

LE DÉVELOPPEMENT
DE LA PETITE ENTREPRISE ET
L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER
EN AFRIQUE

POSSIBILITÉS ET PROBLÈMES



Nations Unies
Bureau du Conseiller spécial pour l'Afrique

REMERCIEMENTS

Le présent rapport est basé sur une étude réalisée par Jeya Wilson. Il a été préparé par Katrin Toomel sous la supervision générale de David Mehdi Hamam.

TABLE DES MATIÈRES

2	RÉSUMÉ
2	LISTE DES ABRÉVIATIONS
3	INTRODUCTION
3	PREMIÈRE PARTIE Le scénario de l'Investissement Direct Etranger en Afrique
6	DEUXIÈME PARTIE Stratégies de développement de la petite entreprise en Afrique
6	II. 1 Communication de données exactes et accessibles
6	II. 2 Les grappes et le développement de la petite entreprise
7	II. 3 Le contenu local et son effet sur le développement de la petite entreprise
8	II. 4 L'acquisition de compétences et le renforcement des capacités pour la compétitivité à l'échelle mondiale
9	II. 5 Les jumelages de Société Transnationale et de Petite et Moyenne Entreprise et leur effet sur le développement de la petite entreprise
11	II. 6 Respect de normes mondiales : mesure dans laquelle les PME africaines sont prêtes à jouer un rôle dans les chaînes mondiales de valorisation
11	TROISIÈME PARTIE Conclusions et recommandations
15	ANNEXE Aperçu des grappes d'entreprises représentatives
17	RÉFÉRENCES

TABLEAUX

4	Tableau 1	Apports de l'IDE pour la période 2000-2006
5	Tableau 2	Principaux pays africains bénéficiaires de l'IDE pour la période 2003-2006 selon le rang en 2006
9	Tableau 3	Avantages des jumelages
10	Tableau 4	Stratégie de contenu national d'ExxonMobil

FIGURES

4	Figure 1	Apports de l'IDE pour la période 2000-2006
4	Figure 2	Apports de l'IDE pour la période 2000-2006 en Afrique
5	Figure 3	Répartition des regroupements transfrontaliers d'entreprises, par secteur, pour la période 2003-2006
6	Figure 4	Répartition des PME en Égypte par secteur

RÉSUMÉ

L'apport de l'investissement direct étranger (IDE) et le développement de la petite entreprise sont tous deux des forces motrices essentielles pour la croissance économique en Afrique. Le présent document étudie les deux éléments et évalue la nature de leur relation. Il cherche ce faisant à établir les exigences qui sont nécessaires pour que l'IDE ait une incidence sur le développement des PME et en particulier le rôle des gouvernements et des STN. Les grappes, le contenu local, le renforcement des capacités et la formation professionnelle sont considérés comme des moyens efficaces de développement des PME. Les jumelages de STN et de PME constituent le moyen optimal garantissant un transfert des avantages de l'IDE aux PME et ils sont aussi avantageux pour les STN.

Pour que le tout donne des résultats, les parties prenantes doivent toutes y contribuer : les STN doivent être disposées à intégrer des fournisseurs locaux à leurs chaînes mondiales de valorisation, les PME doivent s'engager à atteindre des normes mondiales et à les maintenir et les gouvernements hôtes doivent enfin, pour leur part, être disposés à mettre en place les infrastructures nécessaires, à financer la formation professionnelle et la formation en technologie et à mettre en place un cadre législatif et réglementaire approprié relativement aux jumelages de STN et de PME. Seule la combinaison de ce genre de contributions peut permettre à la petite entreprise, en Afrique, de se développer et de devenir concurrentielle dans le marché mondial.

LISTE DES ABRÉVIATIONS

BAD	<i>Banque africaine de développement</i>	PDPME	<i>Programme de développement des petites et moyennes entreprises</i>
CNUCED	<i>Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement</i>	PIB	<i>Produit intérieur brut</i>
DFID	<i>Ministère britannique du développement international</i>	PMA	<i>Pays les Moins Avancés</i>
DPI	<i>Droits de propriété intellectuelle</i>	PME	<i>Petites et moyennes entreprises</i>
FIAS	<i>Service consultatif pour les investissements étrangers</i>	PNUD	<i>Programme des Nations Unies pour le développement</i>
GTZ	<i>Deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit</i>	RNB	<i>Revenu national brut</i>
IDE	<i>Investissement direct étranger</i>	SFI	<i>Société financière internationale</i>
NEPAD	<i>Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique</i>	STN	<i>Société transnationale</i>
OCDE	<i>Organisation de coopération et de développement économiques</i>	TIC	<i>Technologies de l'information et de la communication</i>
ONG	<i>Organisation non gouvernementale</i>	TICAD	<i>Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique</i>
ONUDI	<i>Organisation des Nations Unies pour le développement industriel</i>	USAID	<i>United States Agency for International development</i>
OSAA	<i>Bureau du Conseiller spécial pour l'Afrique</i>		

INTRODUCTION

Selon des principes généralement acceptés du développement international, les petites entreprises (aussi appelées PME¹) jouent un rôle important pour ce qui est d'atténuer la pauvreté, surtout en Afrique. Les programmes concernant le développement de l'Afrique considèrent le développement du secteur privé, et en particulier le développement de la petite entreprise, comme un champ d'action prioritaire². On relève au fil des ans un certain nombre de programmes de développement de la petite entreprise. Certains découlent des relations établies avec des sociétés transnationales (STN) et d'initiatives du secteur privé alors que d'autres ont été réalisés par des gouvernements, des organismes multilatéraux et des organismes donateurs.

Le milieu mondial de l'investissement a au cours de la dernière décennie changé profondément. Le volume, la portée et les méthodes de l'investissement direct étranger (IDE) ont changé énormément en réaction à des facteurs tels que les progrès technologiques, la privatisation, les changements touchant les marchés financiers et la libéralisation croissante du cadre législatif et réglementaire régissant les investissements. L'IDE est un facteur clé dans l'intégration économique mondiale et l'internationalisation des affaires. Pour la STN qui réalise l'investissement, il peut être la source de ressources, de nouveaux marchés, d'une plus grande efficacité et de moyens de production moins coûteux. Pour le pays hôte qui est bénéficiaire de l'investissement, l'IDE est une source de technologies, de procédés, de produits, de capital et de compétences en gestion qui sont nouveaux. Pour la petite entreprise, l'IDE représente l'accès aux marchés, l'accès aux connaissances spécialisées et, surtout, l'accès à la technologie.

Comme, par elles-mêmes, les PME ne peuvent pas attirer l'IDE, ces apports n'aboutissent pas automatiquement au développement de la petite entreprise et les jumelages de STN et de PME ne se font pas simplement parce qu'une STN investit de l'argent. Ainsi, en Afrique de l'Est, seulement 10 % des contrats majeurs sont adjugés à des entreprises nationales même si 90 % du total des sociétés d'ingénieurs immatriculées sont des entreprises locales³. L'intervention et la contribution de toutes les parties prenantes sont au contraire nécessaires pour que les PME se développent : le gouvernement hôte doit les appuyer dans ses politiques, les STN doivent être disposées à ouvrir leurs chaînes mondiales de valorisation aux entreprises locales et les PME doivent être prêtes à fournir des produits de calibre mondial.

Le présent document considère les expressions petite entreprise et PME comme des termes relatifs qui s'appliquent à un large éventail d'entreprises de l'économie officielle et parallèle. Toutefois, comme il est difficile d'obtenir des données sur le secteur de l'économie parallèle et étant donné le manque d'éléments indiquant

que l'IDE a sur lui un effet direct, le présent document s'intéresse seulement au secteur de l'économie officielle.

Même si, dans sa définition classique, l'IDE se produit lorsqu'une entreprise d'un pays investit concrètement dans un autre pays, la définition a maintenant été élargie de manière à inclure de nombreuses formes d'interventions, comme l'acquisition directe d'une société étrangère, la construction d'une installation, l'investissement dans une coentreprise ou une alliance stratégique avec une entreprise nationale. Il est toutefois ordinairement accepté qu'un investisseur doit acquérir au moins 10 % du capital-actions ordinaire pour être reconnu comme une entreprise d'investissement direct⁴. L'IDE peut prendre plusieurs formes : l'achat d'une entreprise existante dans le cadre d'un regroupement (fusion ou acquisition), un projet de démarrage, une coentreprise à laquelle sont associés des partenaires locaux ou une acquisition partielle par le truchement d'accords de fabrication sous licence.

L'information qui a servi à préparer le présent document provient d'un éventail de sources secondaires, étant entendu que les données concernant l'IDE et les PME ne sont pas faciles à obtenir et pas toujours homogènes⁵. Comme le présent document met l'accent sur l'effet de l'IDE sur l'économie africaine en général et la petite entreprise en particulier, les évaluations se concentrent principalement sur l'aspect économique et non sur des questions telles que l'égalité des sexes ou les conséquences environnementales de l'IDE.

