instantanéité

dans les transferts de gains. Cette absence de vision a conduit à des difficultés majeures dans les transferts budgétaires vers le soutien à la diffusion du savoir, l'infrastructure physique et institutionnelle qui aurait du venir en soutien au développement des structures productives sur le continent. Ainsi, l'accélération des exportations en provenance des pays africains n'a reposé que très modestement sur des gains de productivité et de la création de valeur ajoutée. En résultante, les innovations et les transformations-mutations structurelles n'ont pas véritablement eu lieu. C'est ainsi qu'il y a lieu de constater que la part de la valeur ajoutée manufacturière de l'Afrique dans la distribution mondiale est passée de 0,8 % en 1995 à 0,9 % en 2008 en sachant que le niveau de 0,9 % était atteint depuis 2003 (UNIDO, 2009 : 38). L'Afrique n'a pas seulement stagné au plan du développement industriel ; le continent a simplement fait l'impasse sur ce secteur tant en termes de priorité que d'allocation de budget pour soutenir le secteur privé. La volonté collective des gouvernants africains de promouvoir l'industrialisation et la création de valeur ajoutée est restée au niveau des principes. En effet, c'est en juillet 2004 que l'Union africaine et l'ensemble des chefs d'Etat ont pourtant adopté, y compris le Maroc, un programme continental intitulé «*Africa Productive Capacity Initiative (APCI)*»⁷, l'Initiative pour le Renforcement des Capacités Productive en Afrique (IRCPA). Des pays comme le Nigeria et le Cameroun ont initié des financements mais la mise en œuvre a été

purement et simplement oubliée et n'a pas obtenu le soutien de l'institution spécialisée des Nations Unies en charge de l'industrie. Il n'est donc pas étonnant que des écoles de pensée d'économistes alternatifs rappellent l'importance qu'il y a à remettre au centre des préoccupations de la communauté internationale, notamment dans les objectifs du Millénaire du développement, le développement du secteur productif, comme source pérenne de création de valeur ajoutée, d'emplois et d'innovation au service de l'amélioration du bien-être des populations. Le développement des structures productives doit se retrouver à tous les niveaux (national, sous-régional et continental) dans l'Agenda du développement de l'Afrique.

Aussi, la reconquête des marchés de proximité, partie intégrante des progrès au niveau de l'intégration régionale et continentale, passe par le développement de structures productives, avec une valorisation des agglomérations locales et l'intégration des réseaux de production internationales. Pour ce faire, il importe non seulement d'anticiper les difficultés économiques à venir, mais d'organiser en réseaux les pays faiblement industrialisés pour trouver des solutions communes. Une grande majorité des pays industrialisés estime que la désindustrialisation dans leur pays devrait rimer avec l'absence et l'inutilité de l'industrialisation des pays africains, reconduisant, de manière plus subtile, des formes obsolètes de dépendance

économique, avec paradoxalement la complicité tacite ou involontaire des responsables africains eux-mêmes. Y souscrire, c'est se piéger stratégiquement et par ignorance. Cela ne peut que neutraliser ou retarder les chances d'amélioration du mieux-être des Africains.

3. Afrique : Réduction du Fossé Economique

Générer une croissance économique pérenne en Afrique, c'est aussi réussir les mutations technologiques, institutionnelles en synergie avec l'évolution des comportements et des mentalités. Cela devrait permettre de réduire les écarts de croissance économique entre les régions et entre les pays. L'Afrique subsaharienne a réussi à réduire le fossé économique entre les périodes 1990-2000 et 2000-2007 en référence à la croissance du PIB mondial. L'écart de croissance du PIB de l'Afrique subsaharienne et la croissance du PIB mondial est passé pour ces deux périodes de -0,4 % à 1,9 % alors que les pays industrialisés à revenus élevés ont enregistré un recul, passant de -0,2 % à 0,8 % (voir annexe 3). Les performances extraordinaires de la région d'Asie Est et Pacifique se maintenant à des niveaux très élevés, passant de 5,6 % à 6,2 %, sont à remarquer, ceci en référence à la priorité que ces pays ont donné au développement de leurs structures productives (voir annexe 4). La réduction du fossé industriel est mesurée par l'écart entre la croissance de la valeur ajoutée industrielle d'une

région (VAM avec les extractions) et la croissance de la valeur ajoutée industrielle (VAI) mondiale. L'Afrique subsaharienne en passant de -0,4 % à 2,2 % d'écart de croissance de la VAI par rapport à la croissance de la VAI mondiale entre 1990-2000 et 2000-2007 a réduit substantiellement le fossé industriel avec les pays industrialisés, lesquels pour la même période sont passés respectivement de 0,5 % à -1,3 %. Il y a donc clairement rattrapage tant aux plans de la croissance du PIB que de la Valeur ajoutée industrielle.

Par contre, sur le plan de la valeur ajoutée manufacturière, avec une croissance moyenne annuelle négative de -0,1 % entre 2000 et 2007, l'Afrique subsaharienne n'a pas été capable de relever le défi de la transformation de ses produits, surtout en comparaison avec l'Asie, avec 4,4 % pendant la même période (annexe 4). L'Afrique subsaharienne n'a donc pas réduit le fossé manufacturier avec les grandes régions du monde. En conséquence, la difficulté de l'Afrique à générer de la croissance économique et des emplois s'explique principalement par des formes de gouvernance qui neutralisent sa capacité de rattrapage au niveau des structures productives. Avec de tels résultats, la question reste posée de savoir pourquoi l'Afrique collectivement n'a pas mis en œuvre l'initiative de renforcement des capacités productives (Africa Productive Capacity Initiative (APCI) en anglais) approuvée en 2004. La réponse est contenue dans une certaine

déresponsabilisation et une absence de volonté des dirigeants pour soutenir l'industrialisation en Afrique. La corrélation entre la croissance économique soutenue et partagée d'une part, et le développement des capacités productives et la création d'emplois décents d'autre part, ne semble pas avoir été comprise afin de déclencher les arbitrages nécessaires en faveur de la promotion des structures productives. Il importe de noter que les moyennes annuelles par régions ne doivent pas faire oublier les écarts de croissance ou de décroissance entre les pays. Les pays suivants ont été sélectionnés pour donner une image diversifiée entre les pays : Afrique du Sud, Brésil, Cambodge, Chine, Estonie, Etats-Unis, Grande Bretagne, Indonésie, Kenya, Mozambique, Norvège, Togo, Tunisie⁸. Les performances de pays comme le Togo et le Mozambique doivent être remises dans un contexte de désert industriel au départ, ce qui explique des taux assez élevés. Paradoxalement dans le cas du Togo, cette performance n'a pas d'effet direct sur la croissance du PIB culminant en 2006-2007 à 1.9 % alors qu'il était de 7,3 % au Mozambique. Les effets conjugués de la corruption, des recettes qui ne sont pas enregistrées dans les comptes de l'Etat, ainsi qu'une mauvaise gestion des entreprises publiques peuvent servir d'explications pour ces différences de performance. Enfin, le cas de la Côte d'Ivoire est une indication claire que le développement des capacités productives pendant une période de guerre civile est

contreproductif. Avec -6,1 % d'écart avec par rapport à la moyenne mondiale pour ce pays (voir annexe 6), le fossé manufacturier s'est creusé lourdement avec comme conséquence une croissance du PIB n'atteignant que 1,7 % en 2006-2007.

3.1 Agglomération et réseautage des structures productives

Avec une culture fondée sur l'autosuffisance, il a été difficile pour l'Afrique de se regrouper ou de se concentrer sans une véritable approche volontariste. L'Afrique connaît pourtant de nombreuses agglomérations notamment dans les villes. Mais l'absence de priorité accordée au secteur privé depuis plusieurs décades sur le continent n'a pas permis de donner une préséance à l'entreprise comme cellule de base de la création et la diffusion de la valeur ajoutée. Afin d'appréhender le changement structurel en cours et favoriser un retour vers des cycles d'expansion économique, le continent a besoin de repenser comment son mode de gouvernance, y compris les interventions intempestives de l'Etat dans le système productif, conduit en fait à empêcher ou à retarder l'agglomération et le réseautage des structures productives. Sept principaux points de gouvernance économique sont à relever :

- accepter une politique volontariste

envers le regroupement d'entreprises pour une meilleure productivité et des économies d'échelles afin de pénétrer, avec des chances de réussite, le marché des échanges des produits manufacturés ;

- organiser la connaissance, les talents et le savoir pour mettre à disposition du marché des travailleurs formés, flexibles et complémentaires afin d'assurer l'adaptation aux innovations technologiques et organisationnelles ;
- faciliter les investissements et la mise à disposition d'infrastructures réduisant les coûts de transaction et permettant les accès aux matières premières et intermédiaires afin de dynamiser l'émergence d'entreprises de transformation et de commercialisation ;
- permettre des structures d'anticipation et de veille de mieux appréhender, tant sur le marché de proximité que sur le marché d'exportation, les fondements de la croissance de la demande nationale, régionale et globale ; une priorité sur l'information, les comparaisons de coûts intermédiaires et une priorité accordée au respect du facteur temps devraient soutenir les efforts d'amélioration de la compétitivité ;

- confier par segments avec des obligations de résultats l'amélioration des institutions d'appui à l'environnement des affaires et du système judiciaire ;
- promouvoir par des mesures fiscales la constitution de regroupements d'entreprises et de structures productives en favorisant les entreprises qui réduisent les externalités sur l'environnement ; et enfin
- offrir des facilités pour la création de structures partenariales intra- ou extra-nationales ou d'intégration régionales avec le secteur privé notamment dans l'accès au financement, au transport et à l'énergie sans oublier l'amélioration de la communication et des procédures administratives afin de contribuer à une réduction substantielle des coûts de transactions.

En réalité, il s'agit d'organiser volontairement des agglomérations de compétence et d'entreprises au niveau national et régional selon un rythme à géométrie variable fondé sur les adhésions des populations. Cette «*destruction-crédation*» en termes organisationnels, accompagnée d'une «*décomposition-recomposition*» de l'espace, ne sera plus considéré comme statique mais dynamique et productive.

L'Afrique subsaharienne souffre d'une faible intégration régionale tant au plan des échanges commerciaux et financiers mais aussi au niveau de la production. Ayant opté pour une croissance à partir des échanges de matières premières non transformées avec peu de diversification entre les pays, les politiques d'intégration régionale se heurtent rapidement à des freins multiples dans des politiques bi-nationales quand elles ne sont pas quasiment proscrites. Le degré d'ouverture des pays vers les pays voisins est inversement proportionnel au degré d'ouverture sur le marché international. Il n'y a d'ailleurs pas véritablement de mise en pratique effective des nombreuses décisions judicieuses d'harmonisation régionale et de coopération institutionnelle. L'échec du mimétisme intégrationniste africain calqué sur l'Union européenne s'explique autant par l'absence de volonté opérationnelle effective que par l'absence de la mise à disposition de budget adéquat.

Aussi, les effets d'entraînement ou de contagions positives à partir de pôles de compétitivité et de croissance délocalisée tant au niveau intra-national qu'aux frontières des pays n'ont pas véritablement été considérés comme de nouvelles alternatives de développement. L'approche des *avantages comparatifs* de chacun des Etats africains devrait graduellement évoluer et être remplacée par une approche des *avantages compétitifs* qui ne peut se faire en marginalisant un secteur privé dynamique et

éthique. La dimension spatiale des partenariats économiques entre les entreprises et entre les zones économiques ne peut se limiter à des projets en commun mais doit prendre des formes structurantes reposant sur l'utilisation plus extensive des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). En effet, ces nouvelles technologies peuvent contribuer à faire disparaître des contraintes physiques, faire gagner du temps et accélérer la mise en commun des compétences, encore faut-il que les infrastructures physiques de communication électronique soient mises en place et fonctionnent sans interruption, notamment en période électorale. Il y a lieu de retrouver un rapport alternatif au capital et à l'espace d'un point de vue stratégique. Le principe de la création de la richesse ne peut plus reposer sur la rente de situation mais doit intégrer une forme plus stratégique de rente de situation liée à l'agglomération des compétences et à la localisation judicieuse des entreprises. C'est ce qu'il convient de considérer comme du capital spatial. Aussi quand le capital spatial est associé au capital social fondé sur la participation des populations (ou des travailleurs dans les entreprises) aux grandes décisions les concernant, alors les forces de soutien à de nouvelles formes de croissance sont en émergence.

3.2 Développer le capital spatial : dynamiques et complexité des réseaux régionaux

Le concept de *capital spatial* permet de tirer parti des opportunités offertes par les forces d'agglomération et leur diffusion attendue au sein des économies nationales et sous-régionales. Il convient de maîtriser les externalités négatives qui pourraient apparaître tant au niveau de l'emploi que de l'environnement. Aussi, l'économie de proximité fondée sur la concentration-décentralisation d'activités productives et sociales peut générer des forces de dispersion qu'il convient de réguler. Il n'est donc plus acceptable de considérer l'intégration régionale en tant que capital spatial sans organiser et réguler les effets de polarisation et d'agglomération grâce aux facteurs de croissance économique fondée sur le développement de structures productives agglomérées et fonctionnant en réseaux. L'Afrique doit reconsidérer son approche de l'intégration régionale en la fondant sur des dynamiques dite «territorialisées» (Léon, 2004) qui ne peuvent se faire sans des agglomérations de compétence et donc la Diaspora.

