

Environnement de l'Investissement Privé dans les Pays de la Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale

Contraintes et Perspectives

Rapport régional



GRUPE DE LA BANQUE AFRICAINE
DE DÉVELOPPEMENT

Département Régional
de l'Afrique Centrale

ENVIRONNEMENT DE L'INVESTISSEMENT PRIVÉ
DANS LES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ
ÉCONOMIQUE DES ÉTATS DE L'AFRIQUE
CENTRALE - CEEAC

CONTRAINTES ET PERSPECTIVES

DÉPARTEMENT RÉGIONAL – AFRIQUE CENTRALE (ORCE)

2012

Le présent rapport fait partie de l'étude régionale de l'environnement de l'investissement privé dans les pays de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC). Cette étude comprend dix rapports nationaux, un sur chaque pays de la CEEAC, en plus du présent rapport. Les travaux relatifs à cette étude régionale ont démarré fin 2011 et se sont achevés à la fin de l'année 2012.

Les résultats, interprétations et conclusions exprimés dans le présent rapport sont ceux de leur(s) auteur(s) et ne reflètent pas nécessairement les vues de la direction de la Banque africaine de développement, des administrateurs de la Banque africaine de développement ou des pays qu'ils représentent, ainsi que des autres institutions mentionnées dans le rapport.

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération, ou transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen, électronique, mécanique, photocopie ou autre sans l'autorisation préalable de la Banque africaine de développement.

L'étude régionale a été réalisée sous la supervision de Mme Marlène KANGA, Directrice régional (ORCE) et de M. Abdellatif BERNOUSSI, Spécialiste en chef, économie (ORCE). L'équipe chargée de sa réalisation était composée de Facinet SYLLA, Économiste-pays (ORCE) et Mouna DIAWARA, Économiste (ORCE). Elle a bénéficié de l'appui des économistes chargés des pays de la CEEAC : N. KANE DIA (ORCE), K. DIALLO (ORCE), C. MOLLINEDO (ORCE), P. YEMBILINE (ORCE/GAFO), S. WAKANA (ORCE/CDFO), C. N'KODIA (ORCE/TDFO), F. SOARES DA GAMA (ORSB), J. TOKINDANG (EARC/BIFO), J. MUZIMA/F. MATEUS (ORSB/AOFO), ainsi que des spécialistes de la gouvernance et du secteur privé présents dans les bureaux extérieurs : D. KADIA (CDFO/OSGE), C. BOLLO-TEMA (CMFO/OPSM), E. DIRABOU (GAFO/OPSM). Elle a également bénéficié de la contribution de R. DIALLO-DIOP (OPSM), C. AMBERT (OPSM), de l'équipe Stratégie OPSM, C. MBENG MEZUI (ONRI). Enfin, l'équipe de la Banque a bénéficié de l'appui des consultants Patrick PLANE et Naceur BOURENANE.

1. Introduction	7
2. Profil du secteur privé et caractéristiques de l'investissement privé dans la CEEAC	9
2.1. Profil du secteur privé et insuffisances de l'action publique dans la promotion de l'investissement privé structurant	9
2.2. Typologie des investissements réalisés dans la CEEAC	13
2.3. Niveau et composition des investissements en CEEAC	16
2.4. Déterminants de l'investissement	18
3. Obstacles institutionnels et économiques à l'investissement privé	21
3.1. Les défaillances institutionnelles comme obstacles à l'investissement privé	21
3.1.1 Environnement institutionnel et parcours de l'investisseur	21
3.1.2 Dialogue public-privé : un état des lieux	28
3.2. Faiblesses de l'environnement économique	33
3.2.1. Régime de change	33
3.2.2. Coût du travail	35
3.2.3. Accès et coût du capital	37
3.2.4. Infrastructures et services marchands	41
4. Intégration régionale et levée des contraintes	47
4.1. L'OHADA et l'intégration juridique et judiciaire	47
4.2. Liberté de circulation dans l'espace communautaire	49
4.3. Formations qualifiantes et économies d'échelle régionales	49
4.4. Intégration financière et problèmes informationnels	50
4.5. Exigences de l'harmonisation et de l'incitation fiscales	53
4.6. Intégration et réduction des problèmes infrastructurels	55
5. Conclusions et recommandations	57

Annexe 1 : Principales caractéristiques démographiques, économiques et relatives à la dotation en infrastructures et ressources naturelles des pays de la CEEAC (2010)

Annexe 2 : Synthèse des principales contraintes à l'investissement privé dans les pays de la CEEAC et recommandations

Sigles et Abréviations

ASS	Afrique subsaharienne
BAD	Banque africaine de développement
BBIN	Burundi Business Incubator
BVMAC	Bourse des valeurs mobilières de l'Afrique centrale
CAE	Communauté de l'Afrique de l'Est
CCJA	Cour commune de justice et d'arbitrage
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
COBAC	Commission bancaire de l'Afrique centrale
DES	Douala Stock Exchange - Bourse de Douala
EMF	Établissement de microfinance
FBCF	Formation brute de capital fixe
FRANC CFA	Franc de la Communauté financière africaine
IDE	Investissement direct étranger
IDH	Indice de développement humain
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique
NTIC	Nouvelles technologies de l'information et de la communication
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
ORCE	Département régional de la BAD pour l'Afrique centrale
PEAC	Pool énergétique de l'Afrique centrale
PIB	Produit intérieur brut
PIDA	Programme de développement des infrastructures en Afrique
PME-PMI	Petites et moyennes entreprises - Petites et moyennes industries
RCA	République centrafricaine
RDC	République démocratique du Congo
RGE	République de Guinée équatoriale
PPP	Parité de pouvoir d'achat
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
STP	Sao Tomé-et-Principe
TEC	Tarif extérieur commun
TPE	Très petite entreprise
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture

1.1 Le présent document constitue le rapport régional de l'étude sur l'environnement des investissements privés dans les pays de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC). Il s'accompagne de dix rapports élaborés pour chacun des pays de la CEEAC. Ensemble, ces rapports présentent de manière détaillée les obstacles auxquels font face les investisseurs privés, les mesures prises par les États pour y remédier ainsi que celles qu'il convient d'adopter aux niveaux national et régional afin de créer un environnement propice à l'investissement. La réalisation de cette étude d'envergure régionale a nécessité des missions de terrain conduites dans les dix pays de la CEEAC entre décembre 2011 et septembre 2012, ainsi qu'après des institutions en charge de la mise en œuvre de l'agenda d'intégration régionale dans la CEEAC. Le diagnostic, les conclusions et les recommandations issues de l'étude ont fait l'objet d'une restitution lors d'un séminaire régional qui s'est tenu les 28 et 29 novembre 2012 à Libreville. Ce séminaire a enregistré la participation de la Banque et des dix pays de la CEEAC, avec plus de 50 hauts responsables et cadres de l'administration publique, des institutions représentatives du secteur privé, de la CEEAC et de la CEMAC.

1.2 La CEEAC¹ compte dix États membres, dont six sont aussi membres de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC): Cameroun, République centrafricaine (RCA), République du Congo, Gabon, Guinée équatoriale et Tchad. La CEMAC est l'expression d'une intégration commerciale avancée, puisqu'elle est d'ores et déjà au niveau d'une union douanière. Institution de la zone franc, la CEMAC a déjà rendu effectif le fonctionnement de l'intégration économique et monétaire, ce qui contribue au maintien d'une monnaie commune circulant à un taux de change fixe par rapport à l'euro: le franc CFA. Les quatre autres États membres de la CEEAC, qui sont issus de la décolonisation portugaise (Angola, Sao Tomé-et-Principe) et belge (Burundi, République démocratique du Congo - RDC), ont fait preuve de beaucoup moins d'engagement dans les démarches d'intégration économique.

1.3 La CEEAC a notamment pour mission de mettre en place des politiques d'intégration permettant l'intensification des échanges commerciaux qui sont actuellement relativement limités. L'atteinte de cet objectif nécessite des investissements orientés vers le développement des infrastructures de base et les secteurs productifs. Les investissements réalisés jusqu'ici ont été largement orientés vers l'exploitation des matières premières, et très peu vers la production de biens faisant l'objet d'échanges commerciaux intracommunautaires. La faiblesse des échanges s'explique en partie par les caractéristiques de la région; elle s'explique également et surtout par des obstacles à la fois économiques et institutionnels, qui sont aussi des obstacles aux investissements privés, objet de la présente étude.

1.4 La caractéristique la plus notable de la CEEAC est l'importance considérable qu'y jouent les matières premières (voir annexe 1). Certains conflits internes prennent source dans les matières premières et la volonté de contrôler les rentes qui leur sont associées. Pour trois pays (Congo, Guinée équatoriale et Gabon), les activités économiques autour des rentes concentrent presque la moitié du PIB, contre 11 % en moyenne dans les pays d'Afrique subsaharienne (ASS). Sao Tomé-et-Principe (3 %), le Cameroun (9 %) et la RCA (7 %) s'écartent de la distribution, alors que le Burundi (11 %) est au niveau de la moyenne ASS. Quelles sont les conséquences de ces dotations en ressources naturelles? L'une d'entre elles est liée à l'intérêt que suscitent ces États auprès des investisseurs étrangers. Traditionnellement, les pays occidentaux, notamment les anciennes puissances coloniales et les États-Unis, ont joué les premiers rôles sur le terrain de l'exploration et de l'exploitation de ces ressources. Depuis quelques années, à cette présence historique s'ajoute celle, de plus en plus prégnante, des pays émergents, et notamment des nouvelles puissances montantes que sont la Chine, l'Inde et le Brésil, y compris quelques pays africains comme l'Afrique du Sud ou le Maroc.

¹ Le Traité de la CEEAC a été adopté en 1983 par les membres de l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC) et de la Communauté économique des pays des Grands Lacs (CEPGL). La CEEAC est l'une des huit communautés économiques régionales (CER) du continent reconnues par l'Union africaine. Chacune de ces CER est appelée à jouer un rôle clé dans le travail d'intégration économique et dans le renforcement de la confiance intracommunautaire. La CEEAC a ultérieurement élargi sa vision de l'intégration à la promotion de la paix, de la sécurité et de la stabilité dans un espace régional considérablement troublé. Entre 1992 et 1997, l'activité de la CEEAC a été sensiblement perturbée par le fait que sept pays membres ont été confrontés à de graves conflits internes. Le sommet de Libreville de 1998 a amorcé, d'une certaine manière, la renaissance de l'organisation, en lui conférant une mission prioritaire de développement des capacités sous régionales de production et d'échanges.

1.5 À l'évidence, par l'implantation de leurs grandes entreprises, les pays étrangers contribuent à soutenir l'investissement. Toutefois, l'impact de ces investissements nécessite d'être analysé, du point de vue de leurs effets sur l'économie de la région, dont le caractère inclusif reste toujours en retrait. Cela ne peut se comprendre qu'en mettant en perspective le faible niveau d'emploi associé à l'extraction des produits de base, notamment dans le secteur des hydrocarbures et, dans une moindre mesure, dans celui des minerais. Quoi qu'il en soit, la diversification de l'activité productive s'impose partout pour susciter l'embauche d'importantes classes d'âge arrivant sur le marché du travail et revendiquant des emplois dans le secteur formel de l'économie. Or, ces aspirations ne trouvent que très peu d'échos, pour des raisons qui tiennent aux obstacles à l'investissement de diversification et aux effets pervers que peuvent jouer à cet égard les matières premières.

1.6 Afin d'assister les gouvernements des pays de la CEEAC dans leurs efforts visant à poser les fondations d'une économie diversifiée et plus inclusive, la Banque a réalisé la présente étude dont l'objectif est de permettre une meilleure compréhension des contraintes liées aux investissements privés nécessaires pour la pleine mise en valeur du potentiel économique de la région. De façon spécifique, l'étude analyse les principales contraintes qui relèvent de l'environnement institutionnel, réglementaire et juridique au sein duquel s'opère l'investissement privé dans la région. Elle se penche en outre sur les facteurs économiques qui entravent l'investissement et le développement du secteur privé, et enfin suggère les recommandations de réformes qui permettront de lever les obstacles identifiés et de favoriser l'émergence d'un secteur privé dynamique dans la CEEAC.

1.7 Le présent rapport est organisé en trois parties. **La première partie présente le profil du secteur privé dans les pays de la CEEAC et passe en revue les caractéristiques de l'investissement privé dans la région.** Spécifiquement, l'accent est mis sur la réalité statistique du secteur productif. Cette première partie traite également de la typologie des investissements privés dans la région, de leur composition et des facteurs qui influencent la décision d'investissement.

1.8 **La deuxième partie du rapport traite des**

contraintes à l'investissement privé. Ces dernières relèvent des institutions, tel qu'indiqué ci-dessus, de la capacité de l'État à créer des règles efficaces qui conditionnent la réduction de l'incertitude et, partant, l'investissement privé. Les institutions sont aussi importantes pour mettre en œuvre une stratégie industrielle. Une telle stratégie dépend certes de la qualité de la gouvernance publique et de la capacité à produire une vision du développement, mais elle dépend aussi de la qualité des représentations du secteur privé et, finalement, de la capacité des différents acteurs à construire un dialogue public-privé à la fois confiant et efficace. Les blocages de l'investissement sont aussi du côté des coûts de production, ce qui amène à s'interroger sur le prix des facteurs primaires que sont le travail et le capital, ainsi que sur le coût de certaines consommations intermédiaires et de services publics marchands. Facteur de combinaison des problèmes institutionnels et économiques, la fiscalité est également abordée, car elle constitue un handicap pour les producteurs de biens échangeables.

1.9 **La troisième partie est consacrée à l'évocation de l'environnement CEEAC comme lieu de réduction des contraintes à l'investissement intracommunautaire.** Elle évoque plusieurs des dimensions qui font de la région un espace propice à la réduction des obstacles à l'investissement. Sans être exhaustif sur un sujet trop vaste pour cette étude, il y a lieu d'évoquer la question des infrastructures de base qui sont encore largement insuffisantes, tant dans le domaine de la gestion portuaire que dans celui du transport routier ou de l'accès aux nouvelles technologies. La formation du capital humain par des écoles régionales spécialisées devrait être également un vecteur d'action pour l'emploi et l'approfondissement du principe de libre circulation. Les marchés financiers devraient également évoluer vers une intégration régionale, en accord avec la tendance observée à l'échelle mondiale. Cette intégration requiert de promouvoir des institutions efficaces dans la maîtrise des systèmes d'information sur les entreprises, qui sont la clé de l'accès au crédit. La région permet également la coordination régionale par les normes et les règles de droit, objectifs que promeut l'OHADA dont sont membres sept pays de la CEEAC. Enfin, dans le secteur de la fiscalité, l'harmonisation régionale des impôts et taxes, aussi bien directs qu'indirects, est un facteur d'élargissement des marchés et, partant, d'incitation à l'investissement régional.

2. Profil du secteur privé et caractéristiques de l'investissement privé dans la CEEAC

Cette section s'articule autour de quatre parties. La première jette un éclairage sur le profil du secteur privé dans les pays de la CEEAC et les insuffisances de l'action publique pour promouvoir son développement. La deuxième évoque les différents types d'investissements réalisés dans la région. La troisième analyse le niveau des investissements dans les pays de la CEEAC et leur composition, notamment le poids qu'y représente l'investissement privé. Enfin, la dernière partie passe en revue les facteurs qui entrent en ligne de compte dans la décision d'investissement.

2.1. Profil du secteur privé et insuffisances de l'action publique dans la promotion de l'investissement privé structurant

2.1.1 Le secteur privé demeure mal cerné dans les pays de la CEEAC. De façon générale, l'information relative à la distribution des entreprises selon la taille, le secteur d'activité ou la localisation, n'est pas disponible. La taille du secteur privé n'est connue que de manière très approximative. Les chambres de commerce ou les organisations patronales contribuent peu à éclairer cette réalité statistique. Il y a peu de pays où l'enregistrement des affiliations à ces organisations est tenu à jour. Les impératifs de représentativité, notamment auprès de l'État, font que les structures consulaires reconnaissent plus d'adhérents qu'elles n'en ont réellement. L'on est donc dans une optique de comptabilité d'adhésion, laquelle est parfois obligatoire, non conditionnée par le paiement des cotisations, de sorte que beaucoup de membres sont inactifs. En outre, il est rarement tenu compte des disparitions d'entreprises dont on sait pourtant qu'elles sont importantes, entre 25 % et 50 % dès la première année. Par ailleurs, les organismes patronaux tendent à mettre l'accent sur les grandes entreprises du système productif. En privilégiant une «logique de club», ils ne couvrent que marginalement les PME-PMI, notamment celles évoluant dans le secteur commercial.

2.1.2 Du côté de l'État, la délimitation du secteur privé est parfois proposée, à travers le fonctionnement des agences ou guichets uniques. La démarche n'est pas plus satisfaisante que celle proposée par les chambres de commerce ou les confédérations patronales. L'intérêt est en effet presque exclusivement porté sur la création formelle d'entreprises, et quasiment pas sur l'entrée en activité et sur les actes de décès des entreprises liquidées. De fait, l'on assiste à un effet de cliquet : l'on entre dans le secteur privé, mais l'on n'en sort pas. En l'absence d'un travail systématique des services statistiques dédiés au recensement des entreprises, la meilleure source publique est celle des impôts. Toutes les strates d'entreprises, du moins celles qui sont formelles, sont alors concernées, depuis les plus petites à caractère individuel jusqu'aux grandes sociétés anonymes.

2.1.3 Que représente le secteur privé dans les pays de la CEEAC, si l'on se réfère aux statistiques nationales, et en particulier aux statistiques des chambres de commerce et des confédérations patronales?

- **En Angola**, en 2011, le secteur privé comptait 68 443 établissements et entreprises, tous secteurs confondus. Sur cet ensemble, seuls 34 160 sont en activité, soit 50 % du total, contre 31 837, soit 46 %, en instance de démarrer leurs activités. Les entreprises en activité se concentrent pour plus de la moitié dans les activités commerciales (52 %) et les services (18 %).
- **Au Burundi**, le secteur privé formel représente tout au plus 1 369 entreprises, dont 75 % seraient dans le secteur des services *lato sensu*. Parmi ces entreprises, 576 seraient des micro-entreprises, et seulement 138 relèveraient de la notion de grande entreprise. Les services fiscaux de l'Office burundais des recettes (OBR) comptent, pour leur part, 1 200 entreprises immatriculées, dont 750 organisations que l'on peut classer dans la catégorie des petites et moyennes entreprises, et 450 dans celle des grandes entreprises.

- Au **Cameroun**, en 2009, le secteur privé était constitué de 88 000 entreprises, pour l'essentiel des très petites entreprises (75 %) et des petites entreprises (19%). Les moyennes entreprises ne représenteraient que 5 %, et les grandes entreprises 1 %. Les entreprises opèrent pour plus de 50 % dans le secteur du commerce. Le Cameroun compte le plus grand nombre d'entreprises opérant dans le secteur industriel.

- Au **Congo**, le secteur privé compterait près de 22 500 entreprises opérant pour l'essentiel dans le secteur du commerce (80 %). Il s'agit pour la majorité d'entre elles (98 %) de très petites entreprises de moins de cinq salariés, les PME représentant un peu plus de 2% (environ 530 entreprises). Ensemble, le nombre de moyennes et grandes entreprises ne dépasse guère 200.

- En **République démocratique du Congo**, la Fédération des entreprises du Congo (FEC) compterait 2600 membres, dont 1 700 PME plus ou moins actives, mais seulement 110 grandes entreprises réalisant entre 8 % et 10 % du PIB, et 40 % des recettes de l'État. Sur la base du critère fiscal, 9 000 entreprises réalisaient au moins 90 000 dollars de chiffre d'affaires, et 1 000 entreprises dépassaient les 400 000 dollars.

- En **République centrafricaine**, un recensement de 2007 faisait état de 9 781 unités, dont 1 330 dans le secteur formel. Selon les données les plus récentes des impôts, les «grandes entreprises» seraient au nombre de 227, dont 14 seraient inactives.

- **Le Gabon** compte environ 10 000 entreprises formelles, mais selon la Confédération nationale du patronat gabonais (CNPNG), il y aurait moins de 1 000 PME-PMI, et moins d'une centaine d'entreprises avec un effectif de l'ordre de 1 000 salariés ou plus. La plupart des micro-entrepreneurs sont aux limites de l'informalité. Les données relatives aux emplois portent à croire qu'en 2007, le secteur privé occupait 54 000 salariés, chiffre de la Direction générale de l'économie (DGE).

- En **Guinée équatoriale**, la Chambre de

commerce revendique environ 1100 organisations. Le nombre d'adhérents au patronat est beaucoup plus limité, en raison de l'auto-sélection. Le «club patronal» est avant tout un forum qui assure la représentation des intérêts de 200 grandes entreprises.

- A **Sao Tomé-et-Principe**, le secteur privé se composait de 1 373 entreprises, avec une moyenne de 13 travailleurs (2005). Le secteur du commerce concentre le plus grand nombre d'entreprises (44 %), suivi de l'industrie et de la production d'énergie. Selon les statistiques officielles fondées sur le chiffre d'affaires et le nombre d'employés, les grandes entreprises (celles réalisant 1 milliard de dobra de chiffre d'affaires et comptant au moins 20 salariés) représenteraient 35 % des effectifs, emploieraient 83 % de la main-d'œuvre et totaliseraient 99 % du chiffre d'affaires du secteur privé.

- Au **Tchad**, la Chambre de commerce et d'industrie (CCIAMA) comptait 5 000 membres, dont 3000 actifs (données de 2005, dernière année disponible). L'éclairage du Conseil national du patronat tchadien (CNPT) est autrement plus restrictif : une soixantaine de grandes organisations, avec l'absence des grandes sociétés pétrolières étrangères. L'administration fiscale fait quant à elle état de 7 000 entreprises au régime libératoire, dont 810 inscrites au régime simplifié, et 472 au régime réel. Ces dernières organisations productives sont assimilées par l'administration aux «grandes entreprises».

2.1.4 Dans l'ensemble, le secteur privé des pays de la CEEAC n'est connu que de manière approximative. Il conviendrait que les États et les représentations institutionnelles de ce secteur se penchent sérieusement sur la question, que les chambres de commerce tiennent un annuaire des membres actifs à jour de leurs cotisations. C'est un facteur de renforcement de la qualité de la gouvernance démocratique de ces structures. Par ailleurs, la connaissance de ce secteur, dans la diversité de ses aspirations et des problèmes de gestion qu'il rencontre, conditionne l'efficacité de l'action publique et la qualité du dialogue public-privé.

2.1.5 Le tableau 1 ci-dessous présente les données² des enquêtes conduites par les États, en collaboration avec la Banque mondiale, dans le cadre des *Enterprise Surveys*. Ces données confirment le caractère bimodal du secteur privé des pays de la CEEAC, qui ressort de l'analyse des statistiques disponibles auprès des chambres de commerce et des confédérations patronales. D'un côté, les petites entreprises, en grand nombre, et de l'autre, une classe étroite de firmes qui concentrent l'essentiel de l'activité économique et de la

mobilisation fiscale. En Afrique, comme partout dans le monde, la définition de ce qui peut être considéré comme petit, moyen ou grand est naturellement subjective. Les comparaisons internationales sont donc délicates, *a fortiori* lorsqu'elles sont établies, comme c'est parfois le cas, sur le critère du chiffre d'affaires. La définition des tailles est ici en correspondance avec la définition retenue pour les enquêtes auxquelles l'on fait référence, les pourcentages étant bien sûr conditionnels à l'échantillonnage.

Tableau 1.: Distribution des entreprises en fonction des effectifs salariés
(Les chiffres sont donnés en pourcentage)

Pays	Année	Petite taille (<20)	Taille moyenne (20-99)	Grande taille (100 et plus)
Angola	2010	53,8	35,4	10,8
Burundi	2006	82,5	14,6	2,7
Cameroun	2009	60,5	28,7	10,9
Congo	2009	58,3	33,7	8,0
Gabon	2009	66,7	24,7	8,6
RDC	2010	74,5	16,9	8,6
Tchad	2009	57,9	33,4	8,7
Pays CEEAC	...	64,8	26,8	8,4
Monde, tous pays	...	61,8	27,6	10,6
Afrique subsaharienne	...	70,3	23,1	6,6
OCDE	...	65,6	19,2	15,3

Source : D'après les données de la Banque mondiale, *Enterprise Surveys*, différentes années.

2.1.6 Si les grandes entreprises concentrent l'essentiel de l'activité économique et contribuent très largement à la fiscalité payée par le secteur formel, le développement économique se fonde, en règle générale, sur une structure équilibrée où les entreprises moyennes (considérées comme celles employant entre 50 et 100 salariés) jouent un rôle clé, à la fois en termes de dynamisme, de création d'emplois et de multiplication de demandes de biens et services. Or, celles-ci constituent le «chaînon manquant» dans la structure productive de la plupart des pays de la région.

2.1.7 Cette situation met en exergue le fait que **les politiques conduites jusqu'ici par les gouvernements des pays de la CEEAC ont peu pris en compte le secteur des PME, qui est pourtant le premier vecteur de l'investissement structurant.** Cela se traduit par une forte exposition des PME aux diverses contraintes qui rendent l'investissement risqué. Ces entreprises forment aussi la cohorte qui bénéficie le moins de l'appui des autorités publiques, tant pour ce qui concerne l'incitation à l'investissement que pour ce qui a trait à leur protection contre la concurrence déloyale, notamment celle du secteur informel.

² Les données renvoient à des années différentes, les statistiques étant conditionnées par la date d'exécution des enquêtes nationales.

Les entités opérant dans ce dernier secteur disposent souvent de complicités, voire d'appuis au sein des administrations publiques, notamment au niveau des douanes et des impôts. Elles contribuent à asphyxier les PME du secteur formel et ne favorisent pas la mobilisation des ressources importantes qui pourraient servir à l'investissement.

2.1.8 La promotion du partenariat avec les grandes entreprises devrait constituer une option privilégiée d'appui au secteur de la PME. Les expériences de bourses de sous-traitance pouvant appeler l'intervention d'une chambre de commerce sont embryonnaires, lorsqu'elles existent. Au **Cameroun**, l'on n'a pas passé le cap des intentions. L'**Angola** a toutefois mis en place un tel mécanisme, avec *Chevron*. Le **Tchad** s'est également prêté à une initiative intéressante associant la Chambre de commerce au pétrolier américain *Esso*, avec un soutien financier de la Banque mondiale. Pour une centaine d'entreprises de taille variable, le *Local Business Opportunity (LBO)* a suscité la signature de contrats avec *Esso* sur des périodes suffisamment longues (trois à cinq ans) pour induire la réalisation d'investissements. Cela bien qu'il ressorte que les activités ont été à faible teneur en actifs qualifiés, du fait qu'elles sont en périphérie du cœur de métier de l'entreprise américaine. Ces contractualisations sont en général dans le bâtiment, les services de nettoyage et de gardiennage. Elles ont par ailleurs conduit à des certifications, sur fond de diffusion d'une logique d'appel d'offres transparente qui faisait défaut dans la passation des marchés publics. L'on retrouve une dynamique similaire en Angola, avec le Centre d'appui à l'entreprise (Centro d'Apoio Empresarial-CAE), une structure domiciliée auprès de la Chambre de commerce, mise en place à l'initiative de l'entreprise publique SONANGOL et qu'elle finance pour partie avec *Chevron*, une autre compagnie pétrolière. Le CAE forme le personnel des PME angolaises intervenant dans le secteur pétrolier. La formation porte sur le contrôle de la qualité et sur la gestion financière, managériale et des ressources humaines. Les entités qui bénéficient de ces formations obtiennent un certificat qui leur permet d'accéder aux marchés des travaux offerts dans le secteur. Les services du CAE ont bénéficié à 1 640 entreprises, dont 172 ont été certifiées.