Le présent document est subdivisé en trois parties. La première analyse les apports de l'IDE en Afrique par rapport à ce qui se fait à l'échelle mondiale et en fonctions des principaux bénéficiaires de l'IDE sur le continent, ce qui inclut une analyse sectorielle. La deuxième examine des stratégies de développement de la petite entreprise et se concentre sur la manière dont les gouvernements et les STN aident les PME à profiter de l'IDE. Elle montre à partir de différents exemples les diverses approches qui peuvent servir à promouvoir les jumelages de STN et de PME et qui ont des avantages réels. Elle traite aussi de programmes particuliers qui amènent des entreprises locales à être compétitives à l'échelle mondiale. Pour terminer, le document recommande des mesures à prendre pour développer le secteur de la petite entreprise en Afrique.

PREMIÈRE PARTIE

LE SCÉNARIO DE L'IDE EN AFRIQUE

En 2006, l'apport de l'IDE en Afrique, qui s'élevait à 36 milliards de dollars, était à son maximum (tableau 1), ce qui ne représente pourtant que 2,7 % de l'IDE mondial. Ainsi que ce tableau et la

¹ C'est la source qui détermine si une entreprise est une petite entreprise ou une PME. Pour la BAD, par exemple, une PME compte moins de cinquante employés. Pour la SFI, les PME sont des sociétés dont l'actif total est inférieur à 15 millions de dollars.

² Par exemple, le NEPAD, la SFI, l'ONUDI, le PNUD, le DFID et la TICAD.

³ OSAA (2007), *The Private Sector's Institutional Response to NEPAD: Review of current practices and experiences in the East African sub-region*, S. 44.

⁴ Le FMI conseille d'utiliser ce pourcentage pour distinguer l'investissement direct et le placement de portefeuille prenant la forme de paquets d'actions. *IMF Balance of Payments Manual*, cinquième édition.

⁵ Les sources incluent les rapports sur l'investissement dans le monde de la CNUCED, les enquêtes de la Banque mondiale, l'Economist Intelligence Unit, l'ONUDI et des mémoires de recherche universitaire.

figure 1 le montrent, même si, dans le monde, le total des apports de l'IDE a varié considérablement au cours de la période 2000-2006, les petits apports de l'IDE en Afrique n'ont pas au cours de cette période suivi la tendance mondiale; leur valeur en dollars a simplement augmenté lentement. Toutefois, ainsi que le montre la figure 2, la contribution à cette augmentation de l'IDE est principalement le résultat d'investissements en Afrique du Nord.

Tableau 1

Apports de l'IDE pour la période 2000-2006

(en milliards de dollars)

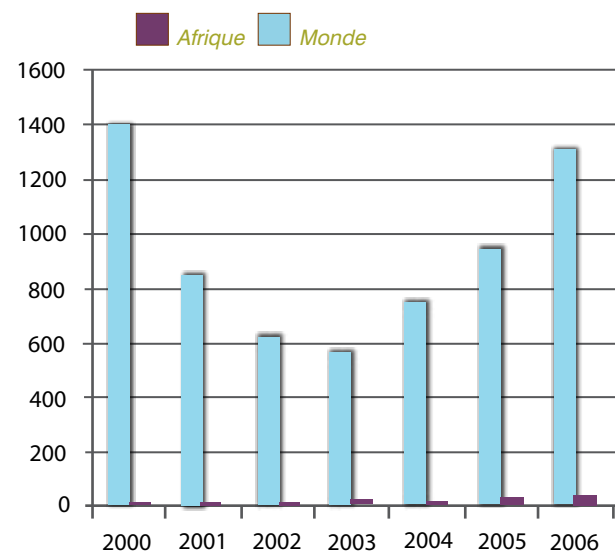
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Monde (M \$)	1 408,3	851,1	618,1	557,9	742,1	945,7	1 305,9
Afrique (M \$)	8,9	16,3	12,4	18,5	18,0	29,6	35,5
% du total mondial	0,6	1,9	2,1	3,3	2,4	3,1	2,7

Source : Rapports sur l'investissement dans le monde de la CNUCED.

Figure 1

Apports de l'IDE pour la période 2000-2006

(en milliards de dollars)



Source : Produit à partir des données du tableau 1

La répartition sectorielle en fonction des secteurs primaire, secondaire et tertiaire⁶ basée sur les regroupements transfrontaliers d'entreprises au cours de la période 2003-2006 montre d'impor-

⁶ Le secteur primaire inclut l'exploitation des mines, des carrières et du pétrole. Le secteur secondaire s'applique à la fabrication et il inclut les produits alimentaires, les boissons et les produits du tabac, les machines, les véhicules automobiles et les produits associés à la pierre, à l'argile, au verre et au béton. Le secteur tertiaire s'applique aux services et il inclut la distribution de l'électricité, du gaz et de l'eau, le transport, l'entreposage et les communications, la finance et le commerce.

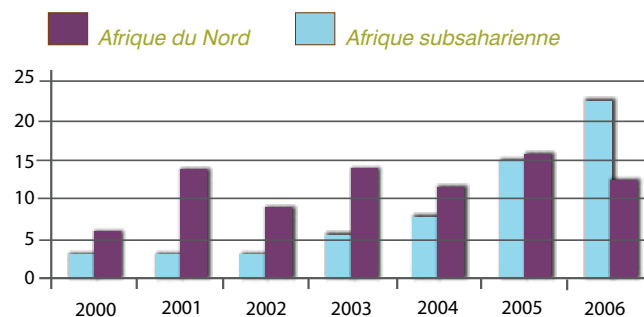
tantes fluctuations annuelles dans tous les secteurs (figure 3). Même si le secteur primaire a traditionnellement été le secteur dominant en Afrique, le secteur tertiaire montre durant cette période une augmentation appréciable qui correspond surtout à des hausses des ventes d'institutions financières et à des hausses touchant les domaines du transport, de l'entreposage et des télécommunications en 2005 et en 2006 en conséquence d'une libéralisation sectorielle dans plusieurs pays⁷. L'effet de cette libéralisation sur le développement des PME a varié selon l'industrie en cause. Par exemple, lorsque, en Égypte, une banque détenue en propriété exclusive par l'État a pour la première fois été vendue en partie à une entité étrangère, l'effet produit sur le développement des PME a été à peu près nul⁸. À l'opposé, la libéralisation réalisée au Ghana afin d'autoriser un capital étranger dans l'industrie des télécommunications a eu un effet direct sur le développement de la petite entreprise (voir l'exemple de MTN, dont traite la partie II.5).

Le nombre limité des installations de production associées à la fabrication dans de nombreux pays africains est une raison majeure expliquant la faiblesse de l'IDE dans le secteur secondaire. Ce facteur a été un obstacle empêchant de tirer parti des occasions qu'offrent l'accès préférentiel aux marchés pour les textiles en vertu du *US Africa Growth and Opportunity Act* (loi des États-Unis sur la croissance et les occasions en Afrique), l'Initiative Tout sauf les armes et l'Accord de Cotonou de l'Union européenne. Au Botswana, par exemple, où le secteur du textile représente 12 % du secteur manufacturier et où près de 13 % des PME sont des entreprises de textile, cet échec a eu un effet négatif sur le développement de la petite entreprise⁹.

Figure 2

Apports de l'IDE à l'Afrique 2000-2006

(en milliards de dollars)



Source : Produit à partir des données publiées dans le document « *World Investment Prospects to 2011* » de l' Economist Intelligence Unit (2006).

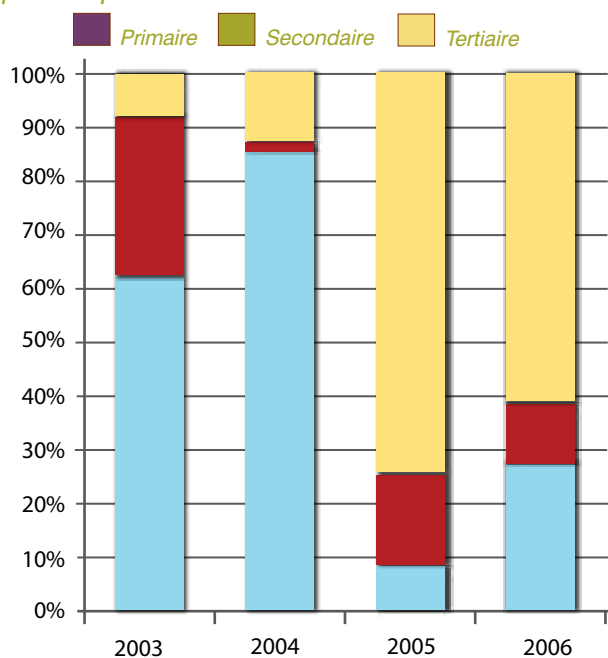
⁷ CNUCED (2007), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, p. 38.

⁸ Vente de 80 % de la Banque d'Alexandrie à une institution financière italienne, Sanpaolo.

⁹ Mbambo, B. et J. Cronje, (2007), *Learning with a Website for the Textile Industry in Botswana*. *Educational Technology & Society*, 10 (1), p. 157-170.

Figure 3

Répartition des regroupements transfrontaliers d'entreprises, par secteur, pour la période 2003-2006



Source : Données compilées et produites à partir des rapports de la CNUCED sur l'investissement dans le monde.

