

## Chapitre 2 : Théorie et données disponibles concernant les liens entre l'investissement et les questions internes

Depuis plusieurs décennies, les études théoriques sur l'investissement transfrontière se sont considérablement multipliées. La théorie relative aux transactions de capitaux avec l'étranger suit généralement de l'un des deux modèles classiques, à savoir la théorie de l'investissement de portefeuille et la théorie de la firme, qui sont à l'origine d'innombrables contributions.

La théorie internationale de l'investissement de portefeuille présuppose un transfert de capitaux (généralement temporaire) visant à réaliser un gain en tirant parti des écarts de taux de change ou de taux d'intérêt en ayant recours à l'arbitrage financier. Bien qu'ils puissent générer des gains importants, les investissements de portefeuille présentent souvent des niveaux de risque et de volatilité élevés, d'autant que les investisseurs n'ont aucun contrôle sur leurs capitaux.

La théorie de la firme est en revanche liée aux capitaux étrangers sous la forme d'investissement direct étranger (IDE), qui reflète la décision d'une entreprise d'investir à l'étranger. Ce deuxième type de flux internationaux de capitaux est en général plus durable et plus prévisible puisqu'il est souvent lié au désir d'une entreprise de développer ses capacités productives au-delà des frontières nationales dans le but de maintenir un certain contrôle sur ses investissements.<sup>97</sup>

L'investissement de portefeuille diffère de l'IDE en ce qu'il applique généralement le principe de pleine concurrence pour autant que les rendements compensent les risques et les coûts de l'investissement. L'IDE implique en revanche le transfert d'autres actifs corporels et incorporels, tels que les capacités d'encadrement, la connectivité de la chaîne de valeur, le savoir-faire industriel et la technologie, entre autres, qui font partie de l'entreprise qui investit. Les actifs incorporels sont les plus difficiles à mesurer et ce sont pourtant les plus appréciés pour leurs effets potentiellement bénéfiques sur une économie.

Dans le présent chapitre, nous passons tout d'abord en revue les principales théories qui expliquent pourquoi les entreprises décident d'investir dans un pays étranger. Nous nous intéressons ensuite aux fondements théoriques et empiriques de l'investissement et du commerce dans le contexte de la théorie de l'intégration régionale, puis nous analysons la corrélation entre l'IDE et trois questions internes, à savoir la concurrence, la propriété intellectuelle et l'économie numérique.<sup>98</sup> Enfin, nous présentons des preuves concrètes qui étayent et corroborent les études théoriques afin de proposer un cadre théorique expliquant les liens réciproques entre l'investissement et les questions internes, en guise de prélude aux chapitres suivants.

Parmi les théories fondatrices présentant l'IDE comme un type d'investissement effectué par des entreprises au-delà des frontières nationales, plusieurs se concentrent sur les entreprises multinationales. Ces théories décrivent les multinationales comme des entreprises capables d'étendre leurs activités par-delà les frontières pour maximiser leurs profits et avoir accès aux ressources, aux intrants, aux marchés et, selon des études plus récentes, aux chaînes de valeur.<sup>99</sup>

Ce courant théorique remonte aux travaux de Ronald Coase,<sup>100</sup> qui a été le premier à expliquer que la croissance d'une entreprise dépend de la rentabilité attendue, celle-ci étant définie par les coûts de transaction. Selon la théorie de Ronald Coase, les entreprises se diversifient en réalisant des opérations avec contrepartie directe pour de nouveaux produits ou en mettant fin aux opérations avec contrepartie directe d'anciens produits qui deviennent trop coûteux. Cette théorie, qui a évolué au fil du temps, prend maintenant en compte non seulement les produits, mais aussi les facteurs de production, tels que la technologie et le capital, car les coûts de transaction sont des coûts qui ne peuvent pas être entièrement internalisés par l'entreprise, mais qui peuvent être considérablement influencés et réduits au minimum par le mode d'organisation choisi par celle-ci.<sup>101</sup>

D'autres théories bien ancrées s'intéressent aux déplacements des multinationales fondés sur les actifs. Par exemple, la théorie de la structure du marché, élaborée par Stephen Hymer, établit le fondement théorique important de l'IDE considérant que la décision d'une entreprise d'investir à l'étranger repose sur deux facteurs distincts, à savoir l'existence d'imperfections du marché et les avantages concurrentiels propres à l'entreprise, tels que le savoir-faire et l'accès à des facteurs de production, à des chaînes de valeur et à des réseaux de distribution moins chers<sup>102</sup>. En présence d'imperfections du marché, les entreprises multinationales peuvent utiliser leurs avantages concurrentiels et leur pouvoir de marché pour influencer sur les marchés : elles peuvent se livrer soit à une concurrence horizontale en vendant leurs produits sur les mêmes marchés, soit à une concurrence verticale en commerçant entre elles dans différents pays. La décision d'une entreprise d'investir à l'étranger peut également dépendre d'autres facteurs, tels que la taille du marché et les risques d'expropriation et de taux de change.

Charles P. Kindleberger, un contemporain de Stephen Hymer, a élaboré la théorie de l'organisation industrielle. Celle-ci explique comment les multinationales investissent (en transférant leurs actifs au-delà des frontières) pour combler le manque d'informations et les faiblesses opérationnelles par rapport à leurs concurrents nationaux.<sup>103</sup> L'IDE est le fruit d'une concurrence imparfaite entre les marchés, où le pouvoir de marché résulte d'un avantage monopolistique et non d'un avantage propre à l'entreprise, comme le soutenait Stephen Hymer. Ainsi, l'investissement transfrontière résulterait de la décision d'une entreprise de tirer parti d'une défaillance du marché au lieu de se contenter de faire concurrence à une autre entreprise qui possède un atout spécifique dans une situation de concurrence parfaite.

Raymond Vernon a apporté une contribution théorique majeure en exposant sa théorie du cycle de vie du produit (1961), qui s'appuie sur des considérations liées à l'innovation pour expliquer l'IDE. Selon lui, l'innovation est un vecteur de l'IDE fondé sur le transfert de technologie, qui permet à son tour le transfert de connaissances. L'investissement correspond au moment où l'entreprise est à un stade de développement suffisant pour produire un certain bien. Dans un premier temps, l'entreprise lance un nouveau produit dans un pays d'accueil ou un endroit donné en fonction du coût des facteurs de production et des économies externes. La proximité de l'entreprise avec le marché d'accueil facilite l'accès à l'information. Dans un deuxième temps, l'entreprise bénéficie d'économies d'échelle et sélectionnera des marchés d'importation sur lesquels elle pourra s'approvisionner en intrants. Le choix des marchés d'importation dépendra des coûts de production et de transport; la réduction des coûts projetée correspond aux différences des coûts de la technologie et des facteurs entre le marché intérieur et le marché étranger. Enfin, dans un troisième temps, le produit étant désormais normalisé, l'entreprise peut délocaliser sa production dans des pays moins avancés; la localisation de l'investissement transfrontière dépendra du coût des intrants et de la proximité des sources d'intrants.

*Plutôt que d'aborder la question sous l'angle de la firme, cette théorie adopte une perspective nationale pour donner une vue plus générale de l'IDE dans le contexte d'un pays en développement. Elle démontre comment les pays ayant connu une industrialisation tardive rattrapent leur retard à mesure qu'ils s'industrialisent.*

Kaname Akamatsu a proposé la théorie du vol d'oies sauvages, selon laquelle l'essor des industries manufacturières dans les pays en développement attirerait l'IDE.<sup>104</sup> Plutôt que d'aborder la question sous l'angle de la firme, cette théorie adopte une perspective nationale pour donner une vue plus générale de l'IDE dans le contexte d'un pays en développement. Elle démontre comment les pays ayant connu une industrialisation tardive rattrapent leur retard à mesure qu'ils s'industrialisent. Tout comme la théorie du cycle de vie du produit, la théorie du vol d'oies sauvages décompose la production en trois phases. Dans un premier temps, les industries d'un pays en développement diversifient leurs activités, ce qui leur permet de passer de produits simples à des produits plus perfectionnés ou de biens de consommation à des biens d'équipement (selon une dimension interindustrielle). Dans un deuxième temps, le pays qui a commencé par importer un bien apprend à maîtriser la production locale de ce bien et finit par l'exporter (selon une dimension

intra-industrielle). Dans un troisième et dernier temps, les industries de pays avancés délocalisent leurs activités vers le pays en développement. Il y a alors une arrivée d'IDE.

La théorie de l'internationalisation par étape, proposée par Jan Johanson et Jan-Erik Vahlne (1977, 1990) et par Johanson et Finn WIDEersheim-Paul (1975), affirme que les entreprises internationalisent progressivement leurs activités à mesure qu'elles accroissent leur engagement sur les marchés étrangers, processus par lequel elles acquièrent des connaissances empiriques et investissent petit à petit des ressources. Au fur et à mesure que les entreprises multinationales s'intègrent davantage dans l'économie mondiale (par une intégration verticale ou horizontale), elles seront exposées à des réseaux de production transfrontières, ce qui renforcera leurs connaissances empiriques et leur apprentissage par l'expérience. Les connaissances et les compétences empiriques – essentielles à l'internationalisation d'une entreprise – ne peuvent être achetées. L'expérience permet en fin de compte à une multinationale de repérer les débouchés commerciaux pouvant être exploités et de réduire l'incertitude liée au risque d'investissement.

Afin de remédier aux faiblesses des hypothèses plus anciennes, les contributions théoriques plus récentes s'appuient sur des hypothèses nouvelles ou révisées pour expliquer les tenants et les aboutissants de l'IDE. John H. Dunning (1973, 1977, 1993) a élaboré une approche plus dynamique et plus globale que les théories les plus courantes sur l'IDE : le paradigme éclectique, aussi connu sous le nom de « paradigme OLI ». Celui-ci explique que les décisions d'investissement des entreprises sont fonction des avantages liés à la propriété (O pour ownership), à la localisation (L pour location) et à l'internalisation (I pour internalization). Les avantages liés à la propriété découlent de la possibilité pour les entreprises de conserver un certain contrôle sur leurs investissements, tandis que les avantages liés à la localisation sont rattachés aux actifs des pays d'accueil, tels que les ressources naturelles et la dotation en facteurs de production. Les avantages liés à l'internalisation permettent aux entreprises de remédier aux imperfections du marché en internalisant les coûts et en réduisant les contraintes administratives et l'incertitude<sup>105</sup> : une firme procédera à un IDE vertical si elle peut réduire certains de ces coûts en délocalisant sa production vers un marché étranger.<sup>106</sup>

Afin de préciser le paradigme OLI, Dunning (1993) a défini quatre grandes catégories d'IDE. L'IDE axé sur la recherche de marchés (parfois appelé IDE horizontal exploite certains marchés de consommation ou de production et conditionne le lien entre l'investissement et le commerce. L'IDE axé sur la recherche de gains d'efficacité favorise la réduction des coûts. L'IDE axé sur la recherche de ressources vise à exploiter les infrastructures, la main-d'œuvre et les matières premières ou les intrants disponibles dans le pays d'accueil. L'IDE axé sur la recherche d'actifs stratégiques renvoie aux investissements qui visent à procurer à une entreprise des avantages spécifiques, tels qu'une nouvelle technologie, un procédé novateur ou tout autre nouveau débouché commercial sur un marché, afin qu'elle puisse être la première à se lancer sur un nouveau marché.

Certaines théories plus récentes fondées sur le paradigme OLI ajoutent une cinquième catégorie d'IDE : l'IDE axé sur l'apprentissage ou la recherche de connaissances. Ces théories s'intéressent à l'investissement transfrontière découlant de la délocalisation de la production et à l'existence de réseaux

transfrontières au sein des chaînes de valeur mondiales. Dans ce contexte, les actifs incorporels que l'IDE apporte ou permet de développer au sein d'une firme sont davantage mis en valeur, comme l'explique le modèle link, leverage and learn ou LLA (lien, levier et apprentissage), élaboré par John Mathews (2002, 2006) et approfondi ultérieurement par d'autres auteurs.<sup>107</sup> Dans ce modèle, le

*Les théories plus modernes s'attachent quant à elles à expliquer l'essor actuel des modèles économiques axés sur des critères tels que la création de valeur, la spécialisation des tâches, la création de synergies, la production à la demande, l'approvisionnement local en biens et services par des sociétés intermédiaires et l'approvisionnement en intrants à l'étranger.*

comportement d'une entreprise sur les marchés internationaux dépend de son degré d'exposition à ces marchés. Cette théorie permet d'expliquer l'essor des entreprises multinationales de pays émergents, qui ont renforcé leur présence sur les marchés internationaux dans les années 1990. Du fait de leur exposition à des réseaux mondiaux interconnectés, ces entreprises peuvent recourir au capital et aux autres ressources d'entreprises plus développées et établies de plus longue date en vue de tisser des liens avec elles. L'apprentissage intervient à mesure que les multinationales de pays émergents recueillent des informations et acquièrent des connaissances, devenant ainsi plus adaptables et capables de faire face à la concurrence.