Les différentes formations offertes ont touché près de 3 500 personnes. Outre leur impact, en termes de création et de croissance des entreprises, de telles contractualisations ont eu pour intérêt de promouvoir la bonne gouvernance d'entreprise et la transparence dans la gestion des ressources publiques, éléments sans lesquels il est difficile d'envisager un développement durable de l'entreprise. Ces expériences réussies concernent le secteur pétrolier, mais elles pourraient aisément être étendues aux secteurs de la transformation et de la manufacture, à condition que l'on se situe dans une problématique régionale, l'étroitesse des marchés nationaux ne pouvant que rarement permettre d'exploiter ce type d'opportunités ou d'aller vers des formes de partenariat, par exemple sur le modèle de la franchise³.

2.1.9 Si le segment des PME n'a pas particulièrement bénéficié du soutien réel des grandes entreprises, encore moins des services publics, le petit entrepreneur n'a pas été non plus au cœur des dispositifs en place. Dans tous les pays de la région, la dynamique d'émergence du tissu productif a été largement contrariée par l'absence de services commerciaux d'appui à l'entrepreneur. Il y a peu d'expériences de soutien, par exemple sous forme de mise en place de structures d'incubation qui permettent de donner aux entrepreneurs les apprentissages nécessaires à une gestion efficace. Les pays de la région ne comptent ni couveuses, ni pépinières d'entreprises, à l'exception du **Burundi** où l'expérience d'une structure d'incubation, le BBIN, est mise en œuvre. En un même lieu, le Burundi Business Incubator (BBIN) permet d'accéder à une gamme étendue de services (bureautique, informatique), à des soutiens à la comptabilité et au montage financier. Il contribue, le cas échéant, à la mise en place d'un plan d'affaires dans une phase de pré-incubation et à la concrétisation du projet. L'«incubé» bénéficie alors d'une structure appropriée et d'un encadrement personnalisé comportant l'accompagnement (coaching) et le parrainage (mentoring) sur une période de deux à trois ans. Malgré ses capacités limitées, l'efficacité de cette structure montre la voie que d'autres pays de la CEEAC devraient envisager de suivre. Le BBIN joue un rôle important dans le développement de la très petite et de la petite entreprise.

³ De larges secteurs de l'industrie des biens et services ont connu ces dernières années un développement significatif dans des pays comme l'Égypte ou l'Afrique du Sud, grâce à ce modèle d'affaires.

En l'inscrivant dans une démarche collective, à travers la création de réseaux régionaux spécialisés (par filière et par secteur), l'incubation pourrait être un vecteur porteur dans la promotion du petit investissement privé. Cette démarche pourrait par la suite être encadrée, à travers des programmes dédiés, pour aider l'émergence d'une masse critique de PME dynamiques et structurantes dans les secteurs considérés comme stratégiques par les États.

2.1.10 Par ailleurs, **le partenariat entre les gouvernements des pays de la région et ceux des pays émergents n'a pas non plus contribué à l'ascension de l'entrepreneuriat local.** Si leur présence sur la scène africaine est encore trop récente pour que l'on puisse dégager de réels enseignements, les premiers constats tendent à montrer que les investissements en provenance des pays émergents ont eu peu d'effets induits sur le système productif local. Ainsi, les investissements effectués sont finalement de caractère très traditionnel, même si les enjeux financiers qui leur sont attachés sont considérables. Les financements apportés ont été souvent alloués à la fois pour sécuriser les approvisionnements futurs en matières premières et pour promouvoir l'augmentation de la part de marché des entreprises de ces pays dans la vente de produits manufacturés. Les entreprises locales n'ont quasiment pas bénéficié d'effets d'entraînement.

2.2. Typologie des investissements réalisés dans la CEEAC

Investissements dans les infrastructures

2.2.1 **Le développement économique pâtit de l'insuffisance des infrastructures. La CEEAC n'a pas échappé à cette règle, dans la mesure où elle compte de nombreux pays enclavés ou insulaires.** Le séquençage entre les investissements dans les infrastructures et les investissements directement productifs, ceux qui concourent à une production internationalement échangeable, a toujours fait l'objet de débats chez les économistes. Certains voient dans ces investissements une condition préalable à l'accumulation directement productive, quand d'autres,

au contraire, suggèrent une gestion faite des séquences de rééquilibrages soigneusement entretenus, d'alternances où l'État privilégierait tantôt les infrastructures de base, sans avoir une véritable vision stratégique du développement de la production marchande, tantôt les investissements directement productifs, pour reprendre l'expression de Hirschman (1958).

2.2.2 Cette alternance efficace a sans doute fait défaut à nombre de pays africains où les investissements dans les infrastructures ont longtemps été sous-dimensionnés. Il en est résulté des goulots d'étranglement qui ont pu être contraires à l'élargissement du système productif. Le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) a été notamment l'expression continentale de ces carences, mais aussi d'un volontarisme politique. Le projet, qui met amplement l'accent sur les infrastructures, a été placé sous la tutelle de l'Union africaine pour devenir un des programmes phares de cette institution. En zone CEEAC, tous les pays illustrent de tels problèmes, à commencer par les pays producteurs de pétrole.

2.2.3 Le **Cameroun** et le **Congo** s'inscrivent dans cette logique d'appui sur les partenaires émergents, en particulier la Chine, pour la réalisation des infrastructures et la compensation du retard dans certains secteurs comme l'énergie. Jusqu'à ces dernières années, le **Gabon** a été très en retard dans l'édification des grandes infrastructures de base. Le programme Gabon émergent en administre la preuve, l'un des enjeux majeurs étant en effet de placer les infrastructures au rang de priorité nationale. C'est dans cette perspective qu'en 2010, le chef de l'État a confié cette mission à l'Agence nationale des grands travaux (ANGT), placée sous sa présidence. Tous secteurs confondus, entre 2012 et 2013, 18 milliards d'euros devraient être investis, à travers le canal de cette agence. La **Guinée équatoriale** est également un bon exemple de politique où les retards dans le domaine des infrastructures se comblent progressivement, à la faveur des recettes tirées du pétrole et du gaz. Un problème se pose cependant avec une acuité particulière, à savoir la relation entre les investissements matériels et les investissements immatériels.

Les infrastructures de base doivent aller de pair avec des efforts de formation. On retrouve ici l'expression de ces séquences vertueuses à la *Hirschman*. L'absence d'investissements dans le capital humain risque de devenir un nouveau goulot d'étranglement, un facteur limitant pour la capacité d'absorption de l'économie. En d'autres termes, l'infrastructure doit être dans des rapports intelligents avec les activités directement productives, avec les investissements dans l'éducation et le système de formation. La Guinée équatoriale semble avoir compris l'intérêt de ces bonnes séquences en lançant récemment un programme de rattrapage du capital humain national.

2.2.4 Les infrastructures de base conditionnent l'essor du secteur privé. Historiquement, l'État a longtemps été leur promoteur, à travers la dépense publique d'investissement. À la faveur des innovations technologiques et de la possibilité de faire naître des relations de concurrence à l'intérieur des territoires nationaux, ces infrastructures sont devenues, depuis les années 90, un secteur d'intérêt pour l'investissement, notamment pour les sociétés étrangères, souvent avec des prises de participations locales. En zone CEEAC, les mouvements de privatisation ont témoigné de cette volonté d'engagement, sous des formes variées. Le cas du secteur des télécommunications est emblématique, où la téléphonie mobile a connu un développement époustoufflant, en rapport avec le retard de la téléphonie fixe. Le secteur de l'électricité apporte également son lot d'exemples, à travers des ventes (Cameroun), des concessions d'entreprises publiques (Gabon) ou des projets d'investissement sur site vierge (*greenfield projects*), avec l'entrée en scène, par exemple, de producteurs indépendants. Dans tous ces cas de figure, les grandes sociétés internationales ont été aux commandes. L'investissement privé est donc désormais partie prenante du financement de l'infrastructure de base, avec parfois des montages de partenariats public-privé qui peuvent mêler l'infrastructure à l'investissement directement productif (RDC, Gabon), notamment dans le secteur de la prospection et de l'exploitation des matières premières.

Investissements et exploitation des matières premières

2.2.5 L'investissement direct étranger classique est celui où une entreprise étrangère prend des participations dans une entreprise nationale ou réalise un projet greenfield. Ces investissements sont souvent en relation avec l'exploitation des matières premières, l'État s'occupant de la réalisation des infrastructures.

Ces dernières années, l'Afrique centrale a profilé des rapports nouveaux où le secteur privé assume le risque de combiner l'investissement dans l'infrastructure économique et sociale et l'investissement productif.

2.2.6 L'un des exemples les plus représentatifs de cette stratégie est probablement celui des mines de cuivre et de cobalt de Tenke Fungurume Mining (TFM), en **RDC**. Le capital de cette société est détenu à 56 % par un opérateur américain, Freeport-McMoRan Copper and Gold Incorporation, contre 24 % pour Lundin Mining/Tenke Mining et 20 % pour la société publique GECAMINES, longtemps opérateur d'exploitation des mines et gestionnaire des permis ou concessions d'exploitation pour le compte de l'État. Les réalisations portent sur près de 3 milliards de dollars d'investissements, soit environ 20 % du PIB de la RDC. TFM a directement contribué à l'amélioration des infrastructures au niveau provincial, que ce soit par l'aménagement des routes d'accès, avec des investissements de plus de 10 millions de dollars, ou la réhabilitation ou l'extension des moyens de production énergétique, palliant ainsi les défaillances de services de la Société nationale d'électricité (SNEL).

2.2.7 Un autre exemple est fourni par l'**Angola** où les investissements dans le domaine des infrastructures constituent la priorité politique depuis plus d'une décennie. Face aux difficultés d'accès aux ressources nécessaires pour le financement de ses projets, l'Angola a privilégié les pays émergents, gageant une partie de sa production pétrolière contre la réalisation de projets d'infrastructure à caractère stratégique.

Par un tel mécanisme, la Chine est devenu le premier partenaire de l'Angola dont les exportations pétrolières contribuent, à hauteur de 16 %, aux importations d'hydrocarbures de la Chine. Dans une logique très comparable, mais avec une mise en œuvre qui s'est avérée jusqu'ici difficile, se situe la perspective de l'exploitation du minerai de manganèse dans la région de Belinga, au **Gabon**.

2.2.8 En 2006, l'entreprise chinoise CEMEC a obtenu, à travers la société Comibel, le droit d'exploiter la mine de fer et de manganèse de Belinga, au nord-est du Gabon, aux frontières du Congo. La réalisation du projet impliquera un volume de financement considérable, coordonné avec la Chine, à la fois fournisseur d'expertise, de main-d'œuvre et de lignes de crédit public, par le truchement de l'Eximbank. Pour exploiter plus d'un milliard de tonnes de minerai, la CEMEC a proposé la réalisation notamment d'une autoroute de Belinga à Santa Clara, la construction de 500 kilomètres de voies ferrées, d'un port minéralier en eau profonde, d'une centrale électrique et d'un barrage sur l'Ivindo. Le financement requis est à hauteur de 3 milliards d'euros, soit environ 20 % du PIB du Gabon. Sur fond de risque lié au ralentissement de la demande de matières premières, la société CEMEC s'est jusqu'ici montrée peu empressée d'entrer dans une phase active de tenue de ses engagements. En septembre 2012, toutes les options semblaient ouvertes, y compris la dénonciation pure et simple du contrat.

Investissements et diversification de la production

2.2.9 Les investissements directs étrangers sont souvent en relation avec les matières premières et les infrastructures; cependant, ils peuvent aussi être en relation avec l'activité de transformation, et notamment avec la production de biens échangeables. Dans les dernières années, ces différents types d'investissements se sont combinés dans la notion de zone économique spéciale (ZES). La ZES est un espace géographiquement délimité que l'on destine à la promotion de la compétitivité

dans la production de biens échangeables. Il existe une analogie certaine avec la notion de zone franche, la différence tenant à ce que cet espace peut être aménagé non pas par l'État, mais par des entreprises étrangères qui se chargent parfois de démarcher des entreprises pour organiser leur installation. Quelques exemples permettront de saisir les tenants et aboutissants de la notion de ZES.

2.2.10 Au **Gabon**, en 2010, le gouvernement a signé un accord de partenariat stratégique avec OLAM, entreprise spécialisée dans la transformation des produits agricoles, pour mettre en œuvre une ZES à Nkok, à 25 kilomètres de Libreville. L'objectif de cette initiative est de contribuer à la diversification du tissu productif, en organisant la montée dans la chaîne de valeur, à partir de la transformation des matières premières. La ZES est largement associée aux conséquences de l'interdiction de l'exportation de bois bruts. La stratégie d'OLAM s'inscrit dans un cadre global incluant un plan d'investissement portant sur un total de 2,5 milliards de dollars, à réaliser jusqu'en 2022. Outre l'aménagement de la ZES, qui représenterait environ 200 millions de dollars, OLAM s'est engagé à l'exécution d'investissements dans des projets de production d'huile de palme, d'engrais pétrochimiques et de caoutchouc naturel et, bien sûr, de transformation locale du bois. La logique des ZES est appelée à être transposée dans l'espace national, selon le même mode opératoire, dans trois autres zones, dont celle de Port Gentil (pétrochimie) où OLAM a déjà été retenue comme maître d'œuvre et partenaire de référence de l'État.

2.2.11 Au **Congo**, l'Etat a également pris l'initiative, avec la Société financière internationale du Groupe de la Banque mondiale, de lancer l'aménagement d'une ZES. Le Groupe de la Banque mondiale, en collaboration notamment avec le Comité de pilotage de la réforme des entreprises publiques (COPIREP), fournit une assistance technique qui porte sur le cadre juridique, institutionnel et réglementaire, ainsi que sur la planification de la zone pilote en vue de créer un environnement sûr et transparent pour les investisseurs privés.

Un décret de 2012 a créé une ZES sur le site de Maluku. Le gouvernement a lancé un appel à manifestation d'intérêt pour les investisseurs souhaitant fixer leur activité sur le site. L'objectif de la ZES est de gérer l'environnement, avec des lois économiques plus libérales, plus avantageuses que ne le dispose le droit commun.

2.2.12 Au **Burundi**, le gouvernement est en pourparlers avec la Chine pour la mise en place d'une ZES. Le document de Stratégie nationale du secteur privé (SNDSP) accorde une place significative à cette initiative. Le **Tchad** est dans une démarche similaire, où il existe un projet d'aménagement de ZES sur Djarmaya. Une convention a concédé de l'espace pour 25 ans à une société chinoise, en l'occurrence *Soluxe International*, filiale de la société *Huayou Group*, qui se charge de la viabilisation. L'aménagement porte sur 150 millions de dollars d'investissements financés par l'Eximbank. La création de quelque 1 500 emplois directs est attendue sur des activités de fabrication de tissu en polypropylène, de récipients sous pression, d'embouteillage de gaz pétro-liquéfié, de fabrication de plastique, mais aussi de promotion d'énergies nouvelles, d'eau potable purifiée et de construction d'un complexe hôtelier.

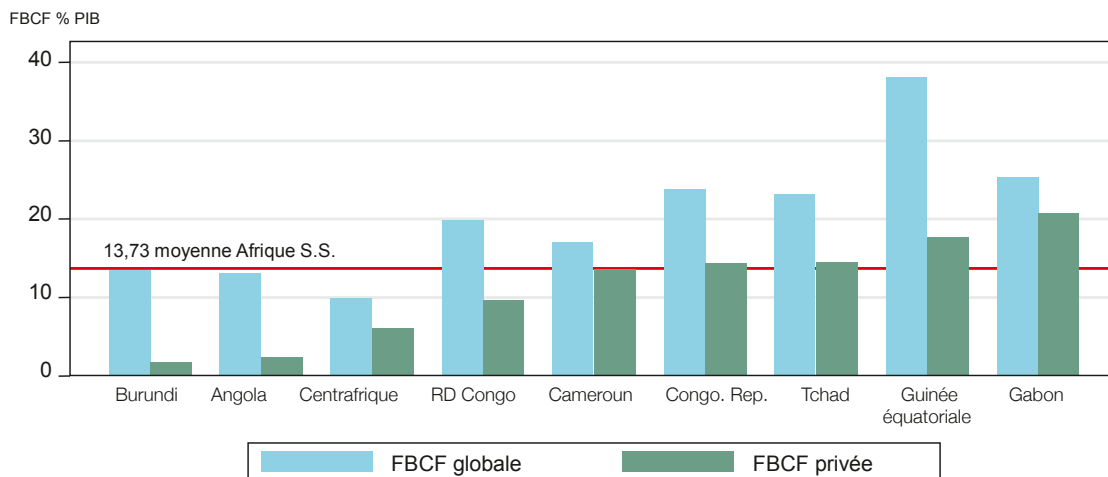
2.2.13 En somme, les ZES épousent l'objectif de créer un espace réducteur d'inefficacités organisationnelles ou de marché. De telles zones sont intéressantes, en ce qu'elles créent des «foyers de développement local» à partir desquels naissent de possibles synergies entre les entreprises territorialisées. Ces ZES sont généralement orientées vers des activités de diversification, le plus souvent, mais pas toujours, à partir de matières

premières locales. Pour des pays de niveau de développement élevé, elles encouragent les interactions positives au sein du tissu productif avec les institutions de formation et de recherche de proximité. L'originalité de ces projets d'aménagement tient au fait que l'opération est d'abord orchestrée avec des entreprises et, le cas échéant, avec une puissance étrangère. Pour l'instant, les ZES sont toutefois davantage de l'ordre de la symbolique, de l'expression d'une rhétorique que des réalités concrètes inscrites dans le processus de développement économique de la CEEAC.

2.3. Niveau et composition des investissements en CEEAC

2.3.1 En moyenne sur la période 2005-2010, le taux d'investissement global, exprimé par le rapport de la formation brute de capital fixe (FBCF) au PIB, est supérieur à 20 % en CEEAC. La **Guinée équatoriale** se distingue des autres pays, avec un taux d'investissement global qui avoisine 40 % du PIB, tandis que la **République centrafricaine**, à l'autre extrémité du spectre, présente un taux de l'ordre de 10 % du PIB. Si l'on se concentre sur la composante privée du taux d'investissement, elle est particulièrement importante au **Gabon** où elle représente environ 20 % du PIB, mais demeure en revanche très limitée au **Burundi** et en **Angola**, où elle oscille entre 2 % et 3 %. Il convient cependant de souligner que la référence à la période 2005-2010 pourrait ne pas être complètement en phase avec la nouvelle dynamique des contrats de partenariats public-privé dans le secteur des infrastructures et de l'exploitation des matières premières.

Graphique 1.: Formation brute de capital fixe (FBCF), globale et privée
(Moyenne sur la période 2005-2010, en pourcentage du PIB)



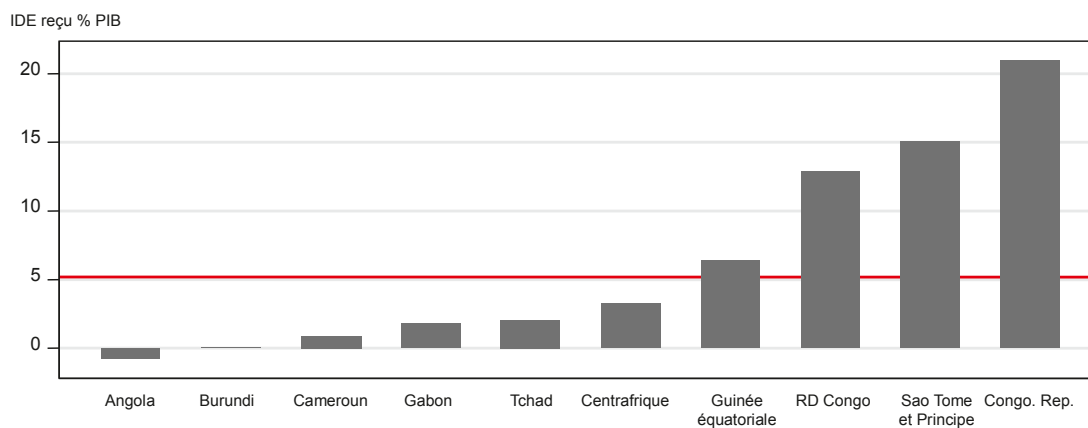
Note: La ligne rouge représente la moyenne du taux de FBCF privée pour l'Afrique subsaharienne.

Source : Indicateurs de développement dans le monde (WDI), Banque mondiale. Les données pour Sao Tomé-et-Principe ne sont pas disponibles.

2.3.2 Les investissements sont en partie stimulés par les entreprises étrangères, au titre des investissements directs étrangers (IDE). Le graphique 2 ci-dessous jette un éclairage sur le niveau des IDE dans les pays de la région. Comme pour le graphique précédent, ces IDE concernent la période 2005-2010 et sont rapportés au PIB moyen de chaque pays. Par analogie avec le

graphique précédent, la ligne horizontale permet de comparer visuellement la moyenne de chacun des pays avec celle de l'ensemble de l'ASS. Le Congo et la RDC figurent parmi les pays les plus concernés par ce type de flux, en relation avec le pétrole pour le premier pays, et avec les minerais pour le deuxième.

Graphique 2.: Investissements directs étrangers (IDE) reçus par la CEEAC
(Moyenne sur la période 2005-2010, en pourcentage du PIB)



Note: La ligne rouge représente la moyenne du taux d'IDE pour l'Afrique subsaharienne.

Source: D'après les données WDI de la Banque mondiale.

2.4. Déterminants de l'investissement

2.4.1 Il existe une étroite corrélation entre le taux de profit ou taux de marge et l'autofinancement de l'investissement. Ce dernier est d'autant plus important que l'accès au crédit est plus difficile. Les pays membres de la CEEAC ne dérogent pas à cette affirmation, notamment les PME-PMI envers lesquelles les banques se montrent très prudentes pour transformer des dépôts liquides en prêts à moyen et long termes, dans le respect des ratios de transformation directement liés aux principes de Bâle. Mais de quels facteurs résulte le profit ? Ce dernier est déterminé par la demande de biens qui peut être locale, mais aussi extérieure, auquel cas la part de marché infinitésimale des entreprises africaines fait que l'impact de leur offre sur la demande mondiale est négligeable. Plus que la demande, **le profit dépend surtout du niveau et de la structure des coûts, que ce soit en relation avec les facteurs de production primaires, les consommations intermédiaires ou les coûts de transaction liés à l'échange.**

2.4.2 Le déclencheur de la décision d'investissement est donc le profit, c'est-à-dire la rentabilité économique espérée, qui dépend d'abord du coût réel du travail, mais aussi du coût du capital. S'agissant du coût du travail, il est déterminé par le niveau des salaires et par la productivité du facteur, c'est à dire l'efficacité dans le processus productif, qui n'est pas indépendante de l'éducation, de la qualité de la formation et des institutions. La loyauté envers l'entreprise et les conventions d'effort déterminent les coûts de supervision du travail, notamment en personnel d'encadrement. Une faible productivité est acceptable, si elle est compatible avec un niveau de salaire en conséquence. Et en présence d'un salaire nominal trop élevé, la variation du taux de change permet un réajustement de ce niveau, exprimé en monnaie étrangère. La dépréciation ou la dévaluation de la monnaie, selon le régime de change adopté, est donc une manière de baisser les coûts relatifs, de

redonner de la compétitivité aux entreprises qui accroissent ainsi leur demande d'investissement. Bien que le rôle attribué au facteur travail dans l'analyse du problème de la compétitivité soit parfois considéré comme excessif, son influence est pourtant réelle. Le coût unitaire relatif du travail, que l'on définit dans une même monnaie comme le rapport des salaires avec les concurrents externes, ajustés des écarts de productivité, tient en effet une place importante dans les diagnostics de compétitivité des entreprises ou filières de production. La comptabilité nationale donne à penser, par ailleurs, que la contribution du travail représente en général environ 60% du PIB. Ce facteur entre pour une part modeste dans les coûts de production des grandes entreprises africaines, entre 20% et 40%. Mais si les consommations intermédiaires dominant, généralement importées, pour certaines d'entre elles, elles pourraient être produites localement si le coût relatif du travail était plus compétitif. **La problématique de la diversification place enfin la CEEAC dans une concurrence frontale avec des entreprises d'autres continents. Dans cette concurrence, le coût unitaire relatif du travail s'y révèle souvent bien supérieur, du fait de la productivité et des choix technologiques.**

2.4.3 Qu'en est-il précisément du facteur capital ? Le coût de ce facteur est le taux d'intérêt. Une hausse du loyer de l'argent décourage d'entreprendre sur des projets dont la rentabilité économique *ex ante* est inférieure au taux d'intérêt du marché. Au contraire, la baisse du taux d'intérêt rend profitable l'investissement dont le taux de rentabilité lui devient supérieur. En théorie, la baisse du coût de l'argent fait donc augmenter l'investissement, tandis que la hausse le fait baisser. L'impact réel du prix de l'argent n'est toutefois pas aussi mécanique, que ce soit dans les pays en développement ou dans les pays industrialisés. L'Europe occidentale connaît actuellement des taux d'investissement très faibles, avec des taux d'intérêts réels historiquement bas. Dans ce contexte, la demande anticipée et les autres coûts de production jouent un rôle autrement plus décisif que le loyer de l'argent.

2.4.4 Dans les pays africains, le rôle des taux d'intérêt existe, mais les conséquences en sont généralement atténuées pour plusieurs raisons. En premier lieu, les filiales de sociétés étrangères peuvent accéder à des ressources financières extérieures à des taux inférieurs au taux du marché local. En second lieu, beaucoup d'entreprises ne sont pas sur leur courbe de demande de fonds prêtables pour les taux d'intérêt en vigueur, ce qui donne à penser que leur problème porte davantage sur le rationnement des financements que sur le taux d'intérêt. En acceptant d'augmenter encore les taux, les banques sélectionneraient les «mauvais clients» de sorte que, faute de pouvoir évaluer précisément le risque de faillite et d'éviter le problème de l'«anti-sélection», les banques introduisent des mécanismes de rationnement du crédit, selon le processus décrit par Stiglitz et Weiss (1981). L'autofinancement est alors une condition nécessaire à l'investissement des firmes rationnées. Dans les pays de la CEEAC, les PME-PMI sont bien sûr les plus concernées par ce phénomène. Les banques leur réclament des taux souvent supérieurs de 2 à 4 points aux taux consentis aux grandes firmes. En zone CEMAC, pour des prêts à moyen et long termes, le coût du crédit varie, par exemple, de 8 % pour les grandes entreprises à 11 % pour les PME. Plus notable que le coût de l'argent est le fait que la seconde catégorie d'entreprises peine à obtenir du financement, en raison d'une information insuffisante qui ne permet pas de disposer d'une bonne évaluation de leurs risques.