Au cours de la période 2003-2006, 90 % des apports de l'IDE en Afrique ont été concentrés dans douze pays (tableau 2). En 2006, les six pays de l'Afrique du Nord ont reçu plus de un milliard de dollars, ce qui place cette sous-région dans une classe à part sur le continent. Cette situation est entre autres choses attribuable aux marchés dynamiques du domaine de l'énergie et au coût relativement faible de l'extraction des hydrocarbures, à la privatisation à grande échelle de biens appartenant à l'État et à l'accès aux marchés de l'UE¹⁰.

L'Égypte, qui est le plus grand bénéficiaire de l'IDE en Afrique, compte plus de 1,6 million de PME immatriculées; la figure 4 montre leur répartition par secteur. On peut voir que la plupart des PME font partie du secteur tertiaire et qu'il n'y en a pas dans le secteur des mines. Toutefois, comme plus de 80 % des apports de l'IDE en Égypte en 2006 sont allés à des activités sans extraction de ressources, le développement de la petite entreprise dans ces secteurs offre des possibilités¹¹.

C'est, de tous les pays africains, en Afrique du Sud que l'apport a en 2005 été le plus élevé. Un facteur majeur est l'acquisition de 60 % d'une banque sud-africaine¹². À l'opposé, l'IDE a en 2006 été négative à cause de la vente de capital-actions ordinaire sous contrôle étranger dans des mines d'or à une société minière

locale¹³. Ces deux transactions ont eu un effet sur le développement des PME à cause de la charte de l'exploitation minière et de la charte du secteur financier de l'Afrique du Sud, qui insistent toutes deux sur la nécessité d'une pratique préférentielle d'achats publics et du développement des petites entreprises appartenant à des Noirs et à des femmes, appelées entreprises « historiquement défavorisées de l'Afrique du Sud ».

Tableau 2

Principaux pays africains bénéficiaires de l'IDE pour la période 2003-2006 selon le rang en 2006

(en millions de dollars)

	2003	2004	2005	2006
Égypte	237	2 157	5 376	10 043
Nigéria	2 171	2 127	3 403	5 445
Soudan	713	1 511	2 305	3 541
Tunisie	821	639	782	3 312
Maroc	2 314	1 070	2 946	2 898
Algérie	634	882	1 081	1 795
Libye	143	357	1 038	1 734
Guinée équatoriale	1 431	1 651	1 873	1 656
Tchad	713	495	613	700
Ghana	137	139	145	435
Afrique du Sud	720	799	6 251	- 323
Angola	3 505	1 449	- 1 303	- 1 140

Source : Données des rapports de la CNUCED sur l'investissement dans le monde.

Le Burundi, le Cap-Vert, la République de Djibouti, l'Éthiopie, la Gambie, la Guinée-Bissau, Madagascar et la Somalie sont d'autres pays africains où les apports de l'IDE ont augmenté de façon substantielle¹⁴. Ces apports visaient principalement les nouvelles activités d'exploration pétrolière et d'exploitation minière, qui ne laissent que des possibilités limitées de développement de la petite entreprise.

Dans les industries d'extraction, l'apport local est minime à cause du degré élevé de spécialisation que l'exploration et l'extraction exigent. Les activités en aval se réduisent principalement au raffinage et le recours à des fournisseurs locaux est généralement limité aux services d'alimentation, de nettoyage et de construction. Les occasions que les PME nationales ont de profiter de l'IDE sont donc très limitées et il faut de façon proactive mettre les conditions voulues en place pour obtenir une participation des PME. Certains des programmes qui ont intégré avec succès des petites entreprises aux chaînes de valorisation des STN dans

¹⁰ Economist Intelligence Unit (2007), *World Investment Prospects to 2011*, p. 57.

¹¹ CNUCED (2007), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, p. 36.

¹² ABSA, par la banque Barclays du Royaume-Uni.

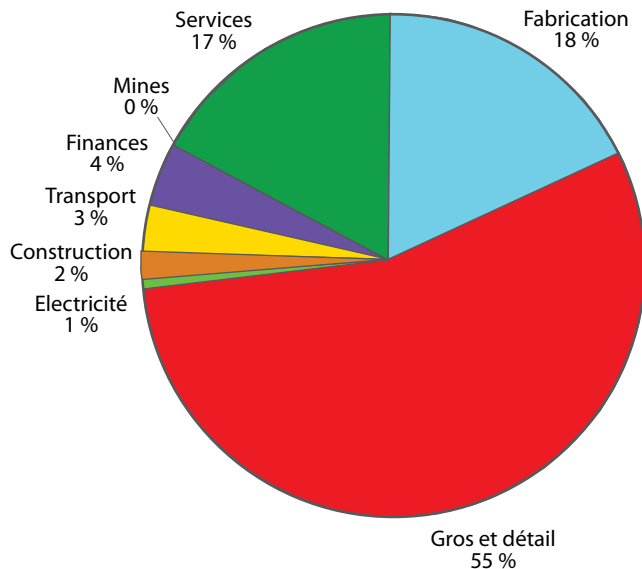
¹³ Capital-actions de la mine South Deep vendu par la société canadienne Barrick et capital-actions de Goldfields vendu par la société russe Polyus.

¹⁴ CNUCED (2007), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, p. 251-252.

le secteur de l'extraction font partie des points dont traite la prochaine section.

Figure 4

Répartition des PME en Égypte par secteur



Source : Profil des petites et moyennes entreprises en Égypte compilé à partir de données du ministère des Finances de l'Égypte (2005). Original traduit en anglais. Service de développement des PME.

DEUXIÈME PARTIE

STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DE LA PETITE ENTREPRISE EN AFRIQUE

La mondialisation des chaînes de valorisation, dans laquelle les entreprises et les pays se partagent une part de plus en plus morcelée de la production des biens et services, est le plus grand problème auquel les petites entreprises font face en Afrique. La plupart des PME interviewées par l'OCDE dans sept études spécifiques approfondies de pays ou d'entreprises qui incluaient deux pays africains, l'Égypte et l'Afrique du Sud, n'ont pas pu indiquer leurs avantages compétitifs dans la chaîne de valorisation et certaines ont explicitement affirmé manquer de temps et de ressources pour comprendre le contexte mondial en évolution. Les PME ont déclaré que le soutien de l'État est crucial pour faciliter leur participation aux chaînes mondiales de valorisation¹⁵.

L'intervention de l'État et la coopération des STN sont nécessaires pour que les petites entreprises profitent de l'IDE. La présente partie examine des manières dont les PME peuvent être intégrées

¹⁵ OCDE (2007b), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Rapport de base de l'OCDE pour la conférence de l'OCDE, Tokyo, 2007, p. 5.

aux chaînes mondiales de valorisation, les obstacles qui s'opposent à ladite intégration et les mesures que les STN et les gouvernements peuvent prendre pour faciliter le processus.

II. 1

Communication de données exactes et accessibles

Une des premières mesures que les gouvernements peuvent prendre pour faciliter le développement des petites entreprises, c'est de prendre l'initiative pour garantir l'existence de données fiables et détaillées sur les PME. L'OCDE estime que, étant donné la diversité des statistiques sur les PME et leur caractère incomplet et déficient, il est important qu'une analyse des données brutes faite avec soin précède les efforts visant à tirer des conclusions liées à des directives. Elle souligne de plus que les statistiques sur les PME sont un sous-ensemble des statistiques des entreprises sur l'économie dans son ensemble et qu'elles ne devraient pas être vues de façon isolée¹⁶.

Selon une équipe de recherche analysant le rôle des PME dans l'économie de l'Égypte, le manque de données sur les PME en Égypte est une contrainte importante. Dans bien des cas, les données, même lorsqu'elles sont disponibles, sont périmées. De plus, malgré différentes enquêtes de grande envergure sur les PME réalisées dans le cadre de projets financés par des donateurs, les données restent inaccessibles pour les institutions de recherche spécialisées et le public¹⁷. Une étude de la CNUCED sur l'Afrique du Sud qui a aussi trouvé très peu d'information sur la nature de la contribution du secteur de la petite entreprise dans l'économie et qui n'a trouvé aucune information statistique sur les jumelages de STN et de PME¹⁸ confirme ce manque de données accessibles et exactes.

II. 2

Les grappes et le développement de la petite entreprise

Les grappes procurent aux petites entreprises la possibilité de tirer parti de l'IDE et des chaînes mondiales de valorisation parce qu'elles peuvent se placer d'une manière qui leur donne accès au capital, à la technologie et aux marchés. Elles consolident ce faisant leurs avantages comparatifs d'une manière durable et deviennent des endroits intéressants pour l'IDE. La présence des STN et une intervention appropriée du gouvernement deviennent cruciales dans l'intégration des grappes aux chaînes mondiales de valorisation¹⁹.

¹⁶ OCDE (2004c), *SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour*, p. 6.

¹⁷ Ministère des Finances de l'Égypte (2005), *Profile of M/SMEs in Egypt (profil des petites et moyennes entreprises en Égypte)*. Original traduit en anglais. Service de développement des PME, p. 5.