Les théories plus modernes s'attachent quant à elles à expliquer l'essor actuel des modèles économiques axés sur des critères tels que la création de valeur, la spécialisation des tâches, la création de synergies, la production à la demande, l'approvisionnement local en biens et services par des sociétés intermédiaires et l'approvisionnement en intrants à l'étranger. Ces contributions théoriques tiennent davantage compte de l'évolution rapide des chaînes de valeur mondiales.

### *Fondements théoriques et empiriques de l'investissement et du commerce dans le contexte de la théorie de l'intégration régionale*

---

Les nombreuses études sur l'IDE se fondent sur la théorie du commerce international et sur la théorie de l'intégration régionale pour étoffer l'analyse et améliorer la compréhension de ce type d'investissement. Le rapprochement entre l'investissement, le commerce et l'intégration économique peut permettre de considérer que le commerce et l'investissement transfrontière en sont des canaux comparables pour les activités internationales des multinationales.

## *Points de vue de la théorie du commerce international et de la théorie de l'intégration régionale*

Le commerce et l'investissement sont-ils complémentaires ou substituables? S'ils sont substituables, une entreprise qui opère à l'international choisira soit de commercer soit d'investir à l'étranger (mais pas les deux), en fonction d'un ensemble de conditions de marché, l'investissement étant susceptible d'évincer les débouchés commerciaux dans le pays d'accueil. En revanche, s'ils sont complémentaires, une entreprise qui investit à l'étranger peut venir compléter les débouchés commerciaux sur le marché du pays d'accueil ou en attirer de nouveaux.

Parmi les théories classiques de l'IDE examinées ci-dessus, certaines supposent manifestement une relation de substitution entre l'investissement et le commerce.<sup>108</sup> Les théories relatives à l'IDE qui adoptent des approches plus progressives semblent quant à elles suggérer que, dans un premier temps, cette relation de substitution détermine les décisions d'investissement.<sup>109</sup> Mais à mesure qu'une entreprise s'implante dans un pays étranger, qu'elle perfectionne sa production et qu'elle devient mieux informée, elle peut procéder à des échanges voire compléter l'IDE réalisé initialement dans le pays d'accueil afin de pouvoir exporter vers d'autres marchés ou même de retourner dans son pays d'origine.<sup>110</sup>

Des travaux théoriques plus récents estiment que les décisions des entreprises peuvent avoir des effets de substitution et de complémentarité, selon la nature et les facteurs déterminants de l'investissement.<sup>111</sup> Les contributions théoriques ne donnant aucune réponse définitive, une approche empirique au cas par cas s'impose pour étudier ces relations (voir la section suivante). L'évolution des théories a d'ailleurs été en grande partie favorisée par les contributions empiriques qui les ont testées.

Les contributions à la fois théoriques et empiriques sur le commerce international définissent la relation entre l'investissement et le commerce de manière aussi discordante que les ouvrages sur l'IDE. Certaines études supposent une relation de substitution dans le cas de l'IDE horizontal, les multinationales étant incitées à investir pour accéder à un marché tout en contournant les obstacles tarifaires.<sup>112</sup>

D'autres (portant sur l'IDE vertical) observent une complémentarité entre les échanges et les flux d'investissement, pour autant que les différences de rémunération et de dotation en facteurs de production entre le pays d'origine et le pays d'accueil soient prises en compte.<sup>113</sup> Ces investissements peuvent même avoir des retombées positives, telles que la diminution du coût du crédit par la promotion de l'investissement intérieur.<sup>114</sup> D'autres auteurs soutiennent toutefois

*Regional integration theories uncover the links between FDI and trade in the context of countries' motivations to participate in such schemes as customs unions and free trade areas.*

le contraire : les grandes entreprises (les multinationales) peuvent écartier les petites entreprises (les PME, par exemple) du crédit, car elles sont considérées comme moins risquées et donc plus solvables.<sup>115</sup>

Tant les études sur le commerce que celles sur l'investissement ont approfondi l'analyse de la relation IDE-commerce au moyen de contributions empiriques multiples et combinées. L'interaction entre l'IDE et le commerce dépend de facteurs locaux, tels que l'ouverture commerciale et les mesures d'incitation visant à attirer l'IDE sur les marchés étrangers.<sup>116</sup> C'est sous cet angle que l'ouverture commerciale (essentielle pour renforcer l'intégration régionale par des accords commerciaux régionaux) est vue comme complémentaire à l'attraction de l'IDE<sup>117</sup>.

Les études empiriques sur l'Afrique fournissent également des explications très diverses sur la corrélation entre le commerce et l'IDE. Les accords commerciaux régionaux sont au cœur de ces travaux de recherche alors que les pays africains commencent à commercer dans le cadre de la ZLECAf, qui prévoit l'élimination des droits de douane sur 90 % des échanges. Si cet accord est assorti de règles d'investissement harmonisées par un protocole sur l'investissement, les synergies entre les flux commerciaux et les flux d'investissement pourraient être optimisées.

*Les théories relatives à l'intégration régionale mettent en lumière les liens entre l'IDE et le commerce en tenant compte des raisons qui poussent les pays à participer à des mécanismes d'intégration tels que les unions douanières et les zones de libre-échange.*

Les théories relatives à l'intégration régionale mettent en lumière les liens entre l'IDE et le commerce en tenant compte des raisons qui poussent les pays à participer à des mécanismes d'intégration tels que les unions douanières et les zones de libre-échange. Elles décrivent également les effets d'une telle participation sur le bien-être d'un pays. On distingue deux types d'analyse des stratégies de développement dans les ouvrages sur l'intégration économique<sup>118</sup> : l'analyse statique, qui vise à expliquer, au moyen des effets sur le commerce, l'effet de l'intégration sur le bien-être d'un pays, et l'analyse dynamique, qui s'intéresse, au-delà du commerce, à d'autres raisons économiques de l'intégration, notamment aux domaines d'action internes.

S'appuyant sur l'analyse statique, l'ouvrage précurseur de Jacob Viner (1950) examine les avantages et les inconvénients de l'intégration économique en distinguant deux effets : la création d'échanges et le détournement d'échanges. Les mécanismes d'intégration régionale tels que les unions douanières ont une incidence sur les flux commerciaux entre les membres et les non-membres. Il y a création d'échanges lorsque, en l'absence d'obstacles tarifaires, les pays membres d'une union douanière où les coûts de production sont faibles peuvent exporter davantage vers d'autres pays membres où ces coûts sont plus élevés. Un détournement d'échanges est en revanche occasionné par le remplacement

des importations de pays membres en provenance de producteurs plus efficaces de pays tiers par des importations en provenance d'autres pays membres où les coûts sont plus élevés. La création d'échanges contribue à améliorer le bien-être d'un pays puisqu'une telle évolution va dans le sens de l'affectation des ressources d'un pays au libre-échange, tandis que le détournement d'échanges a un effet contraire sur le bien-être en abandonnant progressivement cette démarche.<sup>119</sup> Selon l'analyse statique des avantages comparatifs, la décision de participer à des mécanismes d'intégration économique doit faire l'objet d'une analyse coûts/avantages : une participation se justifie dès lors que la création d'échanges l'emporte sur le détournement d'échanges.<sup>120</sup>

Si l'analyse statique ne permet d'évaluer les effets de l'intégration sur le bien-être que de manière limitée, les effets dynamiques, eux, expliquent l'ensemble des raisons économiques qui justifient les mécanismes d'intégration.<sup>121</sup> Béla A. Balassa a recensé les principaux effets dynamiques de l'intégration qui s'ajoutent aux effets statiques sur le commerce : les économies d'échelle, l'évolution de la technologie, ainsi que l'impact de l'intégration sur la structure du marché et la concurrence, sur la croissance de la productivité, sur le risque et l'incertitude et sur l'activité d'investissement.<sup>122</sup>

*Un autre aspect de la théorie de l'intégration économique concerne l'application des analyses statiques et dynamiques dans les pays en développement.*

Un autre aspect de la théorie de l'intégration économique concerne l'application des analyses statiques et dynamiques dans les pays en développement. Divers auteurs estiment que, dans les pays en développement, l'analyse des effets dynamiques permet de mieux évaluer l'intégration économique. Amr Sadek Hosny (2013), par exemple, cite des études qui remettent en question la pertinence des théories classiques de l'intégration économique régionale parce qu'elles prennent en compte uniquement les effets sur la production et la consommation et qu'elles négligent les effets sur l'emploi, la productivité et le revenu, qui ont une importance primordiale dans les pays en développement.<sup>123</sup>

Creusant la question de l'application, Robert Z. Lawrence (1997) fait valoir que les pays ont aujourd'hui des raisons plus diverses que par le passé de participer à des accords d'intégration, les plus récents permettant notamment des économies d'échelle,<sup>124</sup> des économies de gamme,<sup>125</sup> la création d'investissements et le détournement d'investissements,<sup>126</sup> une concurrence accrue,<sup>127</sup> etc.

Les théories de l'intégration économique mettent ainsi en évidence les raisons économiques, souvent complexes, qui justifient les accords d'intégration régionale. Dans le cadre de la ZLECAf, l'harmonisation des règles d'investissement dans le cadre du protocole sur l'investissement (phase II) traduit la volonté de ne pas seulement promouvoir l'investissement intrarégional, mais aussi d'approfondir l'intégration régionale des pays membres de l'UA. Les futures études portant sur les effets de la ZLECAf doivent tenir compte de cela.

## *Données empiriques à l'appui des fondements théoriques de l'investissement en Afrique*

Un nombre croissant de contributions empiriques visent à transposer les théories sur l'investissement et l'intégration régionale au contexte africain et de les y tester. Les ouvrages ont une portée géographique diversifiée, examinant les données provenant des pays, des sous-régions et même de l'ensemble du continent. Les résultats sont toutefois mitigés pour ce qui est d'étayer par des faits ou de corroborer les éléments des diverses théories.

L'ouverture commerciale montre qu'il existe une corrélation positive avec l'IDE, y compris les effets d'agglomération dans les sous-régions ou pays africains.<sup>128</sup> Il existe également une corrélation positive entre une série d'autres facteurs de localisation et l'IDE, notamment la taille du marché, l'efficacité des systèmes juridiques, la stabilité politique<sup>129</sup> et un climat propice aux échanges.<sup>130</sup> D'autres ouvrages portent sur les éléments relatifs à la stabilité macroéconomique, la convergence nominale ou monétaire<sup>131</sup> et les bonnes infrastructures,<sup>132</sup> entre autres, en ce qui concerne l'attraction de l'IDE. Certaines publications renforcent l'idée que des politiques et réglementations adéquates aident à attirer des investissements plus durables et davantage tournés vers le développement.<sup>133</sup>

Les études établies sur la base d'un scénario fictif corroborent généralement ce mode de pensée. Les lacunes de la réglementation, l'insuffisance des infrastructures<sup>134</sup> et l'existence de restrictions commerciales<sup>135</sup> découragent l'IDE en Afrique. Des travaux de recherche plus récents montrent que la facilitation des échanges, un aspect de l'infrastructure propre au commerce, est essentielle pour améliorer les gains en volume du commerce intra-africain, qui pourrait atteindre 22 % grâce à l'ouverture commerciale que devrait apporter la ZLECAf.<sup>136</sup> Les gains résultant de la facilitation des échanges, compte tenu des complémentarités entre le commerce et l'investissement mises en évidence par les études, sont de nature à attirer des investisseurs à la recherche de nouveaux débouchés commerciaux dans la ZLECAf. Ils supposent également une transformation structurelle plus fondamentale<sup>137</sup> : l'IDE dans les infrastructures, qui contribue directement à la facilitation des échanges, pourrait faire le lien entre les pays africains et les chaînes de valeur mondiales et promouvoir une plus grande connectivité commerciale et une meilleure insertion dans l'économie mondiale.<sup>138</sup>

Ces dernières années, les flux régionaux et intra-africains d'IDE ont été de plus en plus axés sur le secteur des services. Les services financiers, tels que la banque commerciale et l'assurance,<sup>139</sup> arrivent en tête des investissements dans des capacités nouvelles, jusqu'à 50 % entre 2003 et 2014.<sup>140</sup> Cette tendance renforce également l'idée qu'une plus grande ouverture du commerce des services pourrait favoriser le développement du commerce des services financiers et ainsi attirer davantage d'investissements pour financer la transformation structurelle et le développement de l'Afrique.<sup>141</sup>

En somme, ces résultats propres à l'Afrique ne diffèrent pas substantiellement de ceux qui ont été rapportés dans des ouvrages pour d'autres régions ou même pour le monde entier (tableau 2.1). Malgré cela, certaines études établissent une corrélation négative entre l'ouverture commerciale et l'IDE dans les sous-régions africaines, mettant en avant des effets de substitution entre les deux<sup>142</sup>. Cette constatation est cohérente avec les divergences de vues sur l'IDE et appelle à une approche au cas par cas avec une désagrégation suffisante pour que les résultats des travaux de recherche ne masquent pas les spécificités régionales ou sectorielles.