2.4.5 De par la rentabilité qu'elle requiert, la décision d'investissement dépend donc des anticipations de demande, des conditions de prix sur les facteurs primaires de production et, le cas échéant, de

l'accessibilité à ces facteurs. Cette dernière vaut pour le capital, mais elle vaut également pour le travail, en particulier dans la plupart des pays qui nous occupent, où la main-d'œuvre qualifiée est souvent rare. La rentabilité de l'investissement dépend également des conditions d'accès à certaines consommations intermédiaires qui représentent une partie significative des coûts de production. Le cas de l'électricité vient assez spontanément à l'esprit. La CEEAC est potentiellement très riche en ressources énergétiques, à la fois par l'importance des ressources hydrauliques, mais également par ce que représentent le gaz et le pétrole dans la formation du produit intérieur des États. Paradoxalement, les entreprises souffrent de l'insuffisance de capacités nominales publiques installées. L'accès et le coût du téléphone ou des technologies de l'information et des télécommunications conduisent à des surcoûts également importants, qui sont de véritables désincitations à l'investissement productif privé.

2.4.6 Aux facteurs économiques s'ajoute le rôle des institutions. Une bonne gouvernance publique et des règles économiques efficaces constituent un moyen de réduire les coûts de transaction et les coûts d'échange dans une économie de marché. Les institutions sont donc un élément tout à fait essentiel qui conditionne à la fois la confiance dans l'avenir et le degré d'incertitude auxquels doivent faire face les agents. À l'évidence, un environnement politique instable, une gouvernance publique marquée par de mauvaises règles et l'incapacité de l'État à les faire respecter sont autant d'entraves à l'investissement privé.

Cette section met l'accent sur deux types d'obstacles à l'investissement privé dans la CEEAC. Le premier concerne les contraintes institutionnelles qui résultent de nombreux facteurs, dont le manque de clarté dans le paysage institutionnel ; l'inadéquation des moyens humains, techniques et financiers ; la mauvaise gouvernance ; et le non-respect des engagements pris par les gouvernements, individuellement et collectivement, le tout se traduisant par une faiblesse du dialogue public-privé. Le second type d'obstacles porte sur les variables économiques. En effet, la décision d'investissement est liée au profit escompté, à la rentabilité économique que déterminent les régimes de taux de change, les anticipations de la demande, les coûts de production, notamment en travail et capital, mais également le prix et la qualité de certaines consommations intermédiaires.

3.1. Les défaillances institutionnelles comme obstacle à l'investissement

3.1.1. Environnement institutionnel et parcours de l'investisseur

3.1.1.1 Bien qu'ils enregistrent des améliorations, les pays de la région continuent de se caractériser par des faiblesses dans la gouvernance publique et des institutions et par une forte interférence du politique dans le domaine économique. La mauvaise gouvernance publique introduit un degré d'incertitude dans le calcul économique, d'où la propension des investisseurs à privilégier l'attente ou la préférence pour des environnements internationaux moins risqués. L'évaluation des politiques et des institutions des pays (EPIP), conduite par la Banque, reflète en effet l'ampleur des progrès qui restent à accomplir pour asseoir les règles de la bonne gouvernance dans les pays de la CEEAC. La notation moyenne des pays de la région, qui s'établit à 3,34 en 2011, est inférieure à celle de l'ASS, qui se chiffre à 3,4. Il en va de même des indicateurs de gouvernance dans le monde⁴, sur la base desquels les pays de la CEEAC sont sur des valeurs inférieures à l'Afrique, avec des

conditions particulièrement défavorables en ce qui concerne les critères d'efficacité gouvernementale. Un tel environnement facilite, voire participe de diverses formes de discrimination au détriment des opérateurs économiques privés les plus fragiles et les moins bien dotés en capital relationnel. Dans l'ensemble des pays de la région, des efforts sont nécessaires, à chaque étape du parcours de l'investisseur, certes dans la phase de constitution de l'entreprise, mais sans s'y limiter.

3.1.1.2 De plus en plus, les gouvernements des pays de la CEEAC accordent un intérêt particulier au classement international en matière de pratique des affaires, publié annuellement par le Groupe de la Banque mondiale. À tort ou à raison, l'on observe une polarisation publique très forte sur le classement de *Doing Business*. Dans la plupart des pays de la CEEAC, les gouvernements en font un objet de mobilisation formelle de leurs administrations et de communication avec le monde extérieur. Au **Burundi**, l'activité de suivi des indicateurs de *Doing Business* est gérée au niveau de la deuxième Vice-présidence de la République. Les délais de constitution et le coût de création d'une entreprise sont des activités privilégiées du dialogue public-privé. Au **Gabon**, le mauvais rang occupé par le pays au classement de *Doing Business 2010* a été à l'origine, en septembre 2009, d'une réunion interministérielle qui a jeté les bases d'un débat interne à l'administration, sous l'autorité du premier ministre. En **RDC**, le Comité de pilotage du climat des affaires a été institué en novembre 2009. Composé des sept ministres compétents pour les questions relatives au climat des affaires et d'un représentant du cabinet de la Présidence de la République et de celui du Premier ministre, ce comité a des missions appariées aux indicateurs de climat des affaires de la Banque mondiale.

3.1.1.3 Sur les 185 pays pris en considération, les derniers du classement sont trois pays de la CEEAC : le Congo (183^{ème}), le Tchad (184^{ème}) et la RCA (185^{ème}). **Dans leur souci d'améliorer leur positionnement dans ce palmarès international, les États tendent à prendre des mesures certes**

⁴D'après les données des indicateurs de gouvernance dans le monde de la Banque mondiale.

positives, mais insuffisantes en elles-mêmes pour modifier fondamentalement la réalité vécue par les entreprises et les investisseurs. Ainsi, dans tous les pays, des dispositions sont prises pour réduire les délais de création d'une entreprise. Le cas le plus emblématique à cet égard est celui de la **RCA** où les procédures ont été considérablement simplifiées pour ramener le délai de création à deux jours. Toutefois, cela n'a pas pour autant provoqué un boom de l'investissement, ni changé fondamentalement le paysage entrepreneurial.

3.1.1.4 En **Angola**, s'agissant des investissements dépassant le milliard de dollars, il faut compter au moins 205 jours et franchir dix étapes successives, même si tous les investisseurs ne font pas l'objet du même traitement, notamment ceux qui interviennent dans le cadre d'accords de partenariat stratégique. Les investissements de plus d'un million de dollars sont traités par l'Agence nationale de promotion des investissements privés (ANPI), créée en 2003, pour laquelle le délai minimum est de 60 jours. Il faut plus de deux mois pour créer une entreprise, même si officiellement quelques heures suffisent quand le dossier est complet, et un an pour obtenir un permis de construire. L'ANIP a pour mission d'appuyer et d'encadrer l'investissement privé. Les projets approuvés ont jusqu'ici essentiellement bénéficié à la zone du littoral. Le guichet unique, également mis en place en 2003, a eu pour effet de réduire le délai de création d'une entreprise. La constitution du dossier peut cependant prendre des mois. Un guichet unique, distinct de l'actuel, est en train d'être mis en place à travers les différentes provinces : *Balcões Únicos do Empreendedor (BUE)*. La volonté d'améliorer le climat des affaires s'affirme. Des lois ont été promulguées, tout comme des structures d'appui ont été instituées pour soutenir l'investissement. Une loi spécifique pour les TPE et PME a été adoptée en 2011. Cette loi prévoit de faire bénéficier ces catégories d'entreprises d'un dispositif financier et technique particulier passant par l'Institut de promotion de l'entrepreneuriat (IFE) et l'Institut d'appui aux PME (INAPEM).

3.1.1.5 L'environnement institutionnel du **Burundi**

s'est amélioré ces dernières années. Le nombre de procédures concernant la création d'une entreprise est tombé de 11 à 4, et le délai à cet égard a été ramené de 32 à 8 jours, en l'espace de deux ans. Les autorités avancent localement la possibilité de passer rapidement à un objectif de 2 jours correspondant à la confection des statuts, à l'immatriculation au registre du commerce et à l'obtention d'un identifiant fiscal. Le délai requis pour obtenir un permis de construire a également été ramené de 212 à 99 jours. Toutes ces évolutions ont permis au Burundi de gagner 22 places au classement de Doing Business entre les éditions 2011 et 2013 où le Burundi se classe au 159^{ème} rang.

3.1.1.6 Le Rapport sur la compétitivité dans le monde 2012-2013 (du Forum économique mondial) est plus mitigé, avec un classement du Burundi au 144^{ème} rang sur 144 pays. Les bonnes évolutions précitées ont été le fruit de l'engagement politique sur des priorités ciblées permettant de signaler l'élan réformiste. L'action doit cependant être relayée par des dispositions davantage tournées vers un changement en profondeur, qui détermine l'attractivité de long terme de l'économie.

Agir sur les dimensions structurelles, c'est d'abord jouer sur le fonctionnement des institutions publiques. La lutte contre la corruption s'impose comme l'un des principaux problèmes auxquels ils convient de s'attaquer. Dans la Stratégie nationale du secteur privé, la corruption du système judiciaire est considérée comme un obstacle majeur à l'investissement, fait confirmé dans l'examen de la politique d'investissement réalisé par la CNUCED, en 2010, de même que par l'Indice de perception de la corruption, publié par *Transparency International*.

3.1.1.7 À côté des institutions politiques, au niveau de la deuxième Vice-présidence, une agence technique de promotion des investissements (API) a été instituée en 2009. L'API est placée sous la tutelle du ministère de la Planification. Après trois ans d'existence, l'API n'est pas encore à même de mener à bien l'ensemble de ses missions. La mise en place d'un guichet unique pour la création d'entreprises a été sa priorité. Un des écueils qu'il conviendra d'éviter consistera à éviter la polarisation excessive sur le classement de

Doing Business. Les autorités publiques et la Chambre de commerce doivent travailler en profondeur et ne pas ramener le climat des affaires aux seules dimensions statistiques de ce classement international.

3.1.1.8 Au **Cameroun**, l'enquête sur la perception du climat des affaires (BCS) est considérée par l'État comme un instrument privilégié pour mesurer les progrès dans l'amélioration de l'environnement des affaires. Le rôle du secteur informel est important. Les trois quarts des entreprises interrogées considèrent qu'elles sont l'objet d'une concurrence déloyale. La contrebande, la fraude et la contrefaçon que promeut le secteur informel figurent parmi les premières sources de réduction de la rentabilité ex post des investissements. À cet égard, la situation, qui est structurellement mauvaise, se serait même détériorée depuis 2008. Les pratiques informelles seraient le principal obstacle auquel font face les entreprises. Les trois principaux obstacles concentrent, à eux seuls, 60 % des récriminations des entrepreneurs: pratiques informelles, administration fiscale et accès au financement. Les procédures administratives constituent un volet largement critiqué par la communauté des entrepreneurs, notamment le rapport à l'administration fiscale et les phénomènes de corruption. Le système judiciaire est également un facteur d'inhibition de l'investisseur. Dans le règlement des différends, la connaissance des textes de l'OHADA et leur appropriation par les magistrats et avocats sont faibles, même si dans la communauté francophone, le Cameroun est le deuxième pays, du point de vue du nombre de recours à la Cour d'arbitrage de l'OHADA.

3.1.1.9 Pour un promoteur de PME engagé dans un projet d'investissement de petite envergure, il faut consacrer au moins huit mois, à partir du moment où le dossier de création de l'entreprise est déposé, avant d'envisager le démarrage de l'activité. Dans un tel contexte, l'investissement et la création d'entreprise demeurent principalement le fait des TPE et des grandes entreprises, les unes parce que l'acte de création se fait sur fonds propres, les autres parce qu'elles savent compter sur l'accompagnement bancaire. Le Cameroun s'est doté, ces dernières années, de plusieurs

institutions chargées d'appuyer l'initiative privée, et notamment de centres de formalités de création des entreprises (CFCE), qui jouent le rôle de guichets uniques placés sous l'autorité du ministère en charge des PME. Les CFCE ont débuté leurs opérations en 2008 et limitent leurs interventions au moment de la création de l'entreprise. Il existe cinq CFCE à Douala, Yaoundé, Bafoussam, Garoua et Bamenda. Les CFCE ont contribué à simplifier les procédures et à alléger les formalités. Selon les responsables du CFCE de Yaoundé, les délais de création sont maintenant au maximum de 3 jours, contre 40 avant leur mise en place. Ces chiffres sont toutefois contestés, y compris par le *Cameroon Business Forum (CBF)*. Le Rapport *Doing Business* 2013 donne à penser, pour sa part, que les délais sont bien supérieurs, en raison du caractère peu fonctionnel des locaux et de l'insuffisance du personnel formé.

3.1.1.10 Parmi les autres structures de soutien à l'activité privée, en 2004, la Charte des investissements a donné naissance à l'Agence de promotion des investissements (API) du Cameroun, qui est entrée en phase opérationnelle en 2010. L'API essaie d'assister et d'orienter les investisseurs, mais le manque de ressources et l'absence de textes d'application limitent son action. Placer l'API sous l'autorité du premier ministre, voire du président, plutôt que sous la responsabilité du ministère des Mines et de l'Industrie, pourrait être une initiative importante à prendre. Le Guichet unique des opérations de commerce extérieur (GUCE) a été créé, quant à lui, en 1999. Il est devenu opérationnel en 2000 et regroupe, en un même lieu, les opérateurs publics et privés impliqués dans l'accomplissement des formalités de commerce extérieur. Le GUCE met encore jusqu'à 8 semaines pour traiter un dossier entrant.

3.1.1.11 Au **Congo**, le parcours de l'investisseur est révélateur des lourdeurs qui continuent de caractériser la création d'une entreprise. Si l'instabilité politique n'est plus le problème qu'elle a été, les obstacles sont nombreux, à commencer par ceux relevant des facteurs économiques sur lesquels on reviendra plus spécifiquement dans la deuxième partie de cette

section, comme la mauvaise qualité des infrastructures, l'inadéquation du capital humain, mais aussi les difficultés d'accès au financement et à l'électricité. Pour ce qui est précisément des institutions, il suffit d'indiquer qu'il faut pratiquement une année pour obtenir l'agrément d'exercer et le permis de construire. Le Centre de formalités administratives des entreprises (CFE) a été créé en 1994, avec pour objectif de faciliter les démarches en matière de création d'entreprise. Le CFE dispose de quatre guichets répartis sur le territoire national. Il est supposé abriter le guichet unique, mais n'a pas réellement rempli les fonctions pour lesquelles il a été mis en place. Si les déclarations sont effectivement reçues et enregistrées dans un laps de temps relativement court, il n'en est pas de même du traitement des dossiers. Les locaux censés héberger les représentants des diverses administrations sont exigus et non fonctionnels. Le personnel est par ailleurs sans formation spécifique. Autant dire que le parcours de l'investisseur est long, fastidieux et coûteux. L'État a fait entreprendre, notamment avec le concours de la BAD, des études visant à réduire l'intensité des contraintes. Une «maison de l'entreprise» devrait voir le jour, qui regrouperait les différentes structures concernées par la vie de l'entreprise. L'État envisage également la mise en place d'un fonds de garantie (FIGAR), qui permettrait de répondre aux besoins de financement des PME et à la création d'une bourse de sous-traitance. Dans l'ensemble, le problème de la coordination publique est toutefois patent. L'insécurité juridique et judiciaire figure par ailleurs parmi les contraintes les plus tenaces, par-delà les engagements de forme, souscrits dans la Charte des investissements de janvier 2003.

3.1.1.12 En **Guinée équatoriale**, l'environnement des affaires laisse apparaître d'importants problèmes institutionnels, même si parmi les dix membres de la CEEAC, c'est l'un des pays qui se positionnent le mieux au classement de Doing Business (162^{ème} rang). Des tracasseries administratives aux contretemps, 135 jours sont nécessaires pour la création d'une entreprise, ce qui dissuade l'entrepreneur de quitter l'informel, a fortiori si la démarche est coûteuse, plus d'une année de revenu moyen. Ce caractère onéreux constitue une barrière à l'entrée pour la TPE-PME, tout comme pour la

constitution de succursales d'entreprises étrangères hors du secteur des hydrocarbures : de 16 000 euros à 21 000 euros. Ces coûts pour l'entrepreneur interviennent dans un contexte où la fiscalité dans le secteur formel est déjà lourde. La question de l'insolvabilité est également très problématique. Elle vaut au pays la dernière place au classement de *Doing Business* sur 185 pays. Le système judiciaire est par ailleurs défaillant. Avant que ne soit promu un système judiciaire efficace, les mécanismes d'arbitrage international peuvent être privilégiés, en relation avec la Cour de justice et d'arbitrage (CDJA) de l'OHADA.

3.1.1.13 Outre les contraintes ci-dessus, l'on doit noter l'absence ou le manque de fonctionnalité de certaines institutions. La passation de marchés publics s'effectue encore avec très peu de formalisme, plutôt sur la base de gré à gré, avec mise en concurrence d'une liste limitée d'entreprises choisies. La commande publique n'est pas faite sur la base de contrats signés dans la logique institutionnelle d'un code des marchés publics, mais elle est réalisée sur la base d'«ordres de service». Le code des investissements est quant à lui en cours d'ajustement, au regard des dispositions de la Charte des investissements de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). Le code organise le système d'incitations pour les nouvelles entreprises, en particulier celles qui concourent à la création d'emplois nationaux et à l'amélioration de la qualité des ressources humaines, en facilitant le processus de diversification par la promotion d'exportations non traditionnelles. À ce stade, le dispositif du code d'investissement demanderait à être mis en œuvre, notamment en donnant de l'effectivité au Centre de promotion des investissements, qui est encore virtuel.

3.1.1.14 À **Sao Tomé-et-Principe**, une grande partie des textes qui régissent l'activité économique est obsolète. Nombre d'entre eux datent des années 60 ou sont même antérieurs. L'analyse du parcours de l'investisseur est révélatrice des lourdeurs bureaucratiques qui s'ajoutent aux handicaps de l'insularité. Le capital initial requis représente plus de 250% du revenu moyen par habitant.

De tels coûts demeurent prohibitifs pour la majeure partie des promoteurs potentiels de très petites entreprises. Ils favorisent le maintien et le développement des activités informelles. Le permis de résidence constitue une préoccupation pour les investisseurs étrangers nouvellement installés, qui doivent renouveler leurs visas quasiment tous les mois. Cette pratique est une source de dissuasion pour les promoteurs de TPE-PME. Le système de taxation est par ailleurs discriminatoire pour les exportations et encourage le commerce informel. Les importations informelles représenteraient 20 % du total des importations. Les services de douane ont adopté, en 2011, le système SYDONIA qui doit accroître la transparence et réduire les délais d'exécution. Ce système semble opérationnel, et les dédouanements prendraient entre trois heures et une journée pour être exécutés, malgré l'absence de scanners au port. Placé sous l'autorité du ministère de la Justice et de la Réforme de l'État, le guichet unique est de création récente. Sa mise en place, en 2010, répondait à la volonté des pouvoirs publics de simplifier les procédures et de faciliter l'investissement et la création d'entreprise. Il s'adresse indifféremment aux nationaux et aux étrangers. L'objectif du guichet unique est de permettre la conduite de l'ensemble des démarches en une journée. Actuellement, les services effectuent les formalités entre un et quatre jours. Le délai de création n'est donc pas un problème réel, ce qui n'est pas le cas de la publication de l'acte notarié, qui prend 140 jours. Le système judiciaire est peu propice pour l'investissement privé. Il n'existe pas de juridiction spécialisée pour traiter des affaires commerciales, si bien que les juges n'ont souvent ni la formation, ni les connaissances requises pour traiter ce type de dossiers. Cela génère des lenteurs dans le traitement des dossiers et un manque flagrant de transparence.

3.1.1.15 En **RCA**, les obstacles institutionnels à la création d'une entreprise sont nombreux. Cela traduit le faible état de la gouvernance du pays et l'inadéquation des structures administratives supposées les accompagner. Le guichet unique de formalités des entreprises a pourtant des résultats à son actif. Il a été institué en 2007 et placé sous l'autorité du ministère de

la Promotion de la PME. La création d'une entreprise, qui nécessitait trois mois de démarches avant sa mise en place, requiert désormais deux jours. Les coûts ont été également réduits à 70 000 FCFA. Malgré les allègements de procédures et les réductions de coûts, faute de moyens suffisants en personnels et matériels, le guichet unique ne s'acquitte que partiellement de ses missions. Il n'existe actuellement pas de structures d'appui à l'investisseur, pas d'endroit où pourrait se former la culture entrepreneuriale. Les défaillances en matière de formation professionnelle font partie des obstacles que doit surmonter l'entreprise. Le système judiciaire manque également d'efficacité, en plus d'être dépourvu des moyens financiers et humains qu'exige une justice réductrice des coûts de transaction face à des litiges. Les textes de l'OHADA sont mal connus par les magistrats, notamment pour ce qui concerne l'arbitrage. L'insécurité judiciaire est liée à la réalisation des sûretés réelles, en contradiction avec la Charte des investissements de 2001. Le secteur de la justice requiert par conséquent une attention particulière.

3.1.1.16 En **RDC**, il ne faut pas moins de 65 jours pour créer une entreprise, chiffre que contestent l'ANAPI et le Comité de pilotage pour l'amélioration du climat des affaires et des investissements (CPCAI). L'un et l'autre invoquent un délai de traitement d'une dizaine de jours, et un coût de création compris entre 800 et 1 000 dollars. Si les délais doivent consolider toutes les procédures requises avant que l'entreprise n'entre dans son fonctionnement «normal», on est sur des temps effectivement longs. Pour les sociétés anonymes, un décret de 1985 exige l'acceptation de la création par le chef de l'État, après passage en conseil des ministres. Les impôts et taxes font également problème. Le système fiscal congolais est touffu et bureaucratique. Selon la *Commission industrie* de la FEC, il n'existerait pas moins de 480 taxes et redevances. Le commerce transfrontalier est également sous l'influence de la prolifération des taxes et procédures qui seraient au nombre de 117. L'OMC a préconisé leur réduction, ce qui a conduit à la suppression récente de 46 d'entre elles. Le règlement des conflits et les procédures de liquidation des entreprises en situation d'insolvabilité sont également difficiles. En moyenne, il faut plus d'un

an et demi pour régler les conflits commerciaux, délai auquel s'ajoutent le manque de célérité de la justice et l'incertitude des décisions qui désincitent l'investisseur. Ce constat appelle un soutien financier à la justice non étatique, qui existe actuellement avec deux cours d'arbitrage (CAC, CENACOM). L'adhésion récente au Traité de l'OHADA permettra l'accès à des règles efficaces, ainsi que la possibilité de saisir la Cour commune de justice et d'arbitrage (CCJA).

3.1.1.17 L'Agence nationale pour la promotion des investissements (ANAPI), dont les décrets d'application datent de 2009, est placée sous la tutelle du ministre du Plan. L'ANAPI œuvre pour l'amélioration du climat des affaires et la promotion de l'image de la RDC auprès de la communauté des investisseurs nationaux et étrangers. Elle instruit également les demandes d'incitations douanières et fiscales, au titre du Code des investissements. Une sous-direction est en charge du guichet unique pour les entreprises sollicitant leur enregistrement. Les agents de l'ANAPI se déplacent en lieu et place de l'opérateur privé sur chacune des administrations, ce qui n'est pas l'idéal. Sur la procédure d'agrément au Code, le rôle de l'ANAPI est important, mais pas fondamental. Un comité de pilotage (CPCAI) a par ailleurs été institué en novembre 2009. Présidé par le ministre ayant le plan dans ses attributions, il se réunit à la demande de son président autant de fois que nécessaire. Le CPCAI a des feuilles de routes étroitement appariées aux indicateurs de Doing Business. La première d'entre elles a ciblé la simplification des démarches administratives lors de la constitution de l'entreprise, du transfert de droit de propriété et de la demande du permis de construire. Les deux autres feuilles de route concernent les paiements d'impôts et le commerce transfrontalier. On pourrait s'interroger sur la pertinence de maintenir l'ANAPI et le CPCAI. Appelées à travailler en étroite collaboration, les deux structures pourraient avantageusement fusionner.

3.1.1.18 Au Gabon, pour les filiales d'entreprises étrangères, les décisions d'investissement sont conditionnées par la présence de matières premières, et non par les coûts administratifs d'entrée. Il faut 58 jours pour créer une entreprise, ce qui met la puissance

publique en délicatesse avec l'engagement pris en 1998 de faciliter la création d'une organisation productive en 48 heures. L'échec de l'Agence de promotion des investissements privés (APIP) a été à cet égard patent. La protection de l'investisseur est problématique, ce qui pénalise les moyennes et grandes entreprises capitalistiques, tout comme l'exécution des contrats. La facilité des affaires s'adosse à la liberté d'échanger des consentements et à les respecter. Sur la sécurité des affaires, le Gabon est à la traîne, au regard de son revenu par habitant. La difficulté à aboutir à la liquidation de l'entreprise, en cas d'insolvabilité, est une autre manière de souligner l'insécurité des affaires. Pour le soutien administratif à la création de l'entreprise, le Centre de développement de l'entreprise (CDE) s'est substitué, en juin 2011, à l'APIP.

3.1.1.19 Initialement rattachée au ministère en charge de l'économie, la structure est passée sous la tutelle du ministère de la Promotion des Investissements. Le rôle essentiel du CDE est de concrétiser l'objectif de création du guichet unique et l'enregistrement en moins de 48 heures. Les coûts de création d'une entreprise ne sont pas exorbitants. Depuis l'étude conduite en 2009 par le Département régional pour l'Afrique centrale de la BAD, la facilitation de la création d'une entreprise n'a pas radicalement changé. Le fait est que le guichet unique n'existe pas sous une forme efficace qui impliquerait que le CDE soit l'unique interlocuteur, garant de la bonne circulation du dossier au sein des administrations. En dehors de la gestion du guichet unique, le CDE a deux grandes fonctions: contribuer à l'amélioration du climat des affaires et accompagner les porteurs de projets pour l'obtention des avantages prévus dans la charte des investissements ou dans les codes spécifiques. Dans un cas comme dans l'autre, en raison des enjeux financiers ou de certains flous institutionnels qui devront être levés, l'activité du CDE s'avère pourtant des plus limitées.

3.1.1.20 Au **Tchad**, la tendance est à la rétrogradation, malgré les efforts récents du gouvernement. Les principaux obstacles sont associés à l'accès au financement, qui n'est pas à proprement parler de la responsabilité directe de l'État, et à la présence de la corruption.