Ce sont ces nouvelles formes de réseautage à géométrie variable qui vont permettre d'organiser le marché là où la production est concentrée et agglomérée. Cette agglomération sera facilitée par les faibles coûts de transaction combinés à d'importantes économies d'échelles. Cela ne peut

que modifier les modes d'organisation en intégrant les acteurs tout en acceptant une régulation externe provenant d'un Etat responsable. En cela, le développement de structures productives ira de paire avec la multiplication des économies d'agglomération dans des espaces décentralisés bi ou multinationaux en Afrique. Le concept de «pays frontières»⁹ doit alors reposer sur celui de zones-frontières agglomérées permettant de limiter les anciennes contraintes de distance dès lors que les NTIC servent de support au transfert et au transfert de l'information. Il faudra y inclure la notion de polarisation-gravitation autour d'un pays dit «locomotive» comme l'Afrique du sud l'est pour l'Afrique australe. Cela permet à terme, si les convergences sont acceptées mutuellement, de réduire les asymétries sous-régionales par le biais d'une recomposition spatiale. Celle-ci ouvrira la porte à des intégrations régionales multiformes qui ne remettent pas en cause «l'intangibilité des frontières» au moins dans le court terme¹⁰. Cette nouvelle économie transfrontière fondée sur l'agglomération et le réseautage ne peut que soutenir la coordination et l'accumulation des compétences entre des acteurs tant aux niveaux national régional, continental qu'international. Cette nouvelle relation «glocale», c'est-à-dire globale et locale, ne peut que favoriser l'économie de proximité. L'économie de proximité n'est donc pas antinomique du processus multiforme d'intégration régionale. Elle ne peut reposer que sur le développement des infrastructures de communication qui ne peuvent se limiter à

des facilités électroniques et virtuelles. Il est généralement admis que les infrastructures de transports sont génératrices d'effets externes positifs ou négatifs par une diminution des coûts de transactions, de la distance économique et par l'intensification des échanges commerciaux. Avec les effets de la polarisation de centres «locomotives» et d'agglomération des structures productives, la dynamique de l'accumulation-redistribution centrée sur l'humain et la solidarité devrait pouvoir reprendre ses droits. Aussi, chaque économie devrait chercher, dans le cadre d'une approche systémique, à valoriser son capital spatial en regroupant des capacités productives et à démultiplier les opportunités liées aux agglomérations de compétences et d'entreprises. Il s'agit donc bien d'une intégration du système productif structurée par des organisations en réseaux et une division du travail reposant sur une spécialisation et une complexité grandissante du national vers le régional. Il faudra éviter d'aller jusqu'à l'approche par les «tâches¹¹» prônées par certaines écoles de pensée économique car ce type d'emplois parcellaires finit par brouiller les voies vers la recherche de la qualification diversifiée et donc vers l'emploi décent. Au contraire, l'agglomération-polarisation des zones productives et de compétence devrait servir de bases pour la diffusion et la résilience de la technologie (Amaïzo, 2010). Cela suppose en amont d'importantes dépenses dans l'infrastructure, dépenses qui ne peuvent qu'augmenter la productivité du secteur privé

dynamique privilégiant l'économie réelle. C'est ainsi que chaque État impliqué dans un processus d'intégration régionale doit valoriser son capital spatial qui peut être défini comme «*la somme des capacités productives localisées qui concourent à accroître la productivité des autres facteurs de production*» (Baumont, 1997). La notion de volontariat des États et celle de partenariat du secteur privé national comme international sont indispensables dans la réussite des projets d'intégration régionale en Afrique. En effet, l'intégration régionale, comme celle faite dans les zones économiques productives et de compétences, doit être appréhendée comme une dynamique spatiale. Les États doivent accepter le principe de la subsidiarité. À terme, et malgré le nouveau rôle de régulateur, l'État doit accepter de décentraliser, puis de perdre graduellement ses prérogatives et privilèges ou tout au moins de les voir diluer au profit d'une prise en charge par les nouveaux acteurs agglomérés et responsables. L'État doit poursuivre par contre son travail d'harmonisation des politiques économiques visant à accélérer les dynamiques spatiales intra-nationales et extra-nationales. Cela suppose la création et l'interconnexion de centres logistiques et des centres de mise à niveau des compétences. Cela devrait permettre de dépasser la problématique des marchés nationaux étroits, l'absence ou la sous-utilisation des capacités de production existantes et les difficultés de mobilité des biens, des personnes et des capitaux dont résulte le niveau faible des

échanges dynamiques entre les pays africains. La multi-polarisation regroupant des capacités productives devient la voie royale de passage pour réussir l'intégration régionale en Afrique.

La nouvelle conception de l'intégration sera une intégration libérale et volontariste dans un marché régularisé dans un continuum d'espaces à géométrie variables selon les secteurs de spécialisations. Au niveau des États, il y a lieu de procéder dans les faits à l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires à l'intérieur de l'espace régional afin d'assurer des économies d'échelles et des gains de productivité dans un marché élastique et large. La concurrence régulée doit faire office de règle de jeu. La taxe communautaire fondant l'union douanière doit permettre de favoriser les entreprises naissantes à l'intérieur de l'espace régional. Il est question de donner du temps aux capacités productives de devenir compétitives et de permettre d'offrir, après une période de protection temporaire, des prix intra-régionaux proches des prix extra-régionaux. Rapidement, les agglomérations productives devraient permettre d'aller vers des spécialisations intelligentes soutenant la promotion des échanges complémentaires entre États-membres.

3.3 Pôles de compétitivité, interdépendances dynamiques et organisation collective

Le développement déconnecté ou en isolation de l'économie mondiale ne peut être assimilé à un développement endogène où des objectifs de redistribution par des mécanismes de péréquation devraient compléter les objectifs de rentabilité financière et économique. Il est question en filigrane d'avancer vers l'harmonisation régionale en organisant graduellement la réduction des déséquilibres entre zones et espaces économiques intra- et extra-régionaux. Ce type de développement, de progrès et de prospérité repose sur une conception volontariste qui suppose, à terme, l'intégration des pôles de compétitivité et de production, aujourd'hui inexistantes ou asymétriques. En réalité, la protection des industries naissantes doit être une partie intégrante du processus d'industrialisation et de spécialisation selon des avantages compétitifs. Afin d'assurer l'attractivité des capitaux et des technologies vers les pôles de compétitivité, il y a lieu d'organiser la crédibilité des règles et des procédures de règlements de conflits entre les acteurs publics et privés. Ce rôle revient à l'Etat national ou décentralisé et doit pouvoir, au-delà des objectifs communs, comporter un système de formation et de mise à niveau des compétences, afin d'assurer que le processus de «*destruction-créative*» en termes d'emplois se fasse dans un

esprit d'innovation et de respect des travailleurs. C'est en cela que les contre-pouvoirs internes au pôle de compétitivité devraient graduellement conduire à des convergences d'intérêts des opérateurs économiques, publics et privés. L'avantage compétitif peut aussi être construit par l'Etat et les institutions d'appui publics et privés notamment en finançant la formation et la mise à niveau des expertises. Les groupes d'influence et de pression et les conditions de sécurisation des investissements doivent être intégrés au processus de régulation socio-économique. Il va de soi que pour éviter des asymétries liées à la puissance d'argent, l'arrivée d'entreprises transnationales qui ont leur propre stratégie devra faire l'objet d'une approbation qui ne peut être l'apanage exclusive de l'Etat centralisé. C'est en cela que le rôle des contre-pouvoirs (syndicats responsables, organisations de la société civile, du patronat, des consommateurs, de défense de l'environnement, etc.) devient prépondérant en apportant des propositions complémentaires et alternatives. Cela permet d'assurer que les investissements étrangers directs ne soient pas des «*trompe-l'œil*» qui détruisent l'environnement ou transforment la flexibilité de l'emploi en précarité tout en assurant des rentabilités financières qui ne profitent pas à l'économie de proximité.

Il y a donc besoin d'une conception industrialisante et spatiale de l'intégration régionale. C'est cette intégration par les capacités productives, basée

sur des agglomérations et une organisation en réseaux qui doit émerger en Afrique. Ainsi, une nouvelle conception de la division régionale du travail ne peut être exclusivement basée sur les bas salaires mais doit évoluer vers l'attraction de compétences complémentaires afin de promouvoir des intérêts convergents. La croissance économique et la conception des postes de travail devraient s'appuyer sur des spécificités locales, un processus intégrationniste des capacités d'anticipation pour répondre en temps opportun aux crises diverses et offrir des solutions de sorties de crises, au plan conjoncturel comme structurel, sans pour autant neutraliser les trajectoires plurielles des différents espaces d'intégration. S'il est vrai que l'économie de proximité doit être privilégiée, le concept de proximité pour bénéficier des effets induits d'agglomération doit se décliner aussi en dehors de l'espace géographique qui doit recouvrir des espaces technologiques, économiques, culturels, politiques grâce à la magie des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Le but ultime est bien de s'assurer qu'un processus de convergence ne doit pas se transformer en des asymétries centre-périphéries, ni en des déséquilibres trop importants entre les espaces de compétitivité du fait des effets de polarisation fondés sur des rapports de force interne à l'espace. Il importe donc que les effets de liaison entre espaces produisent principalement des accumulations de richesses à la périphérie des pôles de

compétitivité. Cette croissance vertueuse reposant sur des échelles de valeur spatiales et économiques devra permettre de mesurer les progrès vers la prospérité des zones d'intégration régionale. La productivité du secteur privé et le soutien en infrastructure de régulation et de communication mis en place par le secteur public devraient conduire à une meilleure géographie de la croissance économique partagée. L'Afrique doit se consacrer à soutenir tous les mécanismes cumulatifs de prospérité, de redistribution et de développement centré sur la solidarité et l'humain. Le partenariat ne peut se concevoir sans des formules nouvelles et participatives de l'apprentissage vers une mise à niveau permanente et collective. C'est cette faculté d'adaptation aux changements d'un environnement complexe, en perpétuelle mutation qui garantit la capacité des acteurs africains à s'armer pour maîtriser leur destin économique, assurer leur souveraineté économique et surtout maximiser leur efficacité collective. Il importe de rappeler que ce qui constitue l'environnement régional idéal dépend tout autant de «*la concentration géographique, de la proximité géographique que de la proximité organisationnelle et informationnelle*» (Veltz, 1993). Aussi, la croissance décentralisée en régions autour de pôles de compétitivité repose sur des interdépendances dynamiques de l'économie et de la refonte de l'organisation collective reflétant les structures productives et commerciales, les infrastructures, le nouveau rôle

de l'Etat, une dynamique socio-démographique et une effectivité des forces de contre-pouvoir. C'est la résultante de tout ceci qui peut permettre des agglomérations aux effets polarisants avec des impacts positifs sur la productivité de tous les facteurs de production. C'est donc vers cette forme de concurrence régulée de la répartition des fruits de la croissance économique dans un ensemble spatial harmonisé que l'Afrique doit tendre.

Comme la notion d'intégration régionale dépasse l'économique et fonde un véritable partenariat public-privé en concurrence régulée, il y a lieu de parler de *bien public régionalisé* dont la valorisation ne peut reposer sur l'improvisation mais bien sur l'anticipation et la construction par étapes des structures productives. Aussi, ce bien public régionalisé doit permettre l'accumulation de processus de création de richesses que constitue le capital spatial, fondement d'un système cumulatif de prospérité régulé et centré autour du bien-être des populations.

Conclusion : Interdépendance et Partenariat Alternatif

L'instabilité et le manque de prévisibilité au niveau des arbitrages budgétaires sont les causes principales d'instabilité et de retard dans l'avènement effectif de l'intégration régionale sur le continent africain. Pourtant il y a lieu de réconcilier le développement durable avec des processus de retour de la création et de la redistribution des richesses et des fruits de la croissance économique en Afrique et vers l'ensemble de la population.

La crise financière qui a culminé au dernier trimestre 2008 reposait sur les excès d'une dérégulation et une marginalisation du rôle de l'Etat dans les secteurs productifs et virtuels. Cette crise financière s'est muée en une crise économique dont les conséquences vont perdurer et risquent de déstabiliser encore plus le continent africain. Les pays africains seront touchés différemment mais il ne sera plus possible de continuer à travailler en isolation et sans prendre conscience de l'importance de l'approche collective. L'efficacité collective doit redevenir un objectif qu'il va falloir atteindre dans la proximité tout en valorisant la responsabilité individuelle et collective.

L'Afrique a particulièrement péché par le manque d'anticipation mais aussi par le manque de considération pour le développement du secteur

privé. Aussi, le processus d'accumulation des structures productives et la mise en place d'un environnement légal et institutionnel favorable n'ont, pour l'essentiel, pas été adéquats. Il devient urgent de retrouver des formes de partenariat public-privé où les principes de subsidiarité sont organisés et respectés. Ce partenariat alternatif dans des espaces interdépendants doit permettre, avec la participation effective des populations et des travailleurs dans les structures productives, de générer des prospérités mutuelles et un mieux-être pour les peuples africains dans un environnement démocratique. C'est cette option qui permet en réalité d'assurer le succès des agglomérations régionales afin de soutenir la création de valeur ajoutée. C'est aussi cette stratégie qui remet en mouvement le principe de développement du capital spatial et les progrès socio-économiques de mutabilité de l'économie africaine. Cela ne pourra pas se faire sans l'entreprenariat productif et un nouveau rôle pour l'Etat africain remodelé sur l'éthique et la création de valeur ajoutée avec la diffusion de contenus technologiques. Il est donc plus question d'un partenariat alternatif et d'un contrat social régional, fondant les bases d'une future fédération dont les contours sous-régionaux permettront de développer des souverainetés économiques et des nouvelles solidarités. A terme, c'est la réalité les Etats-Unis d'Afrique qui émergera. Ces nouvelles formes de prospérités mutuelles doivent prendre corps au sein de l'Afrique, sans mimétisme exagéré afin de

permettre des créations de richesses partagées, basées sur la réduction de la dépendance. La croissance, l'emploi et le bien-être des Africains supposent une mutation dans les comportements et une culture alternative de la création et de la redistribution des richesses. C'est donc bien d'une Afrique des lumières, une Afrique de l'innovation et de l'audace au service des peuples africains dont il est question.YEA.

Bibliographie Selective

Amaïzo, Yves Ekoué (1998). *De la dépendance à l'interdépendance. Mondialisation e marginalisation : une chance pour l'Afrique*, collection «Interdépendance africaine», éditions l'Harmattan, Paris, France

Amaïzo, Yves Ekoué (2010). «Technology diffusion and Diffusion: Capability formation dilemma in non-agile economies». In Ekekwe, Ndubuisi (eds), *Nanotechnology and Microelectronics: Global Diffusion, Economics and Policy*. IGI Global, USA (forthcoming)

Amaïzo, Yves Ekoué (sous la coordination de) (2002). *L'Afrique est-elle incapable de s'unir ? Lever l'intangibilité des frontières et opter pour un passeport commun*, avec une préface du Prof. Joseph Ki-Zerbo, collection «Interdépendance africaine», éditions l'Harmattan, Paris, France

Amaïzo, Yves Ekoué (sous la direction de) (2005). *L'Union africaine freine-t-elle l'unité des Africains ? Retrouver la confiance entre les dirigeants et le peuple-citoyen*, avec une préface de Aminata Dramane Traoré, collection «Interdépendance africaine», éditions Menaibuc, Paris, France

Balassa, B. (1961). *Theory of economic integration*. Allen and Unwin, London, UK
Baumont, C. (1997). «Croissance endogène des régions et espace». In F. Célimène & C. Lacour (dir), *L'intégration*

régionale des espaces, Economica, Paris, France, pp. 33-61

Chang, Ha-Joon (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London, UK
Clark, Colin (1957). *Conditions of Economic Progress*, Macmillan, London, UK
FMI (2008), *Perspectives Economiques Mondiales, octobre 2008*, Fond Monétaire International, Washington D.C., USA

Hollander, S., (2005). *Jean-Baptiste Say and the Classical Canon in Economics: The British Connection in French Classicism* (Routledge Studies in the History of Economics), 1st edition, Routledge, New-York, USA.