*Les services financiers, tels que la banque commerciale et l'assurance, arrivent en tête des investissements dans des capacités nouvelles, jusqu'à 50 % entre 2003 et 2014.*

**Tableau 2.1 : Résumé des études théoriques et empiriques décrivant le lien entre l'IDE et l'ouverture commerciale en Afrique**

Configuration	Deux pays	Plusieurs pays	Espace continental
Portée géographique	En théorie, deux pays donnés qui éliminent les obstacles au commerce entre eux dans le cadre d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière. Exemples tirés du passé : la SÉNÉGAMBIE, et les versions antérieures de la Communauté d'Afrique de l'Est		
Études	Configuration classique : deux pays donnés  Balassa (1961), Corden et Neary (1982), Helpman (1984), Rekiso (2017), Baldwin, Forslid et Haaland (1995) (Panusheff, 2003), Marinov (1999, 2014)	Anyanwu et Yaméogo (2015), Anyanwu (2012) et Bartels, Kratzsch et Eicher (2009), dans plusieurs sous-régions  Corrélation négative entre l'ouverture commerciale et l'IDE (Kudaisi, 2014) en Afrique de l'Ouest, Morisset (2000) et AsIDEu (2006), Mijiyawa (2015), CEA (2020a)	Morisset (2000) CEA (2015, 2018a, 2020 a)
Degré de libéralisation	Élimination des droits de douane dans un accord de libre-échange  Mise en place d'un tarif extérieur commun dans une union douanière	Élimination des droits de douane dans un accord de libre-échange  Mise en place d'un tarif extérieur commun dans une union douanière Libéralisation sectorielle des services, libre circulation des personnes	Libéralisation du commerce des marchandises  Libéralisation sectorielle du commerce des services  Libéralisation de l'investissement  Réglementation des DPI et de la concurrence  Libre circulation des personnes  Libéralisation du transport aérien (SAATM)  Stratégie numérique continentale

Typologie de l'IDE	<p>L'IDE visant à contourner les obstacles tarifaires, qui cherchait à avoir accès à un marché et éventuellement à des ressources se substituant au commerce, cessera</p> <p>L'IDE axé sur les débouchés commerciaux pourrait devenir plus important sur le marché de la zone commerciale régionale</p> <p>IDE axé sur les ressources naturelles</p>	<p>Parallèlement au commerce</p> <p>IDE axé sur les débouchés commerciaux</p> <p>IDE axé sur les ressources naturelles</p> <p>IDE axé sur les gains d'efficacité</p> <p>IDE axé sur l'apprentissage ou les connaissances</p>	<p>Parallèlement au commerce</p> <p>IDE axé sur les débouchés commerciaux</p> <p>IDE axé sur les ressources naturelles</p> <p>IDE axé sur les gains d'efficacité</p> <p>IDE axé sur l'apprentissage ou les connaissances</p>
Effets statiques	<p>Réduction des échanges en présence d'IDE axé sur les débouchés commerciaux</p> <p>Accroissement des échanges en cas d'IDE axé sur les ressources naturelles</p> <p>Réduction des gains socioéconomiques liés au commerce en cas de contournement des obstacles tarifaires par l'IDE</p> <p>Augmentation des flux de capitaux reflétée dans la balance des paiements (compte de capital)</p>	<p>Augmentation des flux de capitaux reflétée dans la balance des paiements (compte de capital et compte courant)</p>	<p>Procédures administratives (ou arbitrage)</p>
Effets dynamiques	<p>Économies d'échelle</p> <p>Économies de gamme</p> <p>La structure de production peut connaître des changements en raison du passage de la main-d'œuvre du secteur commercial à d'autres secteurs</p> <p>Changement technologique</p> <p>Croissance de la productivité</p> <p>Augmentation de la concurrence et des flux d'investissement</p>	<p>Économies d'échelle</p> <p>Effets d'agglomération</p> <p>Convergence monétaire, nominale ou réelle</p>	<p>Mobilité complète des facteurs</p> <p>Effets de péréquation des prix</p> <p>Économies de gamme</p> <p>Économies d'échelle et d'agglomération</p> <p>Chaînes de valeur régionales</p> <p>Accès aux chaînes de valeur mondiales</p>
Résultats escomptés	<p>Une zone de libre-échange ou une union douanière</p>	<p>Un marché commun</p> <p>Un marché numérique commun</p>	<p>Une zone d'investissement commune</p> <p>Un marché commun du transport aérien</p> <p>Un espace numérique commun</p>

Source : interprétation de la CEA à partir des ouvrages cités dans la présente sous-section.

## *Liens entre l'investissement, la concurrence, la propriété intellectuelle ou l'économie numérique*

---

Les décisions des entreprises concernant les investissements transfrontières dépendent de facteurs situés dans les domaines internes que sont la concurrence, les droits de propriété intellectuelle et la dématérialisation. Parmi les caractéristiques de la concurrence figurent les imperfections du marché qui peuvent permettre un certain degré de contrôle du marché, voire un monopole. Les considérations relatives aux droits de propriété intellectuelle sont axées sur la propriété intellectuelle intégrée dans l'innovation et la technologie transférables. Les considérations relatives à la dématérialisation concernent les moyens de compléter et d'intensifier les investissements transfrontières.

La corrélation entre l'investissement et la concurrence, les droits de propriété intellectuelle et l'économie numérique est changeante. La conceptualisation des liens existants entre l'investissement et ces divers domaines d'action devient essentielle pour comprendre leur lien de causalité. Dans l'examen ci-dessous de la question, nous abordons cette conceptualisation et proposons ensuite un cadre théorique pour les relations entre l'investissement et ces domaines d'action internes.

### *Concurrence et investissement*

La concurrence peut jouer un rôle clé en aidant les pays africains à doper et attirer l'investissement pour parvenir à une croissance inclusive et à un développement durable. La concurrence est une arme à double tranchant : elle peut freiner l'investissement, mais si elle est dûment réglementée, elle peut l'encourager. Certaines études empiriques et qualitatives ont montré que la contestation des possibilités d'investissement c'est-à-dire le fait de les contester en soulevant des points de désaccord favorise l'investissement.<sup>143</sup> D'autres études ont montré que, dans certains cas, la concurrence peut freiner la capacité d'investissement des entreprises. L'impact de la concurrence sur l'investissement dépend à la fois de la précision des mesures d'amélioration de la concurrence et du type d'investissement en jeu.<sup>144</sup>

Dans de nombreux pays africains, les marchés sont limités par des pratiques commerciales qui freinent la dynamique concurrentielle et par les mesures prises par les pouvoirs publics qui font obstacle à une concurrence saine.<sup>145</sup> Sur les 55 pays africains, 23 se sont dotés de lois sur la concurrence et d'autorités de la concurrence chargées de les faire appliquer; dix autres se sont dotés de lois, mais n'ont pas d'autorité de la concurrence chargée de les appliquer ;<sup>146</sup> quatre pays

*Étant donné que les pays africains et les CER ne disposent pas de cadre d'action relatif à la concurrence et au vu de la disparité des régimes de la concurrence, les comportements anticoncurrentiels pourraient compromettre les efforts visant à doper et attirer l'investissement*

ont adopté une législation en la matière dont l'élaboration est à un stade avancé et dans 17 pays, il n'existe aucune loi sur la concurrence. Ainsi, moins de la moitié des économies nationales africaines sont véritablement prêtes pour un marché plus vaste et plus libéralisé. Parmi les communautés économiques régionales (CER) d'Afrique, cinq ont promulgué des lois sur la concurrence, qui sont à différents stades de mise en œuvre.<sup>147</sup> Les États membres de l'UA qui n'ont pas adopté de réglementation en matière de concurrence affaiblissent l'instrument de la ZLECAf et sont plus vulnérables face aux comportements anticoncurrentiels des entreprises. Compte tenu du rôle joué par la concurrence dans la promotion de l'investissement, il est indispensable d'adopter des règles de concurrence et des approches réglementaires cohérentes dans le cadre de la ZLECAf.

Les marchés numériques en expansion rapide présentent un risque supplémentaire. Ils sont multifaces et se caractérisent par des effets de réseau, d'importantes économies d'échelle et de gamme et des rendements d'échelle croissants, qui, ensemble, représentent un obstacle à l'entrée, et deviennent donc généralement un oligopole ou un monopole.<sup>148</sup> En revanche, dans le contexte économique plus général, les obstacles à l'entrée de l'économie numérique sur les marchés sont réduits par rapport à ceux d'autres secteurs plus traditionnels. Si les défaillances du marché sont maîtrisées, l'économie numérique peut stimuler le reste de l'économie.

Étant donné que les pays africains et les CER ne disposent pas de cadre d'action relatif à la concurrence et au vu de la disparité des régimes de la concurrence, les comportements anticoncurrentiels pourraient compromettre les efforts visant à doper et attirer l'investissement. L'intégration des marchés dans le cadre de la ZLECAf créera probablement des conditions propices aux ententes internationales, aux fusions anticoncurrentielles, à d'autres accords commerciaux anticoncurrentiels et à la création d'entreprises pouvant abuser de leur position dominante. Si ces facteurs ne sont pas réglementés dans un cadre concerté, ils réduiront l'attrait des investissements que les pays africains cherchent à attirer.

Une application efficace des lois sur la concurrence aux niveaux national, régional et continental permettra de renforcer considérablement les politiques qu'elles incarnent. Le cadre d'action de la ZLECAf relatif à la concurrence doit s'appuyer sur les cadres nationaux et régionaux existants en la matière. Il doit couvrir les principales questions de fond relatives à la concurrence : ententes, contrôle des fusions, abus de position dominante et accords anticoncurrentiels. Il doit également aborder les questions relatives à la protection des consommateurs. Étant donné que les pays africains ne sont pas au même stade de l'élaboration des lois et de la gouvernance, le cadre doit prévoir des exceptions appropriées dans des domaines tels que les marchés publics, afin de laisser aux pays la marge de manœuvre nécessaire pour mettre en œuvre des mesures visant à faire face aux difficultés économiques qui leur sont propres. Il convient de mettre l'accent sur l'application des lois nationales sur la concurrence en renforçant les capacités et en harmonisant les cadres nationaux relatifs à la concurrence et les cadres des CER afin de créer des synergies. Enfin et surtout, un protocole sur la politique de la concurrence concernant la ZLECAf doit être négocié, adopté et mis en œuvre de manière adéquate, et appliqué au niveau national dans chaque État partie.

## Propriété intellectuelle et investissement

Les droits de propriété intellectuelle (DPI) doivent viser à concilier les avantages et inconvénients dynamiques entre l'acquisition de savoirs ou la production d'innovations et la répartition des avantages ou des profits qui en résultent. Étant donné que le savoir et l'innovation sont des biens publics (c'est-à-dire que leur consommation par un individu n'a pas d'incidence sur la possibilité pour un autre individu de les consommer aussi, et n'est pas exclusive, c'est-à-dire que tout le monde bénéficie généralement d'une innovation), la rémunération correspondant aux avantages procurés aux individus et à la société ne revient souvent pas à leurs créateurs, à moins qu'il existe des régimes de propriété intellectuelle forts. Par exemple, une protection inadéquate contre l'imitation bon marché remet en cause la volonté d'innovation des créateurs, ce qui réduit la productivité de ces créateurs et les empêche d'en tirer le meilleur parti possible.<sup>149</sup>

Ces considérations déterminent également la corrélation entre l'investissement et les DPI. Des études montrent que les régimes de propriété intellectuelle forts ont un grand pouvoir d'attraction de l'IDE, tandis que les règles de protection des droits de propriété intellectuelle plus laxistes favorisent généralement les entreprises nationales. Bien que des régimes rigoureux de propriété intellectuelle fassent partie d'un climat propice aux entreprises,<sup>150</sup> le but et le type d'IDE concerné, la conjoncture économique générale, y compris le développement technologique, le type d'industrie en question et les différents types de protection de la propriété intellectuelle sont des éléments qui comptent également pour les investisseurs.<sup>151</sup> La protection de la propriété intellectuelle n'est qu'un parmi les nombreux facteurs qui pèsent sur les décisions d'investissement. D'autres facteurs, comme indiqué plus haut, sont notamment la productivité des facteurs, la stabilité réglementaire et la taille du marché.