3.1.1.21 Aux différents stades de la vie d'une entreprise, les contraintes pèsent sur son fonctionnement et ne se limitent pas au moment de sa création. Les procédures de liquidation, comme du reste l'exécution des contrats, sont lentes, coûteuses et incertaines. Le poids de la fiscalité s'avère également très pénalisant. La présence de recettes pétrolières, qui ont pourtant confortablement gonflé le budget de l'État au cours des dix dernières années, ne permet pas de comprendre pourquoi l'État est resté sur des taxations officielles aussi élevées. Certaines initiatives récentes, notamment en matière de guichet unique, devraient aider à réduire la bureaucratie associée à la délivrance de l'acte de naissance des entreprises, sous réserve que soient mis en place les décrets d'application définissant le cadre d'intervention de l'Agence nationale des investissements et des exportations (ANIE), créée en 2007, et que cette agence soit dotée des financements nécessaires. À l'heure actuelle, même si les missions prévues au moment de son institutionnalisation sont plus étendues, la principale activité de l'ANIE porte sur le fonctionnement du guichet unique. Ce dernier fonctionne, non sans problèmes de coordination et d'efficacité qui appelleront probablement une clarification institutionnelle avec le Centre des formalités des entreprises (CFE) que gère la Chambre de commerce (CIAMA).

3.1.1.22 Il ne suffit pas de simplifier les procédures ou de réduire les coûts de création d'entreprise pour accroître l'investissement⁵. Bien qu'elles soient importantes, les mesures prises à cet effet sont insuffisantes en elles-mêmes pour générer une dynamique durable de l'investissement et de la croissance économique. Les missions conduites dans les dix pays ont montré que le parcours de l'investisseur et de l'entrepreneur demeure complexe, long et incertain. Il va au-delà de la création juridique de l'entreprise et concerne les conditions et les modalités de l'interaction avec les institutions publiques, qu'il s'agisse des services des domaines, des impôts, du cadastre ou de la justice.

3.1.1.23 Les entreprises et les investisseurs doivent également compter avec le non-respect

des engagements pris par les institutions publiques. Ainsi, des exonérations ou des facilités accordées sur une base contractuelle, conformément à une loi de finances d'une année donnée, peuvent être annulées sans aucune explication l'année suivante, avec la promulgation de la nouvelle loi de finances. Il arrive également que des dispositions énoncées par les textes ne soient pas du tout mises en œuvre ou qu'elles le soient de manière sélective. Les entreprises doivent également faire face à des changements de nomenclature d'imposition, sous divers prétextes tels que la protection de l'environnement ou la promotion de la formation du personnel. Ainsi, au Congo, le recours au film plastique alimentaire a été interdit dans un souci de protection de l'environnement. Si le bien-fondé de cette mesure peut être aisément perçu, son application arbitraire et inconditionnelle s'est traduite par un sérieux revers pour les entreprises concernées. En effet, la mesure a été promulguée sans se soucier de l'existence de stocks au niveau des entreprises concernées et sans tenir compte du fait que le conditionnement des biens importés n'obéissait pas aux mêmes règles, pénalisant ainsi les entreprises locales. De même, en RCA, la loi de finances a introduit diverses taxes, notamment sur les eaux usées, l'usage des bouteilles en plastique et les déchets. Ces nouvelles dispositions fiscales sont appliquées sans discernement à toutes les entreprises du secteur alimentaire, sans se soucier des mesures ou des projets en cours de lancement sur le traitement des eaux, la récupération et le recyclage des bouteilles en plastique. Au même moment, les produits importés ne sont pas affectés par ces mesures. En matière d'impôts et de taxes, nombreuses ont été les entreprises rencontrées dans les pays, qui ont utilisé le terme de «maquis fiscal».

3.1.1.24 Les entreprises de la région subissent également les conséquences des conflits qui prévalent entre les divers départements ministériels et les institutions publiques en place. Ces conflits découlent principalement du manque de clarté de leurs champs de compétences respectifs et se répercutent négativement sur le fonctionnement des institutions qui ne parviennent que de façon limitée à accomplir leur mandat. L'exemple le plus patent est fourni par les agences de promotion de

⁵ Encore que les efforts de dématérialisation de cet acte demeurent un enjeu central.

l'investissement qui, très souvent, cumulent de trop nombreuses fonctions pour remplir efficacement leur rôle. Ces agences sont articulées juridiquement sur plusieurs missions, mais le plus souvent, elles restent accaparées par le guichet unique, pas toujours impliquées comme elles le devraient dans les activités ayant vocation à sensibiliser les gouvernements sur les réformes, à dispenser des conseils aux autorités pour l'amélioration du climat de l'investissement, et à identifier et faire connaître à l'environnement extérieur les opportunités d'investissements et de partenariats avec le secteur privé local.

3.1.1.25 Le profil et les compétences du personnel servant dans les institutions en charge de la promotion du développement du secteur privé constituent aussi une contrainte majeure.

Pour des raisons à la fois matérielles (conditions de travail, niveaux des salaires, conditions de promotion interne, etc.), techniques (niveau de formation, capacités techniques au regard du type de poste d'affectation, etc.) et sociales (relations avec la hiérarchie, etc.), une partie du personnel n'est pas en mesure de remplir les missions qui lui sont dévolues. Cela est particulièrement notoire dans le secteur névralgique de la justice où l'appropriation des textes de l'OHADA, dans le cas des pays de la CEMAC, demeure partielle. Une telle situation relève de la formation insuffisante des acteurs de la justice et est aggravée par l'absence de spécialisation des magistrats. En effet, un magistrat intervenant dans le pénal peut, sans formation ni recyclage préalable, être amené à traiter d'affaires commerciales. Dans ces conditions, il devient difficile de se soustraire ou d'échapper aux pratiques de corruption, de créer un système judiciaire ayant pour finalité d'accompagner et non de freiner l'investisseur.

3.1.1.26 Combinés, les facteurs susmentionnés confèrent aux institutions une grande fragilité et les rendent peu efficaces et fortement contraignantes pour les investisseurs. Cette situation facilite la pratique de la corruption comme moyen de contournement des obstacles à l'investissement. Le changement institutionnel est donc impératif pour quel'environnement soit incitatif et compatible avec la

prise de risques sur les investissements de diversification où la concurrence à l'international est encore plus vive que pour ce qui concerne les investissements dans les matières premières.

3.1.2. Dialogue public-privé : un état des lieux

3.1.2.1 La notion de dialogue public-privé peut s'entendre de différentes manières. Elle est pour partie dans l'existence de partenariats avec des entreprises, mais elle est surtout dans une large capacité collective à organiser l'avenir du développement du système productif, en répondant mutuellement aux attentes de l'État et des entreprises privées. Le dialogue peut être national, mais il peut aussi se construire dans une dimension régionale, dans la logique d'intégration de l'espace communautaire CEEAC. Le présent rapport jette un éclairage sur les deux premières expressions du dialogue, en tant que vecteur de l'organisation sectorielle.

3.1.2.2 Dans certains pays, le dialogue public-privé s'est noué très concrètement avec des entreprises majeures dans l'animation de grandes filières. Des interventions publiques de portée stratégique sont adossées à des contrats de production relatifs aux matières premières. Non seulement l'État sort de ses fonctions traditionnelles, mais il ne se contente plus de recevoir passivement une partie des bénéfices à travers des redevances. L'État s'implique directement dans la prise de participations dans des entreprises d'extraction et de vente de produits primaires exportés, à travers des établissements financiers publics ou la constitution de fonds souverains. Ce cas de figure existe pour le pétrole et le gaz, notamment en **Angola**, au **Gabon** et en **Guinée équatoriale**. La présidence du Gabon a été récemment très active, en veillant à la participation directe de l'État au capital de certaines sociétés contrôlées par des entreprises étrangères. L'objectif est ici de mieux s'informer sur la gestion des filières, d'infléchir leur fonctionnement par l'intervention publique. En relation avec l'objet de cette étude l'objectif est aussi de

stimuler l'investissement privé dans les activités de transformation jusqu'ici délaissées. Deux grandes entreprises des filières du bois et de l'exploitation de manganèse ont été concernées. Dans la filière bois, via la Caisse des dépôts et consignations, l'État a pris 35 % de Rougier Afrique international, principal concessionnaire de permis forestiers dans le bassin du Congo, société également implantée en RDC et au Cameroun. Une opération similaire a eu lieu avec la Comilog. En 2010, le groupe minier français a cédé à l'État gabonais jusqu'à 10 % de sa participation. À l'issue de l'opération, la participation publique a été portée à 35,4 %, contre 25,4 % antérieurement. Si les États de la CEEAC sont montés dans l'actionnariat de grandes entreprises, en revanche, ils se sont montrés peu actifs pour le soutien direct à des PME-PMI, même si la constitution de fonds souverains et la renaissance de certaines banques de développement peuvent ultérieurement concourir à ce résultat. Les faiblesses institutionnelles publiques et les échecs passés dans ce genre d'interventions encouragent probablement à une certaine prudence.

3.1.2.3 Le dialogue entre l'État et le secteur privé constitue un élément important dans l'instauration d'un climat favorable à l'investissement. Cependant, dans la plupart des pays de la CEEAC, ce dialogue est à ses premiers pas, les cadres institutionnels étant encore inexistantes ou trop fragiles et naissants pour être efficaces.

L'institutionnalisation du dialogue public-privé, dans l'acception la plus large du terme, est confrontée à des problèmes de représentation, notamment du secteur privé. Il y a potentiellement une contradiction entre le besoin d'efficacité immédiate et la promotion d'une culture participative et d'appropriation adossée à la recherche d'une efficacité à plus long terme. Dans la conduite d'une politique de développement à effet rapide, il peut être judicieux de limiter le dialogue avec l'État aux principales organisations réputées représentatives comme le sont les chambres de commerce et les confédérations patronales. Il est utile de réunir les deux parties, en ce sens que l'une et l'autre véhiculent de possibles contradictions dans la perception du soutien à l'investissement. Il a été

souligné plus haut que les chambres consulaires étaient généralement proches de l'activité commerçante et réunissaient de nombreuses petites et moyennes entreprises. La procédure d'adhésion à ces chambres est large, parfois même obligatoire de sorte qu'il n'y a pas exclusion lorsque les membres ne sont pas à jour de leurs cotisations. Cette absence d'exclusion, fondée sur le service public et l'appui financier de l'État à la structure, pose le problème de l'identification des frontières du secteur privé. Les instances de représentation patronale sont pour leur part plus focalisées sur la production locale. Elles ont l'inconvénient d'être étroites, par le nombre de membres qui est quasiment fixé par cooptation. Dans certains pays, quelques dizaines d'entreprises représentent une partie significative de la valeur ajoutée de l'industrie et des services internationalement échangeables. L'efficacité est ici dans la facilitation que donne le petit nombre pour la coordination de l'«action collective». Les confédérations patronales, même si cette réalité change depuis quelques années, du fait de l'arrivée de pays émergents et de jeunes entrepreneurs locaux, ont souvent été critiquées pour être d'abord le siège des intérêts de grandes sociétés étrangères implantées de longue date. Dans tous les pays de la CEEAC, une partie non négligeable du capitalisme national plonge en effet ses racines dans l'époque coloniale.

3.1.2.4 Le dialogue sur l'investissement nécessite, par conséquent, la réunion de ces deux grands types de partenaires que sont les chambres de commerce et les confédérations patronales qui peuvent afficher des positions et des revendications différentes sur les politiques sectorielles et les incitations à l'investissement. Faut-il ouvrir la sphère du dialogue à d'autres organismes ? Une démarche d'inclusion peut être porteuse de promesses pour la diversification des activités locales, pour le soutien au petit capitalisme local. Beaucoup d'entrepreneurs sont en difficulté pour émerger, et surtout pour passer du statut de petite entreprise à celui d'organisation productive intermédiaire. En CEEAC, comme ailleurs dans les pays en développement, la cible à privilégier est constituée par les entreprises comptant entre 50 et 100 salariés, même si pour un petit pays insulaire comme Sao

Tomé-et-Principe, il peut être judicieux de descendre à 20 salariés. Non seulement cette catégorie de PME est étroite, mais elle n'est pas forcément visée par les gouvernements qui mettent excessivement l'accent sur la phase de constitution de la société, sans agir sur les rubriques de promotion de la taille et des affaires, une fois l'entreprise créée. Or, c'est à ce moment du basculement des organisations mixtes, du secteur informel/formel, vers le secteur moderne qu'il conviendrait d'agir. Ce basculement est probablement pour une part importante dans la croissance économique génératrice d'emplois. C'est aussi à ce stade que les chambres de commerce ne jouent pas pleinement leur rôle. Dans l'espace CEEAC, aucune des structures visitées ne propose véritablement des services aux entreprises. C'est d'autant plus dommageable à la mobilité vers des tailles supérieures des organisations qu'il n'existe pas de services privés à coût supportable et à efficacité avérée. La représentation spécifique des PME-PMI, voire des très petites entreprises (TPE), peut enrichir la palette des sensibilités, que ce soit par l'inclusion des jeunes entrepreneurs confrontés aux problèmes de survie à deux ou trois ans, c'est-à-dire au-delà de l'oxygène financier que procurent les fonds propres et les ressources des parents et amis. Le dialogue mérite également d'être ouvert aux artisans ou encore aux femmes entrepreneurs. Ces dernières sont confrontées à des contraintes particulières en matière d'accès à l'emprunt, à travers le problème de reconnaissance des droits de propriété qui conditionne la décision d'investissement.

3.1.2.5 Ce qui va dans le sens d'une inclusion la plus large offre bien des avantages, du point de vue de la participation et de l'appropriation des entrepreneurs à une vision holiste de développement à long terme. La question de la représentativité et de ses contours institutionnels se pose toutefois. La prise de parole par les petites associations ou les syndicats peut conduire à donner plus de reconnaissance que n'en méritent ces regroupements. Elle peut être à l'origine d'un lobbying centré sur des intérêts individuels. On voit ainsi se dessiner les forces et faiblesses, l'attraction et les dangers d'inscrire dans le dialogue les représentants

«formels» de micro-entreprises «informelles». Ce dialogue est pourtant indispensable, ne serait-ce que pour la formalisation des entreprises, pour l'élargissement de l'assiette fiscale des États, pour la réduction du chômage qui passe par les petites structures, mais il est difficile à conduire, dans la mesure où les attentes des petites ou micro-entreprises sont très souvent opposées à celles des grandes sociétés qui portent l'effort national d'investissement. La lutte contre les pratiques informelles, la volonté de renforcement de la concurrence et la réduction des barrières aux échanges ne rencontrent pas le même enthousiasme chez tous les participants au système productif. La promotion de l'inclusion présente donc l'avantage d'affronter les contradictions, de donner plus de densité au débat, mais pas nécessairement de fournir plus de clarté et de portée, car le risque existe que le débat n'aboutisse pas à des conclusions.

3.1.2.6 Du côté de l'État, le dialogue devrait déjà se construire en interne, au niveau des ministères et en fonction des missions attachées à chacun d'eux. Plusieurs pays de la CEEAC restent à cet égard dans la confusion institutionnelle. Les structures publiques sont créées avec de maigres ressources permettant d'avoir un affichage de réformes, mais pas nécessairement les moyens d'une politique. Les empiètements entre les structures de niveau ministériel sont fréquents, par exemple, entre les ministères en charge du commerce, de l'industrie ou des PME-PMI. Les agences de promotion du secteur privé et de gestion du guichet unique sont elles-mêmes dans un flou institutionnel, avec des responsabilités qui ne sont pas toujours bien délimitées. Au cours des deux dernières années, le **Gabon**, par exemple, s'est engagé dans des réformes ambitieuses, mais avec une articulation institutionnelle qui semble poser des problèmes dans l'administration. Aux flous inévitables dans la répartition des compétences des ministères, s'est ajouté le flou importé, avec la création d'agences dont la plus importante est en charge des grands travaux. L'ambiguïté est également sur l'organe gestionnaire du guichet unique et de la promotion des investissements, à savoir le Centre de développement de l'entreprise (CDE), qui a récemment remplacé l'ancienne Agence de

promotion des investissements privés (APIP), et sur la nouvelle Agence de promotion des investissements et des exportations (APIEX), qui n'est pourtant pas la dénomination que lui conférait initialement la loi, à savoir Agence de promotion des exportations (APEX). La redénomination de cette dernière structure, non encore officialisée par une loi ou un décret, est en soi un appel à clarification.

3.1.2.7 Par conséquent, **le dialogue avec le secteur privé devrait commencer en interne, entre les ministères et les structures gouvernementales.** Un des exemples les plus notables de défaillance à cet égard est probablement celui de la formation et de l'éducation. Les arbitrages politiques et la coordination entre les différents ministères en charge des missions éducatives ne se font que très difficilement, lorsqu'ils ont lieu. Les problèmes liés à l'adéquation entre l'offre et la demande d'emplois sont donc bien posés, mais toujours dans l'attente d'identification des solutions. Face au besoin de coordination efficace entre les représentations publiques, à quel niveau de l'État faut-il que le dialogue public-privé soit géré? Pour des raisons d'efficacité, il est souhaitable que ce soit au niveau du premier ministre ou mieux, de la présidence de la République. L'objectif recherché est bien de situer l'importance donnée au développement du secteur privé, en suscitant une communication interne efficace entre les administrations publiques. Il s'agit aussi de promouvoir un dialogue inclusif et transparent, qui ne soit pas l'expression de consultations particulières. L'efficacité de ce dialogue requiert la participation des ministères en première ligne sur le sujet, mais également des institutions spécialisées dans la promotion de ce secteur, dans la gestion du guichet unique et dans la gestion du climat des affaires. Sur la base de ces remarques, **quels enseignements se dégagent des expériences du dialogue public-privé en CEEAC ?** Il y a d'abord les pays où l'idée du dialogue n'a pas encore de véritable vécu, puis ceux où la concertation a donné lieu à expérimentation, mais dont l'évaluation est encore difficile, du fait du caractère récent de l'initiative.

- En **Angola**, il n'y a pas de véritable cadre de dialogue public-privé. Les échanges entre partenaires

s'apparentent davantage aux discussions internes qui caractérisent des organisations de transmission para-politiques relevant du « Parti-État ». Cette situation est le résultat du mode de gestion de l'économie nationale, du référent idéologique qui a continué de prévaloir, mais aussi de la faiblesse d'organisation du secteur privé national.

- À **Sao Tomé-et-Principe**, une structure de concertation tripartite réunit l'État, la chambre de commerce et les syndicats. Présidée par le premier ministre, cette structure a des activités mensuelles de coordination qui ne relèvent pas d'échanges construits sur une vision de développement à long terme et qui ne sont pas pour autant en prise avec des sujets concrets. C'est ainsi que la Chambre de commerce (CCIAS) n'a pas été partie prenante à la refonte du code du travail.

- En **Guinée équatoriale**, le scénario est assez semblable. Le dialogue est faiblement institutionnalisé, peu en phase avec la problématique du développement du secteur privé et de l'investissement. Les chambres de commerce sont faibles, peu orientées vers l'offre de services aux entreprises, que ce soit celle de Malabo ou celle de Bata. *La patronal* fait office de syndicat d'entrepreneurs, avec peu de membres. Les organisations privées peinent à s'impliquer dans des débats de portée générale avec l'État.

- En **RCA**, le Cadre permanent de concertation État-secteur privé (CPC) a été créé par arrêté du premier ministre en 2006. Il est supposé servir de plateforme de concertation et de dialogue inclusif des agents privés pour mieux asseoir la gestion des affaires. Le CPC est dirigé par une commission paritaire présidée par le premier ministre. Cette commission ne semble pas totalement opérationnelle, faute de moyens financiers.

- Au **Cameroun**, les structures de représentation du secteur privé existent entre le Groupement inter-patronal du Cameroun (GICAM), le Mouvement des entrepreneurs camerounais (MECAM), les Entreprises du Cameroun (ECAM) et le mouvement patronal récent regroupant des jeunes patrons et ouvert à la diaspora. La Chambre de commerce, d'industrie,

des mines et de l'artisanat du Cameroun (CCIMA) complète ce panorama, à moins qu'elle ne le domine, avec ses 94 000 affiliés. La CCIMA offre des programmes de formation, abrite le Centre de ressources AGOA, la Bourse de sous-traitance ainsi que le Centre de gestion agréé. Son budget est couvert par une subvention publique, à hauteur de 80 %. La Bourse de sous-traitance, créée en 2011, n'a pas encore commencé à fonctionner, et le Centre de gestion agréé, institué en 1997, n'attire pas de candidats à la «formalisation» des affaires. Appuyé financièrement par la Banque mondiale, le *Cameroon Business Forum (CBF)* a été institué en 2009 pour servir de plateforme de dialogue et de concertation entre le secteur privé et l'État. Présidé par le premier ministre, le CBF se réunit épisodiquement, sans véritablement peser sur le secteur privé et ses investissements.

- Au **Gabon**, jusqu'en 2003, à l'initiative de la Direction générale de l'économie (DGE), les journées de concertation remplissaient la fonction d'un dialogue construit, d'un échange décloisonné entre les acteurs publics et privés. Probablement en raison des difficultés à dégager des actions concrètes, les échanges ont ensuite cessé. Le dialogue reste à ré-institutionnaliser, car à ce stade, il manque de la concertation. Ce fut le cas lors de la décision d'interdiction d'exportation de grumes ou lors de l'augmentation du revenu minimum mensuel qui s'est imposée sans que les autorités évaluent suffisamment les conséquences à long terme de ces décisions publiques. On est là sur des domaines où le dialogue aurait dû être davantage activé.
- Au **Burundi**, un cadre de dialogue et de concertation pour un partenariat entre le secteur public et le secteur privé a été institué en 2008 et placé sous l'autorité de la deuxième Vice-présidence de la République, avec la participation de la Chambre fédérale de commerce et d'industrie (CFCI). Si le dialogue a une certaine effectivité, il s'incarne dans une complexité institutionnelle et est encombré par de nombreuses structures dont les compétences s'enchevêtrent dans la confusion. Il est par ailleurs excessivement centré sur l'amélioration des indicateurs de *Doing Business* et pas assez sur les dossiers de fond qui conditionnent la

compétitivité et l'investissement, une appréciation critique qui mériterait sans doute d'être étendue à la plupart des pays de la CEEAC.

- Au **Tchad**, le forum de dialogue entre l'État et le secteur privé, le FODEP, a été instauré en 2007 et est conduit sous l'autorité du premier ministre. Il réunit des membres du gouvernement et des représentants de la Chambre de commerce (CCIAMA). À ce stade, le dialogue ne consiste qu'en des réunions d'intérêt mutuel, sans réelles retombées concrètes. La mise en place de la nouvelle grille des salaires et les augmentations qui s'ensuivent auraient pu faire davantage l'objet de concertations avec les entreprises. Il en va de même de l'explication du renouveau de la filière coton, avec la construction d'une filature à Sarh, après des années de désaffectation publique pour une production qui a été la principale exportation nationale. La vision du développement mériterait d'être mieux expliquée qu'elle ne l'est actuellement.
- En **RDC**, la Fédération des entreprises du Congo (FEC) est l'organe le plus représentatif et le plus englobant des intérêts du secteur privé. Les autres structures administrent difficilement la preuve de leur représentativité et de leur capacité à participer au dialogue public-privé. Avec plus de 3 000 membres, la FEC assume à la fois les fonctions de chambre de commerce, d'industrie, des métiers, des mines, d'agriculture et autres secteurs productifs, mais également d'organisation professionnelle des employeurs. En 2007, la FEC a produit un état des lieux de l'économie congolaise. Un «second livre blanc» devait être remis à l'automne 2012, fournissant autant d'opportunités pour le dialogue public-privé. Ce dernier n'existe pas à travers des forums réguliers et demande à se construire sous une forme impliquant d'abord la coordination au niveau de l'État et aussi au niveau du secteur privé. Ces habitudes sont à institutionnaliser sur des bases régulières, globales ou sectorielles, selon les thèmes d'intérêt à débattre.
- Au **Congo**, les deux organisations patronales les plus dynamiques sont UNICONGO, qui regroupe principalement les grandes entreprises, et le Conseil

supérieur du patronat du Congo (CSPC)/Union des opérateurs économiques du Congo, deux structures ayant plutôt tendance à représenter les TPE-PME. La Conférence permanente des chambres de commerce, d'industrie, d'agriculture et des métiers est supposée être l'organe de promotion du dialogue public-privé. Elle ne semble pas avoir rempli ses missions, souffrant d'avoir été orientée vers des intérêts particuliers, souffrant également du manque de financement pour assumer son rôle. Le Haut Conseil du dialogue public-privé, instauré en 2011, doit servir de plateforme pour le dialogue, de cadre de suivi et de mise en œuvre des mesures validées. Le Haut Conseil est doté d'un organe délibérant présidé par le chef de l'État. Sa création est encore trop récente pour juger de sa capacité d'entraînement.

3.1.2.8 Le dialogue public-privé demande à être densifié. Il y a le temps des réunions formelles, mais il devrait parallèlement y avoir le temps de l'engagement sur des conclusions concrètes, ce qui demande une activité de suivi-évaluation qui devrait être mieux institutionnalisée qu'elle ne l'est actuellement dans la CEEAC.

3.2. Faiblesses de l'environnement économique

L'environnement économique qui pèse fortement sur l'incitation à investir peut s'apprécier d'une part par le régime et l'évolution du taux de change qui agissent sur les prix et les coûts intérieurs et donc sur la compétitivité. D'autre part, il peut aussi s'apprécier par l'analyse directe du niveau du coût des facteurs primaires (travail, capital) et des consommations intermédiaires.

3.2.1. Régime de change

3.2.1.1 Par les régimes de change en vigueur, la CEEAC se répartit en deux sous-ensembles : la **CEMAC** et les quatre autres économies. En zone franc, la coopération monétaire passe par quatre principes: i) la garantie de convertibilité ; ii) la fixité de la parité ; iii) la libre

transférabilité ; et iv) la centralisation des réserves de change. Tout comme le risque de change, la convertibilité est un facteur essentiel pour le calcul économique et la confiance des investisseurs. La convertibilité est ici «illimitée», en ce sens qu'en cas d'épuisement des réserves de la CEMAC, le Trésor français s'engage à apporter les devises nécessaires pour assurer la liberté des transactions internationales. La parité du franc CFA avec l'euro est fixe, mais compatible avec des changements de cette parité comme cela a été démontré lors de la dévaluation de janvier 1994. Les transferts, relatifs aux transactions courantes ou aux mouvements de capitaux, sont en principe libres au sein de la CEMAC et à l'intérieur de la zone franc. L'obligation de centralisation des réserves de change de la Banque centrale (BEAC) dans les livres du Trésor français est passée de 65 % à 50 % en 2007. Cette centralisation partielle est la contrepartie de la garantie de convertibilité «illimitée» accordée par le Trésor français.

3.2.1.2 Les quatre autres pays de la CEEAC sont dans une configuration institutionnelle différente de celle de la CEMAC. **Sao Tomé-et-Principe** s'en est toutefois sensiblement rapproché, ces dernières années, en adoptant des règles de coopération avec le Portugal, qui s'inspirent assez largement de celles de la zone franc. Pour contribuer à remédier à une situation macroéconomique fortement dégradée, et après l'échec des modalités successives de rattachement du dobra à des paniers de monnaies, Sao Tomé-et-Principe a opté pour le rattachement de sa monnaie à l'escudo portugais. L'accord de coopération avec le Portugal a été signé en juillet 2009. Il repose sur une parité fixe de 24 500 dobra par euro, la possibilité de recourir à une ligne de crédit «limitée» auprès des autorités portugaises, afin de renforcer les réserves de change. En contrepartie, le pays s'engage à mettre en œuvre des mesures de politique économique compatibles avec la sauvegarde de la parité fixe retenue. La **RDC**, le **Burundi** et l'**Angola** sont sans accord de coopération institutionnalisée, et le taux de change de leurs monnaies respectives est davantage tourné sur le dollar des États-Unis. En RDC, comme en Angola, la devise américaine est acceptée à l'intérieur des frontières du

pays comme monnaie de transaction, au même titre que le franc congolais et le kwanza. Le processus de «dollarisation», qui n'est d'ailleurs pas irréversible, s'est instauré à la faveur des instabilités macroéconomiques internes. Les trois pays (RDC, Angola et Burundi) sont par ailleurs confrontés à une convertibilité qui ne s'étend pas à toutes les transactions courantes.