IMF (2009), *Regional Economic Outlook: Sub-Saharan April 2009*, International Monetary Fund, Washington, D.C., USA

Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan, London, UK

Léon, Alain (2004). «L'East African Community : vers une intégration régionale des espaces». in *Les Cahiers d'Afrique de l'Est – IFRA*, Nouvelle série n° 23, janvier-mars, visité 29 septembre 2009 sur http://www.ifra-nairobi.net/resources/cahiers/Cahier_23/c23leon.pdf

Marx, Karl (1965, 1966, 1967). *Capital, Vol. I, II, &*

III, Progress Publishes. Moscow.

Nations-Unies (2009). *Situation et perspectives de l'économie mondiale 2009*, Nations Unies, New-York, USA

Reinert, Erik S. (2007). *How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor*, Constable & Robinson LTD, London, UK

Reinert, Erik S., Amaïzo, Yves Ekoué & Kattel, Rainer (2010 forthcoming). "The Economics of Failed, Failing and Fragile States: Productive Structure as the Missing Link", in Wade, Robert & Chang Ha-Joon (eds), *Markets as means or master: Towards new developmentalism*, London.UK.

Rostow, W. W. (1964), *The Stages of Economic Growth*, Cambridge U. Press, UK

Schumpeter, Joseph A. (1975). *From Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper, New York, USA, [publication originale 1942], pp. 82-85

Schumpeter, Joseph A. (1983). *Histoire de l'analyse économique*, éditions Gallimard, Paris, France

Sen, Amartya (1993). "Economic Regress: Concepts and Features", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, World Bank, Washington, USA

Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, MacCulloch, Edinburgh, U.K.

Stiglitz, Joseph E., Sen, Amartya and Fitoussi, Jean-Paul (2008). *Commission on the measurement of economic performance and social progress*. Issues paper. 25 July 2008. Viewed 25 September 2009 on <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/issues_paper.pdf>

UNIDO (2009). *International Yearbook of Industrial Statistics, 2009*. United Nations Industrial Development Organization, Vienna, Austria

Veltz Pierre (1993). «D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires», *Revue économique*, vol. 44, n° 4, pp. 671-684.

WTO (2008). *International Trade Statistics 2008*. World Trade Organization, Geneva, Switzerland

Liste des Annexes :

Annexe 1 : Pays faiblement industrialisés (croissance annuelle moyenne de la VAM, 1990-2000 et 2000-2007)

Annexe 1bis : Pays faiblement industrialisés (croissance annuelle moyenne du PIB 1990-2000, 2000-2007, 2006-2007 et croissance moyenne du PIB/habitant 2006-2007) **Annexe 2** : Corrélation entre la croissance du produit intérieur brut (PIB) et de la valeur ajoutée manufacturière (VAM), entre 1990 et 2007

Annexe 3 : Réduction du fossé économique 1990-2000 et 2000-2007 - régions choisies (à partir de la croissance du PIB régional et croissance du PIB mondial)

Annexe 4 : Réduction du fossé industriel, 1990-2000 et 2000-2007 - régions choisies (à partir de la valeur ajoutée industrielle)

Annexe 5 : Réduction du fossé manufacturier, 2000-2007 - régions choisies (à partir de la valeur ajoutée manufacturière)

Annexe 6 : Réduction du fossé manufacturier, 2000-2007 - pays choisis (à partir de la valeur ajoutée manufacturière)

ANNEXE 1 : PAYS FAIBLEMENT INDUSTRIALISES (Croissance annuelle moyenne de la VAM, 1990-2000 et 2000-2007) PAYS AFRICAINS

Pays	Croissance annuelle moyenne du secteur manufacturier		Tendance	VAM en % du PIB		Tendance
	1990-2000	2000-2007		1995	2007	
Afrique du sud	1,6	3,2	↗	21	18	↘
Algérie	-2,1	2,3	↗	11	5	↘
Angola	-0,3	20,2	↗	4	5	↗
Bénin	5,8	2,7	↘	9	8	↘
Botswana	4,4	2,8	↘	5	3	↘
Burkina Faso	5,9	6,3	↗	15	14	↘
Burundi	-8,7	9	9	↔
Cameroun	1,4	5,8	↗	22	17	↘
Cape Vert
Centrafrique	-0,2	1,1	↗	10	8	↘
Comores
Congo	-2,4	8	6	↘
Congo Démocratique	-8,7	6,3	↗	9	6	↘
Côte d'Ivoire	5,5	-2,8	↘	15	18	↗
Djibouti
Egypte	6,4	4	↘	17	16	↘
Erythrée	10,6	-4,9	↘	9	5	↘
Ethiopie	3,9	6,4	↗	5	5	↔
Gabon	3	3,4	↗	5	4	↘
Gambie	0,9	4,2	↗	6	5	↘
Ghana	-4,5	9	8	↘
Guinée	2,6	3,6	↗	4	4	↔
Guinée Equatoriale
Guinée-Bissau	-2	4	↗	8	8	↔
Kenya	1,3	4,2	↗	10	11	↗
Lesotho	6,6	6,7	↗	15	19	↗
Libéria	3	13	↗
Libye
Madagascar	2	3,8	↗	8	16	↗↔
Malawi	0,5	2,8	↗	16	14	↘
Mali	-1,4	5,1	↗	8	3	↘
Maroc	2,6	3,3	↗	19	15	↘
Maurice	5,3	0,2	↘	23	20	↘
Mauritanie	5,8	-1,4	↘	8	5	↘
Mozambique	10,2	11	↗	8	15	↗
Namibie	2,6	3,5	↗	13	11	↘
Niger	2,6	6
Nigeria	3	..
Ouganda	14,1	6,6	↘	7	8	↗
Rwanda	-5,8	6,7	↗	10	6	↘

Sénégal	3,1	1,9	↘	17	14	↘	Gambie	3	4,9	↗	6,3	3,6
Sierra Leone	6,1	9	Ghana	4,3	5,5	↗	6,3	4,2
Somalie	Guinée	4,4	2,8	↘	1,5	-0,6
Soudan	7,5	3,5	↘	5	6	↗	Guinée Equatoriale	12,5	9,9
Swaziland	2,8	1,6	↘	39	44	↗	Guinée-Bissau	1,2	0,4	↘	2,7	-0,3
Tanzanie	2,7	8,0	↗	7	7	↔	Kenya	2,2	4,4	↗	7	4,2
Tchad	↗	11	6	↘	Lesotho	5,1	3,8	↘	4,9	4,3
Togo	1,8	7,5	↗	10	10	↔	Libéria	4,1	-2,7	↘	9,4	5,4
Tunisie	5,5	3,2	↘	19	17	↘	Libye	..	3,7	..	6,8	4,8
Zambie	0,8	5,3	↗	11	11	↔	Madagascar	2	3,2	↗	6,2	3,4
Zimbabwe	0,4	-12	↘	22	14	↘	Malawi	3,7	3,3	↘	7,9	5,2
Monde	..	3,3	..	20	18	↘	Mali	4,1	5,4	↗	2,8	-0,2
Afrique subsaharienne	2,1	3,2	↗	16	14	↘	Maroc	2,4	5	↗	2,7	1,5
Moyen-Orient et Afrique du Nord	4,2	6	↗	15	12	↘	Maurice	5,2	4	↘	4,7	4
Pays riches à revenus élevés	..	2,1	..	20	17	↘	Mauritanie	2,9	5,1	↗	1,9	-0,6

VAM : Valeur ajoutée manufacturière - PIB : Produit intérieur brut Source : World Bank, *World Development Indicators 2009*, World Bank, Washington D.C., USA, pp. 204-206 and 208-210.

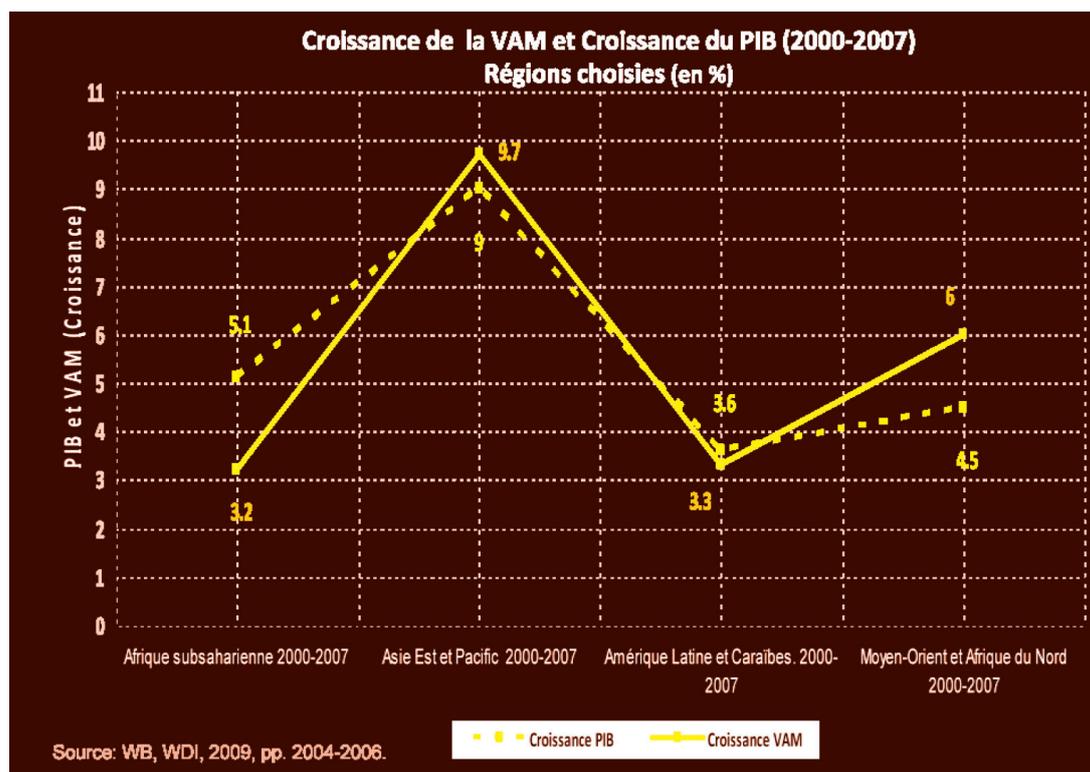
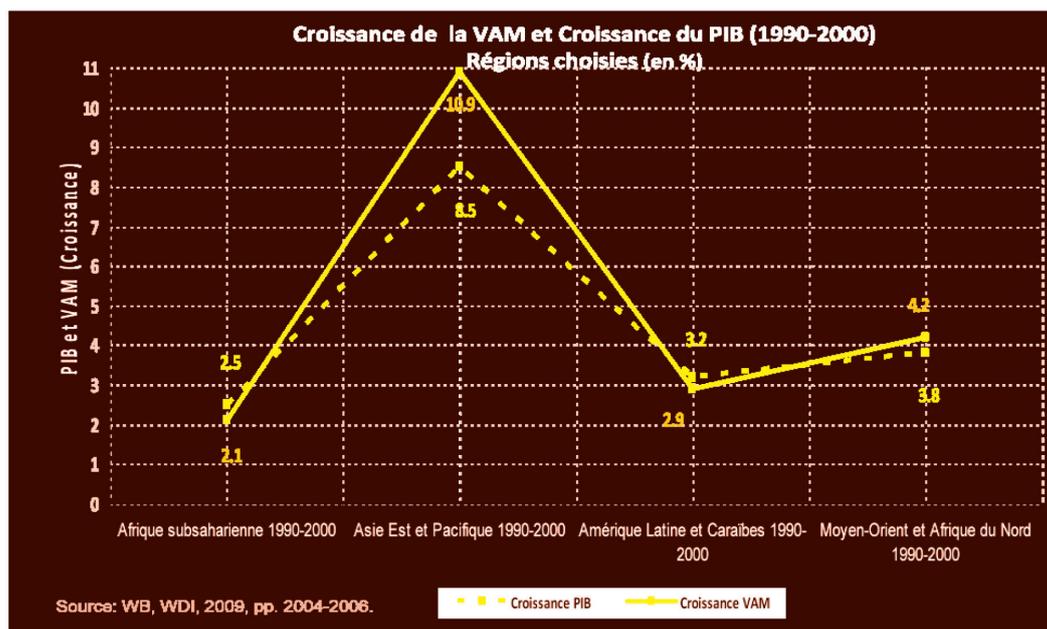
ANNEXE 1bis : PAYS FAIBLEMENT INDUSTRIALISÉS (Croissance annuelle moyenne du PIB en %) PAYS AFRICAINS

PAYS AFRICAINS	Croissance annuelle moyenne (CAM) du PIB	Croissance annuelle moyenne du PIB	Tendance	Croissance annuelle moyenne du PIB	CAM du PIB par habitant
Pays	1990-2000	2000-2007	↔ ↗ ↘	2006-2007	2006-2007
Afrique du sud	2,1	4,3	↗	5,1	4,1
Algérie	1,9	4,5	↗	3,1	1,6
Angola	1,6	12,9	↗	21,1	18,3
Bénin	4,8	3,8	↘	4,6	1,5
Botswana	6	5,3	↘	5,3	4
Burkina Faso	5,5	5,8	↗	4	1
Burundi	-2,9	2,7	↗	3,6	-0,3
Cameroun	1,7	3,5	↗	3,5	1,5
Cape Vert	7	4,6
Centrafrique	2	0	↗	4,2	2,3
Comores	-1	-3,3	
Congo	1	4,1	↗	-1,6	-3,6
Congo Démocratique	-4,9	5	↗	6,5	3,5
Côte d'Ivoire	3,2	0,3	↘	1,7	-0,2
Djibouti	4	2,2
Egypte	4,4	4,3	↘	7,1	5,2
Erythrée	5,7	1,4	↘	1,3	-1,8
Ethiopie	3,8	7,5	↗	11,1	8,4
Gabon	2,3	2	↘	5,6	4