Des régimes de propriété intellectuelle forts encouragent l'innovation, favorisent le transfert de technologies modernes<sup>152</sup> et sont susceptibles d'attirer l'IDE lié aux savoirs.<sup>153</sup> La protection de la propriété intellectuelle contre les imitateurs récompense l'investissement nécessaire, bien qu'elle laisse supposer l'existence d'avantages et d'inconvénients sur le plan de l'efficacité statique et dynamique.<sup>154</sup> La protection de la propriété intellectuelle facilite également l'innovation des produits, la relocalisation de la production et l'augmentation des salaires réels si l'adoption de nouvelles technologies est rendue possible grâce à l'IDE.<sup>155</sup> Les entreprises pourraient être plus disposées à diffuser des technologies par l'intermédiaire de coentreprises si elles estiment que leurs droits de propriété intellectuelle sont suffisamment protégés. Les entreprises moyennes dans les industries à forte intensité de recherche-développement ont le plus de chances de constituer des coentreprises pour diffuser des technologies, tout en ménageant une marge d'action pour optimiser le bien-être des consommateurs.<sup>156</sup>

En revanche, une pléthore de lois relatives aux droits de propriété intellectuelle DPI peut faire obstacle à l'innovation et l'industrialisation à fort ancrage local et, par extension, ralentir le développement inclusif et durable.<sup>157</sup> Une protection stricte de la propriété intellectuelle, en empêchant les petites entreprises d'utiliser

l'imitation et l'ingénierie inverse dans le cadre de leurs propres procédés novateurs, peut limiter la diffusion des connaissances par ce biais. Un brevet dont la durée de validité est excessive peut créer une situation de monopole ou de quasi-monopole dans laquelle l'offre d'un produit est insuffisante et les possibilités pour les nouveaux acteurs sont limitées ou exclues.<sup>158</sup> La restriction touche la concurrence tant horizontale (au sein du secteur) que verticale (d'un secteur à l'autre), puisque les consommateurs directs du produit breveté, tout comme les consommateurs indirects, tels que les entreprises qui utilisent le produit breveté dans leur production et leurs consommateurs, devraient faire face à une augmentation des coûts.

Étant donné que des régimes de propriété intellectuelle plus forts attirent des flux d'IDE plus élevés et un plus grand nombre de licences technologiques, mais qu'ils peuvent restreindre certains types d'innovation, des cadres non discriminatoires et transparents sont nécessaires. Les entreprises étrangères peuvent se lancer dans une production enclavée avec des retombées limitées, ou elles peuvent exploiter indûment leurs DPI au point d'adopter des pratiques commerciales abusives pour freiner la concurrence dynamique encouragée par des innovations ultérieures.<sup>159</sup> Les possibilités d'investissement dans le secteur, et dans l'économie en général, pourraient donc se détériorer. Il faut donc parvenir à établir un équilibre délicat entre la protection de la propriété intellectuelle et l'innovation ou la diffusion des connaissances pour donner un point d'ancrage à l'investissement, créer des liens en amont de l'économie et offrir des possibilités d'investissement et de réinvestissement au niveau national.

L'effet d'une faible protection de la propriété intellectuelle, caractérisée par des mécanismes imparfaits d'application des clauses contractuelles, est ambigu. Les investisseurs pourraient être découragés, car leurs concurrents nationaux pourraient s'approprier un savoir-faire vulnérable face à l'imitation. Ils pourraient aussi éviter de créer des coentreprises ou des modèles de production faisant appel à des licences technologiques au profit d'investissements dans de nouvelles capacités de production, ce qui leur permettrait de garder le contrôle de leur savoir-faire.<sup>160</sup> Les pays à faible revenu peuvent être bien placés pour faire face à la concurrence grâce à l'imitation dans les industries à forte intensité de main-d'œuvre plutôt qu'à forte intensité technologique, attirant l'investissement et créant les emplois dont ils ont tant besoin.<sup>161</sup>

Historiquement, de nombreux pays asiatiques ont attiré des flux d'IDE considérables malgré la faiblesse de leurs régimes de propriété intellectuelle.<sup>162</sup> De plus, de nombreux pays développés qui, aujourd'hui, recommandent avec force un renforcement des DPI ont bénéficié dans le passé de règles plus souples qui les ont aidés à développer leurs industries, en exploitant d'abord des stratégies de production à faible coût et d'apprentissage par la pratique, puis en progressant vers des niveaux plus élevés d'innovation en matière de produits et de procédés.<sup>163</sup>

Les études empiriques sont partagées sur la question de savoir quelle protection des DPI est adéquate, ce qui laisse supposer une fois de plus qu'une approche au cas par cas propre à l'Afrique pourrait convenir le mieux pour comprendre les liens de causalité entre les DPI et l'investissement.

## *Digitalisation et investissement*

Dans le monde d'aujourd'hui, les activités commerciales ne peuvent être conçues sans les plateformes numériques sur lesquelles elles se fondent. Des services allant du covoiturage à l'enseignement individualisé en ligne peuvent se développer de manière appropriée entre et à l'intérieur des pays grâce à des plateformes technologiques qui permettent d'effectuer des recherches, de faire des réservations, de payer en ligne et de donner un avis et qui regroupent la demande pour les entreprises et les entrepreneurs et l'offre pour les consommateurs.

Dans la finance, les investissements se font par l'intermédiaire de plateformes numériques. Par exemple, dans le secteur de l'agriculture, les fonds communs de placement et les plateformes de financement participatif regroupent des investisseurs de multiples États et territoires, tandis que les services bancaires électroniques stimulent les transactions commerciales, comblant ainsi le vide qui existait auparavant en matière de services financiers pour les zones rurales éloignées et les groupes marginalisés.

La corrélation entre l'économie numérique et l'investissement est complexe. Le commerce électronique peut doper les entrées d'IDE, mais l'IDE est souvent nécessaire pour mettre en place l'infrastructure permettant de soutenir le commerce numérique en premier lieu.<sup>164</sup> L'IDE est donc une question de premier ordre.

L'évolution du comportement des entreprises due à la dématérialisation et la nécessité de promouvoir une économie numérique prospère sont de nature à déterminer les politiques d'investissement des pays africains<sup>165</sup> Les entreprises multinationales axées sur le numérique et la technologie ont moins de chances d'investir sur les marchés étrangers que les multinationales plus traditionnelles. Lorsque les multinationales axées sur le numérique et la technologie se développent, elles investissent moins dans des actifs matériels et créent moins d'emplois que les multinationales d'autres secteurs. Les entreprises à forte intensité d'Internet créées, selon toute probabilité, dans les pays développés, ont été plus réceptives que les autres entreprises à un régime fiscal favorable et attendent des infrastructures matérielles et non matérielles adéquates.<sup>166</sup> Il semble y avoir une certaine substitution entre les investissements transfrontières et la technologie comme moyen de fournir des marchandises et des services hors des frontières.

En revanche, un courant de pensée semble indiquer que la concentration sur un marché caractérisé par une production à forte intensité d'information, des actifs incorporels, des effets de réseau et une prime au premier entrant risque d'empêcher les pays en développement de créer des entreprises compétitives.<sup>167</sup>

La dématérialisation peut influencer les résultats du marché de nombreuses manières inattendues. Par exemple, Internet peut abaisser les obstacles à l'entrée, ce qui entraîne une concurrence accrue et une meilleure productivité.<sup>168</sup> Les modèles d'entreprise évoluent à mesure que de nouvelles technologies font leur apparition dans la production (robots et impression 3D), la distribution (transformation de produits qui étaient matériels en produits immatériels) et la consommation (par exemple, le streaming). Ces changements pourraient avoir des

répercussions profondes, mais contraires, sur les chaînes de valeur. D'une part, les grandes entreprises peuvent désormais s'approvisionner auprès d'une multitude de fournisseurs dans le monde entier, et les microentreprises et petites et moyennes entreprises peuvent utiliser des plateformes commerciales numériques pour atteindre des clients au-delà des frontières de leur pays.<sup>169</sup> D'autre part, les grandes entreprises peuvent exiger une normalisation que les fournisseurs des pays en développement ont du mal à respecter, ce qui pourrait également entraîner des effets de verrou rendant difficile pour ces fournisseurs la possibilité de créer d'autres produits pour d'autres clients.

*Les pays africains doivent combler le fossé numérique qui empêche leurs entreprises de s'intégrer pleinement dans l'économie numérique mondiale et de saisir les possibilités offertes par le monde numérique.*

Les pays africains doivent combler le fossé numérique qui empêche leurs entreprises de s'intégrer pleinement dans l'économie numérique mondiale et de saisir les possibilités offertes par le monde numérique.<sup>170</sup> La pénétration d'Internet est plus faible en Afrique que dans d'autres régions.<sup>171</sup> Dans la production industrielle, la valeur ajoutée des services de programmation dans les exportations de produits manufacturés a augmenté plus rapidement dans les pays développés que dans les pays en développement entre 2000 et 2014.<sup>172</sup> La connectivité et un environnement porteur au sens large sont essentiels à l'émergence d'une économie numérique, notamment des centres de données locaux, une législation favorable et un contenu local suscitant l'intérêt pour les services en ligne.

Des arguments ont été avancés en faveur d'une stratégie industrielle numérique africaine.<sup>173</sup> Un marché numérique continental allant de pair avec des politiques industrielles spécifiques ciblant la dématérialisation renforcerait l'attractivité globale du continent en matière d'investissement. Les économies d'échelle et les faibles coûts de transaction résultant de la dématérialisation, grâce à des règles claires, prévisibles et universelles, permettraient d'améliorer la compétitivité. L'intégration et la coopération régionales sont également nécessaires pour que les pays africains puissent combler le fossé numérique et rattraper les pays plus développés.<sup>174</sup> Guidée par ces raisonnements, la stratégie de transformation numérique pour l'Afrique (2020-2030) a été officiellement adoptée par le Conseil exécutif de l'Union africaine en janvier 2020 (voir le chapitre 7).

Le commerce numérique révèle l'ampleur du défi que représente l'économie numérique. Il nécessite des infrastructures pour la connectivité numérique et physique (routes et ports), la formation professionnelle et un cadre juridique, institutionnel et réglementaire favorable.<sup>175</sup> Des investissements seront nécessaires pour combler le fossé numérique. En outre, une approche et des règles continentales uniformes seront nécessaires pour faciliter le commerce électronique, car une grande partie de celui-ci franchit les frontières et présuppose la valeur des économies de réseau. Toute réglementation, qu'elle soit nationale, régionale ou continentale, aurait pour effet de simplifier et d'aligner les règles habituellement gérées par divers ministères d'exécution et organismes de réglementation.

La connectivité étant nécessaire, mais non suffisante pour l'émergence d'une économie numérique fondée sur le savoir, des politiques ciblées doivent assurer la pérennité d'un environnement numérique prospère.<sup>176</sup> Beaucoup d'entre elles pourraient s'appliquer à l'ensemble de la région, notamment la mise en place d'incubateurs technologiques et de centres de données susceptibles d'attirer les investisseurs étrangers et de soutenir les jeunes pousses locales ainsi que de nouvelles formes de financement privé.<sup>177</sup> Les décisions d'investissement dans le secteur de la technologie et de l'innovation seront influencées par les économies de gamme et d'agglomération que les incubateurs technologiques pourraient réaliser.

L'administration en ligne est une autre possibilité d'investissement à l'ère de l'économie numérique. Un portail gouvernemental en ligne peut fixer des normes et créer une demande de services en ligne, encourageant ainsi l'investissement dans l'économie numérique.<sup>178</sup> Les portails d'administration en ligne fournissant des informations sur les débouchés commerciaux et les réglementations accroissent la transparence, réduisent les coûts de transaction et contribuent ainsi à l'attractivité des investissements de l'ensemble de l'économie.<sup>179</sup> La mise en place d'outils d'administration en ligne exigeant des ressources importantes, l'échange de meilleures pratiques et de données d'expérience pourrait aider les pays à économiser des ressources, à s'améliorer et à innover sur la base des expériences recueillies.<sup>180</sup>

La corrélation entre l'investissement et l'économie numérique est multiforme et bidirectionnelle. Une vaste refonte des politiques d'investissement est nécessaire pour cibler et coordonner une série d'approches ciblées aux niveaux national, régional et continental dans des domaines d'action tels que le commerce, l'investissement, la concurrence, les infrastructures, la protection des consommateurs et la politique industrielle.

### *Cadre conceptuel nécessaire à l'interaction entre l'investissement et les trois domaines d'action internes*

---

Bien que la concurrence, les droits de propriété intellectuelle et la dématérialisation présentent des similitudes pour ce qui est d'attirer l'investissement, le cadre réglementaire est souvent loin de fournir une application et une protection optimales pour les questions qui les concernent.

Les investissements transfrontières présupposent une concurrence à un premier niveau entre les entreprises multinationales qui s'aventurent à l'étranger et à un second niveau entre les entreprises multinationales et les entreprises nationales déjà présentes sur le marché où la multinationale choisit d'investir. Certaines théories, comme on l'a vu, soulignent l'avantage supplémentaire que les entreprises ont parfois à s'implanter sur un marché étranger en investissant à l'étranger, de sorte qu'elles peuvent exercer une certaine forme d'exploitation abusive de position dominante, voire adopter un comportement anticoncurrentiel lorsque les défaillances du marché le permettent.