3.2.1.3 Dans tous les pays membres de la CEEAC, la préférence pour un régime de change fixe, plus ou moins ajustable, s'est progressivement imposée contre une préférence initiale des États hors CEMAC pour des systèmes de change plutôt flottants et évidemment plus flexibles. Dans sa relation à l'investissement, cette préférence a naturellement des conséquences majeures. Le rattachement est un facteur de plus grande stabilité du taux de change des monnaies envers les principales devises. Mais lorsque le rattachement est formalisé, comme c'est le cas pour la CEMAC ou Sao Tomé-et-Principe, on ne peut pas exclure, le taux de

change nominal étant exogène, que la démarche soit à l'origine de possibles surévaluations des monnaies. **La stabilité du taux de change et la convertibilité de la monnaie sont des variables d'intérêt pour les investisseurs; en revanche, la surévaluation durable, qui va de pair avec la présence d'un problème de compétitivité, risque de pénaliser l'investissement dans des activités exposées à la concurrence internationale.** Pour apprécier la politique de change, il est donc indispensable de recourir à une comparaison des coûts relatifs de production, que l'on peut approcher par l'évolution comparée des prix à la consommation. La méthode la plus simple consiste à calculer ce prix relatif en considérant, pour chaque pays, les principaux partenaires internationaux tels que reflétés par la structure de ses échanges. Ce prix relatif correspond au taux de change effectif réel (TCER), qui n'est jamais que l'évolution relative des indices de prix, ajustée des variations nominales des taux de change.

Tableau 2.: Taux de change effectifs réels (TCER) : 2000-2010 (base 100 = 2000)
(Pondération basée sur la structure des importations et exportations, hors pétrole)

Pays CEEAC	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Angola	100,0	114,7	117,9	124,3	149,0	168,5	199,2	219,3	237,3	260,9	251,1
Burundi	100,0	96,1	81,1	65,7	63,2	70,6	73,9	69,0	70,5	78,3	83,4
Cameroun	100,0	101,9	103,7	105,6	104,9	104,7	107,8	107,9	110,5	112,4	110,3
Congo	100,0	99,8	104,3	115,7	122,4	118,1	118,1	122,1	131,9	136,2	130,7
Gabon	100,0	98,3	99,8	112,4	116,6	117,0	112,5	121,3	128,8	127,2	121,1
Guinée équatoriale	100,0	104,7	113,8	131,0	138,5	141,0	142,3	146,7	150,2	157,4	158,6
RDC	100,0	50,5	39,3	30,0	27,9	27,0	29,6	29,1	29,3	30,5	32,1
RCA	100,0	101,8	102,8	106,5	102,8	103,6	108,5	108,6	114,0	116,6	115,5
Sao Tomé-et-Principe	100,0	100,6	101,9	90,5	86,8	93,9	96,3	96,2	105,4	115,2	116,0
Tchad	100,0	108,6	113,5	115,1	110,2	111,6	117,8	109,4	117,2	127,1	120,8

Source : Base CERDI, à partir des Statistiques financières internationales (FMI) pour les indices de prix et les taux de change, et à partir de la base Comtrade (Nations Unies) pour les données du commerce qui permettent de calculer le poids relatif de chacun des partenaires commerciaux dans le calcul de l'indice de TCER.

3.2.1.4 Le tableau 2 ci-dessus retrace ces évolutions sur plus de dix ans. Une évolution au-delà de 100, valeur de base de l'indice, traduit, par référence à cette date, un mouvement de surévaluation et vice versa, pour une valeur d'indice en dessous de 100. À l'exception du

Burundi et de la **RDC**, il apparaît que pour tous les autres pays, la tendance dans la précédente décennie a été à l'appréciation, parfois très nette, comme on peut le constater pour l'**Angola** dont la valeur réelle s'est très sensiblement appréciée par rapport aux partenaires

commerciaux, ce qui laisse supposer une érosion de la capacité de diversification, sous l'hypothèse que les salaires ont évolué dans le secteur moderne comme les prix à la consommation. Une telle tendance est également observable en Guinée équatoriale où, entre 2000 et 2010, le franc CFA équato-guinéen se serait apprécié de plus de 50 %. Dans ces deux pays producteurs de pétrole, on a, semble-t-il, une expression du « syndrome hollandais » évoqué plus haut. L'enrichissement des nationaux par l'augmentation du prix international des hydrocarbures fait obstacle, par l'évolution des coûts relatifs internes, à la production d'autres biens échangeables que les matières premières. Dans la zone CEMAC, l'appréciation a été moins marquée, mais elle a tout de même existé. L'enseignement qui se dégage est donc clair : les investissements de diversification ne pourront se réaliser que si les salaires, dont on suppose que l'évolution est liée aux prix à la consommation, engendrent des gains de productivité comparables dans le secteur exposé à la concurrence.

3.2.2. Coût du travail

3.2.2.1 Ce facteur agit directement sur la compétitivité. La question centrale est donc de savoir si le travail n'est pas trop cher, s'il ne pénalise pas les intentions d'investissement du secteur privé. Il n'y a pas de réponse univoque qui vaudrait pour l'ensemble des pays membres de la CEEAC, même si la présence du chômage et d'un secteur informel étendu, où les rémunérations sont souvent inférieures de moitié à celles du secteur moderne, peut donner des indications allant dans ce sens. Au sein de l'espace institutionnel CEEAC, l'hétérogénéité du coût du travail est très grande, en raison des caractéristiques de l'économie géographique comme la taille de la population ou les dotations factorielles, mais aussi de la macroéconomie des États, notamment la nature du régime ou du système de change de la monnaie.

3.2.2.2 Avec une petite population et une abondante dotation en hydrocarbures, la question du coût du travail ne se pose pas de la même manière en Guinée équatoriale et au Cameroun. Le niveau des salaires est

très différent selon les pays, en relation avec le niveau de revenu par habitant, mais pas nécessairement en relation avec le niveau de productivité des agents et des objectifs de diversification. En **République centrafricaine**, le SMIG est inférieur à 20 000 francs CFA, soit environ 40 dollars par mois, contre 45 dollars au **Cameroun** ou en **RDC**. La rémunération nominale n'est donc pas un élément de coût réducteur à l'accumulation du capital. En **Guinée équatoriale**, le secteur de la construction établit, en revanche, une rémunération de base intersectorielle à 240 dollars, et au **Gabon**, le revenu minimum mensuel s'établit à 150 000 CFA, soit 300 dollars.

3.2.2.3 Dans les deux pays précités, l'évolution du salaire a suivi l'augmentation du coût de la vie, stimulée par les revenus des hydrocarbures et leur incidence sur l'économie selon le principe du « syndrome hollandais ». Dans ce cas de figure, le coût nominal du travail peut être un facteur de dissuasion de l'investissement, en particulier sur des activités de transformation. Sur les marchés tiers, les entrepreneurs rencontrent en effet la concurrence de pays émergents où le coût nominal du travail est largement inférieur. Dans la transformation du bois, créneau de positionnement stratégique de nombreux pays asiatiques, et notamment de la Chine, l'on est par exemple sur un niveau de salaire plancher de 200 dollars. À l'évidence, la diversification risque donc de se heurter à un problème de compétitivité, sauf à ce que la productivité soit compensatrice de cet écart nominal, ce qui n'est vraisemblablement pas le cas, compte tenu des rigidités du marché du travail de la sous-région et des défaillances des systèmes de formation.

3.2.2.4 Dans la plupart des États de la CEEAC, la gestion des contrats de travail est très encadrée, notamment pour la reconduction des contrats à durée déterminée (voir tableau 3). De tels dispositifs contractuels peuvent exister, mais dans le meilleur des cas sur une période ne dépassant pas 48 mois. Dans certains pays, la signature ou la reconduction de ces contrats est conditionnelle à la capacité à démontrer que l'entreprise est dans une gestion de la conjoncture, autrement dit, que le besoin n'est pas établi sur une

base permanente. À défaut de cette démonstration, l'arrangement institutionnel devrait être sur une durée indéterminée. La rigidité du marché vaut également pour le licenciement qui demeure difficile à réaliser. À **Sao Tomé-et-Principe**, tout employé régulier acquiert le statut de salarié permanent après trois années d'exercice et devient alors très difficile à licencier. Une refonte du Code du travail est en cours, dont les changements devraient rendre encore plus astreignante la rupture de contrat. **Les difficultés à ajuster les effectifs et les masses salariales aux besoins des entreprises ont été observées quasiment partout et participent de la faible productivité du travail et de ses implications pour la compétitivité.** Des restrictions sont par ailleurs fortes pour le recours aux heures supplémentaires, pas plus de deux heures par jour au **Cameroun** et en **Guinée équatoriale**. Les primes associées aux heures supplémentaires majorent, par ailleurs, le coût du travail dès la première heure, de 25 % en Guinée équatoriale jusqu'à un plafond de 200 heures par an et par agent. Dans les autres pays auxquels se réfère le tableau, les ajustements sont plus modulés.

3.2.2.5 Le marché du travail demanderait plus de flexibilité de fonctionnement. Les limitations à cet égard altèrent la productivité du facteur et entretiennent la dualité entre les secteurs formel et informel. La présence des rigidités peut dissuader

d'avancer dans le processus de formalisation de l'économie. En dehors des restrictions sur le licenciement, de la capacité à mobiliser les heures supplémentaires en tant que de besoin, la réglementation publique est également peu permissive pour l'embauche d'étrangers, y compris au sein de l'espace CEEAC. Or, la CEEAC a vocation à promouvoir la libre circulation des personnes et le droit de s'établir dans les différents pays membres. L'embauche étrangère est donc très encadrée, même si l'interprétation de la réglementation tend à s'assouplir, du fait des difficultés à pourvoir certains emplois sur la base exclusive d'un recrutement national. En **Angola**, en l'absence d'une main-d'œuvre locale qualifiée, les entreprises se tournent vers des expatriés, mais les conditions d'octroi de visas sont un véritable frein à l'investissement. En **Guinée équatoriale**, la loi sur le principe national de l'emploi du 3 janvier 1992 oblige les entreprises étrangères à employer une main-d'œuvre équato-guinéenne dans une proportion qui peut aller de 70 % dans le secteur des hydrocarbures à 90 % dans les autres branches d'activités. Le contrôle de l'application de la loi est effectué à travers une demande d'autorisation d'embauche d'expatriés, introduite auprès du ministère du Travail. Les contraintes sur l'embauche étrangère sont opposables aux ressortissants des pays de la CEMAC et constituent une entorse au principe de la libre circulation des ressortissants.

Tableau 3.: Caractéristiques du marché du travail dans le secteur formel

CEMAC	Contrat à durée déterminée (tâches permanentes)	Durée contractuelle (en mois)*	Réglementation heures supplémentaires de travail	Primes et heures supplémentaires
Cameroun	Non	24 (48)	2 heures/jour	20 % à 50 %
Congo	Oui	24 (24)	20 heures par semaine	10 % à 100 %
Guinée équatoriale	Oui	24 (24)	2 heures/jour, 200 heures/an	25 %
Gabon	Non	24 (48)	Sans limitation légale	10 % à 100 %
RCA	Oui	24 (48)	n/a	20 % à 50 %
Tchad	Non	24 (48)	54 heures par semaine	10 % à 35 %

Source: D'après *Estudios sobre Clima de Negocios e inversiones en Guinea Ecuatorial, Republica de Guinea Ecuatorial et PNUD, Febrero 2012.*

*Dans la colonne 3 figure entre parenthèses la durée contractuelle totale, avec au mieux une seule reconduction du contrat sur un an supplémentaire.

3.2.2.6 Le fonctionnement du marché du travail ne contribue pas à la compétitivité, en ce sens qu'il introduit des obstacles à la productivité du facteur. Or, le secteur de la diversification est généralement plus exposé à la concurrence que celui des matières premières, de sorte que les rigidités institutionnelles de ce marché pénalisent les investissements. **L'obtention de gains de productivité à long terme, légitimateurs de salaires plus élevés, passe également par l'ajustement structurel des systèmes d'éducation et de formation qui n'ont pas été à même de trouver la bonne adéquation entre l'offre et la demande de travail.** La plupart des pays de la CEEAC sont restés sur des services éducatifs relevant presque exclusivement de la formation générale. Les filières de formation professionnelle ont été délaissées, de sorte que les entreprises sont obligées de dispenser par elles-mêmes une formation continue très coûteuse, qui peut constituer une barrière à l'entrée.

- Des dix pays, le **Cameroun** est probablement le plus sensibilisé à la formation d'une main-d'œuvre qualifiée, avec de nombreuses structures d'enseignement professionnel. Cette formation est cependant centrée sur les activités de services, de sorte qu'en 2007, la Société ALUCAM a été dans l'impossibilité d'identifier les centaines de soudeurs que nécessitaient ses investissements d'extension.

- Au **Burundi**, l'enseignement professionnel représente moins de 1,5 % de l'ensemble du budget dédié à l'éducation hors universitaire. En 2011, sur 26 000 élèves sortant de la dixième année d'études, 66 % avaient émis le souhait d'être orientés vers des écoles techniques de formation en trois ans, soit 17 000 élèves pour seulement 3 000 places offertes dans le système public. Le rapport est donc de l'ordre de 1 à 6, soit 17,6 % d'élèves dont les vœux ont pu être satisfaits.

- Au **Congo**, une enquête conduite en 2009 par le Centre national de la statistique et des études économiques sur l'emploi et le secteur informel révèle que dans les deux principales villes du pays, moins de 8 % des effectifs interrogés ont suivi un enseignement technique.

- Au **Gabon**, les neuf centres de formation et de perfectionnement professionnel (CFPP) ont une capacité d'accueil de l'ordre de 1 500 places. En 2010, les demandes d'inscription portaient sur 6 000 candidats, ce qui signifie qu'elles n'ont été satisfaites qu'à 20 % par le secteur public. Aux CFPP s'ajoute l'apport de 12 établissements d'enseignement technique qui dispensent une formation initiale professionnalisante au niveau du lycée. Ces structures publiques reçoivent, au total, 7 500 élèves, soit à peu près 8 % des effectifs, tandis que 92 % des jeunes gabonais sont scolarisés dans l'enseignement général. Le décalage avec ce qui est prescrit par l'UNESCO est flagrant, loin des recommandations de 20 % à 30 % d'effectifs du second cycle dans les formations professionnalisantes.

- En **Guinée équatoriale**, le gouvernement souhaite entreprendre une refonte de son système éducatif, en mettant l'accent sur l'éducation dans le secondaire. L'objectif est de rééquilibrer la formation initiale, en accordant plus d'importance à l'enseignement pratique professionnel. L'action est programmée sur une période allant de quatre à six ans, à travers la mise en fonctionnement prochaine de cinq instituts polytechniques. De nouvelles structures sont par ailleurs programmées avec les opérateurs internationaux du secteur des hydrocarbures et les coopérations bilatérales et multilatérales.

- En **RDC**, la formation professionnelle est le parent pauvre du système éducatif, malgré les 37 filières de l'enseignement technique. La canalisation des financements vers chacune de ces filières se fait très peu sur la base de l'employabilité et de la concertation avec le secteur productif. La plupart des écoles souffrent de la sous-qualification du corps professoral, du manque d'équipements de nature à pouvoir délivrer un véritablement enseignement appliqué.

3.2.3. Accès et coût du capital

3.2.3.1 Pour situer le problème de l'accès au financement, on peut se référer à plusieurs bases de données internationales qui convergent vers le même

résultat, faisant des entreprises de la CEEAC des agents particulièrement mal lotis. Une étude du *Milken Institute*, réalisée en avril 2010, a proposé la construction et la mesure d'un indice d'accessibilité au capital. Cet indice est construit sur la base de sept composantes : i) l'environnement macroéconomique ; ii) l'environnement institutionnel ; iii) les institutions bancaires et financières ; iv) le marché des capitaux privés ; v) le marché des obligations ; vi) les autres sources de financement ; et vii)

le financement international. Sur un ensemble de 122 pays couvrant tout le spectre des niveaux de développement, en 2009, l'**Angola** était le pays le mieux classé de la CEEAC, occupant le 93ème rang, avec un indice d'accessibilité au capital de 3,20, contre 8,25 pour le Canada, pays qui arrivait en première position dans l'échantillon. Le **Burundi** fermait la marche, avec un indice de 1,87 (voir tableau 4).

Tableau 4.: Indice d'accès au Capital, Milken Institute

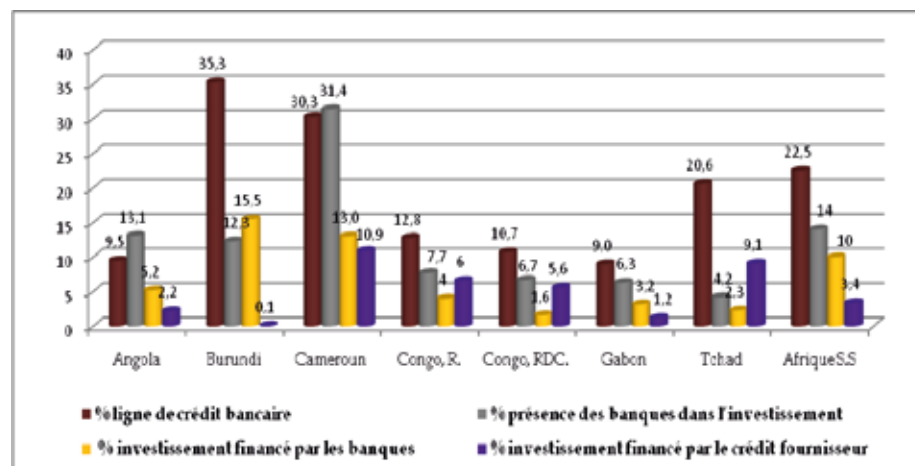
122 Pays Classés	Rang 2009	Valeur indice 2009
Angola	93	3,20
Burundi	122	1,87
Cameroun	104	2,67
Congo	117	2,17
RCA	113	2,32
Tchad	119	2,06

Source : *Milken Institute, Capital Access Index 2009, Avril 2010.*

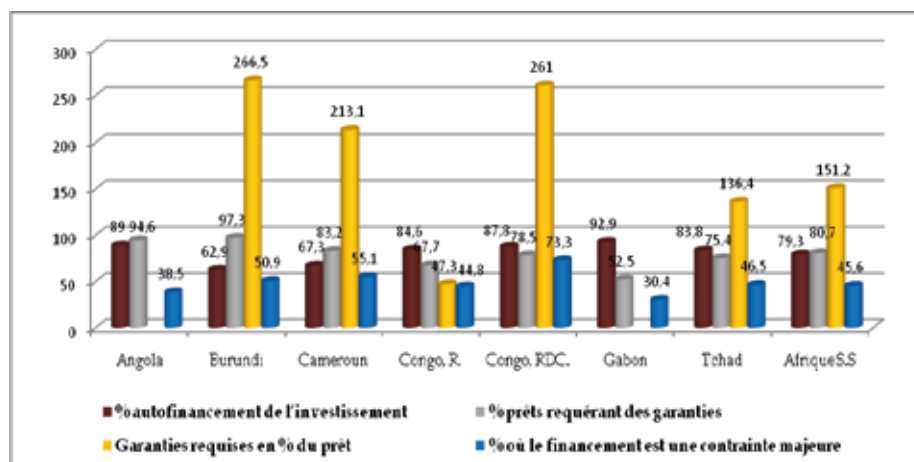
3.2.3.2 Les études conduites dans le cadre des Enterprise Surveys n'aboutissent pas à des conclusions très différentes. Le problème est ciblé comme étant structurel, peu évolutif à court et moyen termes. Les graphiques 3 et 4 mettent en évidence le fait que les banques participent peu au financement de l'investissement, 15 % dans le meilleur des cas, en l'occurrence au Burundi où, par ailleurs, pas plus de 35% des entreprises disposent d'une ligne de crédit bancaire. Même si ce n'est pas sa fonction première, au **Cameroun**, près de 10 % des investissements sont

financés par le crédit fournisseur. Conséquence de ces limites du financement externe, les entreprises s'en remettent d'abord à la mobilisation de leur cash flow, à leurs bénéfices et dotations aux amortissements. La partie non couverte par le financement interne, celle qui implique notamment la présence des banques, requiert des garanties très importantes. Au Burundi comme en RDC ou au Cameroun, la valeur des garanties requises est supérieure à 200 % de la valeur du prêt obtenu, avec des taux respectifs de 266 %, 261 % et 213 %.

Graphique 3.: L'investissement en CEEAC et le financement extérieur à l'entreprise



Source : D'après la Banque mondiale, Enterprise Surveys, différentes années.

Graphique 4.: L'investissement en CEEAC : les sources de financement et les garanties

Source : D'après la Banque mondiale, Enterprise Surveys, différentes années.

3.2.3.3 Le tableau 5 illustre différemment la question de l'accès au financement. Il ne met pas directement l'accent sur l'investissement, mais fait ressortir l'importance du crédit privé, par rapport au PIB. Dans ce tableau, on rajoute aux pays de la CEEAC l'Afrique du Sud et Maurice, deux pays à revenu intermédiaire où les pourcentages sont les plus élevés d'Afrique subsaharienne, jusqu'à 162 % pour le premier des deux pays en 2007. S'agissant des pays de la CEEAC, les ratios ont progressé systématiquement partout sur la période 2000-2011, parfois de manière considérable, notamment à **Sao Tomé-et-Principe**, passant de 4 % seulement en 2000 à 38 % en 2011, ou encore en **Angola**, passant de 1,2 % en 2000 à 21,8 % en 2011.

Le niveau des ratios demeure toutefois relativement faible dans certains pays comme le **Tchad**, la **RDC**, le **Congo** ou la **Guinée équatoriale**. Il importe cependant d'indiquer que pour certains pays producteurs de pétrole (Guinée équatoriale) ou de minerais (RDC), le secteur privé se finance fort peu localement, et a fortiori sur des opérations d'investissements qui engagent les entreprises sur de très longues périodes de remboursement. L'endettement s'effectue directement à l'étranger et ne nécessite pas la mobilisation du système bancaire local. Les raisons sont liées aux conditions de financement qui sont naturellement plus attrayantes lorsque pour un groupe multinational, l'emprunt est mis en place à l'extérieur, avec un adossement à la « maison mère ».

Tableau 5.: Les crédits au secteur privé, en pourcentage du PIB

Pays CEEAC	2000	2007	2010	2011
Angola	1,2	10,3	20,9	21,8
Cameroun	7,8	9,6	13,2	14,8
Congo	5,8	2,3	6,5	7,6
Guinée équatoriale	2,7	2,9	7,5	7,5
Gabon	8,3	10,7	8,9	10,2
RCA	4,3	7,0	9,0	10,3
RDC	0,7	3,7	6,6	6,4
Sao Tomé-et-Principe	4,2	31,8	38,8	38,1
Tchad	3,0	2,7	5,3	6,2
Afrique du Sud	64,5	162,0	145,6	135,1
Maurice	56,7	75,0	87,9	90,9

Source : Statistiques financières internationales et autres fichiers de données du Fonds monétaire international, et estimations du PIB par la Banque mondiale et l'OCDE.

3.2.3.4 L'intermédiation financière reste limitée dans la zone CEEAC où les banques commerciales sont peu enclines à accorder des crédits au-delà de sept ans, période qui semble a priori la plus compatible avec la réalisation des investissements. La majorité des crédits sont orientés vers le financement du cycle d'exploitation et, pour une part croissante, vers des opérations à moyen terme qui concernent des entreprises ayant déjà une bonne visibilité financière et un vécu d'exploitation permettant au créancier d'apprécier les risques d'accident ou de défaut de paiement. Ces caractéristiques donnent à penser qu'il existe d'importants phénomènes de rationnement, en particulier pour les PME-PMI. La

plupart d'entre elles sont condamnées à détenir un personnel restreint et peu de capital technique, illustrant ainsi, d'une certaine manière, l'existence d'une «trappe» de financement. La distribution statistique des entreprises met en évidence, d'un côté, les grandes organisations dont une part significative réalisent leurs investissements avec du financement extérieur, et de l'autre, les petites ou très petites entreprises (TPE) qui fonctionnent avec des sources de financement constituées par les apports personnels de l'entrepreneur ou ceux de parents et amis. Par le jeu de ces rationnements, beaucoup de ces TPE sont amenées à de l'auto-sélection et ne font même pas l'effort d'élaborer un projet de financement bancaire.

Tableau 6.: Évolution du coût du crédit selon l'échéance (CEMAC, 2005-2010)

(En pourcentage)

		Particuliers	Grandes entreprises	PME	Total
2005		19,3	12,5	17,2	15,0
2006					14,5
2008					12,8
2009	Court terme	18,5	8,2	8,4	9,4
2009	Moyen terme	14,5	9,1	9,4	10,4
2009	Long terme	7	7,5	12,2	8,5
2009	Total	15,8	8,5	9	9,8
2010	Court terme	21,6	7,9	11,2	10,6
2010	Moyen terme	15	9	11,3	11,4
2010	Long terme	9,6	7,9	11,7	10,6
2010	Total	17,4	8,3	11,3	11

Source : Architecture de la tarification des services bancaires dans la CEMAC (mai-juin 2011), BEAC.

3.2.3.5 Dans les pays de la CEMAC, le système bancaire offre peu de financements à long terme (plus de sept ans). En moyenne, sur la période 2002-2010, les crédits à long terme représentent une part stable de 3 % de tous les crédits. L'offre de services bancaires de la CEMAC est marquée par des coûts élevés. Le coût moyen du crédit s'établissait, en 2010, à 11 %, bien qu'en baisse significative par rapport à 2005. Pour les grandes entreprises, ce coût a été ramené de 12,5 % en 2005 à 8,3 % en 2010, et la baisse a été tout aussi significative pour les PME: de 17,2 % à 11,3 %.

En **RDC**, les meilleurs taux pratiqués, ceux sur les découverts négociés du compte courant en devises, sont de l'ordre de 8 %, et en moyenne, de 11 % à 12 %. Sur les crédits à court et moyen termes, le taux varie bien-sûr très largement, en fonction de la qualité de la signature. En général, pour une échéance de deux ans, on est sur des taux de 14 % à 15 %. La cherté de l'argent montre bien qu'au problème de l'accès aux fonds prêtables s'ajoute celui du coût des ressources qui agit sur le coût de production et, partant, sur la compétitivité qui conditionne la décision d'investissement.