¹⁸ Robbins, G. (2006), *Strategies and Policies on TNC : SME Linkages Country Case Studies: South Africa. A study for UNCTAD*.

¹⁹ Zeng, D. Z. (2006), *Knowledge, Technology and Cluster-based growth in Africa*, Institut de la Banque mondiale, avril 2006.

Les grappes sont définies par la combinaison de deux caractéristiques : la spécialisation sectorielle et l'emplacement géographique. Elles permettent des économies d'échelle et permettent de faire jouer l'avantage comparatif local. Elles donnent un bassin local expérimenté de travailleurs qualifiés et un réseau de sociétés qui coopèrent dans des champs de spécialisation complémentaires parallèlement à des chaînes de valorisation basées sur des grappes. Les grappes améliorent la compétitivité en accroissant la productivité des entreprises de la grappe par une spécialisation des produits et l'efficacité collective et elles favorisent le travail d'équipe et la coopération parce que les entreprises d'une grappe se considèrent comme des alliés interdépendants qui ont la même vision et le même but.

Le potentiel et les problèmes des grappes se voient dans l'aperçu des onze grappes d'entreprises de l'annexe. La grappe d'industries automobiles à Nnewi, au Nigéria, est une de ces grappes²⁰. Elle est constituée d'un maximum de quatre villages et chaque village accueille des entreprises de taille variable qui fabriquent des pièces de rechange d'automobile. On relève un total de 85 entreprises comptant en moyenne douze employés. Au fil des ans, les entrepreneurs de Nnewi ont tissé des liens étroits avec des producteurs et des grossistes de pièces de rechange d'automobile dans des pays asiatiques. Ces liens se sont révélés d'une très grande valeur quand des commerçants de Nnewi ont commencé à mettre sur pied leurs propres activités de production et ont pu obtenir de leurs fournisseurs asiatiques des conseils détaillés et d'autres formes d'assistance technique sur le type de machines et les autres technologies qu'ils devraient acquérir et sur les compétences particulières nécessaires pour les utiliser efficacement²¹.

Le gouvernement du Nigéria n'a toutefois pas accordé le niveau de soutien gouvernemental dont la grappe a besoin. Dans une enquête sur les politiques gouvernementales réalisée parmi les entreprises formant la grappe, moins de 7 % d'entre elles ont déclaré que le soutien gouvernemental relatif aux besoins de la grappe tels que l'eau, l'électricité, le transport, la TI et la protection des droits de propriété intellectuelle (DPI) est suffisant²². Le rôle des associations commerciales et industrielles, en particulier la Chambre de commerce de Nnewi et la Nigerian Association of Small Scale Industries, a en l'absence d'un soutien gouvernemental efficace été crucial.

Au Kenya, le gouvernement a délibérément décidé de limiter son rôle dans la grappe des fleurs coupées, qui compte entre 5 000 et 6 000 producteurs de petite envergure et 85 producteurs de grande envergure. Cette grappe détient 6 % du marché mondial des fleurs coupées²³. Dans ce cas, le rôle du gouvernement est à l'opposé de son rôle historique dans l'industrie du café, où des offices de commercialisation et des coopératives centralisées dirigés par le gouvernement limitaient la compétitivité de l'industrie

du café²⁴. Dans le cas de la grappe des fleurs coupées, le gouvernement a mis sur pied un organisme spécialisé²⁵ pour promouvoir l'industrie et faciliter ses activités et a fait de la floriculture un secteur prioritaire. Il a mis en place un environnement commercial favorable en adoptant des lois visant à protéger les DPI relativement aux nouvelles variétés de plantes, en faisant la promotion de normes de qualité et en offrant des mesures de stimulation des exportations. Son rôle direct a toutefois été minime et cette approche non interventionniste a encouragé la croissance et le développement du secteur privé²⁶. Les producteurs de fleurs de petite envergure ont toutefois demandé l'intervention du gouvernement afin de diversifier les destinations des exportations et de pouvoir faire partie d'une chaîne d'approvisionnement intégrée plutôt que d'une chaîne de valorisation adaptée aux besoins approvisionnant le système hollandais de vente aux enchères dans lequel ils sont actuellement en activité. Ils ont aussi besoin d'aide pour intégrer la technologie et des normes environnementales plus sévères aux pratiques de production.

II. 3

Le contenu local et son effet sur le développement de la petite entreprise

Les efforts et les initiatives des pays africains visant à développer des grappes industrielles autour d'une extraction de minerai basée sur des STN n'ont eu qu'un succès limité. Afin de corriger la situation, le niveau du contenu local est souvent précisé dans les contrats, les STN étant priées de préciser la manière dont elles entendent accroître ce contenu, le pourcentage des produits ou des services locaux, par exemple les composantes d'automobile destinées aux usines de montage des STN, étant mesuré en volume ou en valeur²⁷. Le gouvernement du Nigéria essaie depuis les années 1960 d'accroître le contenu local, mais le niveau des années 1960 à 2006 est resté à quelque 5 %. Un objectif correspondant à un contenu local de 45 % en 2006 et de 70 % en 2010 a, dans un effort supplémentaire visant à favoriser des jumelages des STN et des entreprises locales, été fixé en ce qui concerne des projets relatifs au pétrole. Le Nigéria n'a toutefois pas encore, selon une source, atteint un contenu local de 20 %, bien que le niveau officiel actuellement déclaré soit compris entre 33 et 35 %²⁸. La raison invoquée pour laquelle l'objectif n'est pas atteint tient à l'absence d'entreprises nigérianes possédant les capacités et les connaissances techniques requises²⁹. Il est pour cette raison évident qu'il faut, pour atteindre des niveaux élevés de contenu local, que des fournisseurs locaux qui peuvent ajouter de la valeur se développent, ce qui ne peut être le seul fait d'un décret.

²⁰ Abiola, B. (2006), *The case study of Nnewi auto parts cluster in "Nigeria"*, Institut de la Banque mondiale, et Zeng, D. Z. (2007), *African Experience in Cluster Development*. Institut de la Banque mondiale, ppt.

²¹ Abiola, *op. cit.*, p. 21.

²² *ibid.*, p. 17.

²³ Hornberger, K *et al.* (2007), *Kenya's Cut Flower Cluster*. Harvard Business School, p. 15.

²⁴ *ibid.*, p. 23.

²⁵ The Horticultural Crops Development Authority.

²⁶ Zeng, D. Z. (2007), *African Experience in Cluster Development*. Institut de la Banque mondiale.

²⁷ Discuté en détail dans Black, A. et S. Bhanisi (2006), *Globalisation, Imports and Local Content in the South African Automotive Industry, Accelerated and Shared Growth Conference 2006*.

²⁸ Reportage publié dans le journal spécialisé *This Day* du Nigéria le 12 novembre 2007.

²⁹ *ibid.*

Le gouvernement de l'Afrique du Sud a eu plus de succès dans le cas de la *Petroleum and Liquid Fuels Charter* (charte des carburants à base de pétrole et des combustibles liquides), qui fixe pour les entreprises « historiquement défavorisées de l'Afrique du Sud » l'objectif de posséder, au plus tard en 2011³⁰, 25 % du capital-actions ordinaire total correspondant aux actifs d'exploitation du secteur pétrolier. Le gouvernement a pour atteindre cet objectif adopté plusieurs mesures, à savoir : compiler une liste des fournisseurs « historiquement défavorisés de l'Afrique du Sud » et la tenir à jour; obliger tous les détenteurs de permis à contribuer financièrement à un « Upstream Training Trust » (fonds de formation en amont) afin de financer des stratégies d'acquisition de compétences pour les entreprises « historiquement défavorisées de l'Afrique du Sud »; promouvoir les entreprises « historiquement défavorisées de l'Afrique du Sud » à titre de partenaires en coentreprise dans les projets d'expansion ou de modernisation réalisés par des STN dans le secteur pétrolier; enfin, encourager la participation d'entreprises « historiquement défavorisées de l'Afrique du Sud » de petite envergure à la commercialisation et à la distribution, parce que le coût d'intégration est moins élevé que dans les domaines de l'exploration ou du raffinage et que la participation donne des rentrées de fonds immédiates et régulières.

II. 4

L'acquisition de compétences et le renforcement des capacités pour la compétitivité à l'échelle mondiale

Pour survivre à la concurrence sur les marchés internationaux, les PME ont besoin de compétences en gestion et de connaissances spécialisées en matière de production pour pouvoir respecter les exigences de qualité des produits des STN et augmenter rapidement la production. La disponibilité et la qualité des fournisseurs nationaux sont un facteur déterminant de l'inclusion dans les chaînes mondiales de valorisation des STN³¹.