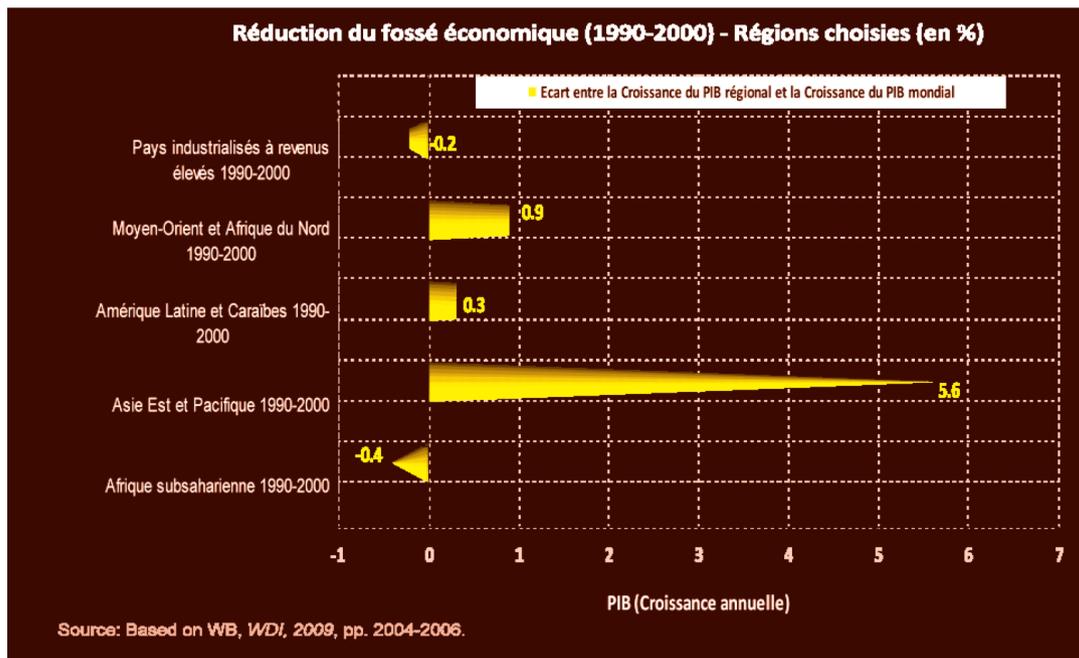
Gambie	3	4,9	↗	6,3	3,6
Ghana	4,3	5,5	↗	6,3	4,2
Guinée	4,4	2,8	↘	1,5	-0,6
Guinée Equatoriale	12,5	9,9
Guinée-Bissau	1,2	0,4	↘	2,7	-0,3
Kenya	2,2	4,4	↗	7	4,2
Lesotho	5,1	3,8	↘	4,9	4,3
Libéria	4,1	-2,7	↘	9,4	5,4
Libye	..	3,7	..	6,8	4,8
Madagascar	2	3,2	↗	6,2	3,4
Malawi	3,7	3,3	↘	7,9	5,2
Mali	4,1	5,4	↗	2,8	-0,2
Maroc	2,4	5	↗	2,7	1,5
Maurice	5,2	4	↘	4,7	4
Mauritanie	2,9	5,1	↗	1,9	-0,6
Mozambique	6,1	8,1	↗	7,3	5,3
Namibie	4	4,8	↗	5,9	4,2
Niger	2,4	3,9	↗	3,2	-0,1
Nigeria	2,5	6,6	↗	5,9	3,6
Ouganda	7,1	7,1	↔	7,9	4,3
Rwanda	-0,2	5,8	↗	6	3
Sénégal	3	4,5	↗	4,8	1,9
Sierra Leone	-5	11,2	↗	6,8	4,9
Somalie
Soudan	7,5	3,5	↘	10,2	7,7
Swaziland	2,8	1,6	↘	3,5	2,8
Tanzanie	2,9	6,7	↗	7,1	4,5
Tchad	2,2	12,2	↗	0,6	-2,1
Togo	3,5	2,6	↘	1,9	-0,7
Tunisie	4,7	4,8	↗	6,3	5,3
Zambie	0,5	5,1	↗	6	4
Zimbabwe	2,1	-5,7	↘	-5,3	-6
Monde	2,9	3,2	↗	3,8	2,6
Afrique subsaharienne	2,5	5,1	↗	6,2	3,8
Moyen-Orient et Afrique du Nord	4,2	6	↗	5,9	4,1
Pays riches à revenus élevés	2,1	1,7	↘	2,5	1,8

VAM : Valeur ajoutée manufacturière - PIB : Produit intérieur brut Source : World Bank, *World Development Indicators 2009*, World Bank, Washington D.C., USA, pp. 204-206, 208-210 and 32-33.

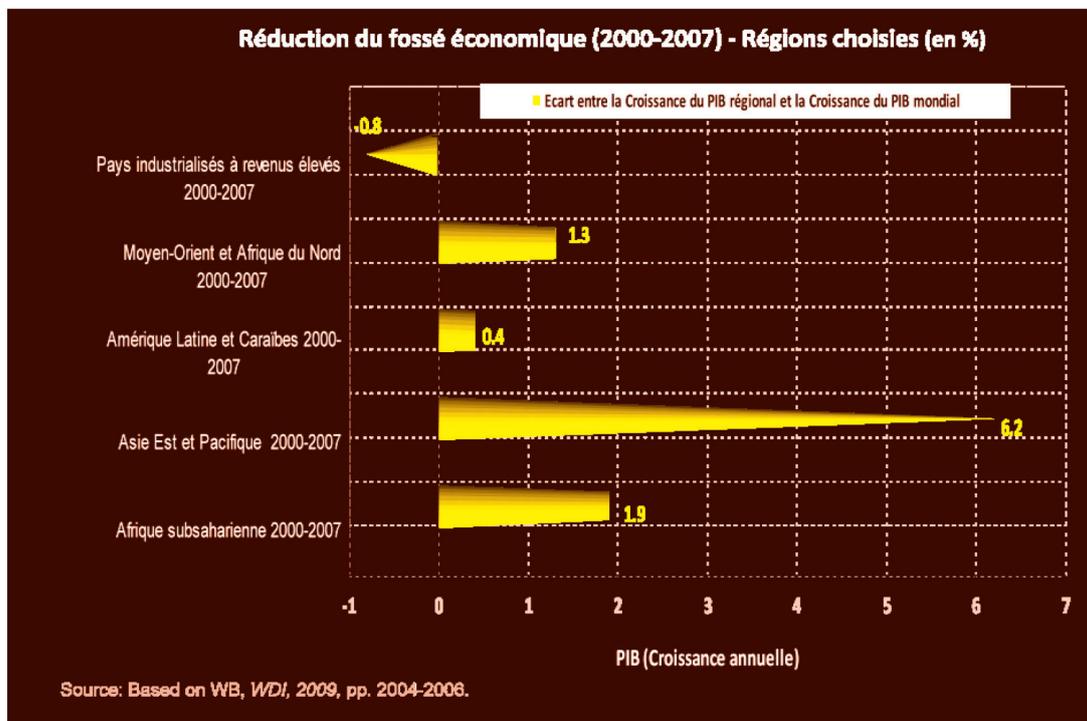
ANNEXE 2 : CORRELATION ENTRE LA CROISSANCE DU PRODUIT INTERIEUR BRUT (PIB) ET DE LA VALEUR AJOUTEE MANUFACTURIERE (VAM), entre 1990 et 2007



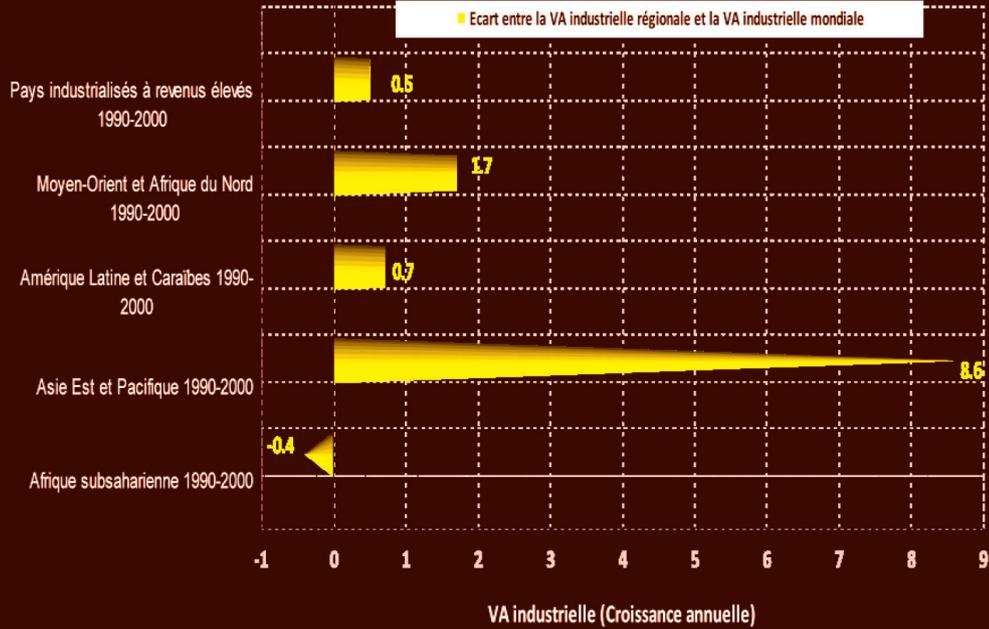
ANNEXE 3 : REDUCTION DU FOSSE ECONOMIQUE 1990-2000 ET 2000-2007 – REGIONS CHOISIES (A partir de la croissance du PIB régional et de la croissance du PIB mondial)



ANNEXE 4 : REDUCTION DU FOSSE INDUSTRIEL, 1990-2000 ET 2000-2007 – REGIONS CHOISIES (A partir de la valeur ajoutée industrielle mondiale et régionale)

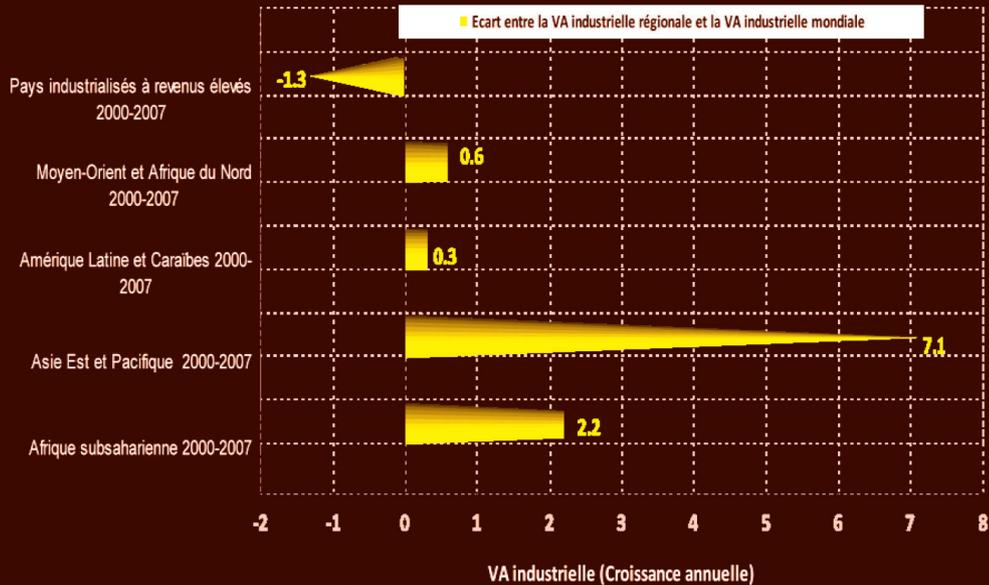


Réduction du fossé industriel (1990-2000) - Régions choisies (en %)



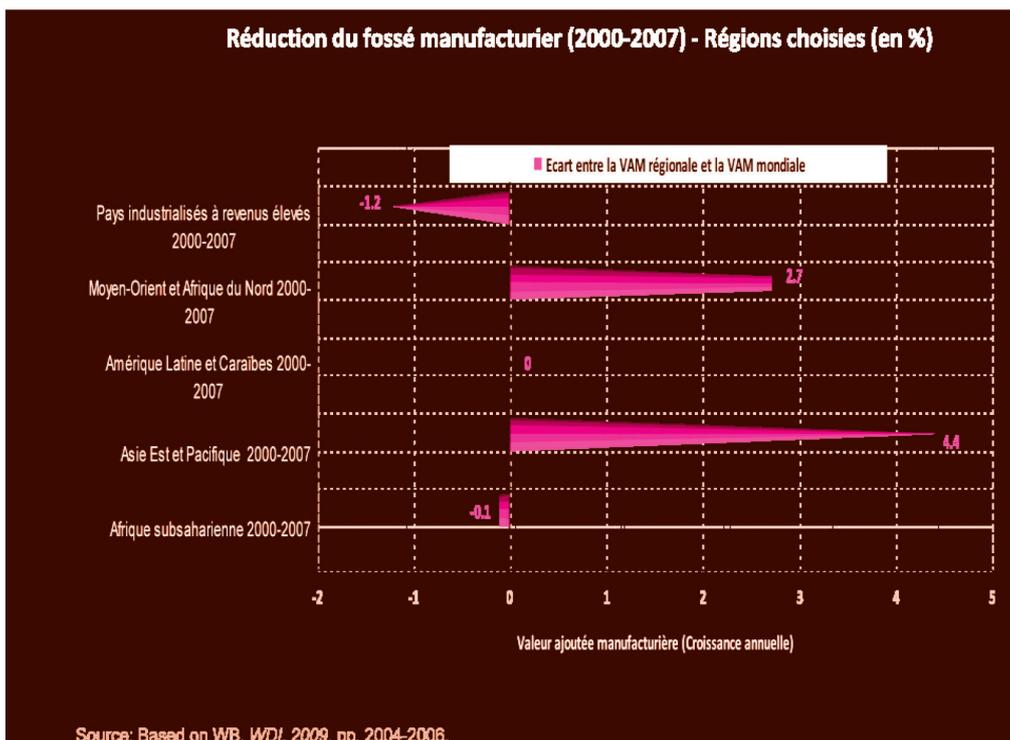
Source: Based on WB, *WDI*, 2009, pp. 2004-2006.