3.2.3.6 Face à un faible accès au système bancaire traditionnel, on a assisté, depuis quelques années, à un développement rapide des établissements de microfinance (EMF), notamment dans les pays de la CEMAC où, en décembre 2010, on dénombrait 758 EMF qui représentaient 13 % du bilan bancaire, contre 6 % en 2007. Dans les autres pays membres de la CEEAC, de telles institutions sont à un niveau de développement très différent; elles sont inexistantes à **Sao Tomé-et-Principe** ou en **Guinée équatoriale**, émergentes au **Burundi**, mais avec peu d'attrait pour le financement des activités directement productives. En **RDC**, des initiatives prometteuses peuvent être observées, avec notamment l'apparition de nouveaux opérateurs sur le marché du microcrédit et du capital-risque, qui ont l'avantage d'établir une passerelle entre le système bancaire commercial traditionnel et la micro-finance «non-formelle».

3.2.3.7 Lever les contraintes de financement des entreprises ne sera pas l'affaire des seules banques commerciales et autres établissements financiers. **Chercher à donner plus de profondeur à l'intermédiation financière nécessitera de mieux former aux métiers de la banque et des financements d'investissements, mais également d'améliorer la qualité de l'information sur les entreprises**, par la tenue d'une comptabilité respectant les normes comptables, par l'établissement de comptes certifiés donnant lieu à des redditions dans les délais. **Une dynamique de financement de la PME-PMI implique également une amélioration de l'ensemble de l'environnement économique et institutionnel.** L'instabilité macroéconomique et les désincitations d'une fiscalité insuffisamment transparente, avec des prélèvements parfois en dehors du cadre légal d'une loi de finances, concourent à l'assomption du risque de l'investisseur, à la réduction de la prévisibilité des remboursements de ses dettes. Un fonctionnement efficace du système de garanties réelles est également requis, sous une forme impliquant la protection des créanciers pouvant exercer leurs droits dans des délais raisonnables, avec un système judiciaire concourant à régler les litiges dans le respect des consentements mutuels.

3.2.3.8 La réalité est cependant très différente de ce schéma idéal. S'agissant des garanties réelles, il n'existe généralement pas une administration hypothécaire efficace, à même de jouer le rôle de conservation des hypothèques, qui sécurise l'information sur les patrimoines et facilite la publicité foncière sur l'état de la propriété. Dans la plupart des pays de la CEEAC, l'on est loin de ce schéma, ce qui conduit soit à refuser l'octroi de prêts à long terme, soit à prendre des garanties réelles exorbitantes, souvent à hauteur d'un montant supérieur à 200 % du prêt sollicité. La participation des banques au développement économique, par le truchement de l'investissement, requiert de la confiance entre les agents. Cette confiance n'est pas exogène, mais se forme à travers la reconduction de prêts, de période en période, qui permet de révéler la qualité de l'emprunteur. Or, pour les PME-PMI, un tel passé relationnel n'existe pas. Il est donc à construire ex nihilo, d'où la difficulté de mettre en place des ouvertures de crédit si l'environnement économique et institutionnel est en soi une défiance qui ne facilite pas le calcul économique et la couverture des risques.

3.2.4. Infrastructures et services marchands

3.2.4.1 L'Afrique souffre d'importants retards dans le niveau de ses infrastructures. Les réseaux nationaux manquent d'interconnexions régionales qui permettraient de faire naître de la concurrence et de réaliser des économies d'échelle, tout en comblant, notamment pour l'électricité, les insuffisances de capacités nominales installées au niveau national. Le prix de l'électricité est très souvent deux fois plus élevé en CEEAC qu'ailleurs, du fait des facteurs mentionnés plus haut, mais également des défaillances des infrastructures de transport et de distribution de l'énergie. Les pays membres de la CEEAC, et en particulier ceux qui sont considérés comme des «États fragiles», ne se dissocient pas du constat général.

3.2.4.2 La relation de **l'électricité** au système productif varie selon le secteur d'activité.

Pour l'agro-industrie, ce service marchand représente entre 2 % et 4 % des charges courantes d'exploitation. L'influence du poste est plus marquée lorsqu'il s'agit du travail du bois, soit 5 % à 10 % du coût de revient, plus significative encore pour le travail du verre, (10 % à 20 %), et déterminante pour les industries chimiques et métallurgiques. Au **Tchad**, la distribution de l'énergie reste le problème majeur pour le développement des affaires. Plus de 75 %⁶ des entreprises utilisent des générateurs qui couvrent 69,7 % des besoins de leur activité. En moyenne, les opérateurs subissent 22 délestages mensuels, deux fois plus qu'en moyenne sur l'ensemble de l'ASS, et le manque à gagner lié aux défaillances du secteur électrique serait de 8,8 % du chiffre d'affaires des entreprises, contre 6,7 % en ASS. Au Congo, sur la base d'une enquête réalisée par la SFI en 2009, près de 33 % des entreprises citaient l'électricité comme principale contrainte de leur activité, et 71 % l'identifiaient comme un obstacle majeur. Les délestages sont fréquents, plus de 25 par mois. Dans ce contexte, 82 % des firmes disposent de groupes électrogènes qui couvrent 56,3 % de leurs besoins, à des coûts très élevés. Le **Gabon**, sans être un «État fragile», connaît également des délestages résultant de l'incapacité du secteur à accompagner la croissance de la demande des entreprises. Conséquence de cette situation, lorsque le coût de production d'un kilowatt/heure par la Société d'énergie et d'eau du Gabon (SEEG) est de 70 francs CFA, celui produit par le générateur à fuel revient à 120 francs CFA, soit 70 % de plus. Eberhard et al (2008) avancent l'idée que pour le système productif gabonais, le coût de ces productions de secours équivaldrait à 0,45 % du PIB. Le prix «effectif» de l'électricité altère la compétitivité, sous une forme qui ne transparait pas forcément dans l'indice officiel des prix à la consommation. L'indice ne connaît, en effet, que les tarifs publics et ignore les défaillances des sociétés en charge de la production et de la distribution.

3.2.4.3 Les surcoûts de l'énergie sont particulièrement dommageables aux entreprises exposées à la concurrence externe. Ils sont donc un facteur de dissuasion de l'investissement orienté vers la diversification de la production. Les défaillances

pénalisent la fluidité de la structure industrielle, la création des petites entreprises pour lesquelles l'électricité est une autre barrière à l'entrée, un facteur d'incertitude sur la rentabilité qui s'ajoute aux handicaps de la géographie, de l'accès au financement et de la mauvaise gouvernance publique. En moyenne, le manque à gagner induit par ces défaillances est estimé, sur l'ensemble de l'ASS, à un niveau oscillant entre 1 % et 2 % du PIB.

3.2.4.4 S'agissant des **nouvelles technologies de l'information et de la communication** (NTIC), le retard initial de l'Afrique était considérable. Le «fossé» numérique n'est pas comblé, mais les fonctions de la téléphonie mobile rendent le retard de la téléphonie filaire moins dommageable au développement économique. Depuis une dizaine d'années, le cellulaire permet d'avoir une dynamique de couverture des territoires de l'Afrique centrale, avec une large participation des agents privés qui a réduit la dépendance à l'égard des réseaux publics historiques (voir Plane, 2001). Le tableau 7 est tiré des statistiques de l'Union internationale des télécommunications (UIT). Il met en évidence que les problèmes de téléphonie cellulaire demeurent importants dans les économies enclavées, de facto les moins ouvertes au marché international. Pour les entreprises, les abonnements au téléphone fixe conditionnent encore l'accès à une ligne numérique, un modem câble ou une technologie à haut débit. **La CEEAC présente encore des performances très limitées en matière d'abonnements**, loin de l'expression de ce que serait l'appartenance au «village planétaire». **Lorsqu'il existe, l'accès à l'internet demeure prohibitif et ne constitue pas un facteur de facilitation de l'investissement.** Le prix de la connectivité internationale est déterminé par l'accès au câble sous-marin en fibre optique, mais aussi par la capacité à susciter la concurrence sur les services. Ces problèmes se retrouvent actuellement au **Tchad**, un pays qui ne compte que 63 000 abonnés, toutes clientèles confondues. Pour un grand établissement hôtelier de N'Djamena, l'abonnement revient à 3 millions de francs CFA par mois, soit près de 6 000 dollars, contre 1,4 million pour un établissement de taille comparable à Douala, au Cameroun. On est donc sur

⁶ *Entreprise surveys*, Banque mondiale.

des tarifs exorbitants qui ne baisseront qu'avec des infrastructures nouvelles. La fibre optique devrait induire

une baisse des coûts de l'ordre de 25 % à 50 %, selon l'horizon temporel auquel on se situe.

Tableau 7.: L'accès à la téléphonie et à la société de l'information

	Abonnements internet (%)*	Abonnés téléphone mobile (%)
Angola	0,13	48
Burundi	0,00	14
Cameroun	0,01	42
Congo	0,00	94
Gabon	0,25	107
Guinée équatoriale	0,03	59
RCA	--	23
RDC	0,00	23
Sao Tomé-et-Principe	0,20	68
Tchad	0,00	23

Sources : *Rapport sur le développement des télécommunications/TIC dans le monde*, base de données de l'UIT, et estimations de la Banque mondiale.

* Les pourcentages de 0,00 % s'expliquent par le très faible nombre

3.2.4.5 Sur le plan de la **logistique**, les besoins d'amélioration sont significatifs en CEEAC. L'efficacité des processus de dédouanement et de contrôle, la qualité des infrastructures commerciales et de transport, la tenue des délais et le suivi de la traçabilité des expéditions, le traitement des marchandises à des conditions compétitives de prix et la livraison aux consignataires dans les délais prévus sont autant d'aspects qui requièrent des améliorations profondes. Ces dimensions ont été calculées par la Banque mondiale, sous forme d'un indice de performance présenté au tableau 8. Cet indice varie de 1 à 5, la note la plus élevée représentant la meilleure performance. Les évaluations sont effectuées sur les principaux points de passage des importations et exportations. L'indice proposé n'est cependant pas sans limites. Sa valeur offre peu de variance, ce qui complique son

interprétation sous une forme comparative. Il confirme toutefois l'ampleur des besoins en matière de logistique dans la CEEAC. L'indice pour la CEEAC est au niveau de l'ensemble de l'ASS. La chaîne logistique est une dimension sensible pour l'investissement du secteur privé et la compétitivité des activités. La limite de l'intégration à l'économie mondiale, par le biais du commerce, est tout autant du côté des activités de services qui concourent à la bonne fin des échanges, que du côté des infrastructures matérielles qui en permettent la réalisation. La baisse du coût du transport participe de la mondialisation, tout en constituant un véritable défi pour l'investissement local, en ce qu'elle diminue les avantages longtemps conférés par la protection naturelle (voir Bairoch, 1965). Les installations portuaires sont un maillon essentiel de cette chaîne, un passage obligé pour l'échange international.

Tableau 8.: La logistique en CEEAC

Indice de qualité logistique	
Pays de la CEEAC 2010	
Angola	2,25
Burundi (2007)	2,29
Cameroun	2,55
Congo	2,48
Gabon	2,41
Guinée équatoriale	nd
RCA	nd
RDC	2,68
Sao Tomé –et-Principe (2007)	2,86
Tchad	2,49
Afrique subsaharienne	2,42
Pays à revenu intermédiaire (élevé)	2,82
Pays à revenu intermédiaire (faible)	2,59
Pays à faible revenu	2,43

Source : Base de données de la Banque mondiale.
<http://donnees.banquemondiale.org/catalogue>

- À **Sao Tomé-et Príncipe**, le port n'a pas bénéficié de dragage depuis plusieurs décennies, de sorte que son envasement est important. Les moyens insuffisants de déchargement et de manipulation se traduisent par des coûts directs additionnels. L'affrètement doit payer au propriétaire du navire des surestaries qui découlent de l'immobilisation des navires au large des îles. Pour une distance équivalente, le coût de transport d'un conteneur depuis l'Europe est de 40 % plus élevé que sur Libreville, ce qui traduit bien les handicaps de cette économie.

- En **RDC**, l'entrée dans l'estuaire du fleuve Congo jusqu'au port de Matadi est compliquée. La complexité de l'accès au port se traduit, dans le chenal, par des temps d'attente de plusieurs jours. Par ailleurs, le port propose dix quais d'accostage dont quatre ont fait l'objet d'un affaissement, ce qui implique une inutilisation pour au moins deux d'entre eux, d'où d'importantes congestions. Aux contraintes physiques et difficultés d'utilisation inhérentes au sous-équipement du port de Matadi, s'ajoutent les défaillances institutionnelles de l'organisation proprement dite.

Au stade actuel, il n'existe pas un guichet unique d'opération.

- Au **Gabon**, le Port d'Owendo permet l'accueil simultané de trois navires. L'un des trois quais n'est que partiellement utilisable, en raison de l'insuffisance du tirant d'eau et des problèmes de dragage. Les installations du parc à conteneurs sont par ailleurs notoirement insuffisantes. Les infrastructures ne sont plus en correspondance avec la croissance de l'activité, ce qui accroît les temps d'attente pour l'entrée et la présence à quai des navires pour le déchargement des conteneurs. Les performances concernant les mouvements de conteneurs sont de l'ordre de 10 à 20 par heure en Afrique, contre 25 à 30 dans les autres régions du monde, mais inférieures à 10 à Owendo.

- Au **Cameroun**, le port de Douala est largement saturé. La réhabilitation du terminal à conteneurs n'a pas encore été finalisée. Pour l'instant, seul le terminal fruitier a été rénové. Les lenteurs bureaucratiques sont par ailleurs importantes. La dématérialisation en cours des activités du guichet unique devrait contribuer à améliorer la situation.

3.2.4.6 Les infrastructures portuaires sont importantes pour la dynamique des échanges et du développement économique, mais également pour les interfaces modales avec la route et le chemin de fer, le cas échéant, les voies navigables intérieures comme au Congo ou au Burundi, ainsi que les facilités avec lesquelles il est possible de solliciter ces infrastructures en toute sécurité et avec un minimum de coût des services. Les infrastructures de transport sont à l'origine de surcoûts qui pénalisent d'abord les pays sans littoral et l'activité des biens échangeables, notamment pour ceux d'entre eux qui participent à la dynamique du commerce mondial des biens décomposés.

3.2.4.7 Les pays sans littoral sont plus affectés que les autres, plus sensibles à la distance entre le destinataire final et l'expéditeur du bien. Une étude de la CEA, conduite en 1994, mettait déjà en évidence que les pays sans littoral dépensaient 21 % de leurs importations en frais de transport et assurances, contre 13,1 % pour les autres pays africains non enclavés, 5,7 % pour la moyenne des pays en développement, et 3,2 % pour les pays développés. Pour les pays sans littoral, un long trajet doit être accompli, qui implique l'usage de corridors internationaux pour l'acheminement du fret. En CEEAC, trois pays sont sans littoral, avec une distance significative au port maritime: Centrafrique (1 710 km), Tchad (1 735 km), Burundi (environ 1 500 km). À ces trois pays s'ajoute, d'une certaine manière, la RDC, en raison de sa façade maritime limitée et de l'étendue de son territoire. L'arrière-continent (notamment le Tchad et la Centrafrique) dépend des ports de Douala et de Pointe-Noire, qui sont souvent encombrés sous une forme qui implique des temps d'attente de plusieurs jours en rade des lieux d'escale, avant accostage et déchargement. L'entrave la plus significative pour la logistique des marchandises en transit est liée à la lourdeur des procédures de contrôle de douane et de police et des autorités portuaires.

3.2.4.8 D'une manière assez générale, **que représentent les handicaps de compétitivité induits par le dysfonctionnement des corridors de transit?** Les conditions logistiques les plus critiques concernent le **Tchad** et la **Centrafrique**.

Des réformes sont en cours. Elles rencontrent d'inévitables résistances, dans la mesure où elles compromettent des «rentes». Par ailleurs, ces deux pays sont confrontés aux lenteurs de traitement des marchandises publiques à Douala. Pour le Tchad, les surcoûts peuvent être approchés à travers le transport intermodal, la chaîne logistique mer-route depuis le chargement jusqu'à la destination finale de la marchandise. Selon la BDEAC (*Les Afriques*, 4-8 février 2012), les 1 800 kilomètres du corridor N'Djamena-Douala seraient à l'origine d'un coût plusieurs fois supérieur à l'acheminement entre Shanghai et Douala. Cette présence de surcoûts sur le Cameroun se retrouve dans l'indication selon laquelle le coût de transport d'un conteneur depuis les États-Unis jusqu'à Douala équivaldrait au coût d'acheminement du même conteneur depuis Douala jusqu'à Yaoundé. Le transport sur N'Djamena est long. Il est parfois suggéré que le coût de transit représenterait 52 % de la valeur des exportations, avec un temps total de 15 jours pour le transit jusqu'à Douala et 28 jours de temps d'attente au port.

3.2.4.9 L'ouvrage coordonné par Tervainthorn et Raballand (2008) permet d'apprécier les écarts de coûts sur les différents corridors, notamment entre l'Afrique centrale et l'Afrique de l'Est. Le prix par kilomètre serait de 3,19 dollars entre Douala et N'Djamena, et de 3,78 dollars entre Douala et Bangui, contre seulement 2,22 dollars entre Mombasa et Kampala. Le coût le plus élevé serait pour le camionnage entre Ngaoundéré (Cameroun) et Moundou (Tchad). Malgré des routes dont le revêtement est satisfaisant à 100 %, le prix kilométrique atteindrait ici 9,71 dollars. Sur cet axe, les phénomènes de corruption représenteraient 27 % des coûts variables. Il existe de nombreuses causes au ralentissement du trafic dans les corridors, notamment la corruption associée aux «coupeurs de routes», la démultiplication des contrôles en tout genre. Le marché du camionnage manque également de fluidité. Côté camionneurs, la perception des principales contraintes au transport routier varie selon le pays. Au Cameroun, le prix du fuel est la principale doléance, rapportée par 46% des entrepreneurs. Il est suivi de l'état des routes (38 %) et de la corruption (32 %).

Au Tchad, les entreprises de transport mettent en avant l'état des routes (76 %), le fuel (72 %), puis la corruption (70 %). L'amélioration de l'organisation du transit, le relâchement des temps d'attente aux ports et aux

frontières, où l'arrêt unique devrait s'imposer, et le renforcement de la concurrence sur le camionnage sont des initiatives de nature à relever la compétitivité de certaines activités, toutes conditions favorisant l'investissement.

Dans sa forme la plus simple, la constitution d'un marché commun peut être assimilée au démantèlement des barrières à l'échange des biens. La littérature anglo-saxonne qualifie parfois cette dimension intégrationniste de «shallow integration». Cette représentation s'oppose d'une certaine manière à la «deep integration», une vision plus ambitieuse qui sous-tend les objectifs de la CEEAC et de la CEMAC, l'une et l'autre fondées sur la construction d'un espace économique sans frontière. Cette partie est focalisée sur plusieurs aspects des deux facettes de cette construction qui affectent les conditions de l'investissement. Il y a à la fois la shallow integration qui joue sur la libéralisation des biens et la libéralisation financière, c'est-à-dire sur la construction classique de la zone de libre-échange, et la deep intégration qui agit sur la capacité des États à élargir les facilités du «grand marché communautaire» par les infrastructures de mise en communication des espaces nationaux, avec notamment la volonté de promouvoir la libre circulation des personnes.

4.1. L'OHADA et l'intégration juridique et judiciaire

4.1.1 L'Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique (OHADA) est née, en 1993, du Traité de Port-Louis (Maurice) signé par 16 pays membres. La structure est résolument ouverte et dynamique, comme l'atteste l'adhésion récente de la RDC. L'OHADA est articulée autour de quatre institutions qui s'ajoutent à la Conférence des chefs d'État et de gouvernement. Premièrement, le Conseil des ministres, composé des ministres en charge de la justice et des finances; deuxièmement, les *Actes uniformes*, élaborés par le Secrétariat permanent basé à Yaoundé; troisièmement, la *Cour commune de justice et d'arbitrage* (CCJA), dont le siège est à Abidjan et le Secrétariat permanent à Yaoundé. La CCJA donne son avis sur les projets d'actes uniformes, avant que ces derniers ne soient adoptés par le Conseil des ministres. Elle dispense également des conseils sur l'interprétation et l'application de ces actes et juge en cassation les

recours exercés contre les décisions rendues par les juridictions nationales. Elle intervient enfin pour le bon déroulement des procédures d'arbitrage, en procédant notamment à la nomination des arbitres. Quatrièmement, l'École régionale supérieure de la magistrature, rattachée au Secrétariat permanent.

4.1.2 L'OHADA promeut la sécurité juridique et judiciaire, qui conditionne les échanges et les investissements dans un contexte de mondialisation et de développement des activités économiques régionales. Cette sécurité est souvent décisive pour la prise de risque lorsque les institutions sont «faibles» ou lorsque l'économie n'est pas organisée sur la base du fonctionnement d'un système de marchés efficaces. Ces défaillances et imperfections posent problème dans le temps court des échanges commerciaux, mais elles sont de portée encore plus notable pour des investissements capitalistiques dont la rentabilité attendue porte sur des horizons temporels relativement longs. Dans un environnement incertain où l'exécution des contrats est sujette à des différends, le système OHADA est un facteur de sécurisation et d'intégration régionale, étant donné que l'interprétation des règles n'est plus exclusivement nationale.

4.1.3 Harmoniser et codifier les normes, tel a été la démarche ayant sous-tendu l'organisation des Actes uniformes dans le Traité de l'OHADA. Par ces actes, les États instaurent un système normatif complet de règles communes, à la fois simples et adaptées à la situation de chacune des économies. Le domaine d'application est le droit des affaires, dont l'article 2 du Traité donne une représentation non limitative. Les Actes uniformes concernent le droit des sociétés et le statut juridique des commerçants, le recouvrement des créances, les sûretés et voies d'exécution, le régime du redressement des entreprises et de la liquidation judiciaire, le droit de l'arbitrage, le droit comptable, le droit de la vente et des transports. Le droit du travail, qui est inscrit dans le domaine d'application du Traité, n'a pas encore fait l'objet d'un acte uniforme. Or, un tel acte est important, car il développera la capacité à promouvoir l'intégration du marché du travail.

4.1.4 L'application du droit commun édicté par l'OHADA incombe, en premier lieu, aux juridictions nationales. Les cours et tribunaux nationaux sont donc les institutions agissant de manière autonome, avec la limite à l'autonomie constituée par l'application uniforme du droit commun. Conformément à l'article 14 du Traité, la Cour commune de justice et d'arbitrage (CCJA) est cependant la juridiction de cassation des États membres, dès lors qu'un litige soulève des questions d'interprétation et d'application des Actes uniformes. Sauf dans le cas de décisions assorties de sanctions pénales, la Cour peut être saisie par voie de recours en cassation et se prononce sur les décisions rendues par les juridictions d'appel des États. L'OHADA crée ainsi un contexte de supranationalité judiciaire, avec substitution de la CCJA aux juridictions de cassation nationales. Elle est donc bien un instrument de densification des relations intracommunautaires de nature à influencer les décisions d'investissement par les normes et institutions juridiques.

4.1.5 On dénombre aujourd'hui neuf Actes uniformes adoptés par le Conseil des ministres de l'OHADA. L'Acte uniforme sur le droit commercial général définit et régit le statut du commerçant. Les dispositions de cet acte définissent également le Registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM), le bail et le fonds de commerce, l'intermédiaire de commerce et la vente commerciale. L'Acte uniforme sur le droit des sociétés commerciales traite notamment des règles de constitution et de responsabilité des dirigeants, des mécanismes de transformation juridico-institutionnelle de la société. L'Acte unique dédié à l'organisation des sûretés distingue les sûretés personnelles (cautionnement, garanties personnelles), mobilières (gage, nantissements, privilèges) et immobilières (hypothèques). L'Acte portant organisation des procédures simplifiées de recouvrement et des voies d'exécution organise les procédures judiciaires simples et renforce les voies d'exécution pour contraindre le débiteur défaillant à honorer ses obligations. Il organise, par ailleurs, les procédures d'apurement du passif, sur décision et sous contrôle judiciaire, ainsi que les sanctions applicables. Il y a aussi l'Acte uniforme établissant le droit d'arbitrage et ses modalités

d'application. L'Acte uniforme consacré à l'organisation et à l'harmonisation de la comptabilité des entreprises dresse la liste des normes et règles de tenue des comptabilités et de présentation des informations financières. Enfin, les deux derniers actes se réfèrent aux contrats de transport des marchandises par route et au droit des sociétés coopératives.

4.1.6 Par le biais de l'OHADA, un véritable ordre juridique a été institutionnalisé. Cet ordre participe de la sécurisation des affaires commerciales et donc de l'incitation à l'investissement dans l'ensemble des pays l'ayant adopté. L'institutionnalisation de la CCJA est, par ailleurs, un instrument de réduction de l'arbitraire dans les jugements et dans le dénouement juridique des litiges entre entreprises. Le principe d'une cour de cassation régionale est protecteur, de même que le renforcement des bases institutionnelles des procédures d'arbitrage. Les mécanismes d'arbitrage privé, c'est à dire les procédures non juridictionnelles de règlement des conflits entre contractants, sont à la fois fréquents et probablement plus souhaitables que le recours aux tribunaux. Le recours aux procédures d'arbitrage n'est pas encore très répandu, mais il tend à se diversifier sur des bases à la fois institutionnelles et géographiques. S'il est vrai que l'effectivité du système OHADA demandera du temps, de même qu'un engagement réel et soutenu des États, il n'en demeure pas moins que l'harmonisation des normes, à travers les Actes uniformes et l'émergence d'un embryon de jurisprudence régionale, a été un facteur d'intégration. L'extension de l'intégration aux pays lusophones, notamment à l'Angola et à Sao Tomé-et-Principe, et aussi au Burundi francophone, devrait être davantage envisagée.

4.1.7 Le dispositif institutionnel de l'OHADA est justement considéré comme bénéfique pour le développement de l'Afrique, même si on en perçoit certaines limites. Les actes uniques sont une œuvre de codification considérable, mais encore limitée à une petite dizaine de textes. On est loin de couvrir l'ensemble de la matière, en relation avec le domaine des affaires. Ce n'est que par la complétude des textes que les incitations nécessaires à la dynamique des

investissements intracommunautaires prendront tout leur sens. On l'a souligné, les mécanismes d'arbitrage sont sous-utilisés, que ce soit au niveau national ou dans le cadre de la CCJA, sans doute en raison d'une publicité insuffisante autour du rôle qu'ils peuvent jouer.

4.2. Liberté de circulation dans l'espace communautaire

4.2.1 Pour l'heure, la libre circulation des personnes est à peu près effective entre le Cameroun, le Tchad, la RCA et la République du Congo, mais elle est encore à promouvoir entre chacun de ces États et le Gabon et la Guinée équatoriale. L'article 40 du Traité instituant la CEEAC dispose pourtant que, conformément aux dispositions du protocole relatif à la libre circulation et au droit d'établissement des personnes, les gouvernements des pays membres doivent s'engager à faciliter «progressivement» les formalités relatives à la circulation et à l'établissement de ressortissants à l'intérieur de la Communauté. Parallèlement, dans le cadre juridique de la CEMAC, plusieurs conventions, actes, règlements, décisions et déclarations ont jeté les bases du principe de libre circulation. Ce fut notamment le cas de l'Acte additionnel de 2005, relatif à la libre circulation des personnes, et de la mise en œuvre, en mars 2010, du Règlement portant institution et conditions de gestion et de délivrance du passeport CEMAC. Lorsqu'en 1999, l'idée d'instaurer un passeport communautaire a vu le jour, son champ d'application devait être limité à la facilitation de la circulation des diplomates et fonctionnaires de la Communauté, des hommes d'affaires et des étudiants. En 2000, il a été décidé de son extension à l'ensemble des citoyens. La réalité de la mise en œuvre du passeport et des avantages qu'il procure est loin d'être évidente. L'absence de mise en œuvre de décisions communes, exacerbée par plusieurs autres pratiques informelles discriminatoires envers les ressortissants de la Communauté, décourage l'investissement et freine la constitution de pôles de croissance structurants pour la région.