Le gouvernement de l'Égypte a, de concert avec le secteur privé, mis sur pied le National Suppliers Development Program (Programme national de développement du réseau de fournisseurs), qui a pour but de rendre des centaines de petits fournisseurs concurrentiels sur les marchés internationaux. Le gouvernement aide par cette initiative, de façon active, à transformer les entreprises qui approvisionnent actuellement le marché intérieur en fournisseurs tournés vers l'extérieur fermement établis dans une chaîne d'approvisionnement internationale existante. Le programme aide les entreprises à améliorer la qualité et à abaisser les coûts de production pour être concurrentiels dans le marché mondialisé. La CNUCED et l'American Chamber of Commerce Egypt notent toutes deux que l'initiative du gouvernement est

un exemple de la façon dont un pays peut attirer l'IDE sans risquer l'effondrement des producteurs locaux et que, sans ce type de programme, les producteurs de l'Égypte, comme bien d'autres producteurs africains, risquent de se retrouver marginalisés même dans leurs propres marchés³². Les STN qui ont aidé à lancer des projets en vertu du programme incluent General Motors, qui possède la plus grande usine de montage de véhicules de l'Égypte, DaimlerChrysler, Americana, Cadbury et Hero.

Le gouvernement de l'Égypte joue aussi un rôle actif pour ce qui est d'appuyer le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) du pays. Les initiatives incluent : des « villages intelligents », c'est-à-dire des parcs commerciaux de haute technologie qui offrent aux entreprises des infrastructures de calibre mondial à un coût raisonnable; des subventions pour la formation, la commercialisation et le développement technologique; enfin, des partenariats avec des STN telles que Siemens, Alcatel et Cisco pour former du personnel dans le domaine des TIC³³.

Les initiatives du gouvernement sont avantageuses pour les PME dans le secteur des TIC. Les petites entreprises qui sont les fournisseurs de Microsoft Égypte ont pu tirer profit de la réputation de leur partenaire principal grâce à « l'éclairage » que procure la crédibilité qui vient d'un acteur mondial. Les fournisseurs correspondant à des PME qui ont la qualité de partenaire Microsoft Gold ont utilisé le réseau de Microsoft pour d'autres projets tant en Égypte que dans la région³⁴. Le réseau de fournisseurs aide également Microsoft à obtenir accès à de nouveaux marchés et à acquérir au niveau local de la crédibilité.

Une partie de l'intervention du gouvernement de l'Afrique du Sud dans le secteur pétrolier se fait par l'entremise de la Sector Education and Training Authority (Autorité sectorielle d'éducation et de formation), organisme créé par la loi qui est actif dans 23 secteurs et qui a été remis sur pied en 2004 afin de satisfaire les besoins en évolution touchant les compétences. De plus, le Programme de développement des petites et moyennes entreprises (PDPME) a été en 2005 complété par le Skills Support Program (Programme de soutien des compétences) parce qu'un manque de travailleurs qualifiés constituait un grave obstacle à l'atteinte de la compétitivité par l'IDE. Le programme assure la formation et fait la promotion de l'acquisition de compétences avancées pour que les PME s'associent à des STN et profitent de l'IDE. Plus de 12 000 entreprises ont profité du PDPME. Un autre programme, le Workplace Challenge Programme (Programme de mise au défi du milieu du travail), met l'accent sur l'adoption de pratiques de fabrication de calibre mondial et aide les entreprises à améliorer leur productivité et leur compétitivité. Le programme a aidé onze grappes qui comptent près de 100 entreprises³⁵.

³⁰ Charter for the South African Petroleum and Liquid Fuels Industry on Empowering Historically Disadvantaged South Africans in the Petroleum and Liquid Fuels Industry.

³¹ CNUCED (2001), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, p. xxiii.

³² CNUCED (2006), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, p. 47; *AmCham Egypt Bulletin*, novembre 2006.

³³ CNUCED (2007c), *Enhancing the Participation of Small and Medium Sized Enterprises in Global Value Chains*. Note du Secrétaire du CNUCED, p. 12.

³⁴ OCDE (2007b), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Rapport de base de l'OCDE pour la conférence de l'OCDE, Tokyo, 2007, p. 50.

³⁵ *South Africa Yearbook 2007*, chapitre 7.

II. 5

Les jumelages de STN et de PME et leur effet sur le développement de la petite entreprise

Le jumelage est une méthode éprouvée par laquelle les petites entreprises peuvent profiter des STN et constitue le type prédominant d'interface entre les deux. Quand une STN investit dans un pays, trois possibilités s'offrent à elle pour obtenir une participation dans ce pays : l'importation, la production locale interne ou l'achat auprès d'un fournisseur local. Le jumelage est un moyen optimal permettant à une PME de profiter en tant que fournisseur local et de satisfaire les critères que la STN établit. Il constitue la voie la plus forte de transfert des compétences, des connaissances et de la technologie depuis les STN.

Anglo Zimele, en Afrique du Sud, est un exemple de programme de jumelage d'une STN dans le domaine minier. Lancé en 1989 par Anglo American sous la forme d'une initiative d'une petite entreprise, le programme est basé sur les trois piliers que sont les achats, le développement des entreprises et le financement. Le service des achats d'Anglo American repère les fournisseurs « historiquement défavorisés de l'Afrique du Sud » qui peuvent faire partie de ses chaînes d'approvisionnement et ces sociétés sont la cible d'un transfert de compétences et de directives stratégiques. Un fonds minier aide les petites sociétés minières appartenant à des Noirs par un financement et un soutien technique durant les phases des projets miniers, généralement associées à un risque élevé, que constituent l'exploration et la pré faisabilité, ce qui les place dans des positions où elles sont commercialement aptes à bénéficier d'un concours bancaire. Le programme a investi dans plus de 54 PME et soutient plus de 2 000 emplois directs. Une évaluation faite en 2005 montre un taux de survie de 72 % sur huit ans³⁶.

Le tableau 3 résume les avantages importants que les jumelages offrent aux PME aussi bien qu'aux STN.

Il existe six grands types de mécanismes³⁷ par lesquels des STN s'associent les unes aux autres ou à d'autres parties prenantes pour soutenir les jumelages d'entreprises et le développement des PME, souvent dans le but explicite de surmonter certains des obstacles auxquels les PME font face :

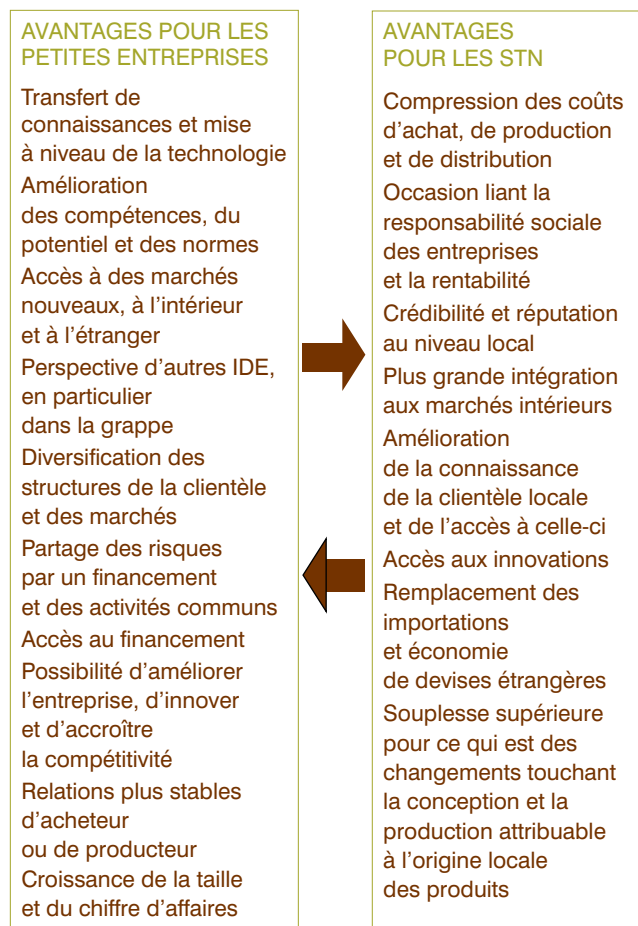
- Les jumelages qui suivent les chaînes de valorisation des différentes entreprises;
- Les groupes d'entreprises du même secteur industriel ou géographique qui travaillent collectivement ensemble;
- L'amélioration, par les associations commerciales et industrielles traditionnelles, de leur capacité à mieux desservir les PME;
- Les mécanismes de financement public-privé conjoints;

- Les centres spécialisés de soutien de la petite entreprise;
- Les structures de politique gouvernementale associées à des parties prenantes multiples.

Tableau 3

Avantages des jumelages

Source : Adaptation du document SFI (2007a), *Business Linkages: Lessons, Opportunities and Challenges*.



La STN de télécommunications MTN, qui est en activité dans 15 pays africains, est un exemple de la contribution des jumelages d'une entreprise particulière à l'essor des PME. MTN a des jumelages considérables vers l'arrière et vers l'avant³⁸ avec de petites entreprises de soutien qui lui assurent une large gamme de services. Ainsi, MTN Ghana rejoint le marché par l'entremise d'une infrastructure de distribution qui compte 35 bureaux de distribution, 575 sous-distributeurs, plus de 91 000 détaillants et quelque 40 000 points de vente de bons électroniques. MTN Nigéria a des réseaux considérables de distribution de gros et de détail, qui comptent 161 distributeurs désignés et 19 451 points de deuxième et de troisième niveaux³⁹.

³⁶ Bickham, E (2006), Local Business Development-Anglo American's experience in South Africa, ppt.