Réduction du fossé industriel (2000-2007) - Régions choisies (en %)

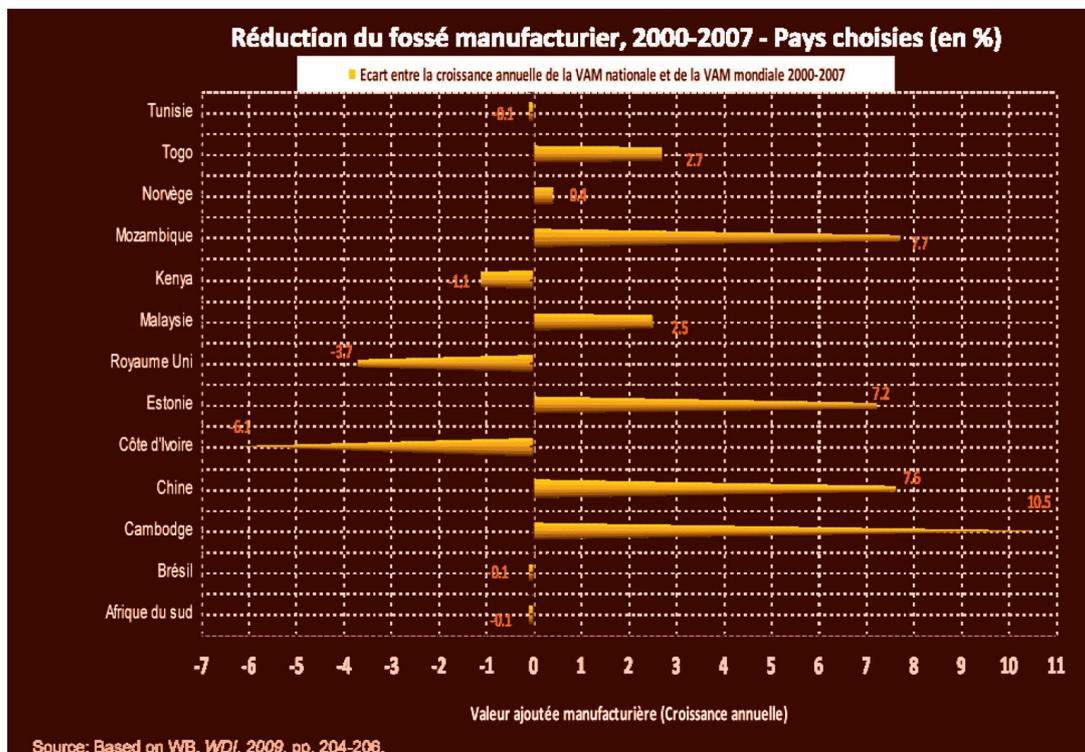


Source: Based on WB, *WDI*, 2009, pp. 2004-2006.

ANNEXE 5 : REDUCTION DU FOSSE MANUFACTURIER, 2000-2007 – REGIONS CHOISIES (A partir de la valeur ajoutée manufacturière régionale et mondiale)



ANNEXE 6 : REDUCTION DU FOSSE MANUFACTURIER, 2000-2007 – PAYS CHOISIS (A partir de la valeur ajoutée manufacturière nationale)



Notes:

¹ Yves Ekoué Amaïzo (sous la coordination de), *L'Afrique est-elle incapable de s'unir ? Lever l'intangibilité des frontières et opter pour un passeport commun*, avec une préface du Prof. Joseph Ki-Zerbo, collection «Interdépendance africaine», éditions l'Harmattan, Paris, 2002, p. 623.

² Le thème principal du 2e Congrès des économistes africains portaient sur ce sujet qui était clos le 2 octobre 2009. Il est donc important de ne pas prendre en compte les événements intervenus entre la date de dépôt de cet article et la date effective du Congrès, prévu en 2010.

³ Helen Clark, (UNDP Administrator), "Remarks on MDGs", On the occasion of a UNDP-hosted side event "Accelerating Progress on the MDGs: Preparing for 2010", Wednesday, 23 September 2009, New York, USA; "No country in sub-Saharan Africa is on course to achieve all the MDGs".

⁴ Joseph A. Schumpeter, (1975). *From Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper, [publication originale 1942], pp. 82-85.

⁵ Université d'été, (2000). «Mondialisation et polycentrisme. La diffusion du pouvoir. La libéralisation de l'initiative privée», vue le 26 septembre 2009 sur : < http://www.libres.org/francais/universite_d_ete/subsidiarite_2000/subsidiarite_a1_2000.htm>

⁶ La Classification internationale type, par industrie ne couvre que les secteurs mentionnés selon la révision 3, soit de les groupes de secteurs de 15 à 37. Cette groupe (International Standard Industrial Classification - ISIC divisions 15-37) est

réductionniste puisque les structures productives dans le secteur des produits de la forêt et de la pêche, les mines et des services ne sont pas pris en compte. Mais cela permet aussi de s'assurer qu'un effort spécifique est dédié au processus de création de valeur ajoutée par l'industrie de la transformation.

⁷ UNIDO (2003), *Africa Productive Capacity Initiative: From Vision to Action*, UNIDO, Vienna 23 November 2003 (adopted in July 2004 in Addis-Ababa by the African Union regular meeting) ; vu le 27 septembre 2009 sur <<http://exchange.unido.org/pdf/mainpage/fulldraft.pdf>>.

⁸ Il s'agit de pays dont les statistiques sont disponibles.

⁹ Union africaine, «Allocution de S. E. M. Alpha Omar Konaré, Président de la Commission de l'Union africaine l'occasion de la session d'ouverture de l'Assemblée de l'Union africaine», Addis Abéba, 06 juillet 2004 ; visité 1^{er} septembre 2009 sur : <<http://www.africa-union.org/au%20summit%202004/discours%20president%20de%20la%20commission%206%20juil%2004.pdf>>

¹⁰ Voir la note 1.

¹¹ UNIDO, *Industrial Development Report 2009. Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries*, UNIDO, Vienna, Austria ; the reference to "Trade in tasks" highlighted by UNIDO for Africa should be analyzed with cautious p. 49.

Session 2

Unemployment as a barrier to sustainable economic growth in Africa

Chômage comme barrière pour soutenir le développement économique en Afrique



Targeting Youth: the key to economic growth in South Africa and beyond

Christy McConnell

EXECUTIVE SUMMARY	210
INTRODUCTION	211
YOUTH IN THE LABOUR MARKET	212
ADDRESSING MARGINALISED YOUTH	214
INTERNATIONAL POLICIES FOR YOUTH DEVELOPMENT	226
SELECTED APPROACHES	233
LINKING APPROACHES	242
CONCLUSION	244
REFERENCES	246

By Christy McConnell³⁷

Executive Summary

The youth population in any country has the potential to greatly contribute to the economic growth and development of the nation. But it is also a challenge to absorb the great numbers of youth entering the labour force into the economy each year. High unemployment rates, coupled with an inhospitable economic environment, have youth in South Africa facing many hurdles as they navigate the youth transition to finding employment. Marginalised youth not only face these everyday obstacles but they also have additional barriers that often prevent them from being adequately prepared for and finding decent work opportunities

It is vital for any nation to realize that the youth transition is not only critical to an individual and family but to the larger society and more

specifically the economy. Employment is one of the key factors that guide the youth transition into adulthood – from dependency upon family and community to greater independence and ability to secure one’s own livelihood. If a young person is unable to gain access into the labour market within the first 10 to 12 years, statistically, she will be less likely to have long-term employment throughout her lifetime. These are crucial years to providing mechanisms that actively engage youth in job preparation and employment opportunities.

Appropriate targeted South African government interventions for youth have the responsibility and mandate (according to signed international charters and commitments) to provide an environment for appropriate education and employment opportunities. Supply-side programmes that promote job opportunities can offer the appropriate tools and safe environment for youth to gain long-term employment. Government support of demand-driven

³⁷ Christy McConnell is a partner and senior researcher at Reform Development Consulting, a South African-based research firm that works throughout Africa committed to the agenda of social transformation. Her current research includes social protection in developing countries, youth in South Africa, south-to-south migration, the informal economy, and gender and development. Christy has had extensive experience working with international development organisations in Washington, DC, as well as grassroots organizations in places such as Sierra Leone, Liberia and most recently South Africa.

mechanisms can create jobs within the public and private sectors while feeding relevant information back into supply-side programmes. The linkages between coordinated supply-side and demand-driven government-led programmes cannot be overstated. From the information provided in this paper, statistics reveal that the majority of young people are not appropriately educated with the goal to enhancing their employability. The lack of appropriate education and work experience upon entering the labour market is critical to their long-term employment.

National policies provide a guiding framework for the implementation of local programmes. This paper provides several substantiated recommendations for policy to provide employment empowerment for youth. Education and training are key services that have the potential to promote sustainable livelihoods. Yet, education and training can be meaningless for youth if not linked to labour market guidance and work-creation components. Furthermore, targeting marginalized groups is necessary to overcoming racial and income inequalities in South Africa.

Institutional approaches to supply-side and demand-driven mechanisms for youth must be addressed holistically. Every intervention must be linked and realized as a part of a whole strategy. Active labour market policies (ALMPs), a term used frequently in discussions of youth

employment, include measures such as labour market services, education, training for the un(der)employed, and job creation initiatives. Youth employment strategies should address both supply and demand sides of the labour market at macro- and micro-economic levels. From this approach, ALMPs are explored throughout this paper within the context of a life-cycle approach to youth employment. Developing a framework that encompasses both of these approaches the paper explores the supply-side and demand-side programmatic approaches to youth employment internationally and within South Africa.

Section 1: Introduction

The youth transition is not only critical to an individual and family but to the larger society and more specifically the economy. The category “youth” in simple terms can be regarded as the transition in the life cycle from childhood and schooling into adulthood and work. Employment is one of the key factors that guide the youth transition into adulthood – from dependency upon family and community to greater independence and ability to secure one’s own livelihood. The age cohort “youth” in South Africa was defined by the National Youth Commission Act (RSA 1996) as a person between the ages of 14 and 35.³⁸ In South Africa young people across all races and gender consider several “markers of adulthood” to include the ability to support and keep safe a family, being responsible for one’s actions and emotions, as well as care of children and a household. These may not be complete until well after the age of 30 because of lack of or delayed education and poor employment opportunities (Richter and Panday 2007, 294).

Decent work opportunities for youth can come through a range of policies with a youth focus,

38 The justification of the upper age limit of 35 was suggested as necessary in 1996 due to the “effects of the struggle” on youth and students from 1976 to 1990. Richter and Panday (2007) suggest that the extended length of what is considered the “youth transition” has affected millions of young people in Africa and has been one of the reasons for expanding country definitions of youth beyond what one may consider the “normal” age of youth. No direct explanation was given for 14 as the lower age limit of youth in the NYC Act.

combined with development of an appropriate institutional structure and a favorable climate (ILO 2005). Education and training are key services that have the potential to promote sustainable livelihoods. Yet, education and training can be meaningless for youth if not

linked to labour market guidance and work-creation components. To society and the economy, unemployment is “deadweight” in terms of the depreciating investment in human capital, more specifically upon the investment in education and training (Bhorat and Oosthuizen 2007, 389).

Both internationally and within South Africa studies confirm that jobs follow cohorts as they age. The first 10 to 12 years of the working-age period (starting from age 15 to 18) is crucial to long-term employment. It is then worrying that the employment absorption rate over the past ten years for youth in South Africa is only about 30% (Bhorat and Oosthuizen 2007, 394-396). Barriers to finding and securing employment early in the youth transition can prohibit access to long-term involvement in the labour market. Therefore appropriately targeted policy interventions should identify and attempt to remove as many barriers to employment as possible. Government institutions should provide an environment that enables economic growth not just for the aggregate economy but also for those groups that are the most marginalised in society.

National policies provide a guiding framework for the implementation of local programmes. However, there is often a disconnect between what policies say and what actually happens at the ground level. This paper qualifies youth as the most critical cohort for targeted labour market policies. It also provides an international and South African overview of supply and demand mechanisms that can holistically address youth unemployment.

Section 2: Youth in the labour market

...the population within the labour market will impact on various goals of governments and of the societies they govern. The successful incorporation of new generations of workers into the workforce is therefore essential and is dependent, inter alia, on a robust economy (Bhorat and Hoosen 2007, 388).

Nearly 1.2 billion, or 18% of the world's population, fall between the ages of 15 and 24³⁹ (UNDESA 2007, xxv). In 2008 approximately 21% of South Africans were youth of the same cohort with an additional 17% between 25 to 34 years of age (StatsSA 2008). Therefore nearly two out of every five people in South Africa are considered youth by the South African definition. The size of the youth cohort in a country is a

major contributor to youth unemployment. And the challenge of any country is how to absorb the large numbers of new workers rapidly into an economy. In developing countries, this difficulty is compounded when economic growth struggles to keep pace with youth entering the labour market.

During times of recession youth are less likely to find or retain employment than experienced older workers. Worldwide, youth unemployment is higher than adult unemployment. An international study showed that although youth unemployment varies from country to country there are international commonalities within unemployment. It found that internationally youth unemployment is strongly linked to adult unemployment and that youth unemployment cannot be separated from the aggregate employment scenario within a country (O'Higgins 2001 cited in DuToit 2003, 5). Thus, as unemployment rises on the whole, the younger workforce is most affected.

Aside from the current international and domestic economic crisis South Africa finds itself in, the country also continues to struggle to break away from the outcome of an apartheid history: poverty, extreme income inequality and an exceptionally high unemployment rate. Employment opportunities in South Africa have been anything but favourable over the last 15 years since democracy. Ironically, the numbers of

³⁹ The United Nations definition of youth: 15 to 24 years of age.

jobs in South Africa have increased over the last decade⁴⁰. Yet, at the same time unemployment has rapidly expanded, far exceeding South Africa's economic growth rate. Whether judging employment by the narrow or broad definition⁴¹, between 25% to 40% of the working-age population is without employment⁴².

Both youth and adults struggle to enter and remain in any form of employment, whether formal or informal. Economic growth alone has not improved the opportunities for employment amongst young people, and the recent slow down in growth will only exacerbate the problem without appropriate interventions.

South Africa's labour force is burdened by the economically inactive within the working-age population. Only 56.5% of South Africa's

⁴⁰ Bhorat and Oosthuizen suggest that "employment has grown from 9.5 million to 12.3 million, but unemployment, irrespective of the definition use, has increased more rapidly, with 7.8 million people unemployed in 2005 according to the expanded definition" (2007, 390)

⁴¹ South Africa's official unemployment rate is calculated by Statistics South Africa (StatsSA) and provides two definitions of unemployment: broad and narrow. The narrow, or "official", definition of unemployed includes people within the economically active population who: did not work during the seven days prior to the interview; want to work and are available to start work within two weeks of the interview; and have taken active steps to look for work or to start some form of self-employment in the four weeks prior to the interview. In the broad, or "expanded", definition, the third criterion (some sort of work-seeking activity) is dropped. This definition includes "discouraged job seekers." In official reports the narrow definition of unemployment is used to define the current unemployment rate in South Africa.