Les multinationales qui investissent, en particulier celles qui transfèrent du savoir-faire, de la technologie et des intrants intermédiaires incorporant des actifs incorporels, intègrent dans leurs investissements des éléments de propriété intellectuelle (dessins industriels, brevets, droit d'auteur, secrets industriels, etc.). Cette propriété intellectuelle fait partie des biens ou services qu'elles vendent dans le cadre de leurs activités à l'étranger et représente souvent l'avantage unique ou concurrentiel de ces entreprises par rapport à leurs concurrents nationaux dans l'économie du savoir d'aujourd'hui.

*La manière dont les entreprises s'engagent par-delà des frontières est poreuse et fluctuante. Leurs investissements et leurs transactions commerciales sont fortement déterminés par les mesures et les règlements régissant les conditions du marché local*

En outre, de nombreuses entreprises qui investissent à l'étranger utilisent des plateformes numériques pour leurs transactions ou leurs contacts avec les consommateurs potentiels et les producteurs d'intrants essentiels à leur activité de base. Les investissements de ces entreprises sont fortement déterminés par l'espace numérique qu'elles peuvent exploiter. C'est l'économie numérique qui leur permet de se diversifier, d'élargir leur stratégie commerciale et d'utiliser de nouveaux éléments caractéristiques du commerce (commerce électronique) et de l'investissement (services financiers en ligne et services bancaires en ligne) bien au-delà de leur investissement initial.

La manière dont les entreprises s'engagent par-delà des frontières est poreuse et fluctuante. Leurs investissements et leurs transactions commerciales sont fortement déterminés par les mesures et les règlements régissant les conditions du marché local. La plupart des conditions qui déterminent la concurrence et la protection locale de la propriété

intellectuelle ne dépassaient généralement pas les frontières, c'est-à-dire qu'elles sont du ressort des autorités réglementaires nationales et sont régies par la réglementation des États - qui peuvent à leur tour être limitées par les traités internationaux auxquels le pays a adhéré.

Ainsi, l'accès aux marchés pour les entreprises étrangères ne peut être pleinement évalué que si l'on connaît l'effet de l'«interférence» de la réglementation intérieure sur leur capacité d'opérer comme les entreprises nationales. En d'autres termes, l'accès effectif aux marchés est défini par la capacité de bénéficier d'un traitement similaire à celui des concurrents nationaux dans le cadre de la réglementation nationale, de sorte que l'entreprise étrangère ait des possibilités comparables de faire face à la concurrence (et d'être protégée) sur le marché national. De plus, les instruments et modèles d'investissement numériques nécessitent une surveillance réglementaire évoluée au sein des frontières nationales et une coopération internationale.

Par exemple, au Nigéria, la plateforme numérique Mavrodi Mundi Moneybox (également connue sous le nom de MMM) s'est effondrée en 2016, laissant les différents investisseurs avec des pertes importantes.<sup>181</sup> En revanche, les organismes de réglementation financière n'ont pas pu intervenir, estimant que ce type de plateforme ne relevait pas de leur champ d'action.

La sous-réglementation peut également fausser les fonctionnalités du marché et aggraver les défaillances du marché, comme cela est souvent le cas en l'absence de réglementation de la concurrence. Les marchés numériques, qui se caractérisent par des effets de réseau, le contrôle des données des utilisateurs et des rendements d'échelle croissants, sont souvent victimes d'abus de position dominante qui freinent l'entrée sur les marchés, en particulier lorsque les marchés ne sont pas suffisamment bien réglementés pour garantir une concurrence libre et loyale et une protection adéquate des consommateurs.<sup>182</sup> Cette caractéristique a suscité des débats sur les géants de la technologie tels que Facebook et Google, certains appelant à un renforcement de la réglementation antitrust.<sup>183</sup>

*La sous-réglementation peut également fausser les fonctionnalités du marché et aggraver les défaillances du marché, comme cela est souvent le cas en l'absence de réglementation de la concurrence.*

La réglementation d'autres questions relatives aux investissements, comme la fiscalité, a également été modifiée. Les géants de la technologie comme Facebook et Google perçoivent une rémunération au titre de services (publicités, abonnements, etc.), sans s'acquitter de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ou de l'impôt sur les sociétés dans les pays et territoires où les revenus sont perçus. Cette situation est préoccupante dans de nombreux pays africains, notamment lorsque des efforts, qui ne se limitent pas à l'économie numérique, sont déployés pour améliorer la mobilisation des ressources intérieures en élargissant l'assiette fiscale.

La multiplication des plateformes numériques sans frontières peut intégrer les pays africains grâce aux industries, chaînes de valeur et organismes en réseau. Néanmoins, la dématérialisation crée des économies liées virtuellement et suscite des préoccupations classiques au sujet de l'investissement en plus de la fiscalité, par exemple les droits de propriété intellectuelle, la protection des investisseurs, des travailleurs et des consommateurs et l'établissement et l'application de normes, entre autres (voir le chapitre 7). Dans le même temps, la dématérialisation offre également des possibilités de développement industriel accru, notamment dans le cadre de la quatrième révolution industrielle.<sup>184</sup>

En résumé, les avantages de l'investissement, parallèlement à la concurrence et aux possibilités offertes par la propriété intellectuelle dans les économies dématérialisées, seront optimisés lorsque des réglementations et des structures de supervision cohérentes garantiront la protection des investisseurs, des entreprises et des particuliers, et des clients des investisseurs. Cela est particulièrement important lorsque les investisseurs ne sont pas sur un pIDE d'égalité. Comme indiqué

plus haut, l'égalité des conditions de concurrence sous-entend que les pouvoirs publics tiennent compte des différences entre la panoplie d'investisseurs et de modèles d'investissement, et a pour objectif d'offrir des conditions dans lesquelles certains types d'investisseurs ne sont pas évincés en raison d'imperfections de la réglementation ou du marché.

Nous proposons un cadre conceptuel afin de voir les liens complexes entre l'investissement et les questions internes. Il met en évidence les facteurs de localisation, entre autres, qui sont des facteurs déterminants de l'IDE. Un point de départ est le paradigme éclectique, également connu sous le nom de modèle d'avantages que doit posséder une entreprise pour s'internationaliser (paradigme OLI), qui prend en compte les facteurs d'attraction et les facteurs contraignants en plus de la localisation. Il permettra d'expliquer comment la création d'un marché africain commun dans le cadre de la ZLECAf attirera les investissements des multinationales capables de tirer parti de l'avantage lié à la possession d'un avantage spécifique par l'entreprise et de l'avantage à l'internalisation et de les combiner avec l'avantage de la localisation à l'étranger que présente la ZLECAf.

Le cadre conceptuel ci-dessous vise à exploiter les avantages décrits ci-dessus dont les multinationales tirent parti lorsqu'elles investissent dans le marché commun de la ZLECAf (figure 2.1). Une entreprise multinationale qui choisit le marché continental pour y implanter ses activités commerciales en fonction de sa localisation intégrera dans sa décision une conception de la concurrence fondée sur la protection offerte par les règles communes de la ZLECAf relatives à la concurrence contre la concurrence déloyale (comme l'abus de position dominante et le comportement prédateur des entreprises en place ou des imitateurs) et sur l'accès effectif aux marchés que ces règles conféreront dans le marché commun de la ZLECAf.

*En outre, une multinationale investira probablement dans un pays d'accueil faisant partie de la ZLECAf si deux conditions relatives à la propriété intellectuelle sont respectées.*

En outre, une multinationale investira probablement dans un pays d'accueil faisant partie de la ZLECAf si deux conditions relatives à la propriété intellectuelle sont respectées. Premièrement, il faut mettre en place des instruments facilitant l'élaboration de la réglementation et des politiques en faveur de la propriété intellectuelle. La réglementation couvre les brevets, le droit d'auteur, les secrets commerciaux et les dessins industriels. Parmi les instruments facilitant l'élaboration des politiques, on peut citer l'application effective de la propriété intellectuelle dans le pays d'accueil et dans les pays où les actifs de propriété intellectuelle de l'entreprise sont enregistrés, comme le permet le protocole relatif aux droits de propriété intellectuelle de l'Accord portant création de la ZLECAf (chapitre 4). Deuxièmement, il existe d'autres facteurs de localisation pouvant rendre un pays d'accueil plus attractif qu'un autre sur le marché de la ZLECAf, à savoir la proximité de pôles de connaissance ou d'instituts de technologie et de centres d'innovation et d'incubateurs.

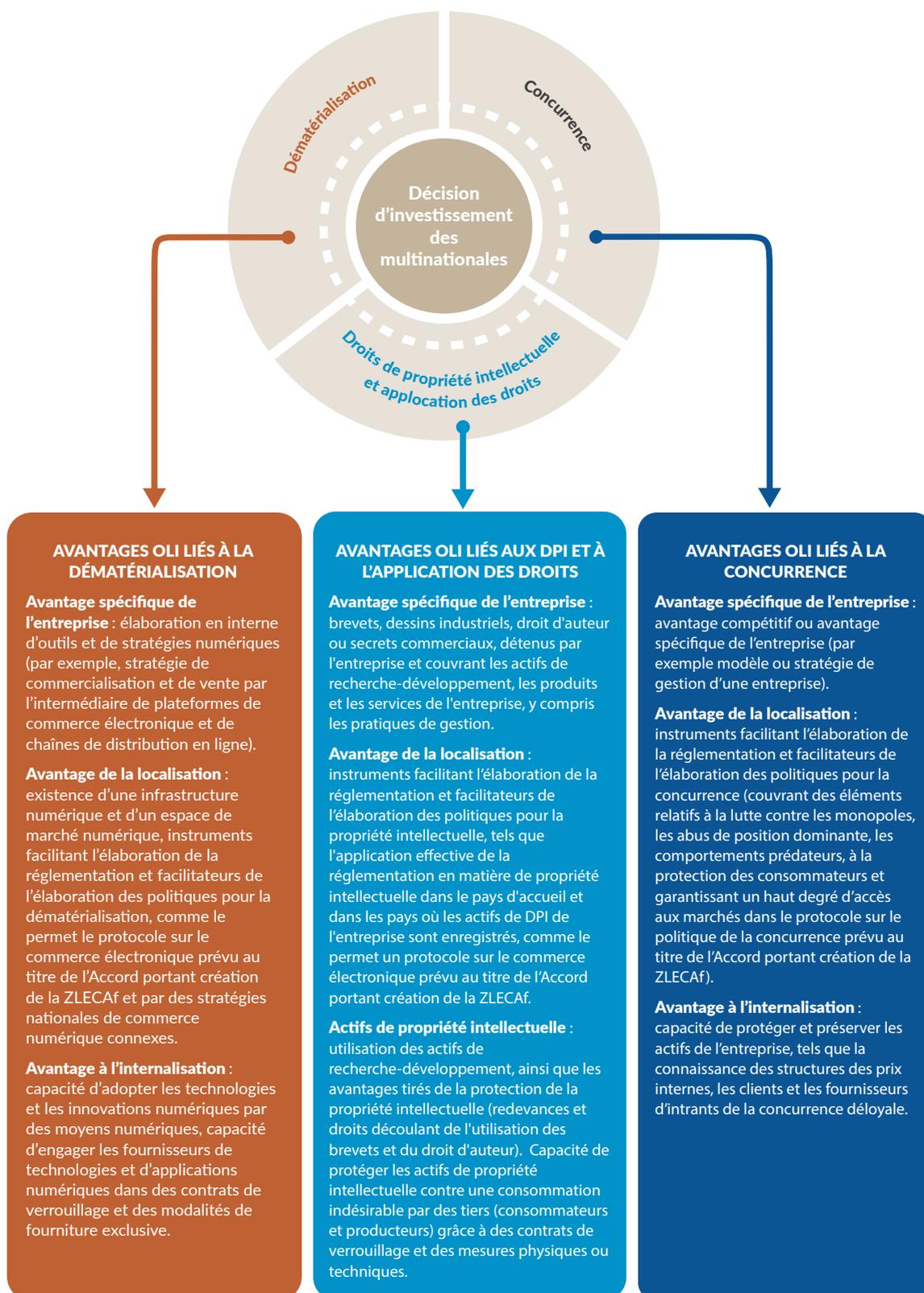
Enfin, une multinationale qui part du principe que l'investissement et le commerce sont complémentaires et désire investir considérera que l'IDE est le bon moyen d'opérer dans un pays d'accueil donné si elle peut vendre ses biens et services par voie électronique dans un espace numérique commun prévu par l'Accord portant création de la ZLECAf. Le protocole sur le commerce électronique de l'Accord est un facteur de localisation essentiel, outre la réglementation facilitant le commerce numérique, tout comme l'infrastructure des technologies de l'information et de la communication et la préparation au numérique du pays d'accueil prévu.