³⁷ Nelson J., (2007), *Building Linkages for Competitive and Responsible Entrepreneurship*, ONUDI et université Harvard.

³⁸ Le jumelage vers l'arrière concerne l'utilisation, par une société ou une industrie, des produits provenant d'une autre. Le jumelage vers l'avant correspond à la chaîne de distribution qui relie le producteur ou fournisseur aux clients.

³⁹ Et environ 30 000 distributeurs non officiels, Site Web de MTN.

Tableau 4

Stratégie de contenu national d'ExxonMobil

ACTIVITÉ ASSOCIÉE À UN JUMELAGE	ACTIONS	RÉSULTAT
Achats	Subdiviser les marchés en portions qui conviennent mieux aux PME. Raccourcir les cycles de paiement. Adjurer des contrats de plus longue durée.	Le recours à des PME qui sont des fournisseurs locaux aide à institutionnaliser l'engagement d'ExxonMobil envers la communauté et est très bon pour la réputation.
Base de données sur les fournisseurs	Travailler avec des partenaires de l'extérieur pour constituer une base de données sur les fournisseurs. Compiler l'information sur les personnes-ressources, les biens et les services de même que les besoins relatifs à plus de 60 fournisseurs potentiels évalués par ExxonMobil. Groupe additionnel de 1 000 PME étudiées par la SFI et la chambre de commerce locale.	ExxonMobil a accès à des renseignements fiables et exploitables dans la base de données sur les fournisseurs locaux.
Développement du réseau de fournisseurs	La SFI établit un centre des entreprises qui assure le renforcement des capacités des PME pour que les fournisseurs puissent se qualifier afin de s'intégrer aux chaînes de valorisation d'ExxonMobil et d'autres STN. Les PME peuvent présenter une soumission seulement dans les domaines où elles ont fait preuve d'une compétence adéquate.	300 PME reçoivent une formation et des contrats d'une valeur de 22,5 millions de dollars sont signés.

Source : SFI (2007a), *Business Linkages: Lessons, Opportunities and Challenges*.

Les STN peuvent amener les programmes de développement des PME et de jumelage au-delà de leurs propres chaînes de valorisation et elles le font. Il arrive souvent qu'elles le fassent pour des raisons de relations publiques ou de responsabilité sociale de l'entreprise, car cela démontre leur engagement envers la communauté, consolide leur permis d'exploitation et fait reconnaître le rôle central qu'un secteur dynamique de la PME joue dans le développement économique local.

Reconnaissant que l'accès au financement constitue pour les PME un problème permanent, Shell a en 2006 lancé un fonds de près de 100 millions de dollars, 70 % du capital étant recueilli auprès de partenaires africains, ouvert aux PME dans tous les secteurs au Kenya, au Nigéria, au Rwanda, en Afrique du Sud, en Tanzanie et en Ouganda⁴⁰. En date d'octobre 2007, 59 PME ont été financées, 33 % des fonds allant à des entreprises émergentes. Un autre groupe de 492 PME a reçu de l'aide au développement des entreprises⁴¹.

BP Tanzania préside ce que l'on appelle l'initiative du secteur privé, qui réunit des STN afin de rechercher de meilleurs moyens d'intégrer les PME locales à leurs chaînes d'approvisionnement. Les services des achats des STN partagent une base de données sur les PME qui sont des fournisseurs comptant 506 fournisseurs tanzaniens, ce qui donne un marché élargi et des possibilités ac-

crues pour les PME et réduit par la même occasion les risques associés aux transactions de ce genre⁴².

Au Tchad, ExxonMobil a élaboré une stratégie de contenu national lorsqu'elle a fait face au problème que représentaient des entreprises locales qui ne disposaient pas de moyens suffisants pour obtenir des contrats et qui, lorsqu'elles les avaient, avaient du mal à maintenir des niveaux de rendement acceptables. ExxonMobil a collaboré avec la SFI et la chambre de commerce locale pour surmonter ce problème, ce qui a également profité à d'autres STN au Tchad (tableau 4).

L'approche de l'Afrique du Sud pour la création de jumelages en matière de développement industriel par l'entremise du Motor Industry Development Program (Programme de développement de l'industrie automobile) institué en 1995 a constitué une stratégie très fructueuse de partenariats public-privé. Le programme a aidé à établir des jumelages concurrentiels et relativement intégrés entre les usines de montage de véhicules et les entreprises locales qui sont la source de tout un éventail de composantes⁴³. On compte maintenant plus de 220 fabricants de pièces d'automobile en Afrique du Sud et 150 autres fabricants qui approvisionnent l'industrie de façon non exclusive⁴⁴.

⁴² Site Web de PSI-Tanzania.

⁴³ BMW, DaimlerChrysler, VW, Toyota et depuis plus récemment Renault ont des usines en Afrique du Sud.

⁴⁴ Flatters, F. (2005), *The Economics of MDIP and the South African Motor Industry*, Queen's University; site Web de l'Afrique du Sud sur les investissements.

⁴⁰ Aspire Funds de concert avec GroFin. Site Web de la Fondation Shell et rapport de 2007.

⁴¹ *ibid.*

II.6

Respect de normes mondiales : mesure dans laquelle les PME africaines sont prêtes à jouer un rôle dans les chaînes mondiales de valorisation

La mondialisation des chaînes de valorisation constitue un problème majeur pour les petites entreprises habituées à desservir des marchés locaux et nationaux. Il est difficile et coûteux de respecter les normes et la qualité relatives aux produits, qui sont strictes, requises pour faire partie des chaînes mondiales de valorisation.

Une étude de la CNUCED réalisée dans cinq pays, y compris l'Ouganda et l'Afrique du Sud, indique que, à quelques exceptions près, les STN hésitent à coopérer avec le secteur des PME à cause de carences telles que le manque de qualité, le coût élevé de la production, une fiabilité médiocre et une préférence pour les transactions au comptant attribuable à un accès limité au crédit. Beaucoup de STN préfèrent en conséquence importer des produits, les acheter à d'autres filiales des STN ou les produire elles-mêmes à l'investissement dans des jumelages avec des PME locales⁴⁵.

Les PME sud-africaines de la chaîne d'approvisionnement de Toyota se disent toutefois préoccupées quant à leur capacité de s'améliorer et de réagir en temps utile pour livrer des produits qui sont conformes aux attentes de Toyota pour ce qui est de la qualité, des normes d'approvisionnement et des délais de livraison. Leur proximité de l'usine locale de Toyota, la capacité de produire une composante conformément à la spécification et l'existence de relations antérieures ne garantissent pas nécessairement une relation permanente avec Toyota.

Les fournisseurs estiment que bon nombre des exigences sont lourdes et complexes et qu'elles les obligent à consacrer un certain temps à l'administration mais qu'elles ne donnent pas la base nécessaire pour obtenir des prix supérieurs dans la chaîne de valorisation du secteur de l'automobile⁴⁶. La liste de leurs exigences inclut l'aide de l'État relativement à l'acquisition de compétences, aux investissements dans le développement technologique, à l'accroissement de la sûreté et de la sécurité et à l'amélioration des infrastructures⁴⁷.

Même lorsqu'elles n'entrent pas dans la chaîne de valorisation mondiale des STN avec lesquelles elles sont jumelées, les PME se sentent encore obligées de se conformer aux normes internationales de leur industrie particulière applicables à la technologie, à la qualité, à la livraison et au service après-vente. Les PME doivent

⁴⁵ CNUCED (2006), Promoting TNC-SME linkages to enhance the productive capacity of developing countries' firms: A policy perspective.

⁴⁶ OCDE (2007b), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Rapport de base de l'OCDE pour la conférence de l'OCDE, Tokyo, 2007, p. 56.

⁴⁷ CNUCED (2007c), *Enhancing the Participation of Small and Medium Sized Enterprises in Global Value Chains*. Note du Secrétaire du CNUCED, p. 9.

aussi s'adapter à des pratiques d'administration et de gestion imposées par des acheteurs internationaux des mesures courantes et des pratiques mises au point au niveau de la grappe. Afin d'atténuer la pression ainsi exercée sur les PME, les gouvernements devraient les aider en veillant, par exemple, à ce que les systèmes d'homologation nationaux ne soumettent pas les petites entreprises à un fardeau excessif et encourager la participation des PME au processus d'établissement des normes.

Les associations d'entreprises telles que les chambres de commerce et les associations professionnelles peuvent aussi aider, car la plupart des membres des chambres sont des PME. Par exemple, la Chambre de commerce du Zululand, en Afrique du Sud, a travaillé avec des STN à réaliser des jumelages avec de petits fournisseurs et elle a également un système d'accréditation qui donne aux partenaires commerciaux en puissance confiance dans les capacités des fournisseurs accrédités⁴⁸. C'est un modèle qui pourrait bien être reproduit ailleurs, car il est important de relever et de déterminer la mesure dans laquelle les capacités locales correspondent aux exigences des STN en matière de production et la mesure dans laquelle les entreprises locales peuvent grimper dans la chaîne de valorisation. L'analyse comparative de l'aspect technologique, qui consiste à soutenir des normes mondiales telles que la certification ISO et la vérification des compétences, constitue une partie de cette tâche. Ce genre d'analyse est essentiel pour une stratégie de jumelage, car elle aide le gouvernement à affecter des ressources.