⁴² Due to StatsSA Labour Force Surveys and other employment survey anomalies the exact unemployment rate varies drastically for both narrow and broad unemployment. This study highlights different numbers from different surveys to suggest the critical state of unemployment in South Africa but does not suggest that these are an exact representation of the employment rate.

working-age population is economically active. Internationally, 54.7% of youth, ages 15 to 24, are economically active, while just 30.7% are active in South Africa (Bhorat and Oosthuizen 2007, 389). The narrow labour force participation rate in South Africa is notably lower than other regions and global averages due to high numbers of discouraged work seekers. High unemployment rates, the difficulty in finding employment, and the cost of searching for employment have resulted in greater and growing numbers of discouraged workers.

Table 16 reveals the breakdown of youth unemployment in South Africa from the 2002 Labour Force Survey (LFS) and compares it to international rates. At the time of the survey, 18.9 million individuals were economically active in South Africa and 41.8% were considered broadly unemployed. Using the South African definition of youth, 5.5 million, or 69.6% of the 7.9 million unemployed in South Africa are youth. Young people entering the labour force are encountering a discouraging labour market and this is forecasted to worsen as the slowing economy is unable to absorb such rapid workforce growth (Bhorat and Oosthuizen 2007, 390-91).

Table 16 Broad unemployment rates using the South African and United Nations definitions of youth

	(millions)	%
Economically active people in South Africa	18,9	
Total unemployed	7,9	41,8
15-19 (teenagers)	0,6	7,6
20-24 (young adults)	1,9	24,1
Total: International youth definition (15-24)	2,5	31,6
25-34 (prime adults 1)	3,0	38,0
Total: SA youth definition (15-34)	5,5	69,6
35-64 (prime adults 2)	2,3	29,1
Total: SA adult definition (35-64)	2,3	29,1
Total: International adult definition (25-54)	5,1	64,6

Source: LFS 2002 in DuToit 2003, 8

Unemployment in South Africa is not spread evenly throughout the population. The unemployment rate of young people is disproportional to their share in the labour force. In 2005, the mean age of an employed South African was 37.6 years while the average age of an unemployed individual was 30.2 years. Furthermore, within the youth category itself severe disparity amongst employment opportunities for gender, race and location (specifically between opportunities in rural areas versus urban areas) exists (Bhorat and Oosthuizen 2007, 391-3).

Table 17 highlights South Africa's higher rate of youth unemployment compared to those of regional and international standards. In 2003, one in every five youth (15 to 24 year old) in Sub-Saharan Africa (SSA) was unemployed, compared to one in two South African youth in the same age cohort. In 2000, 36% of the working-age population in SSA were 15 to 24 years old, and 32% in 2005 in South Africa (Bhorat and Oosthuizen 2007, 391).

Table 17: An international comparison of South Africa's narrow labour force participation rates by age cohort, 2005

		Youth			Non-youth	Total
		Total Youth	15-24 Years	25-34 Years		
South Africa	Per cent	50.8	30.7	74.8	64.8	56.5
Sub-Saharan Africa	Per cent	72.5	65.6	83.0	81.8	75.8
Less developed regions	Per cent	67.0	55.7	80.5	75.4	70.8
More developed regions	Per cent	66.9	48.6	84.7	75.0	71.7
World	Per cent	67.0	54.7	81.2	75.3	71.0

Source: LFS 2005 in Bhorat and Oosthuizen 2007, 390

If employment is a paramount issue in South Africa then why is it necessary to place special efforts towards targeting youth? The previous statistics illustrate the substantial role youth play in the labour market. Young people are more vulnerable to the challenges and barriers within the labour market and the effects of unemployment can be devastating on the individual and family, as well as the economy. Young people have a higher chance of being retrenched from their jobs during economic downturns, they face specific barriers to entry into the labour force, and path dependence allows for early unemployment to increase the chances of subsequent unemployment. These challenges do not even mention the barriers that come with discrimination based upon gender, race, health or family status (Ernst 2008, 26).

Unemployment can have devastating and long-lasting effects on both the individual as well as the family. It leads to low self-esteem and, if prolonged, can result in long-term discouragement and lack of involvement in the labour market (DuToit 2003, Ernst 2008, Bhorat and Oosthuizen 2007). Unemployment encourages powerlessness, meaninglessness, and social isolation. It has been shown to lead to long-term psychosocial damage amongst young people (DuToit 2003, Ernst 2008). Furthermore, unemployment has underpinned social conflicts such as violence and juvenile delinquency. Internationally, discouraged and unemployed

youth are found to be more likely to engage in drugs and violence (DuToit 2003, Ernst 2008, Bhorat and Oosthuizen 2007).

Unemployment can lead to poverty or keep an individual locked into chronic poverty triggering “a vicious cycle of intergenerational poverty and social exclusion” (Ernst 2008, 26). It does not only affect the individual; the impact upon a family, specifically when a young person is unable to leave the home, can be financially devastating. Table 18 shows the duration of the current unemployment spell for age cohorts. For youth ages 15 to 24, 84.5% have never been employed. Studies reveal that the longer it takes for youth to transition into employment, the longer unemployment throughout the lifecycle will remain.

Table 18: Average duration of current unemployment spell in South Africa (share of unemployed in percentage), 2005

	15-24 (yrs)	25-34 (yrs)	35-44 (yrs)	45-54 (yrs)	55-65 (yrs)	Total
Less than three months	3.4	4.3	4.7	2.7	3.8	3.9
Three months to less than six months	2.4	3.9	3.7	3.7	2.6	3.3
Six months to less than one year	2.8	3.7	3.5	4.1	1.7	3.4
One year to less than two years	3.3	5.5	6.3	4.3	4.5	4.8
Two years to less than three years	1.4	4.2	4.8	5.5	6.9	3.5
Three years or more	1.3	8.2	22.2	35.3	44.5	11.3
Never	84.5	68	51	40.9	31.8	67.7
Unspecified/Unknown	0.9	2.2	3.8	3.4	4.3	2.2
Total	100	100	100	100	100	100

Source: LFS 2005 in Borat and Oosthuizen 2007, 396

It is important to show, as seen in Table 4 that youth often in the 15 to 24 age category are still engaged in school and can skew statistics. Table 4 calculates percentages of young people enrolled in some type of educational programme from age 14 to 22. While this study was completed only in Cape Town it can illustrate that a large majority – 76% – of young people are still enrolled in school until age 18. But this does not negate the

importance of the statistics in Table 18. Since Table 18 still presents a case that young people lack any work experience – this can be seen in the 68% of youth in next age cohort (25 to 34) who have never been employed. This represents a fundamental dilemma in South Africa: young people in the 15 to 24-age range, who have never been employed, have a greater tendency to remain unemployed for longer periods of time.

Table 19: School enrolment in Cape Town (2005)

Percentage enrolled in school							
Age	African		Coloured		White		Average
	Female	Male	Female	Male	Female	Male	
14	99.3	94.8	99.5	97.1	100	100	98.45
15	95.4	94.8	91.5	89.9	100	100	95.27
16	88.6	90	85.7	76.3	100	97.9	89.75
17	84.3	87.1	73.7	68.4	98.7	92.2	84.07
18	78.9	77.1	59.5	50.7	96.9	93.3	76.07
19	56.5	68.2	28.4	34.7	68.1	70.5	54.40

20	36.4	46.5	23.9	27.5	72.1	64.5	45.15
21	28.2	39.6	17.2	16.7	71.5	58.8	38.67
22	25.5	20.1	9.3	11.4	46.1	76.4	31.47

Source: Cape Area Panel Study (CAPS) 2002 in Lam and Seekings 2005, 13

The costs of neglecting youth can be measured in terms of depreciation of human and social capital. There is a loss of opportunities for economic growth, which increases as this cohort ages without gaining experience in the workforce. More difficult to quantify are the costs of societal instability and endemic conflict (ILO 2005, 7).

The cost of unemployment does not just fall upon the individual and the family, but it has deeper implications for society. The following consequences of youth unemployment, recognised by numerous studies and synthesized in the following list, can be considered major costs to society (ILO 2005, Ernst 2008, DuToit 2003):

- Waste of investment in “human capital” in terms of education and training
- Shrinking tax base
- For businesses it means less money to spend on products and services
- Source of social instability

- Increased drug abuse and crime
- Contributions to higher levels of poverty

These many causes for concern amongst youth unemployment highlight the challenge and importance of targeted youth policies.

Section 3: Addressing marginalised youth

In addition to targeting youth, targeting marginalized groups within this cohort is necessary to overcoming racial and income inequalities in South Africa. In South Africa, colonialism and apartheid restricted Africans in a suppressed economic state for several generations. Aliber states that “poverty was transmitted not only through consecutive generations of households, by virtue of their lack of opportunity to accumulate human and other capital, but at the level of communities as well in the sense that they were deprived of infrastructure and amenities, and were often situated in remote, marginal areas without economic prospects” (2003, 476).

Only 15 years after the turning point towards democracy in South Africa, it is not shocking that poverty and inequality are the causes for so many different social and economic issues. Social exclusion has left many men and women drastically under-educated, under-skilled and excluded from the labour market. The opportunity for the poor to escape poverty in South Africa has been virtually impossible, and increasing unemployment rates, specifically within the black population, has perpetuated social exclusion of marginalized groups.

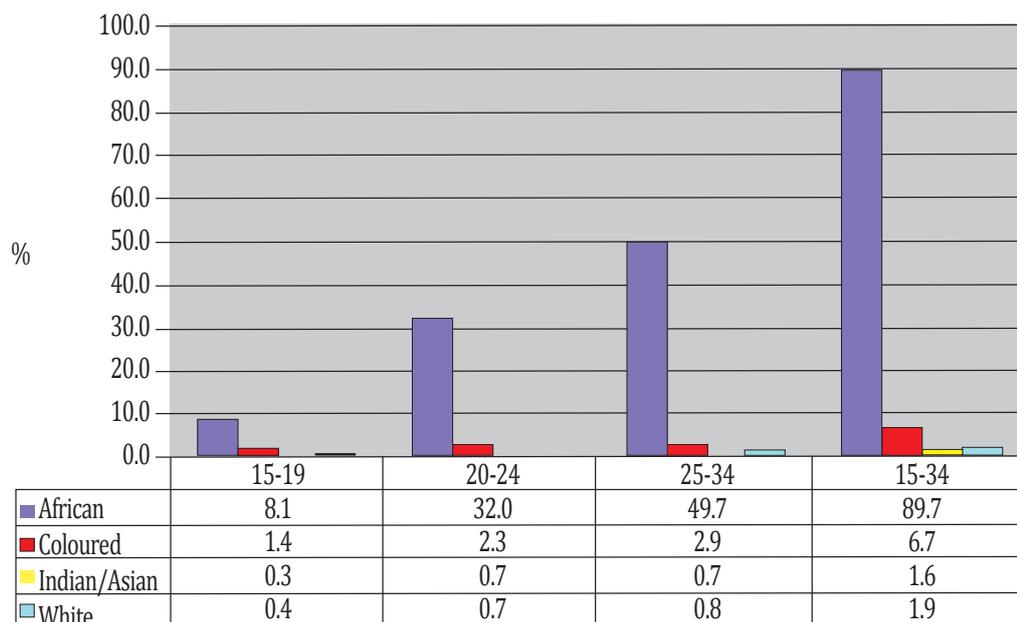
Within these inequalities it is still necessary to focus on youth. It is easy to classify youth in one group and they are often referred to in this manner, but youth are not a homogenous group. It cannot be overlooked that young people face different barriers based on their gender, race, disability, economic status, location and other challenges that create greater marginalisation. There are several barriers that can hinder even the best-planned policies and strategies if not taken into account. Vulnerable groups and barriers such as those mentioned below must be included in any holistic strategy addressing youth employment.

Race

Race or ethnicity plays a significant role in employment probability around the world. Unemployment is clearly unevenly spread

throughout the population in South Africa in terms of race. Typically, the majority population group is usually more likely to find employment than the minority. However, due to the legacy of apartheid in South Africa this is not the case. Figure 1 reveals the imbalance of employment amongst race. Out of 5.5 million black youth (ages 15 to 24) 4.9 million, or 89.7%, are unemployed. This is nine times higher than those of their colored, Indian and white counterparts (DuToit 2003, 9).

Figure 1 Unemployment in South Africa by race and age



Source: LFS 2002 in DuToit 2003, 9

Dias and Posel (2007) explore the relationship between education and the probability of gaining or finding employment in South Africa. Their research showed a disparity in likelihood of employment amongst race and gender cohorts with the same education levels. From 1995 to 2003 benefits of higher education for coloureds and Indians increased considerably while benefits for blacks and whites did not change or even declined (Dias and Posel 2007, 2). These inequities are concerning and require targeted interventions to restore equality amongst race within education and employment.

Poverty

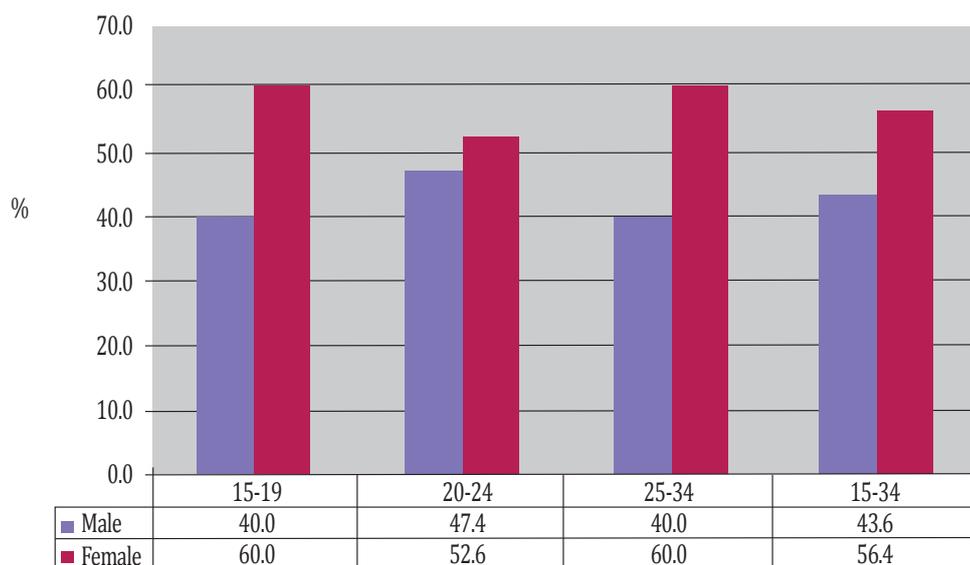
Overall, more South Africans, specifically of the black population, have added to the number of poor falling below the poverty line. The cost of reducing

poverty has grown, and there is increasing disparity between the poor: the poorest of the poor are getting even poorer. Data from the 1995 and 2000 South African Income Expenditure Surveys found that 60% of all South Africans, including two thirds of the black population, were poor in both years surveyed. The poverty headcount for South Africa increased from 35% to 42% of the population. While the poverty gap increased 30%, inequality amongst the poor grew by 28%. Approximately 1.8 million more South Africans lived on less than \$1 per day in 2000, and 2.3 million more people on less than \$2 per day (Hoogeveen and Ozler 2005, 8).