Il se peut que les entreprises multinationales africaines arrivent tardivement dans les chaînes de valeur régionales et mondiales. Le paradigme OLI risquerait de ne pas suffire à expliquer comment elles pourraient commencer à y participer. Étant donné que ces entreprises vont commencer par élargir leurs activités et acquérir de l'expérience dans les chaînes de valeur régionales que la ZLECAf devrait promouvoir, elles ont besoin de stratégies pour tisser des liens, exercer un effet de levier et procéder à un apprentissage. À mesure qu'elles se développent et deviennent elles-mêmes des multinationales, elles pourraient élargir leurs activités au-delà du marché africain. L'élaboration du cadre conceptuel LLA (Lien, Levier, Apprentissage) devrait donc compléter le cadre OLI.

La figure 2.1 illustre la manière dont les entreprises africaines vont opérer dans le contexte de la nouvelle ZLCEAf suivant le modèle LLA. Maintenant que les échanges ont officiellement débuté, les obstacles au commerce des marchandises et des services seront réduits et supprimés. Quatre protocoles supplémentaires relatifs à l'investissement, à la politique de la concurrence, aux droits de propriété intellectuelle et au commerce électronique seront institués. Les négociations relatives à ces protocoles devraient commencer prochainement. Les protocoles contiendront des éléments visant à promouvoir le processus LLA des entreprises africaines afin de tirer le meilleur parti des résultats souhaités d'un marché commun de la ZLECAf où les marchandises, les services, les capitaux et les personnes peuvent circuler librement.

Tout d'abord, les petites et moyennes entreprises (PME) africaines seront tentées et capables, dans ces conditions, d'établir des liens avec des multinationales plus développées, telles que le groupe Dangote (qui, avant même le lancement en bonne et due forme de la ZLECAf, opérait déjà sur les marchés africains). Étant donné que les multinationales qui sont déjà solidement implantées sur le continent devraient garder une longueur d'avance, la demande de leurs biens et services augmentera, ce qui permettra aux PME de nouer des liens avec de plus grandes multinationales dans le cadre de contrats de fourniture et d'externalisation de produits, d'intrants et de services.

Figure 2.1 : Un cadre conceptuel établissant un lien entre l'investissement, les DPI, la concurrence et la dématérialisation



Source : CEA, en se fondant sur Dunning (1993) et Páez (2011).

Dans un deuxième temps, les entreprises africaines tireront parti des ressources et des intrants grâce aux avantages des quatre protocoles de l'Accord portant création de la ZLECAf lorsqu'ils seront mis en œuvre en 2021 et au-delà. La ZLECAf donnera naissance à une zone d'investissement commune africaine en vertu du protocole sur l'investissement, à un marché numérique commun en vertu du protocole sur l'investissement et à un marché numérique commun en vertu du protocole sur le commerce électronique. Les entreprises africaines pourront utiliser des plateformes numériques pour tirer parti des ressources et des intrants, par exemple pour des contrats d'approvisionnement local. Elles pourront également avoir accès à des marchés du crédit plus larges et à des possibilités de technologies financières (fintech) dans le cadre de la zone d'investissement commune pour multiplier leurs possibilités de production. Cela leur permettra de répondre aux demandes croissantes des multinationales qu'ils approvisionnent et d'accroître les possibilités offertes avec un réseau plus large de multinationales.

Les dispositions des protocoles seront déterminantes pour ce processus. Par exemple, les éléments du protocole sur l'investissement, tels que la définition d'un investissement dans la zone d'investissement commune, ou la protection contre les risques de convertibilité et de transférabilité des investissements et de leurs produits, permettront aux investissements intra-africains de circuler plus librement sur les marchés africains. De même, un protocole sur la concurrence doit contenir des éléments permettant de soutenir une concurrence adéquate et équitable sur tous les marchés continentaux, y compris les marchés du crédit de la zone d'investissement commune, afin que les investissements intra-africains soient accessibles aux entreprises.

Les dispositions, dans le protocole relatif aux droits de propriété intellectuelle doivent permettre d'attirer des investissements internationaux moyennant l'adoption d'un régime de protection, tout en encourageant l'innovation locale (une pléthore de lois sur la propriété intellectuelle décourage l'innovation locale). Le protocole sur le commerce électronique sera un outil primordial et réglementaire qui s'appliquera à tous les niveaux et secteurs de l'économie afin de renforcer le processus LLA. La dématérialisation en Afrique facilitera les affaires, ce qui permettra aux entreprises de faire face à la concurrence et, en fin de compte, d'attirer l'investissement. Cependant, l'acquisition de plateformes numériques, la mise à niveau de l'infrastructure technologique et l'investissement dans la cybersécurité et la prévention des fraudes posent des problèmes majeurs sur le plan des coûts et des ressources.

Les dispositions des protocoles pourraient favoriser la mise en place de cadres de coopération permettant aux entreprises de partager des plateformes numériques, en répondant aux problèmes communs qui doivent être surmontés par une harmonisation des réglementations. Elles pourraient également inciter les pays africains à partager leurs données d'expérience et leurs meilleures pratiques en matière d'administration en ligne afin de faciliter les affaires, de renforcer l'efficacité et de réduire les formalités administratives pour les entreprises. Cela appuierait les efforts déployés dans le cadre de l'initiative de la stratégie de transformation numérique de l'UA (voir le chapitre 7).

Au cours de la troisième étape du processus LLA (apprentissage), les piliers « industrialisation » et « infrastructures » de la ZLECAf seront encore renforcés, et les chaînes de valeur régionales de la ZLECAf se traduiront par une plus grande connectivité pour les entrepreneurs du marché commun. Les entreprises africaines qui ont tissé des liens et exercé un effet de levier se trouveront en position d'apprendre en imitant les multinationales avec lesquelles elles ont noué un partenariat ou par d'autres moyens. Elles finiront par devenir elles-mêmes des multinationales lorsqu'elles auront appris à se diversifier et à augmenter l'offre en adaptant les modèles économiques aux réalités locales et aux exigences du marché de la ZLECAf dans un processus continu et itératif. Elles deviendront ainsi plus adaptables et capables de faire face à la concurrence.

Au cours de trois étapes (lien, levier, apprentissage), les questions en marge qui requièrent toute l'attention nécessaire des décideurs auront un effet sur la transformation des PME africaines en multinationales à part entière. Par exemple, même après la mise en œuvre complète de la ZLECAf, des différences subsisteront entre les marchés africains en ce qui concerne la facilité de faire des affaires (enregistrement d'une entreprise, obtention de licences d'exploitation, embauche de personnel, exécution des contrats, etc.). De même, les disparités entre les régimes fiscaux pourraient donner l'occasion aux entreprises multinationales nouvellement créées de pratiquer des prix de transfert créatifs ou d'autres stratégies fiscales (légitimes et illégitimes) afin de réduire au minimum le montant total de leurs impôts. Il sera nécessaire de coordonner les politiques fiscales et les politiques du secteur privé à l'échelle du continent pour éviter un nivellement par le bas qui pourrait réduire à néant certains avantages résultant de l'approfondissement de l'intégration régionale.

Un soutien et une assistance ciblés pour la participation des entreprises à l'économie seront nécessaires au-delà des étapes du modèle LLA. Il est nécessaire de garantir des conditions de concurrence équitables pour que tous les acteurs puissent prendre part à l'activité économique. Comme indiqué plus haut, l'égalité des conditions de concurrence exige des politiques et des règlements permettant aux entreprises de rechercher délibérément des liens en amont et en aval de l'activité économique afin de renforcer et de développer le tissu industriel. Un troisième niveau d'intervention est nécessaire, là où des politiques nationales, sous-régionales et régionales complémentaires et des politiques d'accompagnement dans d'autres domaines d'action assurent cette connectivité pour les entrepreneurs africains, grands et petits (figure 2.2).<sup>185</sup>

Dans le présent chapitre, nous avons proposé un cadre conceptuel théoriquement compatible avec la ZLECAf, en expliquant comment l'investissement est lié à la concurrence, aux droits de propriété intellectuelle et à la dématérialisation. Nous en venons maintenant aux applications spécifiques dans l'investissement, la concurrence, le commerce électronique et les droits de propriété intellectuelle. Dans les chapitres suivants, nous passons en revue les politiques et réglementations nationales et régionales existantes, consignons les meilleures pratiques et proposons des recommandations concernant un espace commun d'investissement permettant d'uniformiser les conditions régissant les investissements productifs et durables en Afrique.

Figure 2.2 : Application de l'optique du cadre « lien, levier, apprentissage » à la ZLECAf

Protocoles de la ZLECAf			
<p><b>Protocole sur l'investissement</b></p> <p>Traitement national et traitement de la nation la plus favorisée</p> <p>Élimine les obstacles à l'investissement et crée une zone commune d'investissement</p> <p>Protège les investissements et permet de faire recours en cas de différends</p>	<p><b>Protocole sur la politique de la concurrence</b></p> <p>Couve la lutte contre les monopoles, les abus de position dominante, les comportements prédateurs, etc.</p> <p>Offre un cadre de coopération</p> <p>Recours en cas de pratiques anticoncurrentielles</p>	<p><b>Protocole relatifs aux droits de propriété intellectuelle</b></p> <p>Règles concernant les brevets, les savoirs traditionnels, les indications géographiques, le droit d'auteur, et les dessins et modèles industriels dans un espace continental</p> <p>Possibilité d'engager des poursuites et de recours judiciaires en cas d'atteinte aux DPI</p>	<p><b>Protocole sur le commerce électronique</b></p> <p>Crée un marché numérique pour le commerce électronique</p> <p>Fixe des normes relatives à la cybersécurité et à l'interopérabilité</p> <p>Règles communes pour le commerce électronique électronique</p>
	<b>Concurrence</b>	<b>DPI</b>	<b>Numérique</b>
<b>Liens</b>	Capacité des entreprises concurrentes arrivant tardivement sur le marché d'établir des sources d'approvisionnement avec des multinationales existantes sur le continent	Capacité des entreprises arrivant tardivement sur le marché de mettre au point des technologies ou des produits et services innovants demandés par les multinationales bien établies	Capacité des entreprises arrivant tardivement sur le marché d'utiliser le marché numérique de la ZLECAf pour vendre des biens intermédiaires et des services aux multinationales existantes
<b>Levier</b>	Capacité des multinationales de tirer parti des actifs existants liés à la localisation que peut offrir la ZLECAf, tels que l'accès au crédit dans une zone d'investissement commune, l'accès à une main d'œuvre continentale et à d'autres facteurs et intrants	Capacité des entreprises arrivant tardivement sur le marché de tirer parti des ressources de R-D sur le continent, ainsi qu'en raison de la réglementation des droits de propriété intellectuelle qui protège et commercialise les technologies et l'innovation	Capacité des entreprises arrivant tardivement sur le marché d'utiliser le marché numérique de la ZLECAf pour diversifier la vente de biens et de services à d'autres entreprises arrivant tardivement sur le marché ainsi qu'à des consommateurs finaux sur ce marché
<b>Apprentissage</b>	Capacité des entreprises concurrentes arrivant tardivement sur le marché de tirer les enseignements des modèles et stratégies économiques des multinationales dans un espace continental, de les reproduire et les améliorer, et de devenir de nouvelles multinationales dans la ZLECAf	Capacité des entreprises arrivant tardivement sur le marché à imiter, adapter et améliorer les techniques existantes ou les produits, procédés ou services innovants mis au point par les multinationales bien établies	Capacité des entreprises arrivant tardivement sur le marché d'utiliser le marché numérique de la ZLECAf afin de se positionner en tant que nouvelles multinationales dans l'espace numérique grâce à une stratégie de marketing et de positionnement numériques
Mesures complémentaires et politiques d'accompagnement			
<p>Politiques nationales et régionales relatives à l'investissement</p> <p>Organismes nationaux et régionaux de promotion de l'investissement</p> <p>Stratégies nationales et régionales de la ZLECAf</p>	<p>Politiques nationales et régionales de la concurrence</p> <p>Autorités nationales et régionales de la concurrence</p> <p>Stratégies nationales et régionales de la ZLECAf</p>	<p>Politiques nationales et régionales relatives à la propriété intellectuelle</p> <p>Organismes nationaux et régionaux de la propriété intellectuelle</p> <p>Stratégies nationales et régionales de la ZLECAf</p>	<p>Politiques numériques nationales et régionales</p> <p>Organismes nationaux et régionaux chargés du commerce et de l'économie numériques</p> <p>Stratégies nationales et régionales de la ZLECAf</p>
<b>Politique commerciale</b>	<b>Politique budgétaire</b>	<b>Politique du secteur privé</b>	<b>Autres domaines d'action</b>

Source: se fondant sur Mathews (2002).