TROISIÈME PARTIE

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Il existe une relation symbiotique entre les STN qui investissent dans un pays hôte et les PME de ce pays. Le présent document a étudié la nature de cette relation de quatre points de vue : la nature et les apports de l'IDE en Afrique; les possibilités et les problèmes des petites entreprises pour ce qui est de profiter de l'IDE; la réaction des STN à la création de jumelages avec les PME; le rôle de l'État pour ce qui est d'aider les petites entreprises à profiter de l'IDE.

En dépit des niveaux records atteints, les apports de l'IDE en Afrique ne constituent encore maintenant qu'une faible partie de l'IDE mondial. Tout l'apport va virtuellement à une poignée de pays, qui sont pour la plupart en Afrique du Nord, et l'apport de l'IDE à l'Afrique subsaharienne est extrêmement faible. En Afrique, les PME font face à des contraintes attribuables à un manque de compétences, de technologie et de fonds de même qu'à un manque d'économies d'échelle. Même si cela donne un portrait sombre, l'IDE peut procurer un ensemble d'avantages concernant le capital, les compétences, les technologies, les procédés, les produits et les marchés et il le fait. Ainsi que les exemples qui figurent dans le présent document l'ont montré, les PME ont acquis ces genres d'avantages grâce à des jumelages avec les STN qui sont la source de l'investissement.

⁴⁸ Ibid.

La poursuite de l'amélioration des jumelages de STN et de PME dépend toutefois :

- De la volonté des PME à atteindre les normes mondiales et à les maintenir;
- De la volonté des STN à intégrer les petits fournisseurs locaux à leurs chaînes mondiales de valorisation;
- De la volonté des gouvernements à créer un cadre législatif et réglementaire qui encourage le développement de la petite entreprise, à investir dans la mise à niveau des compétences et des capacités technologiques et à mettre en œuvre des politiques qui favorisent un IDE propre à un secteur et les jumelages de STN et de PME.

La réticence des STN à s'associer à des fournisseurs locaux est une leçon salutaire pour les PME. Les PME qui veulent « trois A » que constituent l'accès à des connaissances spécialisées, l'accès aux marchés, en particulier les marchés internationaux, et l'accès à la technologie ont une responsabilité, car elles doivent veiller elles-mêmes à profiter des avantages de l'IDE et chercher à atteindre les normes mondiales.

Les STN doivent aller au-delà de la base de fournisseurs qui constitue leur « zone de sécurité » et ne pas considérer leur investissement exclusivement en termes de bas salaires et de normes de travail peu élevées. L'impartition des activités non essentielles à des fournisseurs locaux correspond aussi à un ensemble de « trois A » qui lui sont propres : l'accès aux consommateurs locaux, l'accès aux connaissances locales et l'accès à la fidélité. Dans le contexte africain, la fidélité à la marque dure souvent toute une vie et les retombées de la réputation ont une valeur inestimable. Les STN qui ont ouvert leurs programmes de jumelages à des PME dans d'autres secteurs, outre le leur, ainsi que les exemples du présent document le montrent, aident à créer un environnement qui correspond en fin de compte à leur intérêt à long terme. Bref, l'intégration de PME locales aux chaînes mondiales de valorisation des STN devrait devenir une obligation commerciale.

L'intervention du gouvernement peut se manifester sous différentes formes. L'investissement dans des éléments d'infrastructure en bon état tels que les réseaux d'alimentation en eau et en électricité, les routes et les TI attire des STN et garantit aussi que les entreprises locales ne souffrent pas d'un désavantage concurrentiel. Quant un gouvernement investit dans des grappes et des programmes de développement du réseau de fournisseurs et qu'il établit des centres et des programmes de formation qui procurent une assistance technique, une formation professionnelle et le développement des capacités, ainsi que les exemples du présent document le montrent, il aide les petits fournisseurs à accroître les compétences et la technologie pour profiter des avantages de l'IDE. La constitution d'organismes spécialisés afin de promouvoir et de coordonner le développement industriel, comme dans le cas de l'industrie des fleurs coupées au Kenya, établit une communication étroite avec les entreprises et les grappes dans les secteurs en croissance qui ont des liens avec des STN.

Quand les gouvernements attirent l'IDE dans des secteurs précis, il y a des avantages à retirer, comme le secteur des TIC en Égypte et le secteur de l'automobile en Afrique du Sud le démontrent. Même dans le secteur de l'extraction, qui peut être considéré comme le plus difficile pour les jumelages de PME, la charte in-

dustrielle de l'Afrique du Sud montre l'effet positif produit lorsque du contenu local est réservé pour les PME qui font partie d'un groupe désigné tant que des capacités et des compétences suffisantes existent pour satisfaire les exigences des chaînes mondiales de valorisation. Les incitations fiscales et les autres mesures incitatives telles qu'une entente de contrepartie, par laquelle les STN sont encouragées à travailler avec des entreprises locales en retour de certaines concessions, aident aussi à encourager les STN à établir des jumelages avec des PME de leur chaîne de valorisation et avec d'autres qui sont en aval et à soutenir les STN à cet égard.

Les gouvernements africains ont besoin de tirer parti des occasions d'intégration continentale et régionale. La petite taille de bon nombre des marchés africains et leur manque d'intégration réciproque sont des facteurs qui découragent les investissements. La CNUCED note que, exception faite de quelques pays comme l'Égypte et l'Afrique du Sud, les jumelages entre les STN et les entreprises locales manquent généralement dans les pays africains et les efforts visant à promouvoir une intégration régionale ont été trop limités pour permettre des économies d'échelle. Les PME sont en conséquence incapables de faire de façon concurrentielle partie des réseaux internationaux de production des STN⁴⁹. Aider les entreprises à respecter les normes mondiales par la définition de normes, de politiques et de règlements sectoriels garantirait une meilleure intégration à l'économie mondiale. L'aide faciliterait aussi un IDE accru qui, s'il est dirigé correctement, servirait de catalyseur au développement de la petite entreprise.

Avec l'intégration mondiale, la protection des DPI est un domaine de plus en plus important dans les jumelages de STN et de PME, car les transferts de technologie se font des STN vers les PME et peuvent aussi aller dans l'autre direction. À l'heure actuelle, les Principes directeurs de l'OCDE mentionnent seulement le transfert de technologie et la nécessité de protéger les DPI transmis des STN à d'autres partenaires, car il semble que les STN soient la voie principale des transferts de technologie transfrontaliers⁵⁰. Les gouvernements devraient, pour des raisons de priorité, inclure la protection des transferts de technologie des PME aux STN, car une protection inadéquate des DPI peut bloquer l'incitation à innover et a des conséquences négatives pour le développement de la petite entreprise.

Les associations d'entreprises jouent, au même titre que les organismes multilatéraux et les organismes donateurs, un rôle crucial dans le développement de la petite entreprise. L'inclusion d'associations d'entreprises en qualité de parties prenantes essentielles améliore la défense et la représentation des intérêts des PME. En qualité d'intermédiaires, les associations d'entreprises donnent aux PME une voix plus forte et font la promotion des exigences des petites entreprises auprès des responsables des orientations politiques, surtout en ce qui concerne les réformes du droit et des règlements. Du point de vue des organismes multilatéraux et des pays donateurs, l'ordre du jour international relatif à l'IDE et au

⁴⁹ CNUCED (2006), *Rapport sur l'investissement dans le monde*, p. 45.

⁵⁰ Section VIII, Science et technologie, *Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales*, version révisée en 2000, cité dans le même document, p. 7.

développement de la petite entreprise est un ensemble complexe qui compte une multitude de programmes⁵¹. Le défi réside dans la surveillance et l'évaluation des activités de jumelages d'entreprises, car les paramètres ne sont pas toujours en harmonie pour ce qui est, d'une part, de l'effet commercial et, d'autre part, de l'effet sur le développement. Les organismes ont aussi besoin d'élargir, d'améliorer et de faire concorder leurs bases de données existantes sur l'IDE et les PME, en particulier lorsqu'il y a des écarts dans la même étude ou entre différentes études, car la fiabilité et l'exactitude des données permettent de prendre des décisions stratégiques plus éclairées.

La mesure de l'IDE doit être basée non seulement sur des valeurs quantitatives mais aussi sur la qualité. Ce concept de qualité devrait inclure non seulement la création d'emplois et les transferts de technologie mais aussi, ce qui est important, l'engagement à long terme d'une STN et la mesure dans laquelle elle réalise des

jumelages mutuellement avantageux avec des fournisseurs locaux. Dans ce genre d'approche qualitative, il convient d'attribuer une valeur à l'ampleur de l'interaction, à la communication avec des entreprises nationales et aux possibilités créées par l'entremise du partenariat pour l'innovation et les fonctions de valeur ajoutée, comme le montre le cas de Microsoft Égypte.