4.2.2 En **Guinée équatoriale**, on a indiqué plus haut quela loi du 3 janvier 1992 était restrictive pour ce qui

est de l'emploi des étrangers. Le contrôle de l'application de la loi est effectué à travers une demande d'autorisation d'embauche d'expatriés, introduite auprès du ministère du Travail. Les contraintes liées à l'embauche étrangère sont opposables aussi bien aux ressortissants des pays de la CEMAC qu'à ceux de la CEEAC. De facto, il y a donc une entorse à la libre circulation des personnes dans l'espace communautaire. Comme au Gabon, la Guinée équatoriale entend protéger son marché du travail. La liberté de circulation est perçue comme une menace pour la stabilité interne, favorisant notamment le développement de mouvements migratoires incontrôlés et éventuellement un chômage des nationaux. Dans la plupart des cas, la loi sur le recrutement des étrangers s'applique toutefois avec une certaine souplesse qui procède de la difficulté des entreprises à trouver des ressources humaines locales à même de se substituer aux étrangers. La libre circulation est donc contrariée par certaines dispositions nationales, mais finalement atténuée en raison des caractéristiques des marchés du travail. **Les États concernés par les restrictions devraient accepter l'idée d'une programmation des métiers sur lesquels une préférence communautaire peut être accordée, dès lors que le marché du travail national ne peut pas satisfaire la demande des entreprises locales.** La liberté de circulation s'entend pour les agents en quête de travail, mais elle doit également être de mise pour la formation du capital humain.

4.3. Formations qualifiantes et économies d'échelle régionales

4.3.1 L'une des faiblesses structurelles au sein de la zone CEEAC est constituée par les insuffisances de la formation, par le manque d'appariement des systèmes éducatifs aux besoins que formulent les entreprises, en termes d'emploi. Ces défaillances, qui se situent dans le système public et qui ne sont que très partiellement compensées par l'offre des structures privées, doivent pouvoir trouver des solutions dans un cadre régional. La CEMAC a déjà largement investi sur le sujet de la formation à travers des écoles spécialisées, parfois en relation directe avec la dynamique d'intégration

institutionnelle. C'est le cas avec L'École inter-États des douanes (EIED) de Bangui, créée dès 1972, par le Conseil des chefs d'État de l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC), mais également avec l'Institut sous-régional de statistiques et d'économie appliquée (ISSEA) de Yaoundé et l'Institut sous-régional multisectoriel de technologie appliquée (ISTA) du Gabon. La CEMAC s'est également investie dans des activités plus proches du secteur privé. C'est le cas, par exemple, de l'École nationale d'hôtellerie et de tourisme (ENAHT), dont le siège est à Ngaoundéré. Créée en 1987 par l'État du Cameroun, l'ENAHT a vu ses compétences s'élargir en 2001, à la suite de la décision prise par les ministres du Tourisme des six États membres de la CEMAC d'en faire une école sous-régionale en vue de renforcer les capacités humaines en hôtellerie et tourisme dans l'espace CEMAC.

4.3.2 Ces activités de formation de portée régionale peuvent permettre de réaliser des économies d'échelle, de trouver la taille optimale là où chacun des États ne pourrait pas être efficient par lui-même. Dans les analyses nationales des secteurs privés, le constat de carence ou de défaillance du secteur public a été assez systématiquement établi pour tout ce qui concerne la formation professionnelle. Or, la plupart des pays d'intérêt pour cette étude ont des dotations factorielles communes, de sorte que la mutualisation des efforts est possible et probablement souhaitable dans des contextes budgétaires qui ne permettent pas toujours d'allouer les fonds publics nationaux dans les proportions requises. L'usage d'une langue officielle commune à plusieurs États de la CEEAC peut contribuer à relayer cet effort d'intégration, au-delà de l'espace d'intégration CEMAC. La situation actuelle semble dominée par le «chacun pour soi» où le développement de la formation est présenté comme une initiative à vocation potentiellement régionale, mais sans concertation suffisante avec les États concernés par ces initiatives nationales.

4.3.3 Le Gabon est dans ce cas de figure où la politique de rattrapage du système éducatif passe par la création de plusieurs écoles. Dans le secteur de l'eau et de

l'électricité, la SEEG a noué un partenariat avec l'Institut international d'ingénierie de l'eau et de l'environnement (2iE) de Ouagadougou (Burkina Faso) pour la création d'un Campus Afrique centrale. Dans le secteur des hydrocarbures, un institut du pétrole et du gaz a été officiellement inauguré en 2010. Installé à Port-Gentil, l'institut vise un objectif de rayonnement régional. Dans le secteur des mines, une école pourrait ouvrir en 2014, avec pour objectif de former des ingénieurs et des techniciens supérieurs. Le projet, qui associe le consortium des écoles des mines de Paris, devrait être monté par ERAMET et COMILOG. Quant à la filière bois, une école est en construction dans le centre du Gabon, initiative à laquelle participe ECOWOOD, une entreprise suisse.

4.3.4 Tous ces exemples ont l'avantage de situer la question de la formation dans son rapport au secteur privé productif. Et de ce point de vue, il y a désormais un embryon de concertations internes aux États. En revanche, ces initiatives ne donnent pas lieu à suffisamment d'échanges dans les espaces d'intégration CEEAC et CEMAC. Ce peu d'enthousiasme peut être interprété comme un manque de volonté politique ou des inerties bureaucratiques.

4.4. Intégration financière et problèmes informationnels

4.4.1 Le développement financier de l'Afrique centrale reste très en retrait de ce qu'il pourrait être, au regard de ce qui est observé sur la moyenne des pays à faible revenu, a fortiori vis-à-vis des pays à revenu intermédiaire. Cela résulte, en grande partie, des spécialisations économiques, principalement axées sur les hydrocarbures et l'exploitation minière. Les entreprises étrangères ont en effet la possibilité de mobiliser des financements externes à des conditions plus avantageuses que les conditions locales. Le fait est qu'en Guinée équatoriale, Exxon Mobil, Hess et Marathon Oil ne font que très marginalement appel au financement bancaire local, très exceptionnellement pour les investissements. Le même constat prévaut au

Gabon, avec Shell et Total, mais aussi au Tchad (Exxon) ou encore en RDC, avec Tenke Fungurume Mining (TFM) dans le secteur du cuivre. S'il y a des obstacles structurels au financement du secteur privé, c'est donc contre les entreprises autres que celles opérant dans le secteur des matières premières que se dressent de tels obstacles, et surtout contre les PME-PMI.

4.4.2 Le problème central est celui de la qualité de l'information. Dans le présent rapport, nous avons évoqué la difficulté de repérer les clients présentant de «bons risques», ce qui conduit les professionnels de la finance à des comportements de rationnement du crédit. S'attaquer à la question du financement des entreprises privées passe par la réduction des défaillances informationnelles, à la fois en amont et en aval de l'octroi de crédit. On peut s'attendre à ce que la comptabilité des entreprises soit mieux tenue. Mais il y a encore de la distance entre l'intention que traduisent les normes comptables, facteur en soi de transparence financière, et la réalité des chiffres produits. Les procédures de certification et de reddition des comptes doivent s'améliorer en qualité et être diligentées dans des délais raisonnables qui sécurisent les créanciers. La régionalisation de certaines professions, à commencer par celles des experts-comptables, gagnerait à s'organiser sur la base d'une éthique partagée et dans la ligne de l'ordre juridique et judiciaire mis en place à travers le dispositif de l'OHADA. Couvrant à la fois l'aval et l'amont des prêts, une gestion plus efficace de l'information sera le support pour des prêts offrant des perspectives de risque plus limitées sur des périodes en adéquation avec l'investissement.

4.4.3 Le renforcement du dispositif de gestion de l'information peut s'appuyer sur trois bases de données : i) une centrale des risques ; ii) une centrale des incidents de paiement ; et iii) une centrale des bilans. La centrale des risques recense les risques de crédit sur le portefeuille d'actifs des établissements. La centrale des incidents de paiement est alimentée par le gestionnaire des systèmes de paiement et recense les ordres non provisionnés. Enfin, la centrale des bilans regroupe les documents comptables, c'est-à-dire le compte d'exploitation et de résultats et bien-sûr le bilan des

entreprises. La centrale permet aux prêteurs d'évaluer les éléments de risque à partir d'informations brutes ou retraitées sous forme de ratios financiers, d'indicateurs synthétiques de risque. Il faut noter que des cotations des entreprises peuvent être produites sur la base d'informations moins exhaustives que les bilans légaux. Aucun des pays de la CEEAC ne dispose d'une centrale des bilans, même si la CEMAC travaille à un tel projet, avec d'évidentes difficultés de finalisation.

4.4.4 Officiellement mise en place en janvier 1993, la CEMAC possède une centrale des risques et une centrale des incidents de paiement. La COBAC dispose à cet égard de compétences et de divers pouvoirs en matière de réglementation et d'organisation de l'activité bancaire, notamment un pouvoir administratif pour la délivrance d'agrément lors de la création d'établissements financiers, un pouvoir réglementaire afférent aux procédures comptables et normes prudentielles de gestion, à travers les ratios de solvabilité, de liquidité, de division des risques, de transformation, et de couverture des immobilisations par les ressources permanentes. Ce dispositif prudentiel, qui manque de moyens humains et financiers, s'inspire largement des principes du Comité de Bâle relatifs au contrôle bancaire. Dans un contexte financier international troublé, la décision prise au sein de la CEMAC de relever le capital minimum des banques pour le porter à 10 milliards de francs CFA, à l'horizon 2015, est une mesure qui épouse la tendance mondiale au renforcement des fonds propres. Ce relèvement du capital minimum des banques peut favoriser le crédit. Mais la gestion des risques financiers systémiques pourrait aussi impliquer plus de difficultés d'accès aux banques pour les PME, a fortiori pour les TPE. La COBAC détient, par ailleurs, un pouvoir de contrôle sur le respect des réglementations bancaires. Son rôle est donc important, même si l'efficacité de cette institution doit être renforcée, dans la cadre du fonctionnement du système bancaire et des établissements de micro-finance qui participent, l'un et l'autre, à la dynamique d'intégration à la CEMAC. En parallèle, il serait judicieux qu'au fur et à mesure que l'intégration financière s'étendra aux quatre pays hors CEMAC, une convergence puisse s'opérer par le corpus de règles et

procédures de nature à faciliter la confiance et la densification progressive des relations interbancaires dans l'ensemble de la CEEAC.

4.4.5 La bonne gouvernance dans le contrôle des organismes de financement et dans le niveau de qualité des entreprises peut-elle stimuler la participation des banques commerciales et des institutions de micro-finance à l'investissement ? Il y a sans doute des effets bien différents, selon l'horizon temporel auquel on se situe. À long terme, une meilleure information sur le risque des entreprises, ce à quoi concourt une centrale des bilans assise sur des comptabilités convenablement tenues et auditées, serait un facteur d'élévation de l'acceptation des risques des établissements financiers. La situation est, en revanche, beaucoup plus incertaine à court et moyen termes. Une plus grande exigence concernant la batterie des ratios prudentiels peut susciter une plus forte frilosité sur le risque et les investissements.

4.4.6 S'agissant du marché régional des capitaux, il ne fonctionne qu'à l'intérieur de la CEMAC, pénalisé au niveau des autres États par les restrictions sur la convertibilité des monnaies et la libre circulation des mouvements de capitaux, ainsi que par les restrictions qui peuvent résulter de l'obligation de création d'une entreprise avec un minimum de capital social local. En Guinée équatoriale, la création d'une société appelle, par exemple, un minimum de 35 % de capital social détenu par des nationaux, ce qui est un facteur limitant pour l'investissement. En zone CEMAC, le marché des capitaux fonctionne presque exclusivement à partir des titres publics. En dehors du rôle de la BEAC, ce marché comprend deux acteurs principaux : la Bourse des valeurs mobilières de l'Afrique centrale (BVMAC), basée à Libreville, et la Bourse de Douala (Douala Stock Exchange-DSX). Créée en 2003, la BVMAC a commencé ses activités en 2007 par l'émission d'un emprunt obligataire de l'État gabonais. La BVMAC n'est pas encore active sur le marché des actions. La Bourse de Douala, quant à elle, a été institutionnalisée en 2006. La supervision des marchés financiers est assurée par la Commission de surveillance du marché financier de l'Afrique centrale (COSUMAF) pour la BVMAC, et par la

Commission des marchés financiers du Cameroun (CMF) pour la DSX.

4.4.7 Au sein de cet espace BEAC, le marché des titres privés est très limité. La Bourse de Douala ne cote que les actions de quelques sociétés, pour une capitalisation d'un peu plus de 100 milliards de francs CFA. Le marché des obligations privées est également très limité. Dans un contexte où le nombre des entreprises ayant une surface financière et une crédibilité suffisantes pour émettre des titres est déjà limité, la concurrence entre la Bourse régionale de Libreville (BVMAC) et la bourse de Douala (DSX) est un handicap important. Compte tenu des coûts fixes de gestion des plateformes d'échange et de supervision, cette concurrence est coûteuse. Les dépositaires des titres et les intermédiaires sont également dupliqués. La faible activité de la Bourse régionale a d'ailleurs fragilisé ses résultats et imposé une recapitalisation importante en novembre 2011. Au total, les actionnaires ont injecté près de 3 milliards de francs CFA, dont 2 milliards apportés par la Banque gabonaise de développement, qui en devient ainsi l'actionnaire majoritaire. Le projet de rapprochement entre les deux bourses est à l'étude, avec l'appui de la BAD⁷. Deux options sont envisageables. La première préconise le maintien des deux bourses, avec une spécialisation de Libreville pour la cotation de titres obligataires, et de Douala pour celle des actions. La deuxième piste propose de déplacer le siège de la Bourse régionale à Douala, en créant des antennes nationales dans chacun des six pays membres de la CEMAC, et d'installer le siège de la COSUMAF à Libreville.

4.4.8 Malgré une croissance rapide du système bancaire, le développement financier de la CEMAC reste faible, si on le compare à celui des pays en développement et même à celui des pays d'ASS.

L'accès au financement bancaire pour l'investissement passe également par la mise en place de nouveaux instruments dont certains peuvent paraître classiques, mais avec une mobilisation encore limitée (fonds de garantie, capital-risque), et d'autres sont encore en début d'expérimentation comme le leasing. L'intégration régionale peut servir le développement du leasing. Elle conduit en effet à élargir la taille du marché au-delà du

⁷ La Commission de surveillance du marché financier de l'Afrique centrale (COSUMAF) a reçu de la 10^{ème} Conférence ordinaire des chefs d'Etat de la CEMAC, tenue les 16 et 17 janvier 2010 à Bangui, instructions d'entreprendre des actions permettant d'harmoniser les procédures des deux marchés financiers existants dans la sous-région. À cet effet, elle a sollicité l'assistance technique et financière de la Banque africaine de développement pour conduire ce projet.

périmètre d'un pays. Elle élève par conséquent le degré de négociabilité des actifs, au cas où ces derniers devraient être réalloués. C'est donc un facteur de réduction du risque pour l'acheteur de l'équipement. Encore faut-il que la libre circulation des équipements soit garantie sans surcoûts de transaction excessifs, que les systèmes de garantie fonctionnent efficacement, ce qui suppose une institution judiciaire qui soit à même d'opérer avec une information de qualité au niveau de l'enregistrement des hypothèques, condition que beaucoup de pays de la CEEAC ne remplissent pas.

4.4.9 Parmi les actions à soutenir au niveau régional, la première d'entre elles est le renforcement des centrales d'informations économiques, à savoir la centrale des incidents de paiement, la centrale des risques et la centrale des bilans qui existent ou sont en projet au niveau régional CEMAC et devraient être étendues dans le cadre de la CEEAC. Il convient d'abord d'améliorer la couverture et la fiabilité de ces bases de données, et d'en faciliter l'accès pour les acteurs économiques. Dans la CEMAC, un effort particulier doit être fait sur l'exhaustivité et la fiabilité des données qui alimentent la centrale des risques, ainsi que sur la mise en place rapide d'une centrale des bilans. Ensuite, il est crucial d'améliorer la protection des créanciers, de donner plus de pouvoirs aux tribunaux en charge des litiges entre créanciers et débiteurs, et de simplifier les procédures d'enregistrement et de recouvrement des garanties. Si le respect des contrats repose largement sur des institutions nationales, l'harmonisation des normes et le renforcement des pouvoirs effectifs des institutions de supervision bancaire sont des instruments dont l'efficacité doit être recherchée au niveau régional. Enfin, pour dégager des économies d'échelle, il semble important de rapprocher les différents acteurs des marchés financiers de la zone CEMAC, en particulier les bourses des valeurs de Libreville et Douala. L'efficacité économique régionale requiert de passer outre les obstacles relevant des symboliques politiques.

4.5. Exigences de l'harmonisation et de l'incitation fiscales

4.5.1 La fiscalité indirecte interne est constituée de la TVA et des droits d'accises. Plus haut, l'on a insisté sur la neutralité reconnue à la première de ces taxes, dont la mise en place dans la zone est un élément décisif de la transition fiscale, du passage d'une fiscalité de porte à une fiscalité interne qui ne grève pas les coûts de production des entreprises et ne soit pas à l'origine de distorsions dans la structure des prix, aussi bien entre les pays de la CEEAC qu'avec chacun d'entre eux et le reste du monde.

4.5.2 Tous les États de la CEEAC, à l'exception de Sao Tomé-et-Principe, même si le projet d'implantation y est en cours, ont mis en place la taxe à la valeur ajoutée (TVA). Dans son mode d'application actuel, cette taxe pose cependant problème, en relation avec la rupture du principe de neutralité économique énoncé ci-dessus. La dispersion des taux de TVA entre les différents pays de la CEEAC est forte, et des réajustements sont opérés dans le cadre de la fiscalité interne, sans véritables concertations entre États. Le problème demeurerait sans réelles conséquences économiques si les remboursements de crédits de TVA étaient effectués dans les délais et pour la totalité des montants à rembourser. Or, ce n'est pas le cas, comme, par exemple, en RCA, en raison notamment des tensions de la trésorerie publique. Pour un pays donné, le problème engendre des distorsions défavorables aux exportateurs qui, du fait du taux de TVA à «0 %» sur leurs exportations, n'ont pas la possibilité de faire de la compensation entre les prélèvements de TVA et les paiements de cette taxe sur les consommations intermédiaires. Une distorsion s'installe, par conséquent, entre les producteurs nationaux, selon qu'ils produisent pour le marché local ou extérieur, et entre les différents pays de la CEEAC, selon l'ampleur du problème dans chaque pays.

4.5.3 Des études conduites dans l'espace CEEAC ont mis en évidence l'intérêt qu'il y a à poursuivre un objectif d'harmonisation des taux, à revenir progressivement à des taux inférieurs à ceux pratiqués, avec le plafond encadré par la CEMAC (15 % - 19 %). Ce plafond n'est pas toujours respecté, comme en témoigne le cas de la RCA qui a adopté un taux ordinaire de 19,5 %. La baisse des taux peut engendrer une baisse de recettes qu'il est toutefois difficile d'apprécier, compte tenu de la possibilité d'élargir par ailleurs l'assiette fiscale. Les remboursements dans des délais raisonnables sont une exigence pour restituer la neutralité théorique de la taxe entre les différents types de biens produits et leur destination finale.

4.5.4 En matière de fiscalité directe, en zone CEMAC, la Directive 02/01/UEAC-050-CM-06 prévoit un taux d'impôt sur les sociétés compris entre 25 % et 40 %. Les pays hors CEMAC appliquent des taux d'imposition du même ordre de grandeur: Angola (35 %), Burundi (35%), RDC (40 %), Sao Tomé-et-Principe (32,5 %). Ces taux sont quelque peu élevés, au regard de ceux qui se pratiquent ailleurs dans le monde. Mais ce qui importe le plus, c'est l'avancée vers un régime fiscal de droit commun d'application générale, aussi favorable que possible à l'investissement, à la croissance et à l'intégration régionale (voir FERDI, 2012). Cela suppose de combler les lacunes dans l'harmonisation de la fiscalité directe et de réduire le champ des exonérations.

4.5.5 En zone CEMAC, une charte des investissements a été adoptée en 1999 (Règlement N° 17/99/CEMAC-20-CM-03 du 17 décembre 1999). Le cadre fiscal et douanier (titre 6) permet la mise en place de codes spécifiques pour des activités particulières comme les mines, le tourisme et la forêt. Il permet, par ailleurs, d'appliquer des mesures fiscales propres à chaque État pour l'implantation des entreprises dans les régions enclavées ou «arriérées». Cette charte laisse donc une large place aux initiatives nationales. Le Cameroun a son propre code des investissements, avec plusieurs régimes particuliers. Le Gabon et le Tchad signent de nombreuses conventions d'établissement propres à chaque entreprise.

4.5.6 En septembre 2009, les pays de la CEMAC ont affirmé leur volonté d'harmoniser la fiscalité minière et pétrolière, ainsi que celle afférente aux ressources géologiques. Cette harmonisation s'impose, de même que la réduction des régimes fiscaux dérogatoires qui sont une source de variation des situations entre États membres. Le code des investissements du **Cameroun** prévoit plusieurs régimes, en fonction du montant de l'investissement et du nombre d'emplois créés. Il ajoute les critères de chiffres d'affaires à l'exportation, d'utilisation d'intrants en ressources naturelles nationales, de détention du capital par des Camerounais, et enfin d'activités comprises dans le plan directeur d'industrialisation. Les dispositions laissées aux discrétions nationales sont d'une certaine manière un problème. Une orientation prioritaire devrait consister en la définition d'un régime fiscal de droit commun d'application générale. Cela suppose de combler les lacunes dans l'harmonisation de la fiscalité directe et de réduire les exonérations en tout genre. Sur les activités autres que les matières premières, les régimes fiscaux dérogatoires et conventions d'établissement, tout comme les incitations attachées aux zones franches ou zones économiques spéciales, sont des facteurs qui peuvent avoir pour conséquence de porter atteinte à la dynamique d'intégration régionale.

4.5.7 Du point de vue du tarif extérieur, les pays membres de la CEEAC se dédoublent, avec d'une part les pays de la CEMAC, qui ont, depuis la fin des années 90, un tarif extérieur commun (TEC) à quatre bandes, et d'autre part les quatre autres pays pour lesquels les évolutions réelles passent difficilement la phase des engagements de principe. Pour la CEMAC, quatre catégories de produits sont pris en considération: catégorie I : les biens de première nécessité, taxés à 5 % ; catégorie II : les matières premières et biens d'équipement, taxés à 10 % ; catégorie III : les biens intermédiaires, avec un taux de 20 % ; catégorie IV : les biens de consommation finale, taxés à 30 %. En dehors de ces catégories, le TEC prévoit l'exonération de droits de douane pour certains autres produits, ce qui constitue de facto une cinquième bande.

4.5.8 Du fait des crises internes intervenues dans certains États membres, le programme des activités de la CEEAC, réactivé en 1998, a été retardé. Ce contexte a d'ailleurs incité la CEEAC à réorienter ses missions traditionnelles de coopération et d'intégration régionale vers la promotion et le maintien de la paix. La zone de libre-échange entre les États membres de la CEEAC devait être mise en place en 2004. Un schéma de démantèlement tarifaire concernant les échanges intra-communautaires a été adopté, avec la mise en place du tarif préférentiel, mais le libre-échange n'est toujours pas appliqué.

4.5.9 En 2011, le processus de création d'une seule union douanière en Afrique centrale a été discuté (CEMAC/CEEAC) autour de deux visions possibles, l'une sur les catégories I et II d'un projet de TEC pour la CEMAC/CEEAC, et l'autre sur le traitement des produits en libre pratique et des produits de réexportation dans la zone. Renforcer l'intégration commerciale régionale, tout en préservant les acquis de l'union douanière, devrait motiver la recherche d'un TEC commun pour la CEEAC

4.6. Intégration et réduction des problèmes infrastructurels

4.6.1 Les obstacles à la mise en place d'une infrastructure régionale se trouvent au niveau des financements à mobiliser, mais ils sont aussi à chercher du côté de la «bonne gouvernance». Les solutions infrastructurelles sont donc dans les investissements à la fois matériels et immatériels, dans l'expertise et la capacité à réguler des services sous une forme transparente et équitable, seule compatible avec l'esprit de la coopération régionale. Le caractère fragile des États constitue toutefois un réel facteur de blocage pour aller de l'avant dans l'établissement de dépendances, notamment pour le secteur de l'énergie, à l'égard des approvisionnements internationaux. La crise énergétique, qui est une donnée commune à tous les États de l'Afrique centrale, a provoqué une prise de conscience des gouvernements. Plusieurs projets

intégrateurs sont diligentés dans le cadre du Pool énergétique de l'Afrique centrale (PEAC), organisme spécialisé de la CEEAC. Le PEAC met en œuvre et coordonne la politique régionale et l'expansion des infrastructures communautaires, en plus de gérer les échanges sur l'ensemble de l'espace institutionnel CEEAC. Le PEAC instaure une harmonisation du cadre réglementaire, technique et commercial pour favoriser les investissements et les échanges d'électricité dans la sous-région, ce qui en fait le régulateur régional à partir duquel peut s'organiser l'échange entre États.

4.6.2 Il serait illusoire de penser que la régionalisation de ces échanges pourra produire des conséquences économiques positives, si les États ne se donnent pas les moyens de promouvoir une régulation à même de régler les litiges et conflits internationaux. La promotion de bonnes règles d'interaction entre les acteurs passe par les systèmes judiciaires et les procédures d'arbitrage ; elle passe aussi par le dépassement des limites des régulations nationales, par la capacité à honorer les termes du contrat : fluidité des biens sur les espaces nationaux, sans coûts de transaction excessifs ; respect des engagements de livraison et d'achat ; pratique de prix et délais de paiement normaux. Elle passe enfin par l'aptitude à prévenir l'usage du levier politique que peut conférer la situation de dépendance d'un pays par rapport à son fournisseur. La régulation régionale s'avère d'autant plus nécessaire que le marché de l'électricité demeure encore faiblement concurrentiel, que le bien n'est pas stockable, de sorte que l'acheteur n'a pas d'alternative immédiate pour le cas de défection dans la livraison.