## Bibliographie

---

- Adepoju, P. 2016. «The Meteoric Rise of One of the World's Largest Ponzi Schemes in Nigeria.» *CNN Marketplace Africa*, 14 décembre. <https://edition.cnn.com/2016/12/14/africa/mmm-ponzi-scheme-nigeria/index.html>.
- Akamatsu, K. 1962. "Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries." *The Developing Economies* 1: 3–25.
- Akdogu, E., et P. MacKay. 2008. «Investment and Competition.» *The Journal of Financial and Quantitative Analysis* 43 (2): 299–330.
- Al-Azzam, A., et E. A. Abu-Shanab. 2014. «E-Government : The Gate for Attracting Foreign Investments.» Document présenté à la sixième Conférence internationale sur l'informatique et les technologies de l'information (CSIT). [https://www.researchgate.net/publication/269308681\\_E-government\\_The\\_gate\\_for\\_attracting\\_foreign\\_investments](https://www.researchgate.net/publication/269308681_E-government_The_gate_for_attracting_foreign_investments).
- Anyanwu, J. C. 2012. "Why Does Foreign Direct Investment Go Where It Woes? New Evidence from African Countries." *Annals of Economics and Finance* 13 (2): 433–70.
- Anyanwu, J. C., et N. D. Yaméogo. 2015. "Regional Comparison of Foreign Direct Investment to Africa: Empirical Analysis." *African Development Review* 27: 345–363.
- AsIDEu, E. 2006. "Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability." *World Economy* 29: 63–77.
- Balassa, B. 1961. *The Theory of Economic Integration*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Balassa, B., et A. Stoutjesdijk. 1975. "Economic Integration Among Developing Countries." *Journal of Common Market Studies* 14 (1): 37–55.
- Baldwin, R., R. Forslid et J. Haaland. 1995. "Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme." NBER Working Paper 5364, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Banque mondiale. 2014. "Foreign Direct Investment, Net Flows (BoP, current US\$)." Washington, DC: Banque mondiale. <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>. Accessed 2 March 2021.
- Banque mondiale. *Breaking Down Barriers: Unlocking Africa's Potential through Vigorous Competition Policy*. Washington, DC: Banque mondiale.
- Bartels, F. L., S. Kratzsch et M. Eicher. 2009. "Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa: Determinants and Location Decisions." Document de travail 08/2008 du Service de la recherche et des études statistiques, Organisation des Nations Unies pour le développement industriel, Vienne.
- Barth, J. R., G. Caprio et R. Levine. 2006. *Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Belderbos, R., and L. Sleuwaegen. 1998. "Tariff Jumping DFI and Export Substitution: Japanese Electronics Firms in Europe." *International Journal of Industrial Organization* 16 (5): 601–638.
- Benjamin, O. N. 2012. "Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa." *African Journal of Economic and Sustainable Development* 1 (1): 49–66.
- Blonigen, B. A., and J. Piger. 2014. "Determinants of Foreign Direct Investment." *Canadian Journal of Economics* 47: 775–812.

- Bopkin, G. A. 2017. "Foreign Direct Investment and Environmental Sustainability in Africa: The Role of Institutions and Governance." *Research in International Business and Finance* 39 (PA): 239–247.
- Borensztein, E., J.-W. Lee and J. De Gregorio. 1998. "How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?" *Journal of International Economics* 45: 115–135.
- Braga, P., et C. Fink. 1998. "The Relationship Between Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment." *Duke Journal of Comparative & International Law* 9: 163–187.
- Brainard, S. L. 1997. "An Empirical Assessment of the Proximity Concentration Trade-off between Multinationals Sales and Trade." *American Economic Review* 8: 520–544.
- Cabral, A., L. Moodley et S. Yeboah-Amankwah. 2014. "Digital Divide: The Impact of Closing Africa's Internet Gap." <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/digital-divide-the-impact-of-closing-africas-internet-gap>.
- Caprio, G. J.A. Hanson et R. E. Litan (Eds.). 2005. *Financial Crises: Lessons from the Past, Preparation for the Future*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Casella, B., et L. Formenti. 2018. "FDI in the Digital Economy: A Shift to Asset-light International Footprint." *Transnational Corporations* 25 (1): 101–130.
- Caves, R. E. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Second edition. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique) et South Centre. 2017. "The WTO's Discussions on Electronic Commerce." Note analytique SC/AN/TDP/2017/2, South Centre, Genève.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2013. *État de l'intégration régionale en Afrique V: Vers une zone de libre-échange continentale africaine*: Addis-Abeba: CEA.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2018a. *État de l'intégration régionale en Afrique VIII: Vers la réalisation de la zone de libre-échange continentale africaine*: Addis-Abeba: CEA.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2018 b. *Note d'information 7: questions relatives à la phase II*. Document établi en vue du Forum de ratification de l'Accord portant création de la ZLECAf, CEA, Addis-Abeba.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2019a. *État de l'intégration régionale en Afrique E/ECA/COE/38/3ECA, 2018*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2019 b. *État de l'intégration régionale en Afrique IX: Prochaines étapes pour la zone de libre-échange continentale africaine*: Addis-Abeba: CEA.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2019 c. "Fiscal Policy, Trade and the Private Sector in the Digital Era (E/ECA/COE/38/13)." Document présenté à la trente-huitième réunion du Comité d'experts de la Commission économique pour l'Afrique, Marrakech (Maroc), 20-22 mars.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2020a. *Facteurs susceptibles de stimuler les flux d'investissement intra-africains en vue de la transformation de l'Afrique*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2020 b. *Les liens entre les conventions de double imposition et les traités bilatéraux relatifs aux investissements*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (Commission économique pour l'Afrique). 2020 c. *L'industrialisation et la diversification durables de l'Afrique à l'ère du numérique dans le contexte de la COVID-19, (E/ECA/COE/39/4)*. Document présenté à la trente-neuvième réunion de la Commission économique, du Comité d'experts de la Conférence des ministres africains des finances, de la planification et du développement économique, Addis-Abeba, 18-20 mars.

- Chang, H. J. 2002. *Kicking away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). 2017 a. *Rapport sur le commerce et le développement 2017: au-delà de l'austérité – vers une nouvelle donne mondiale*. Genève: CNUCED.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). 2017 b. *Rapport sur l'investissement dans le monde 2017: l'investissement et l'économie numérique*. Genève: CNUCED.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). 2018. *Coopération numérique Sud-Sud au service de l'industrialisation: un programme régional* Genève: CNUCED.
- CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement). *Rapport sur l'économie numérique de la CNUCED 2019* Genève: CNUCED. [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf).
- Coase, R. H. 1937. "The Nature of the Firm." In O. E. Williamson and S. Winter (Eds.), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution and Development*, 61–74. New York: Oxford University Press.
- Cooper, C. A., et B. F. Massell. 1965. "Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries." *Journal of Political Economy* 73: 461.
- Corden, W. M., et P. Neary. 1982. "Booming Sector and De-industrialization in a Small Open Economy." *Economic Journal* 92 (368): 825–848.
- Correa, C. 1995. "Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment." *International Journal of Technology Management* 10 (2): 173–199.
- Dessemond, E. G. 2019. "Restoring Competition in "Winner-took-all" Digital Platform Markets." Document de recherche 40, Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève.
- Dunning, J. H. 1973. "The Determinants of International Production." *Oxford Economic Papers* 25: 289–335.
- Dunning, J. H. 1977. "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach." In B. Ohlin and P. O. Hesselborn (Eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, 395–418. London: Macmillan.
- Dunning, J. H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley.
- Dupasquier, C., et P. N. Osakwe. 2006. "Foreign Direct Investment in Africa: Performance, Challenges, and Responsibilities." *Journal of Asian Economics* 17: 241–260.
- Eniola, T. 2016. "Ponzi Palaver: Nigerians Count Losses, Blame Economic Recession for MMM Woes." *Punch*, 18 December. <https://punchng.com/ponzi-palaver-nigerians-count-losses-blame-economic-recession-mmm-woes/>.
- Fink, C., et K. E. Maskus. 2005. "Why We Study Intellectual Property Rights and What We Have Learned." In C. Fink and K. E. Maskus (Eds.), *Intellectual Property and Development*. Washington, DC and New York: World Bank and Oxford University Press.
- Forte, R. 2004. "The Relationship between Foreign Direct Investment and International Trade Substitution or Complementarity? A Survey." Document de travail, Université de Porto, Faculté d'économie, Porto, Portugal.
- Graham, M., S. Ojanperä, M. A. Anwar and N. Friederici. 2017. "Digital Connectivity and African Knowledge Economies." *Questions de Communication* 32: 345–360.
- Greenhalgh, C., et M. Rogers. 2010. *Innovation, Intellectual Property, and Economic Growth*. Princeton, NJ : Princeton University Press.

- Hailu, Z. A. 2010. "Demand-side Factors Affecting the Inflow of Foreign Direct Investment to African Countries: Does Capital Market Matter?" *International Journal of Business and Management* 5 (5): 104–16.
- Haskel, J., et S. Westlake. 2017. *Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Helpman, E. 1984. "A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations." *Journal of Political Economy* 92 (3): 451–471.
- Helpman, E. 1993. "Innovation, Imitation, and Intellectual Property Rights." *Econometrica* 61 (6): 1247–80.
- Hosny, A. S. 2013. "Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature." *International Journal of Economy, Management and Social Sciences* 2 (5): 133–155.
- Hymer, S. H. 1960. "The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment." Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- Hymer, S. H. 1968. "The Large Multinational Corporation." In M. Casson (Ed.), *Multinational Corporations*. Aldershot, Hants, UK: Edward Elgar.
- Hymer, S. H. 1970. "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations." *American Economic Review Papers and Proceedings* 60: 441–48.
- Hymer, S. H. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.
- Johanson, J., et F. Wiedersheim-Paul. 1975. "The Internationalisation of the Firm: Four Swedish Cases." *Journal of Management Studies* 12: 305–322.
- Johanson, J., et J. E. Vahlne. 1977. "The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments." *Journal of International Business Studies* 8 (1): 23–32.
- Johanson, J., et J. E. Vahlne. 1990. "The Mechanism of Internationalization." *International Marketing Review* 7 (4): 11–24.
- Kaplinsky, R., et M. Morris. 2009. "The Asian Drivers and SSA: Is There a Future for Export-oriented African Industrialization?" *World Economy* 32: 1638–1655.
- Kedia, B., N. Gaffney et J. Clampit. 2012. "EMNEs and Knowledge-seeking FDI." *Management International Review* 52: 155–173. <https://doi.org/10.1007/s11575-012-0132-5>.
- Kinda, T. 2010. "Investment Climate and FDI in Developing Countries: Firm-level Evidence." *World Development* 38 (4): 498–513.
- Kindelberger, C. P. 1969. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Kindelberger, C. P. 1975. "The Rise of Free Trade in Western Europe." *The Journal of Economic History* 35 (1): 20–55.
- Krüger, R., et I. Strauss. 2015. "Africa Rising Out of Itself: The Growth of Intra-African FDI." Columbia FDI Perspectives 139, Columbia Center on Sustainable Investment, Columbia University, New York.
- Kudaisi, B. V. 2014. "An Empirical Determination of Foreign Direct Investment in West African Countries: A Panel Analysis." *International Journal of Development and Economic Sustainability* 2 (2): 19–36.
- Lai, E. C. 1997. "International Intellectual Property Rights Protection and the Rate of Product Innovation." *Journal of Development Economics* 55: 133–153.