La tâche de veiller à ce que l'accroissement de l'IDE en Afrique devienne un développement tangible de la petite entreprise n'incombe pas seulement aux STN, aux gouvernements, aux PME ou aux organismes multilatéraux. C'est seulement lorsqu'une responsabilité collective est assumée que les objectifs de développement des gouvernements africains et les objectifs commerciaux des STN peuvent être en harmonie et que les petites entreprises profitent vraiment des investissements.

⁵¹ Notamment le programme de jumelages d'entreprises de la SFI et le programme de l'entreprise privée de la SFI relatif au partenariat pour le développement de l'Afrique, l'initiative d'entreprises durables en croissance du PNUD et l'initiative de la CNUCED relative aux jumelages d'entreprises. La GTZ, le DFID, USAID et la plupart des organismes donateurs ont des initiatives de développement de la petite entreprise d'un genre ou d'un autre. Le NEPAD a mis le développement du secteur privé au cœur de la réalisation de ses projets et tant le Forum Afrique-Asie des entreprises que la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique ont cherché à stimuler l'élargissement des investissements par des sociétés asiatiques.

ANNEXE

Aperçu de grappes d'entreprises représentatives

GRAPPE	PAYS	NOMBRE DE SOCIÉTÉS	TAILLE DE LA SOCIÉTÉ (EFFECTIF)	PRODUITS	PRINCIPAUX PROBLÈMES
Lac Victoria	Ouganda	17 usines de transformation du poisson	non disponible	Production et traitement du poisson	Chutes des stocks de poissons et normes de qualité de l'UE.
Mwenge	Tanzanie	2 200	15-20	Artisanat	Manque de fonds, faiblesse de la capacité des sociétés, faiblesse des institutions publiques et des infrastructures.
Keko	Tanzanie	2-130	non disponible	Meubles	Faiblesse des infrastructures, manque de soutien technologique et accès au financement.
Nnewi	Nigéria	85	< 12 en moyenne	Pièces d'automobile	Concurrence asiatique et biens publics de mauvaise qualité.
Otigba	Nigéria	Plus de 5 000	8 en moyenne	Matériel informatique	Manque de capital, surtout de financement à long terme, vulnérabilité au cours des devises étrangères et aux droits à l'importation.
Kamukunji	Kenya	Plus de 2 000	1-2	Métaux transformés	Nombre trop élevé de micro-entreprises et obstacles à l'importation peu élevés; Jumelages faibles avec les institutions du savoir et faible soutien des infrastructures.
Lac Naivasha	Kenya	24	250-6 000	Fleurs coupées	Épuisement des ressources. Pollution.
Suame Magazine	Ghana	Plus de 9 000	5-10	Fabrication et réparation de véhicules	Manque de diffusion efficace des connaissances de R&D aux sociétés et infrastructures inadéquates.
Textiles et vêtements de Maurice	Maurice	260	170 en moyenne	Textiles et vêtements	Coût croissant de la main-d'œuvre; faible productivité et faible concurrence sur les marchés internationaux.
Vin de l'Afrique du Sud	Afrique du Sud	Plus de 340 établissements vinicoles	non disponible	Vin	Absence de stratégie efficace de commercialisation et de protection des marques et de connaissances spécialisées, contraintes financières touchant les petits producteurs.
Cap-Occidental	Afrique du Sud	327	103 en moyenne	Textiles et vêtements	Coût croissant de la main-d'œuvre; absence d'innovation touchant tant les produits que les procédés; concurrence sur les marchés internationaux.

Source : « Knowledge, Technology and Cluster-based growth in Africa », Douglas Zhihua Zeng, Institut de la Banque mondiale, avril 2006

RÉFÉRENCES

- Abiola, B. (2006), *Knowledge, Technology and Growth: The Case Study of Nnewi Auto Parts Cluster in Nigeria*, étude de l'Institut de la Banque mondiale sur les grappes en Afrique.
- AmCham Egypt (2005), *Bulletin*, 1^{er} novembre 2005.
- Banco de Espana (2003), *Definitions of foreign direct investment: a methodological note*.
- Bhaumik, S. K., et S. Gelb, (2004), *Determinants of MNC's Mode of Entry to Emerging Markets: Some evidence from South Africa and Egypt*. Queen's University et Edge Institute.
- Bickham, E. (2006), *Local Business Development- Anglo American's experience in South Africa*, ppt.
- Black, A., et S. Bhanisi, (2006), *Globalisation, Imports and Local Content in the South African Automotive Industry*, Accelerated and Shared Growth Conference 2006.
- Broadman, H. (2007), *Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier*, Banque mondiale.
- CNUCED (2001, 2006, 2007), *Rapports sur l'investissement dans le monde*.
- CNUCED (2005), *Economic Development in Africa: Rethinking the role of Foreign Direct Investment*.
- CNUCED (2006a), *Promoting TNC-SME linkages to enhance the productive capacity of developing countries' firms: A policy perspective*.
- CNUCED (2006b), *FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2005/2006*.
- CNUCED (2006c), *Developing Business Linkages*. Note du Secrétariat du CNUCED.
- CNUCED (2007a), *Enhancing the Participation of Small and Medium Sized Enterprises in Global Value Chains*. Note du Secrétariat du CNUCED.
- CNUCED (2007b), *Report of the expert meeting on increasing the participation of developing countries' SMEs in global value chains*. Réunion d'experts sur l'accroissement de la participation des PME des pays en développement, Genève, 18-19 octobre 2007.
- CNUCED (2007c), *Enhancing the Participation of Small and Medium Sized Enterprises in Global Value Chains*. Note du Secrétariat du CNUCED.
- Deloitte (2004), *Partnerships for Enterprise Development*, préparé pour l'ONUDI, le PNUD et le Pacte mondial.
- Economist Intelligence Unit (2007), *World Investment Prospects to 2011*.
- Flatters, F. (2005), *The Economics of MDIP and the South African Motor Industry*, Queen's University.
- Hilmi, N. et al. (2007), *Multinational firms' foreign direct investment*. Document de travail du Hedge Fund Research Institute, mars 2007.
- Hornberger, K. et al. (2007), *Kenya's Cut Flower Cluster*. Harvard Business School.
- Kauffmann, C. (2005), *Le financement des PME en Afrique*. Centre de développement de l'OCDE, Repères n° 7.
- Klein, M. et al. (2001), *Foreign Direct Investment and Poverty Reduction*. Document de travail du groupe de recherche sur les politiques, Banque mondiale.
- Kozak, R (2007), *Small and Medium Forest Enterprises: Instruments for Change in the Developing World*, University of British Columbia.
- Mbambo, B. et J. Cronje, (2007), *Learning with a Website for the Textile Industry in Botswana*. Educational Technology & Society, 10 (1).
- Ministère des Finances, Égypte (2005), *Profile of M/SMEs in Egypt (profil des petites et moyennes entreprises en Égypte)*. Original traduit en anglais. Service de développement des PME.
- Nelson, J. (2007), *Building Linkages for Competitive and Responsible Entrepreneurship*, ONUDI et université Harvard.
- OCDE (2004a), *Proceedings of Conference of Ministers responsible for Small and Medium size enterprises, Istanbul*.
- OCDE (2004b), *Strengths and Weaknesses of SME statistics: The Users' Perspective*.
- OCDE (2004c), *SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour*.
- OCDE (2005), *Encouraging Links between Small and Medium sized companies and Multinational Enterprises*.
- OCDE (2007a), *Compendium II on SME and Entrepreneurship*.
- OCDE (2007b), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*. Rapport de base de l'OCDE pour la conférence de l'OCDE, Tokyo, 2007.
- OSAA (2006), *The Contribution of the Private Sector to the Implementation of NEPAD*.
- OSAA (2007), *The Private Sector's Institutional Response to NEPAD: Review of current practices and experiences in the East African sub-region*.
- Page, S. et D. W. Te Velde, (2004), *Foreign Direct Investment by African Countries*, préparé pour InWent/la CNUCED.
- PNUD (2004), *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*.
- Robbins, G. (2006), *Strategies and Policies on TNC-SME Linkages Country Case Studies: South Africa*. Rapport de la Fondation Shell, 2007.
- SFI (2005), *The Private Enterprise Partnership for Africa*. IFC's technical assistance strategy for private sector development in Africa.
- SFI (2006), *Micro, Small and Medium Enterprises: A collection of published data*.
- SFI (2007a), *Business Linkages: Lessons, Opportunities and Challenges*.
- SFI (2007b), *Creating Opportunities for Small Business*. South Africa Yearbook, 2007
- This Day, Nigéria, 6 décembre 2006 et 12 novembre 2007.
- Verick, S. (2006), *The Impact of Globalisation on the Informal Sector in Africa*, Commission économique pour l'Afrique.
- Warner, M. (2007), *Enhancing Economic Performance in the Extractive Industries Sector*. Note d'information n° 9, Overseas Development Institute.
- Zeng, D. Z. (2006), *Knowledge, Technology and Cluster-based growth in Africa*, étude de l'Institut de la Banque mondiale sur le développement.
- Zeng, D. Z. (2007), *African Experience in Cluster Development*. Institut de la Banque mondiale.



Bureau du Conseiller spécial pour l'Afrique
Tél. : 212 963 3461 | Fax : 212 963 3892
www.un.org/africa/osaa