Gender

In South Africa, young women are often more likely to be unemployed than young men. Figure 2 illustrates this to be true throughout all age cohorts. However, the caveat remains, as suggested in Table 18, that young women in the lower age group often remain in school; an average of 54% of young women are still in school at the age of 19. Yet, the CAPS study reveals that only 27% of black females have worked by age 22 (Lam and Seekings 2005, 6).

Figure 2 Unemployment rates by gender and age in South Africa



Source: LFS 2002 in DuToit 2003, 8

Based on the 2005 LFS, of the 7.8 million unemployed in South Africa, over 50% were black women, 40% were black women under 35, and 25% of all unemployed individuals are black women in “non-metropolitan districts” (the majority of which are in rural areas) (Bhorat and Oosthuizen 2007, 393). Nearly four out

of five young black women ages 15 to 24 were unemployed and three out of five in the 25 to 34-age cohort (ibid).

Rural Areas

Approximately 55% of the world’s youth live in rural areas, and 75% of youth living in poverty live in rural areas (ILO 2005, 24). The 2001 census found 40% of South black youth live in rural areas (Everatt 2008, 410). The higher numbers of unemployed in South Africa’s rural areas can be attributed to apartheid’s racial

distortions and the underdevelopment of specific areas where the majority of black people were forced to live. These areas were often far from cities with little access to economic opportunities. Industrialization and urbanization have left little employment

opportunities for rural youth and many must migrate to urban areas in order to capitalize upon education, training and job opportunities.

Section 4: International policies for youth development

As a member of the United Nations (UN), South Africa has agreed to the UN Charter: to work towards the goal of enabling and providing for full participation of young men and women in society. The Charter principles include the attainment by young women and men “of an educational level commensurate with their aspirations” and “access to employment opportunities equal to their abilities” (UN 1995, 4).

The International Labour Organisation (ILO) sets labour standards and policies for the promotion of decent work around the world. It has led the development framework of the UN Secretary-General’s Youth Employment Network (2000) and the United Nations General Assembly resolution on “Promoting youth employment” (2002).

The UN Millennium Development Goals accords high priority to youth employment. Goal 8 sets as a target development and implementation of strategies for decent and productive work for youth. And the UN Educational Scientific and Cultural Organization has recently developed a policy framework for developing and implementing youth policies and programmes.

As a Commonwealth country, South Africa is part of the Commonwealth Youth Charter (1996). This

promotes efforts towards creating societies that empower young people as productive members of society and includes young people at “every level of decision-making and development.” The Charter includes principles and values for youth development which include: gender inclusive development, empowerment, human rights, sustainability, and integration of youth development into all local, provincial, national and international activities.

These are just a few of the leading international entities and interest groups that are influencing national policies. While their approaches to youth development are to provide advocacy and motivation to countries, they do all seem to agree that youth empowerment comes through a few key initiatives: most importantly through access to quality education and opportunities for employment.

Section 5: Selected approaches

The bulk of the literature based on youth and employment suggests that institutional approaches to supply-side and demand-driven mechanisms for youth be addressed holistically. Every intervention must be linked and realized as a part of a whole strategy.

The life-cycle approach to youth employment recognizes that “what happens at one stage of life is affected by and in turn affects opportunities at other stages” (ILO 2005, 63). For example,

if a young person faces poverty and inequality early in life, she is much more likely to be disadvantaged throughout her lifetime. The ILO argues that “by focusing on the individual in the context of the family and wider society, an employment life-cycle approach offers a basis of intergenerational solidarity and a means of linking measures to improve youth employment prospects with broader social and economic development measures” (ibid).

Smith, Lister, Middleton and Cox (2005) argue against an employment-oriented model for policy approaches to youth. Instead, arguments are made for an inclusive view of citizenship as more than just workers but as active participants already engaged in society. They suggest that an employment-oriented model can exclude young people. This argument is used within a context of full-employment specifically within the United Kingdom. It does not as easily apply within a context such as South Africa’s struggling with 20% to 40% unemployment in which the majority are youth.

Yet, the argument for an inclusive approach to youth is actually synergistic to that of the ILO’s model. “In developing countries, maximizing the potential of young workers is central to the promotion of poverty-reducing growth and development” (ILO 2005, 3). A life-cycle approach to developing youth policies can provide an understanding to the critical role of linking

programmes from childhood to adulthood as well as through the transition of youth.

Active labour market policies (ALMPs), a term used frequently in discussions of youth employment, include measures such as labour market services, education, training for the un(der)employed, and job creation initiatives. Youth employment strategies should address both supply and demand sides of the labour market at macro- and micro-economic levels. From this approach, ALMPs are explored in this study within the context of a life-cycle approach to youth employment. Developing a framework that encompasses both of these approaches we will explore the supply-side and demand-side programmatic approaches to youth employment in the next section.

Section 6: Linking approaches

Supply-side and demand-driven approaches cannot afford to operate alone – they are intrinsically linked. In an economy that may not have the ability to support all of the new labour market entrants, demand-side information provides a critical support base to inform effective supply-side employment-related programmes. For instance, one of the major roles of the educational system in any country is to produce the appropriate labour force needed for the domestic market. Often this does not happen and this results in a labour market “mismatch”.

A recent report from the International Poverty Centre argues that “special youth labour market information and employment services, as well as early career guidance, may facilitate their entry into the labour market and help avoid the mismatch between youth labour supply and demand” (Ernst 2008, 27). Additionally, education and career-based guidance based on relevant labour market information helps to sidestep many entry-level employment barriers (ILO 2005, 22).

Kemp found that the UK’s New Labour government’s approach to youth social exclusion has put greater emphasis on the supply of youth labour and less on demand or the wider “social and economic structures and the opportunities and choices that these offer to young people” (Kemp 2005, 139). The report finds structural factors of the demand side as important determinants for success in the job market. Similarly, South African literature suggests a greater priority on the supply-side delivery and a lack of demand-driven social and economic structures geared towards youth employment.

Meanwhile, fifteen years after the end of apartheid and with the increase in access to education, it is hard to understand how there is a skills shortage within the country. Today, more young people in South Africa have access to primary and secondary education. And thousands of young people graduate with certificates, diplomas and

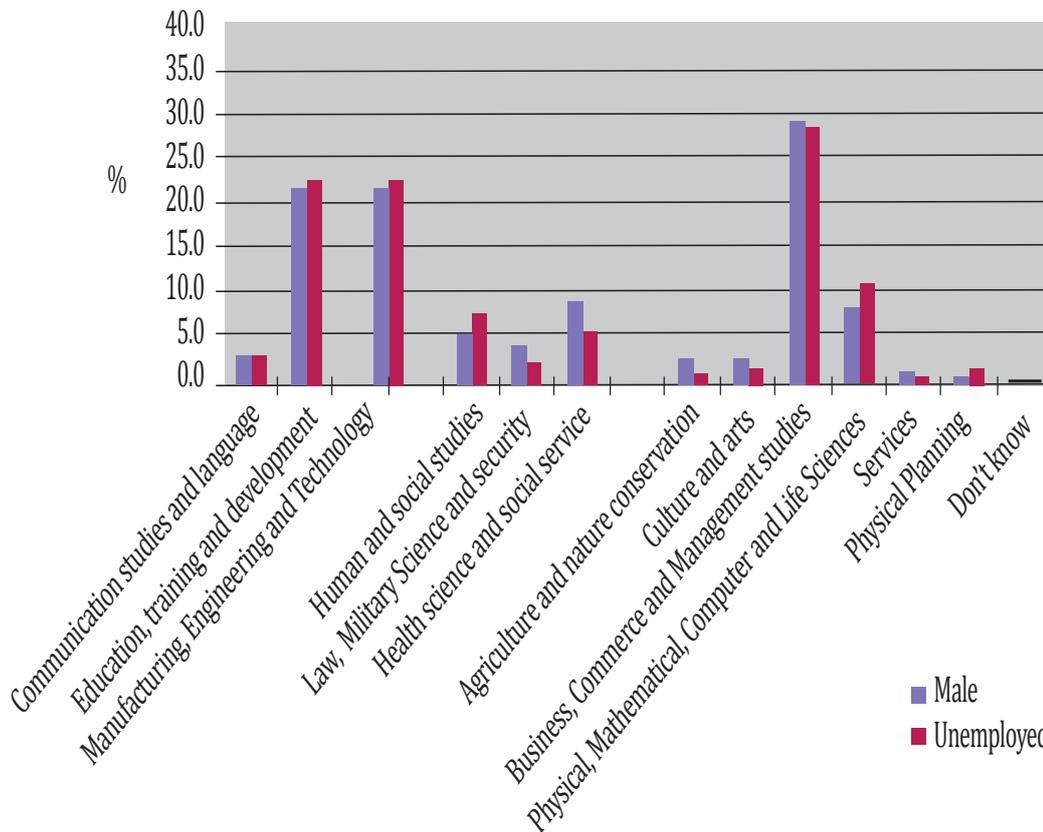
degrees from higher education every year. What has emerged in several South African studies, and in line with international research stated above, is that there is not necessarily an aggregate skills shortage within the country, but rather a critical skills mismatch due to a lack of relevant market information. Dias and Posel point out that “in a market where demand for skilled labour increases...the benefit of higher education should rise” (2007, 3). However, the historical racial disparities in education and skills within South Africa have propagated a skills shortage in the country.

Figure 3 reveals that there are no real differences between the fields of study of employed and unemployed. DuToit (2003) argues that it is more a racial imbalance amongst those with tertiary education than specifically an issue of skills mismatch. For example, 97% of white youth who hold qualifications in business, commerce and management fields are employed, whereas only 53% of black youth holding the same qualifications are employed. DuToit suggests that perhaps employers perceive African graduates as having obtained a ‘second-rate’ qualification from previously disadvantaged institutions. Also, perhaps youth in this field of study pursue specialization in human resource management and marketing which do not have as high a demand as accounting (DuToit 2003, 11). Nevertheless, there remains a critical gap between what is needed in terms of skills in South

Africa and what skills and capabilities are being produced in higher education. Perhaps the racial imbalances attest to the continuation of lack of resources in historically disadvantaged areas.

historically disadvantaged schools, keeps young people disadvantaged throughout the youth transition and often leads to poor employment options or prolonged unemployment.

Figure 3 Fields of study of unemployed and employed youth



Source: LFS 2002 in DuToit 2003, 11

The South African Department of Education (DOE) has the greatest responsibility to develop education that provides youth with relevant information that will enhance their ability to choose a career path. Yet the lack of capacity and the ability to provide quality education to the majority of students, especially within

situations that create greater barriers. If supply and demand side services were appropriately facilitated and linked young people would be better equipped to find employment and the numbers of discouraged unemployed youth would be drastically reduced in any economy, and specifically South Africa's.

With better understanding of the employment options at the beginning of their career-paths, these young people would have been better prepared to enter the labour market. But even with market information many of these young people find themselves in areas and

An integrated strategy for growth and job creation is called for that covers labour demand – job opportunities – and supply – employability – as well as the mediation or matching process, combined with well-targeted and structured interventions. There is also need for improved programme monitoring and evaluation as a basis for enhancing effectiveness (Ernst 2008, 27).

The following supply and demand-side mechanisms for youth employment highlight the most important areas of intervention that government and other institutional stakeholders can provide. This paper assumes that all of the mechanisms listed are within the scope of government in any country, whether through direct service provision or by facilitating other stakeholders to provide these services. It is in the

government’s best interest to facilitate and play the linkage role between these services.

Supply side mechanisms

Supply-side mechanisms are types of programmes and services that equip young people for employment. The literature surrounding ALMPs suggests the key supply-side mechanisms for policy include education, skills development and training, and various support services for youth.

Internationally, a strong correlation exists between levels of education and poverty. It is expected that the increased amount of schooling one receives positively influences the probability of finding and securing employment or to pursuing entrepreneurship. Thus education is considered a primary supply-side instrument for employment.

Figure 4 Unemployment by education and age in South Africa

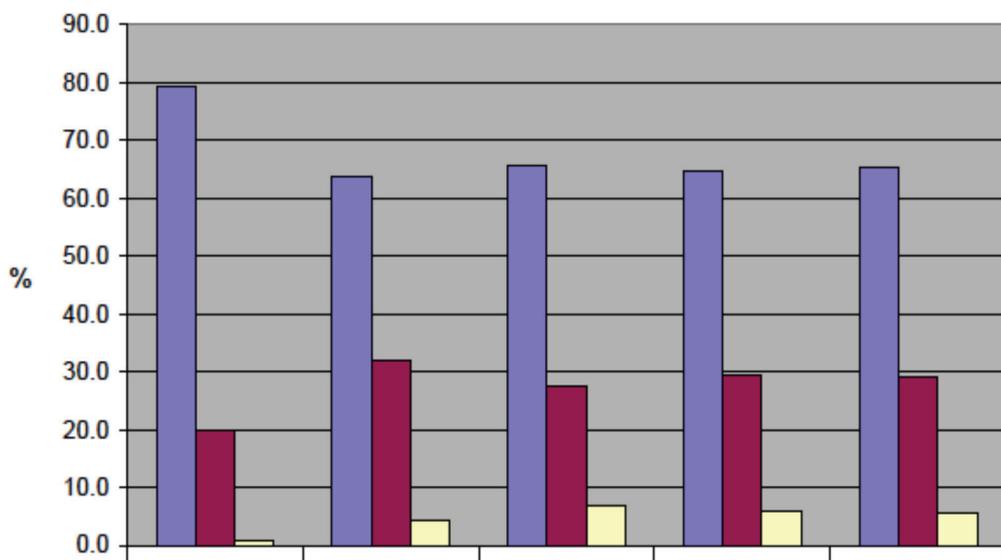


Figure 4 highlights the relationship between

education and employment. It is apparent that those with an educational achievement level of Grade 7 or less are more likely to be unemployed throughout their lifetime.