4.6.3 Dans le domaine des **télécommunications**, les années 90 ont fait émerger de profonds changements institutionnels, avec les processus de désengagement public de réseaux historiques et surtout avec la privatisation et l'extension des services privés de la téléphonie mobile qui ont largement soutenu les investissements d'infrastructures de la CEEAC. Mais **le défi de la réglementation n'a pas toujours été relevé avec efficacité.** Dans une perspective d'intégration régionale des services, la promotion d'une

régulation efficace s'imposera également, par-delà la question du financement de l'infrastructure matérielle. Les sujets sensibles sont connus : l'adoption de normes techniques permettant l'interconnexion, la tarification des charges d'accès entre les réseaux et le règlement des soldes de trafics bilatéraux, ainsi que la couverture territoriale. La problématique de l'accès à l'internet relève aussi de ces grands chantiers de l'intégration régionale. Ici encore, les pays sans littoral sont concernés avec une acuité particulière. L'un des facteurs du coût élevé de l'internet est le prix de la connectivité internationale, qui est déterminé par l'accès au câble sous-marin en fibre optique. Ce coût est aussi lié à l'*infrastructure immatérielle* et à la capacité à susciter la concurrence sur la production de services. Quoi qu'il en soit, le soutien de l'accès à l'internet haute vitesse est une action prioritaire qui appelle de lourds investissements dont dépendra l'investissement privé productif.

4.6.4 Les conditions logistiques sont souvent critiques. De nombreuses mesures institutionnelles s'imposent, qui sont difficiles à prendre en raison de la protection des rentes et de l'économie politique qui éclaire le choix des politiques publiques, en fonction des objectifs propres aux dirigeants et à leurs clientèles. Pour les pays sans littoral, les corridors affectent si fortement la compétitivité et la diversification des économies que la solution passe nécessairement par un renforcement de la volonté politique régionale. La Commission de l'Union africaine, en partenariat avec la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, la Banque africaine de développement et l'Agence de planification et de coordination du NEPAD, a récemment achevé la formulation du Programme de développement des infrastructures en Afrique (PIDA). Le PIDA fusionne, en un seul programme, le Plan d'action à court terme, le Cadre stratégique à court et moyen termes du NEPAD, et le Plan directeur des infrastructures de l'Union africaine.

4.6.5 Le renforcement institutionnel entre la CEMAC et la CEEAC est un facteur de cohérence pour la dynamique d'intégration régionale. Les deux visions s'expriment au niveau de leurs communautés économiques régionales (CER)

respectives, où l'accent est mis sur le développement des infrastructures régionales de transport. Les pays membres de la CEEAC ont adopté, en 2007, la Vision 2025, qui a pour objectif de faire de la région un espace de paix, de solidarité, de développement équilibré et de libre circulation des personnes et des biens (voir BAD, 2011). Un des trois axes prioritaires retenus dans cette stratégie se réfère aux infrastructures de transport, à l'énergie et aux TIC. Le Programme économique régional (PER) de la CEMAC (2009-2015) ambitionne également la construction d'un environnement régional compétitif pour attirer les investissements privés et promouvoir les secteurs porteurs de croissance. Le rapport d'étape de 2009 rappelle que l'émergence de pôles régionaux de compétitivité nécessite une chaîne logistique intégrée, avec le développement d'un transport multimodal, la disponibilité de l'électricité et des réseaux modernes de télécommunications (CEMAC, 2009).

4.6.6 Les infrastructures sont un facilitateur de la diversification, un facteur d'émergence du tissu des PME. L'électricité est plébiscitée comme étant le service dont la qualité actuelle est la plus dommageable à la compétitivité. Les phénomènes de corruption posent également problème, sans que les entrepreneurs aient toujours pleinement conscience de l'ampleur des surcoûts économiques engendrés. Les infrastructures sont donc indispensables au développement et déterminantes pour l'intégration régionale et la participation à l'économie mondiale. Leur qualité doit s'améliorer et leur prix baisser, car c'est la condition pour soutenir la compétitivité et la rentabilité ex ante des investissements. La mobilisation politique en faveur des infrastructures a désormais une forte expression régionale. La région est en effet le point d'ancrage pour des réponses optimales, que ce soit à travers l'interconnexion des systèmes électriques, les câblages aux réseaux de fibres optiques, la qualité des réseaux routiers ou l'amélioration de la gestion portuaire. Les infrastructures immatérielles, c'est-à-dire l'ensemble des activités qui se greffent sur les supports physiques, comptent tout autant que les infrastructures matérielles. La réglementation est l'une de ces dimensions importantes qui doit aussi trouver une expression régionale pour limiter les coûts de transaction engendrés par les faiblesses institutionnelles nationales.

À l'issue des réflexions analytiques dont ce rapport fait état, un certain nombre de recommandations peuvent être formulées. Celles-ci sont brièvement présentées ci-après et de manière plus détaillée à l'annexe 2 du présent document.

5.1 L'investissement de diversification est le plus sensible à l'environnement économique et institutionnel. Il nécessite des politiques publiques orientées vers le développement d'une structure économique équilibrée dans laquelle les entreprises de taille moyenne, considérées comme celles employant entre 50 et 100 salariés, jouent un rôle déterminant, en termes de création d'emplois et de multiplication de la demande de biens et services. Le rôle des États dans la promotion de cette catégorie d'entreprises, en tant qu'agents de diversification, a été jusqu'ici limité. Leur mobilisation tend à porter surtout sur les indicateurs de Doing Business, parfois de manière excessive. Cependant, la polarisation sur l'acte de création et le guichet unique n'est que l'une des phases du soutien à la dynamique de l'investissement. **Les gouvernements des pays membres de la CEEAC devraient se mobiliser davantage en faveur des autres dimensions du climat des affaires qui conditionnent l'activité proprement dite.**

5.2 Un dialogue public-privé efficace doit encore être instauré dans tous les pays de la région. Un tel dialogue appelle préalablement le développement de la communication au sein des structures publiques et privées, ainsi qu'une volonté politique démontrée par un engagement réel au plus haut niveau de l'État. L'échange doit se situer d'abord au niveau de chacun des acteurs, avant de s'étendre sous forme de dialogue constructif entre partenaires publics et privés, avec à l'appui un mécanisme approprié de suivi-évaluation. Dans les pays membres de la CEEAC, les administrations publiques ont à cet égard un travail important à mener. Le secteur privé est lui-même en défaillance, rarement relayé par des institutions aux couleurs de sa diversité et dans l'étendue de ses aspirations. **Le dialogue public-privé doit donc gagner en densité au niveau national et ne pas se**

limiter à des réunions formelles, comme cela peut être observé. Au niveau régional, le dialogue revêt également une grande importance. Il est actuellement quasiment inexistant à ce niveau, or la région est un espace d'intégration et de réduction des obstacles à l'investissement de diversification.

5.3 Les organismes représentatifs du secteur privé ont jusqu'ici fait preuve de peu d'engagement en faveur de la réalisation des objectifs d'appui aux entreprises, à travers la mise à disposition de services non disponibles sur le marché ou accessibles à des coûts rédhibitoires pour les TPE-PME. **Les chambres de commerce doivent s'investir davantage dans les efforts visant à réaliser l'objectif de promotion de la production, tout en cherchant à se légitimer encore plus, par rapport à leurs membres, et à développer leur autonomie financière par la valorisation de services professionnels.** Une première solution consiste à renforcer les capacités d'appui à l'entreprise des chambres de commerce, notamment en matière de mise en place de bourses de sous-traitance. Une seconde solution complémentaire consiste à appuyer l'émergence de maisons de l'entreprise, en même temps que de pépinières d'entreprises.

5.4 L'une des tendances observées est celle qui consiste à multiplier les structures publiques intervenant dans l'appui à l'investissement privé. Un tel environnement participe davantage de la complexité des processus administratifs, plutôt que l'inverse. La rationalisation et la clarification des rôles dévolus aux diverses agences publiques de promotion des investissements sont des mesures urgentes à conduire dans tous les pays. **Les États doivent procéder à l'élimination des chevauchements et du double emploi en matière d'appui et d'encadrement, tout en soutenant davantage les structures, une fois leurs rôles bien répartis, en les dotant des moyens nécessaires à leur fonctionnement.** Le saupoudrage institutionnel enlève de l'efficacité et constitue un facteur de flou contraire à la bonne tenue du dialogue explicité plus haut.

5.5 Le comportement d'investissement en CEEAC demeure pénalisé par les coûts de production qui affectent la compétitivité des biens hors matières premières. Ces coûts sont à la fois directs et indirects. Ils touchent essentiellement aux facteurs primaires de production, et notamment au travail et au capital, mais aussi aux facteurs qui ont la dimension de consommations intermédiaires comme les services publics marchands et les activités de transport. Le coût nominal du travail varie considérablement d'un pays à l'autre, selon la nature du régime de change et la dotation factorielle qui engendrent des phénomènes de «syndrome hollandais». Au-delà de ce coût nominal, le problème est sans doute au niveau de l'organisation du marché du travail qui est affecté par d'importantes rigidités. Les codes du travail ne sont que rarement en adéquation avec les exigences du coût du facteur pour les activités de diversification. La productivité est également faible, du fait de systèmes éducatifs insuffisamment articulés autour d'une formation professionnelle et technique garante de l'adéquation entre l'offre et la demande du facteur. **La région CEEAC/CEMAC peut être un vecteur d'amélioration de la qualité et de l'employabilité des ressources humaines, par le développement de systèmes de formation professionnel.** Le coût et l'accès au capital posent également des problèmes. L'apport de financement externe à l'entreprise est conditionnel à la confiance. Le prêt d'argent ne repose que sur la probabilité que l'on attache au remboursement. En Afrique centrale, cette probabilité est faible, du fait des comportements des agents, de l'environnement institutionnel qui ne permet pas de sécuriser les créanciers quand bien même ils seraient bénéficiaires de garanties, du fait également des conditions de rentabilité économique qui sont plus problématiques qu'ailleurs, y compris en ASS. **L'accès au capital passe par l'amélioration des systèmes d'information sur les entreprises (centrale des risques, centrale des bilans), y compris les professions qui contribuent à fiabiliser cette information comme, par exemple, les auditeurs externes.** Le problème est moins du côté des «bonnes

règles», qui existent dans les pays où prévaut le système OHADA, qu'au niveau de leur application. L'action sur le crédit au secteur privé prendra du temps, puisque son efficacité est finalement déterminée par l'évolution du climat général des affaires.

5.6 Le prix de certaines consommations intermédiaires est excessif, au regard de la qualité, notamment pour ce qui est de l'électricité et de l'accès à l'internet haut débit qui conditionne la gestion des relations de marché. Dans les deux cas, **des investissements matériels doivent être encore réalisés, mais il conviendrait, parallèlement, d'améliorer l'infrastructure immatérielle qui affecte la qualité des services.** Cela appelle des actions de renforcement de la concurrence et des actions de réglementation au niveau régional, lieu idoine pour le règlement de conflits dans un contexte d'interconnexions croissantes des activités de réseaux.

5.7 Les infrastructures de transport sont à l'origine d'importants surcoûts de production, liés aux équipements et à la gestion portuaire. Le goulot d'étranglement infrastructurel appelle des investissements, mais la gestion requiert également une amélioration de la gouvernance publique. Le transport routier est aussi très coûteux et grève plus particulièrement les charges des entreprises des pays sans littoral. **La concurrence des services de transport, les simplifications des obstacles à la circulation des marchandises et la sécurisation le long des corridors routiers constituent des données incontournables** pour l'élévation de la rentabilité ex ante des investissements privés.

5.8 L'action des États en faveur de la réduction des obstacles aux investissements doit être poursuivie au niveau régional. C'est en effet le lieu de l'harmonisation des politiques, notamment fiscal-douanières (CEEAC-CEMAC), qui influencent les investissements, et la sécurisation des agents économiques, par le biais de l'harmonisation des règles et de leur application (OHADA).

5.9 Le crédit dont dispose la Banque africaine de développement, tant auprès des parties prenantes nationales et régionales que des partenaires au développement, la met en position d'agir à travers le conseil technique et l'appui financier. Ce positionnement lui confère également un avantage dans la facilitation du dialogue public-privé. Forte des opportunités, mais aussi des défis socio-économiques du continent, la Banque est résolue à faire du développement du secteur privé l'une de ses priorités stratégiques, cela partant de la reconnaissance du fait que le caractère inclusif des économies d'Afrique

ne saurait prévaloir qu'à condition de donner au secteur privé les moyens de son développement. Dans cette perspective, il s'avère nécessaire d'agir sur l'ensemble des facteurs qui conditionnent l'investissement privé, à travers notamment l'aménagement des infrastructures ; l'assainissement de l'environnement réglementaire, institutionnel et juridique ; la mise en adéquation de la formation et de l'emploi ; et le développement des systèmes financiers. Il s'agit là d'autant d'aspects qui doivent retenir l'attention de la Banque dans sa démarche d'appui au développement et à l'intégration économique de la zone CEEAC.

Variables Pays	Population (millions)	Densité population (hbts/km ²)	PIB/tête dollar de 2000	PIB/tête PPA dollar de 2005	IDH 2011	Ressources naturelles (% PIB)	Densité routière (km/100 km ²)
Angola	19,1	15,3	1357	5 549	0,486	39	4
Burundi	8,4	326,4	115	366	0,316	11	44
Cameroun	19,6	41,5	709	2 058	0,482	9	11
Congo	4,0	11,8	1253	3 808	0,533	57	5
Gabon	1,5	5,8	4176	13 499	0,674	45	3
Guinée éq.	0,7	25	8649	31 156	0,537	55	10
RCA	4,4	7,1	239	707	0,343	7	4
RD Congo	66	29,1	103	311	0,283	28	7
Sao Tomé	0,2	172,3	nd	1 699	0,509	1,3	33
Tchad	11,2	8,9	275	1 229	0,328	36	3
CEEAC	13,5	64,3	1875	6 038	0,451	29	12,4
ASS	17,4	105,2	1228	3 654		11	19,7

Source : D'après WDI, Banque mondiale <http://donnees.banquemondiale.org/catalogue>

Le tableau ci-dessus retrace, à travers quelques indicateurs de développement économique et social, les caractéristiques fondamentales de l'ensemble CEEAC. Pour mieux situer cette communauté, la dernière ligne du tableau fait apparaître la situation moyenne de l'Afrique subsaharienne (ASS).

Pour ce qui concerne la taille de la population, la CEEAC est en moyenne moins peuplée, et compte tenu de la superficie de certains États, notamment la RDC et le Tchad, elle est surtout caractérisée par une densité de population en moyenne inférieure de près de la moitié à celle de l'ASS. Avec 326 habitants au kilomètre carré, le Burundi fait exception et se classe parmi les pays où la pression démographique sur le milieu naturel est l'une des plus fortes au monde.

La richesse par habitant est plus élevée en CEEAC qu'ailleurs. Cette supériorité est d'autant plus marquée qu'on se réfère à un niveau de produit intérieur par tête exprimé en parité de pouvoir d'achat (PPA) à dollars constants. L'indice de développement humain (IDH) est

aussi plus élevé, notamment dans les pays producteurs de pétrole, ce qui ne signifie pas pour autant que cet indice soit vraiment satisfaisant. En Guinée équatoriale, le revenu par habitant est de l'ordre de 9 000 dollars, plus de 30 000 dollars sur la base d'un calcul en termes de PPA, soit dix fois plus qu'en République du Congo dont l'IDH est pourtant comparable.

Le caractère enclavé et l'importance du couvert forestier expliquent le nombre de kilomètres de routes bitumées largement en-deçà de ce qui est observé ailleurs. Le Gabon est une illustration de cette situation, pays le plus riche avec la Guinée équatoriale, avec un revenu par habitant de plus de 4 000 dollars, soit 13 500 dollars de revenu en PPA, mais seulement 3 kilomètres de routes asphaltées pour 100 kilomètres carrés en 2010. Même si cette réalité est appelée à changer rapidement, avec l'application de la politique du Gabon émergent, 215 kilomètres de routes construits en 2011 et un objectif de 3 600 kilomètres en 2016, il s'agit là, avec celle du Tchad, de la plus faible densité routière de la CEEAC.

Rubriques	Principales contraintes identifiées	Recommandations
Connaissance statistique du secteur privé	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de statistiques sur le secteur privé : nombre d'entreprises, taille, activités, localisation • Problème de cohérence des statistiques disponibles 	<ul style="list-style-type: none"> • S'orienter vers une coordination publique-privée pour une meilleure connaissance du secteur privé local: promouvoir la collaboration entre l'institut de statistique, le ministère de l'Économie et des Finances, la chambre de commerce et le patronat. • Développer des partenariats avec les institutions internationales: Afristat, BAD, etc.
Mobilisation publique	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisation démesurée de l'administration publique pour l'amélioration du classement Doing Business : polarisation excessive sur les rubriques liées au démarrage de l'entreprise • Action publique insuffisante en faveur du développement des chaînes de valeur • Manque de politiques favorisant les effets d'entraînement des grandes entreprises sur les plus petites 	<ul style="list-style-type: none"> • Agir sur toutes les dimensions du climat des affaires qui conditionnent la vie de l'entreprise, depuis sa création jusqu'à sa liquidation. • Mettre en place des bourses de sous-traitance plus actives qu'elles ne sont actuellement • Stimuler la création d'incubateurs, avec des tutorats économiques et financiers • Inscrire les partenariats avec les investisseurs étrangers, y compris les pays émergents, dans une dynamique qui intègre le développement du secteur privé local et favorise les effets d'entraînement sur celui-ci • Au niveau régional, développer des mécanismes de coopération permettant aux entreprises d'accéder aux marchés à moindres coûts
Droit des affaires	<ul style="list-style-type: none"> • Les textes de l'OHADA sont mal connus et mal assimilés. L'œuvre de codification est dense, mais largement incomplète. Certains domaines sont non couverts, comme le droit du travail. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poursuivre la formation des juges aux textes OHADA • Étendre la codification • Promouvoir la diffusion des activités de la CCJA, avec une plus large publicité au sein des cours nationales d'arbitrage, de médiation et conciliation

Rubriques	Principales contraintes identifiées	Recommandations
Liberté de circulation dans l'espace CEEAC	<ul style="list-style-type: none"> • Difficultés pour les ressortissants de la CEEAC de s'établir librement et d'avoir un contrat de travail dans un pays de la CEEAC autre que celui dont ils sont originaires (Gabon, Guinée équatoriale..) • La libre circulation des marchandises est affectée par des pratiques anormales que mesurent le nombre d'arrêts sur un corridor et ce qu'il en coûte aux transporteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Avancer sur la voie de la libre-circulation • Lever les obstacles, notamment physiques, aux mouvements des personnes et des marchandises • Accepter le principe du recours aux compétences régionales lorsque le marché du travail national ne peut pas satisfaire la demande des entreprises locales
Agences publiques de promotion du secteur privé	<ul style="list-style-type: none"> • Les missions sont trop étendues, avec des moyens matériels et humains inadéquats • Les responsabilités se chevauchent avec d'autres structures • Les agences ont tendance à être accaparées par la fonction de guichet unique 	<ul style="list-style-type: none"> • Rendre l'environnement institutionnel plus rationnel : regrouper les moyens dans une seule structure de promotion du secteur privé • Assurer la dotation en ressources, avec pour contrepartie une évaluation régulière de la performance et une culture basée sur les résultats • Mobiliser les administrations sur toutes les rubriques agissant sur l'activité de l'entreprise pendant toute sa durée de vie
Dialogue public-privé	<ul style="list-style-type: none"> • Le dialogue est trop formel, insuffisamment structuré, que ce soit au niveau de chacun des secteurs et entre les secteurs public et privé • Absence de concertations décentralisées vers les divers acteurs, secteurs, et territoires • Absence de concertation des acteurs au niveau régional 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire un dialogue régulier et inclusif, en prenant en compte les aspirations au niveau décentralisé, avec la participation de l'ensemble des partenaires sociaux • Au sein de chaque secteur, la concertation doit être menée sur des objectifs définis • Envisager le renforcement des capacités des organisations patronales et syndicales afin qu'elles soient capables de contribuer efficacement à la formulation des réformes • Veiller à la mise en place d'un processus de suivi-évaluation associant étroitement les secteurs public et privé • Promouvoir l'intégration par un dialogue régional (CEEAC) au niveau du secteur privé (chambres de commerce et confédérations patronales) et entre partenaires publics et privés

Rubriques	Principales contraintes identifiées	Recommandations
Chambres de commerce	<ul style="list-style-type: none"> • L'influence publique demeure forte • Leur orientation est plus sur le commerce que sur les activités de production • L'activité de services aux PME-PMI est peu développée 	<ul style="list-style-type: none"> • Développer l'indépendance de la structure et favoriser une gouvernance de type privée • Accroître la partie budgétaire de la structure provenant des services aux entreprises • Instaurer davantage d'actions en faveur des PME-PMI des secteurs productifs • S'inspirer des bonnes pratiques observées ailleurs (Rwanda, Burkina Faso, Ghana...)
Représentation du secteur privé	<ul style="list-style-type: none"> • Les structures patronales sont généralement tournées vers les grandes entreprises • Les représentations des TPE-PME sont faibles et de ce fait insuffisamment prises en considération par l'État 	<ul style="list-style-type: none"> • Encourager l'émergence des structures de représentation des PME-PMI, en fixant les conditions de la représentativité • Faciliter la coordination régionale de ces structures de représentation dans une perspective de développement des échanges intra-régionaux
Productivité du travail	<ul style="list-style-type: none"> • La productivité du travail pâtit du manque d'appariement des systèmes éducatifs aux besoins des entreprises • Les budgets publics sont excessivement centrés sur la formation académique générale • L'élévation des salaires nominaux, en particulier dans les pays pétroliers de la CEMAC, ne s'accompagne pas nécessairement d'une hausse de la productivité et pénalise l'investissement productif • Le marché du travail manque de flexibilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Favoriser la réallocation des fonds publics du système éducatif vers le secteur de la formation professionnelle • Développer les contenus pédagogiques, en étroite concertation avec le secteur privé • Encourager la création d'écoles privées conventionnées, à travers le mécanisme du partenariat public-privé. • Encourager le partenariat écoles-entreprises dans la définition des programmes d'enseignement et dans leur mise en œuvre • Auditer les systèmes publics de formation continue • Envisager une approche régionale de la formation professionnelle, car des réponses nationales seraient trop coûteuses pour chaque pays pris individuellement • Engager une large concertation en vue d'une meilleure mise en adéquation des codes du travail avec les besoins de l'emploi. Une plus grande flexibilité dans la formulation des contrats permettra de réduire le gap entre les emplois formels et informels • Il faut agir dans le sens d'un renouvellement plus facile des contrats à durée déterminée • Il faut avancer dans la voie d'un acte unique sur le droit du travail

Rubriques	Principales contraintes identifiées	Recommandations
Coût et accès au capital	<ul style="list-style-type: none"> • Faiblesse des systèmes financiers se traduisant par une offre limitée de produits financiers • Système financier non bancaire quasi-inexistant • Asymétrie de l'information sur les entreprises qui accroît l'aversion au risque du secteur bancaire • Coexistence de deux bourses en zone CEMAC • Coût élevé de l'accès au financement 	<ul style="list-style-type: none"> • Évaluer les avancées de la micro-finance et les obstacles au financement de l'investissement à moyen terme • Promouvoir le développement des mécanismes de financement non bancaires : capital risque, crédit-bail, fonds de garantie • Analyser les perspectives du leasing dans le cadre régional. • Favoriser la coordination institutionnelle, le rapprochement, voire la fusion des bourses de Douala et de Libreville. • Évaluer le potentiel de la bourse, à travers des mécanismes tels que les organismes de placement collectifs en valeurs mobilières (OPCVM) • Renforcer les cadres comptables et institutionnels permettant de fiabiliser l'information du créancier : centres de gestion agréés, certification des comptes, audits... • Promouvoir, au niveau de la BEAC, un système efficace d'informations reposant sur une centrale des risques, une centrale des incidents de paiement et une centrale des bilans
Fiscalité et parafiscalité	<ul style="list-style-type: none"> • La fiscalité est peu transparente, en raison des mécanismes de conventions d'établissement. Elle pèse parfois excessivement sur le secteur formel, notamment au niveau de la fiscalité sur les bénéficiaires. • Le secteur formel est par ailleurs sous la pression de certains harcèlements fiscaux et de nombreux impôts et taxes 	<ul style="list-style-type: none"> • Harmoniser la fiscalité directe et indirecte au sein de la CEEAC • Fiscalité directe. Privilégier la fiscalité de droit commun. Rapprocher la fiscalité directe sur les revenus de l'entreprise (IS) des taux couramment observés dans le monde • Fiscalité indirecte. Rembourser les crédits de TVA dans les délais impartis, de manière à éviter de pénaliser les PME-PMI exportatrices • Éliminer les prélèvements qui prennent la forme d'impôts et taxes non prévus dans le dispositif de la loi de finances
Électricité	<ul style="list-style-type: none"> • Défaillances des réseaux, avec des délestages importants et des prix de vente élevés • Obligation de mettre en place des générateurs dont les coûts de fonctionnement sont onéreux 	<ul style="list-style-type: none"> • Agir sur les formes institutionnelles qui peuvent améliorer le fonctionnement des entreprises nationales (réhabilitation, désengagement partiel, privatisation...) • Dans les changements institutionnels, distinguer la production, le transport et la distribution et la place du secteur privé sur chacun de ces segments d'activités • Favoriser l'interconnexion des réseaux et la mise en place de structures de réglementation régionale à même de susciter la confiance dans l'échange international de l'électricité

Rubriques	Principales contraintes identifiées	Recommandations
Télécommunications	<ul style="list-style-type: none"> Le prix des télécommunications internationales reste cher, en particulier dans la cadre intra-régional L'accès et/ou le coût à l'internet sont problématiques 	<ul style="list-style-type: none"> Mettre en place des régulateurs plus autonomes des pouvoirs publics Promouvoir la concurrence, avec un nombre de licences mobiles proportionné à la population Poursuivre les efforts de câblage sous-marin avec la fibre optique, de manière à étendre l'accès à l'internet haut débit Répercuter la baisse de coût inhérente à la fibre optique sur les usagers professionnels
Transports	<ul style="list-style-type: none"> Le prix du transport intercontinental baisse (air, bateau), tandis que le prix du transport continental reste élevé pour des raisons qui sont liées à la fois à la qualité des infrastructures terrestres et à leur utilisation qui se prête à des surcoûts, notamment au niveau des ports et de l'utilisation des routes 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Infrastructure matérielle</i> : Poursuivre le décloisonnement continental des États, par la construction de routes et l'aménagement de ports. Ces grands travaux s'inscrivent parmi les préoccupations de l'Union africaine et des institutions comme la BAD, la CEEAC, la CEMAC. Par-delà chacune de ces infrastructures, évaluer l'efficacité du transport multimodal et agir sur les variables qui affectent son efficacité <i>Infrastructure immatérielle</i> : i) améliorer la gestion intermodale des infrastructures ; ii) intensifier la concurrence entre les professionnels du camionnage ; iii) accroître la fluidité des marchandises par la mise place du guichet unique de paiement (port-douane) ; (v) agir sur les coûts de transaction liés aux arrêts des transporteurs, notamment le long des corridors, pour les pays sans littoral

Contacts :
Avenue du Ghana
Angle des Rues Pierre de Coubertin
et Hédi Nouria
BP 323
Tunis Belvédère 1002
Tunisie
Internet : www.afdb.org



GRUPE DE LA BANQUE AFRICAINE
DE DÉVELOPPEMENT