	15-19	20-24	25-34	20-34	15-34
Below Grade 12	79.2	63.8	65.5	64.9	65.5
Grade 12	19.8	31.9	27.6	29.3	29.1
Above Grade 12	1.0	4.3	6.9	5.9	5.5

Source: LFS 2002, DuToit 2003, 10

Bhorat (2004) found rising unemployment amongst South African graduates. Tertiary graduates, are less likely to find employment, with 17.4% being unemployed in 2005 compared to 3.7% for non-youth (Bhorat and Oosthuizen 2007, 397). Recent studies have concluded that poor standards at the tertiary level may be reason for the many unemployed graduates with qualifications that are in short supply (Pauw et al. 2006 cited in Carter 2008, 25; Bhorat and Oosthuizen 2007). However other studies suggest that its not just tertiary institutions that are failing to produce employable youth, but that students are not adequately prepared in school for higher education (Carter 2008, 25). Thus they are unable to cope at tertiary level and leave early unable to reach completion of a degree or skill.

Only 5.9% of working-age youth have tertiary qualifications compared to 10.9% of non-youth (Bhorat and Oosthuizen 2007, 397). DuToit (2003) found that 15.9% of employed youth have a certificate, diploma or a degree, compared to

that of 4.6% of the unemployed, showing some correlation between employment and tertiary education.

In spite of adequate education there are a range of support services that can boost opportunities for youth engagement in the labour market. Youth services may include career guidance, service for work experience, job search support, links to skills training and priority assistance for disadvantaged and vulnerable youth. What has emerged from current research is that unemployment is more frequent amongst graduates with no experience. A recent study suggests that the most common difference in employability in youth is the level of experience (DuToit 2003, 5).

In South Africa, the DOL has just recently reverted to providing career guidance in their local labour centres (previously it was handed over to the Department of Education). However, this is not reaching young people within the critical timeframe that career decisions are made. By simply providing better information about

career paths to all students at an early age many of the labour market issues faced by skills gaps could be sidelined. Further market-driven career guidance is needed and should be required in all schools as part of the required “Life Orientation” curriculum. This could even be facilitated and funded by the DOL to provide career guidance specialists for all local districts and ensuring that every school is reached every year.

The DOL is making great strides to reach young people through learnerships⁴³. These have become the most effective ways to provide both skills and experience for young people in South Africa.

Research shows that the DOL and DOE have the greatest responsibility when it comes to implementing youth-related employment services. However, results and progress to specifically target youth in order to prepare them for the local labour market is greatly lacking. Thus, the most important supply-side

43. The Skills Development Act (1998) and Skills Development Levy Act (1999) formed the National Skills Authority and 25 Sector Education and Training Authorities (SETA) – the latter created the levy grant in which companies that have an annual budget over R500,000 pay 1% skills levy. From this fund 80% goes to SETAs and 20% goes to the National Skills Fund (NSF), which was created by the National Skills Act. This 20% assists in the national priorities in skills development for un- or under employed individuals. The majority of this funding goes toward the provision of learnerships. Two types of learnerships were created, one for the furthering of skills for the employed and the other providing unemployed young people with experience and skills in order to enter the labour market. Learnerships target historically disadvantaged groups, and the ratios for any learnership programme must include 85% black individuals, 54% women, and 4% individuals with disabilities.

mechanisms to prepare youth in South Africa for employment, besides quality education, are informed career guidance early in the life cycle, and work experience.

Demand-driven mechanisms

Demand driven opportunities that facilitate youth employment require growth of salaried employment in the formal economy and an improvement in the quality of the work environment within the informal sector. Job creation is dependent upon a robust economy; growth is dependent upon investment (Ernst 2008, 27). Yet in many developing countries economic activity alone is unable to sustain adequate growth rates in GDP and employment in order to absorb the majority of the working population, let alone the incoming labour force.

Solutions to youth unemployment are inextricably linked to the difficulties countries face in reducing overall unemployment which, in turn, is linked to overall economic growth. It is argued that raising levels of aggregate demand will reduce both adult and youth unemployment, but will have twice as high an impact on the young than on older age groups. It is therefore important to address the issue of inadequate aggregate demand, and to find ways of stimulating economic growth (ILO 2005, 9).

A review of literature suggests that many different types of programmatic interventions can encourage demand for employment amongst youth. Government can find ways of stimulating economic growth by instituting sector policies that promote private initiatives to enhance the potential to create or improve employment. Sectors that traditionally are dominated by youth or have potential for greater numbers of youth should be specifically targeted for policy intervention. Incentives for private sector enterprises to hire a young, inexperienced person can come in the form of wage subsidies and reduction in taxes in order to counter-balance the risk for employers and increase the demand for young workers (Ernst 2008, 27).

Other initiatives by government can come in the form of public spending in “employment-intensive” investments such as infrastructure and construction. These types of initiatives not only improve the country in terms of infrastructure but also create greater opportunity for young people in areas often dominated by youth (Ernst 2008, 27). Additionally, facilitating entrepreneurship opportunities for young people is another way of utilizing the wealth of youth in a country. Programmes that address barriers to business and challenges for young people can provide a springboard for sustainable income and decent work. These different types of programmes represent various approaches taken by government to enhance a demand-

driven framework that can attempt to curb youth unemployment.

The importance of timely and accurate labour market information cannot be overstated. Information on the labour market and opportunities available is critical if the move from a supply-driven to a demand-driven framework is to be facilitated (DuToit 2003, 16).

Dissemination of labour market information is critical to overcoming many employment barriers. This type of information is necessary in an economy like South Africa’s that has large skills gaps and yet overwhelming unemployment. Updated and readily accessible relevant market information can guide future decisions of young people that will in turn begin to fill gaps in the skills shortage that envelops the current labour market. This type of information also provides informed motivation for incentivising particular private sectors and providing government job creation programmes. Just as DuToit says, accurate labour market information is the key to a demand-driven framework. It also empowers supply-side programmes to adequately inform young people of the best education and thus employment options. Most developing countries in Sub-Saharan Africa, including South Africa, either lack this type of information for youth or do not adequately disseminate this information to youth. Yet this information should be the hub

from which both supply-side and demand-driven ALMPs stem from.

Section 7: Conclusion

South Africa's youth population has the potential to greatly contribute to the economic growth and development of the nation. But the current economic and unemployment scenario within the country finds the great numbers of youth entering the labour force to be an increasing liability on the economy than an asset. High unemployment rates, coupled with an inhospitable economic environment, have youth in South Africa facing many hurdles as they navigate the youth transition to finding employment. Furthermore, marginalised youth not only face these everyday obstacles but they also have additional barriers that often prevent them from being adequately prepared for and finding decent work opportunities. The paper acknowledges that the first 10 to 12 years of the youth transition are crucial years to providing mechanisms that actively engage youth in job preparation and employment opportunities.

However, appropriately targeted government interventions for youth have the responsibility, mandate (according to signed international charters and commitments) and opportunity to provide an environment for appropriate education and employment. Supply-side programmes that promote job opportunities can offer the appropriate tools and safe environment to youth to gain long-term employment. Government support of demand-driven mechanisms can

create jobs within the public and private sectors while feeding relevant information back into supply-side programmes. The linkages between coordinated supply-side and demand-driven government-led programmes cannot be overstated. From the information provided in this paper, statistics reveal that the majority of young people are not appropriately educated with the goal to enhancing their employability. The lack of appropriate education and work experience upon entering the labour market is critical not only to their long-term employment but to the aggregate economy.

Local and relevant market driven career guidance is of critical importance for youth to make informed decisions. This type of information needs to be happening early in school. The Life Orientation class is an important course that has the potential to provide this information. But teachers must be informed and thus the DOE needs to be able to provide this information. Local municipalities are often much more equipped than the DOL to provide area specific labour market needs. There must be better linkage than between the local economic sector and national programmes such as the DOE and DOL to develop relevant information to young people. A logical approach would be to equip teachers from local secondary schools with training of the local and national labour market needs through annual seminars held by the local municipality and the DOL.

The national government does not necessarily need to work out the nuts and bolts of implementation of youth related employment programmes; instead, they need to make sure that good ideas are filtered down. This requires that there are appropriate reporting mechanisms and that there are resources attached to those mechanisms.

The power of working together is important and not something to be overlooked. This paper provides a glimpse at many gaps found in not partnering together. Capacity constraints can be overcome in many circumstances, not by greater funding, but by better partnerships within government institutions.

National policies can provide a guiding framework for the implementation of effective local programmes. Several substantiated recommendations for policy to provide employment empowerment for youth have been made; what emerges points to education and training as key services with the greatest potential to promoting sustainable livelihoods. Yet, education and training can be meaningless for youth if not linked to labour market guidance and work-creation components. If this is not provided for youth in general, marginalized groups are much less likely to gain long-term employment. Targeting youth in coordinated and informed national policies and local programmes is the key to providing long-term economic growth in South Africa.

References

- Aliber, M. 2003. Chronic poverty in South Africa: Incidence, causes and policies. *World Development*. 31(3): 473-490.
- Bhorat, H. and M. Oosthuizen. 2007. Young People and the Labour Market. *Africa Insight*. 37(3): 388-403.
- Carter, J. 2008. Education in South Africa: some points for policy coherence. In: S. Maile (ed.) *Education and poverty reduction strategies: issues of policy coherence: colloquium proceedings*. Cape Town: HSRC Press: 19-38.
- Commonwealth Youth Charter, 1996.
- Dias, R and D. Posel. 2007. *Unemployment, Education and Skills Constraints in Post-Apartheid South Africa* (March 2007). DPRU Working Paper No. 07/120. <http://ssrn.com/abstract=982046> (Accessed 10 March 2009).
- DuToit, R. 2003. *Unemployed youth in South Africa: The distressed generation*. Paper presented at the Minnesota International Counseling Institute (MICI), 27 July – 1 August 2003. www.naci.org.za/OECD/2286_duToitRUnemployedYouthinSA.pdf (Accessed 24 October 2008).
- Ernst, C. 2008. Promoting Youth Employment. *Poverty in Focus*. International Poverty Centre, No. 16, December 2008: 26-27.
- Everatt, D. 2008. Youth and the democracy dividend in South Africa: where's our share?! *Africa Insight*. 37(3): 404-419.
- Hoogeveen, J.G. and B. Ozler. 2005. *Not separate, not equal: poverty and inequality in post-apartheid South Africa*. Working Paper No 739. William Davidson Institute, University of Michigan, Ann Arbor.
- <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/WorkingPapers/wp739.pdf> (Accessed on 15 May 2008).
- International Labour Organisation (ILO). 2005. *Youth: Pathways to decent work, Report VI*. International Labour Conference, 93rd Session. http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2005/105B09_97_engl.pdf (Accessed 15 August 2008).
- Lam D. and J. Seekings. 2005. *Transitions to adulthood in urban South Africa: evidence from a panel survey*. Paper prepared for IUSSP General Conference 2005, Tours, France, 2005. <http://iussp2005.princeton.edu/download.aspx?submissionId=50673> (Accessed on 16 July 2009).
- O'Higgins, N. 2001 Youth unemployment and

- employment policy. A global perspective. Geneva: International Labour Organisation. Quoted in DuToit, R. 2003. *Unemployed youth in South Africa: The distressed generation*. Paper presented at the Minnesota International Counseling Institute (MICI), 27 July – 1 August 2003.
- Pauw, K., M. Oosthuizen, and C. Van der Westhuizen. 2006. *Graduate unemployment in the face of skills shortages: A labour market paradox*. Paper presented at Accelerated and Shared Growth in South Africa: Determinants, Constraints and Opportunities DPRU/TIPS Conference. Quoted in Carter, J. 2008. Education in South Africa: some points for policy coherence. In: S. Maile (ed.) *Education and poverty reduction strategies: issues of policy coherence: colloquium proceedings*. Cape Town: HSRC Press: 19-38.
- Republic of South Africa (RSA). 1996. *National Youth Commission Act. No. 19 of 1996*, 19 April 1996.
- Richter, L. and S. Panday. 2007. Youth in Africa: Participation and Protection. *Africa Insight*. 37(3): 291-307.
- Smith, N., R. Lister, S. Middleton, and L. Cox. 2005. Young People as Real Citizens: Towards an Inclusionary Understanding of Citizenship. *Journal of Youth Studies*. 8(4): 425-443.
- Statistics South Africa (StatsSA) 2008. *Mid-year population estimates, South Africa: 2008*. Statistics South Africa, Pretoria. <http://www.statssa.gov.za> (Accessed on 14 July 2009).
- United Nations (UN) 1995. Resolution adopted by the General Assembly 50/81. World Programme of Action for Youth to the Year 2000 and Beyond. <http://www.unyouth.com/images/documents/50-81.pdf> (Accessed on 15 July 2009).
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA). 2007. *The World Youth Report 2007—Young People’s Transition to Adulthood: Progress and Challenges*. NY: United Nations publication.
- United Nations Secretary General’s Youth Employment Network. 2000. <http://www.cinterfor.org.uy/public/english/region/ampro/cinterfor/temas/youth/yen/index.htm> (Accessed on 29 July 2009).
- United Nations General Assembly Resolution on Promoting Youth Employment. 2002. (A/RES/57/165).

EXECUTIVE AND MANAGING EDITOR

Dr. Maxwell MKwezalamba *Commissioner For Economic Affairs, AUC*

EDITOR IN CHIEF

Dr. René N'guettia Kouassi *Director Of Economic Affairs, AUC*

EDITORIAL BOARD

Dr. René N'guettia Kouassi *Director Of Economic Affairs, AUC*

Mr. Dossina Yeo *Acting Head Statistic Division , Department Of Economic Affairs, AUC*

Mr. Islam Swaley *Policy Officer, PSID, Department Of Economic Affairs*

Mrs. Kokobe George *Department Of Economic Affairs*

Ms. Barbara Ambela *Editorial Assistant, Department Of Economic Affairs, AUC*

Ms.yvonne Ajudua *Economic Affairs, AUC*

ORGANISED BY:

the Department of Economic Affairs in collaboration with Communication and information Division. If you have any questions or suggestions, please contact:

Mr. Yeo Dossina, Email: DossinaY@africa-union.org

Ms. Ambela Barbara, Email: ambelabarbara@yahoo.fr

Tel : (251 11) 518 26 58

Fax: (251 11) 5 18 26 78

www.africa-union.org

ORGANISÉ PAR :

le Département des Affaires économiques en collaboration avec la Division de la Communication et Information. Pour vos questions ou suggestions, veuillez contacter :

Mr. Yeo Dossina, Email: DossinaY@africa-union.org

Ms. Ambela Barbara, Email: ambelabarbara@yahoo.fr

Tel : (251 11) 518 26 58

Fax: (251 11) 5 18 26 78

www.africa-union.org