- Leahy, D., et A. Naghavi. 2010. "Intellectual Property Rights and Entry into a Foreign Market: FDI versus Joint Ventures." *Review of International Economics* 18 (4).
- Lee, K., et Y. K. Kim. 2010. "IPR and Technological Catch-Up in Korea." In H. Odagiri, A. Goto, A. Sunami and R. R. Nelson (Eds.), *Intellectual Property Rights, Development, and Catch-Up: An International Comparative Study*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Luo, Y., J. Sun et S. L. Wang. 2011. "Emerging Economy Copycats: Capability, Environment, and Strategy." *Academy of Management Perspectives* 25 (2): 37–56.
- Ma, Y., K. Morikawa, et R. Shone. 2000. "A Macroeconomic Model of Direct Investment in Foreign Affiliates of Japanese Firms." *Japan and the World Economy* 12: 953–973.
- MacLeod, J. 2017. "E-commerce and the WTO: A Developmental Agenda?" Discussion Paper, GEG Africa (Global Economic Governance). [https://www.africaportal.org/documents/17846/GA\\_Th3\\_\\_DP\\_\\_macleod\\_20171214.pdf](https://www.africaportal.org/documents/17846/GA_Th3__DP__macleod_20171214.pdf).
- Mansfield, E. 1994. "Intellectual Property Protection, Foreign Direct Investment, and Technology Transfer." International Finance Corporation Discussion Paper, World Bank, Washington, DC.
- Marinov, E. 1999. *Regional Economic Integration*. Sofia, Bulgaria: PH Stopanstvo.
- Marinov, E. 2014. "Economic Integration Theories and the Developing Countries." In R. Dautov, P. Gkasis, A. Karamanos, T. Lagkas, A. Prodromidou and A. Ypsilanti (Eds.), *Infusing Research and Knowledge in South-East Europe*, 164–177. Thessaloniki, Greece: South-East European Research Centre.
- Markusen, J. R., et K. E. Maskus. 2002. "Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise." *Review of International Economics* 10 (4): 695–707.
- Maskus, K. E. 1998. "The Role of Intellectual Property Rights in Encouraging Foreign Direct Investment and Technology Transfer." *Duke Journal of Comparative & International Law* 9: 109–162.
- Maskus, K., et G. Yang. 2000. "Intellectual Property Rights, Foreign Direct Investment and Competition Issues in Developing Countries." *International Journal of Technology Management* 19 (1): 22–34.
- Mathews, J. A. 2002. *Dragon Multinational: Towards a New Model of Global Growth*. New York: Oxford University Press.
- Mathews, J. A. 2006. "Dragon Multinationals: New Players in 21st Century Globalization." *Asia Pacific Journal of Management* 23: 5–27.
- Mathis, J., et W. Sand-Zantman. 2014. "Competition and Investment: What Do We Know from the Literature?" Industrial Economic Institute, Toulouse University Capitole.
- Mijiyawa, A. G. 2015. "What Drives Foreign Direct Investment in Africa? An Empirical Investigation with Panel Data." *African Development Review* 27 (4): 392–402.
- Morisset, J. 2000. "Foreign Direct Investment in Africa: Policies also Matter." Policy Research Working Paper 2481, World Bank, Washington, DC.
- Moser, P. 2013. "Patents and Innovation: Evidence from Economic History." *Journal of Economic Perspectives* 27 (1): 23–44.
- Naude, W. A., et W. F. Krugell. 2007. "Investigating Geography and Institutions as Determinants of Foreign Direct Investment in Africa Using Panel Data." *Applied Economics* 39: 1223–33.
- Nnadozie, E., et A. E. Njuguna. 2011. "Investment Climate and Foreign Direct Investment in Africa." Document présenté à la sixième Conférence économique africaine à Addis-Abeba, (Éthiopie, 26-28 octobre).

- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 2008. « Quatrième révision de la définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux. » Paris: Service des publications de l'OECD.
- Páez, L. 2011. *Liberalizing Financial Services and Foreign Direct Investment: Developing a Framework for Commercial Banking FDI*. London: Palgrave Macmillan.
- Pantelidis, P., et E. Nikopoulos. 2008. "FDI Attractiveness in Greece, International Advances." *Economic Research* 14: 90-100.
- Panusheff, E. 2003. *Economic Integration in the European Union*. Sofia, Bulgaria: Nekst PH.
- Peukert, A. 2017. "Intellectual Property and Development: Narratives and their Empirical Validity." *The Journal of World Intellectual Property* 20 (1-2): 2-23.
- Pires, G., J. Stanton et I.-D. Salavrakos. 2010. "The Interaction of Foreign Direct Investment with Electronic Commerce in Less Developed Countries." *Forum for Social Economics* 39 (2): 127-143.
- Rekiso, Z. S. 2017. "Rethinking Regional Economic Integration in Africa as if Industrialization Mattered." *Structural Change and Economic Dynamics* 43: 87-98.
- Schlesinger, J. M., B. Kendall and J. D. McKinnon. 2019. "Tech Giants Google, Facebook and Amazon Intensify Antitrust Debate." *Wall Street Journal*, 12 June. <https://www.wsj.com/articles/tech-giants-google-facebook-and-amazon-intensify-antitrust-debate-11559966461>.
- Sekkat, K., et M.-A. Veganzones-Varoudakis. 2007. "Openness, Investment Climate, and FDI in Developing Countries." *Review of Development Economics* 11 (4): 607-620
- Thite, M., A. Wilkinson, P. Budhwar and J. A. Mathews. 2016. "Internationalization of Emerging Indian Multinationals: Linkage, Leverage and Learning (LLL) Perspective." *International Business Review* 25 (1): 435-443.
- UA (Union africaine). 2013. « Rapport de la réunion des hauts fonctionnaires du commerce, huitième session ordinaire de la Conférence des ministres du Commerce, Addis-Abeba. » 21-25 octobre 2013, Addis-Abeba, Union africaine.
- UA (Union africaine). 2016. « Rapport de la deuxième réunion des ministres du Commerce de l'Union africaine, Addis-Abeba. » 29-30 novembre 2016, Addis-Abeba.
- UA (Union africaine). 2020. « Assemblée de l'Union, trente-troisième session ordinaire de l'Union, Rapport de S.E. Mahamadou Issoufou, Président de la République du Niger et Leader de la Zone de libre-échange continentale africaine. » 9-10 février, Addis-Abeba, Union africaine.
- Venables, A. J. 2003. "Winners and Losers from Regional Integration Agreements." *The Economic Journal* 113 (490): 747-761.
- Vernon, R. 1961. "International Investment and International Trade in the Product Cycle." *Quarterly Journal of Economics* 80 (2).
- Viner, J. 1950. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace. Reprinted in J. Viner and P. Oslington (2014), *The Customs Union Issue*. New York, Oxford University Press.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Yu, P. K. 2007. "Intellectual Property, Economic Development, and the China Puzzle." In D. J. Gervais (Ed.), *Intellectual Property, Trade and Development: Strategies to Optimize Economic Development in a TRIPs Plus Era*, 173-220. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Zekos, G. 2005. "Foreign Direct Investment in a Digital Economy." *European Business Review* 17 (1): 52-68.

## Notes de fin de page

- 97 D'après les ouvrages de référence, on parle d'investissement étranger direct si l'investisseur détient au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote d'une entreprise qui exerce ses activités dans une économie autre que celle de l'investisseur. En deçà de ce pourcentage, la prise de participation est considérée comme un investissement de portefeuille. Pour des définitions de l'IDE couramment utilisées, voir Banque mondiale (2014) et OCDE (2008).
- 98 L'investissement, la concurrence, la propriété intellectuelle et l'économie numérique (dans le cadre de régimes de TIC au sens large) étaient habituellement considérés dans les ouvrages comme des domaines d'action relevant de la compétence des organismes nationaux de réglementation et étant traités à l'intérieur des frontières nationales, raison pour laquelle on les qualifie de questions internes. Mais du fait de l'élargissement du champ d'application des accords et des régimes commerciaux, ces questions tombent de plus en plus sous le coup de la réglementation internationale. Dans l'analyse ci-dessous, nous précisons pourquoi la frontière est floue. En raison notamment de l'essor de l'économie numérique, ces domaines d'action transcendent aujourd'hui les limites nationales. Il existe donc souvent un vide réglementaire ou un manque de coordination des réglementations, soit parce que ces domaines ne sont réglementés de manière satisfaisante ni au niveau national ni au niveau international, soit parce que les réglementations nationales et internationales existantes sont incohérentes et contradictoires, d'où leur manque de coordination. S'agissant plus précisément de l'économie numérique, le chapitre 7 examine certaines des mesures qui pourraient s'avérer nécessaires pour combler le manque de coordination des réglementations et des politiques.
- 99 Pour une synthèse des divers fondements théoriques de l'IDE, voir Páez (2011) et CEA (2020a).
- 100 Coase, 1937.
- 101 Williamson, 1975.
- 102 Hymer, 1960, 1968, 1970, 1976.
- 103 Kindelberger, 1969.
- 104 Akamatsu, 1962.
- 105 Ces trois types d'avantages (O/L/I) peuvent être transposés de différentes manières dans des cadres d'action nationaux pour aider les décideurs à mieux orienter les politiques publiques en vue d'attirer des investissements qui concourent aux objectifs généraux. Des exemples de domaines d'action complémentaires sont donnés dans la figure 2.1, et des exemples plus concrets de mesures à prendre sont présentés dans la figure 7.1.
- 106 Kinda, 2010; Pantelidis et Nikolopoulos, 2008; Sekkat et Veganzones-Varoudakis, 2007.
- 107 Luo, Sun et Wang, 2011; Kedia, Gaffney et Camplit, 2012; Thite *et al.*, 2016.
- 108 Coase, 1937; Hymer, 1960, 1968, 1970, 1976; Kindelberger, 1975.
- 109 Vernon, 1961; Akamatsu, 1962.
- 110 Johanson et Vahlne, 1977, 1990; Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975.
- 111 Dunning, 1977, 1993; Mathews, 2002, 2006.
- 112 Belderbos et Sleuwaegen, 1998; Brainard, 1997; Caves, 1996; Ma, Morikawa et Shone, 2000.
- 113 Helpman, 1984; Forte, 2004.
- 114 Borensztein, Lee et De Gregorio, 1998.
- 115 Barth, Caprio et Levine, 2006; Caprio, Hanson et Litan, 2005.
- 116 Dunning, 1993; Markusen et Maskus, 2002.
- 117 Blonigen et Piger, 2014.
- 118 Marinov, 2014.
- 119 Marinov, 2014; Rekiso, 2017.
- 120 Venables, 2003.
- 121 Balassa, 1961; Cooper et Massell, 1965.
- 122 Balassa, 1961.
- 123 Rekiso, 2017.
- 124 Balassa et Stoutjesdijk, 1975; Corden et Neary, 1982.
- 125 Panusheff, 2003.
- 126 Baldwin, Forslid et Haaland, 1995.
- 127 Marinov, 1999.
- 128 Anyanwu et Yaméogo, 2015 ; Bartels, Kratzsch et Eicher, 2009 ; Hailu, 2010.
- 129 Anyanwu et Yaméogo, 2015 ; AsIDEu, 2006 ; Bartels, Kratzsch et Eicher, 2009 ; Mijiyawa, 2015.
- 130 Anyanwu et Yaméogo, 2015 ; AsIDEu, 2006 ; Bartels, Kratzsch et Eicher, 2009 ; Mijiyawa, 2015.
- 131 Anyanwu et Yaméogo, 2015 ; Naude et Krugell, 2007.
- 132 Anyanwu et Yaméogo, 2015 ; Naude et Krugell, 2007.
- 133 Benjamin, 2012; Bopkin, 2017; Kaplinsky et Morris, 2009.
- 134 Anyanwu, 2012.
- 135 Anyanwu, 2012.
- 136 CEA, 2013.
- 137 La transformation structurelle est conçue comme l'abandon d'activités à faible valeur ajoutée et à faible productivité au profit d'activités à plus forte valeur ajoutée et d'une productivité plus élevée au sein des secteurs économiques et d'un secteur économique à l'autre. La meilleure preuve en est que les pays passent de la partie aval des chaînes de valeur mondiales, généralement caractérisées par des activités extractives à faible valeur ajoutée, à des niveaux plus élevés de la chaîne de valeur, où les procédés de production sont plus avancés et plus sophistiqués, ce qui laisse supposer une plus grande valeur ajoutée dans le bien ou le service final produit (CEA, 2020a).
- 138 CEA, 2020a.
- 139 Krüger et Strauss, 2015.
- 140 CEA, 2020a.
- 141 CEA, 2020a.
- 142 Kudaisi, 2014.
- 143 Akdogu et MacKay, 2008.
- 144 Mathis et Sand-Zantman, 2014.
- 145 Banque mondiale, 2016.
- 146 CEA, 2019a.
- 147 Banque mondiale, 2016.
- 148 Dessemond, 2019.
- 149 D'autres situations dans lesquelles le produit des avantages et des bénéfices peut ne pas être entre les mains des créateurs de connaissances ou des innovateurs concernent les bénéfices qui reviennent aux propriétaires légitimes d'indications géographiques enregistrées et de produits fondés sur les savoirs traditionnels.
- 150 Maskus, 1998.
- 151 Correa, 1995; Maskus et Yang, 2000.
- 152 Maskus et Yang, 2000.
- 153 Maskus et Yang, 2000.
- 154 Fink et Maskus, 2005.
- 155 Lai, 1997.
- 156 Leahy et Naghavi, 2010.
- 157 Moser, 2013; Peukert, 2017.
- 158 Greenhalgh et Rogers, 2010.
- 159 Maskus et Yang, 2000.
- 160 Maskus, 1998; Maskus et Yang, 2000.
- 161 Helpman, 1993.
- 162 Correa, 1995; Chang, 2002. Pour la Chine, voir Mansfield (1994) et Yu (2007); pour la Corée du Sud, voir Lee et Kim (2010).

- 163 Peukert, 2017.
- 164 Pires, Stanton et Salavrakos, 2010
- 165 CNUCED, 2017b.
- 166 CNUCED, 2017b ; Casella et Formenti 2018.
- 167 CEA, 2018a; Haskel and Westlake, 2017 ; CNUCED, 2017a, 2018.
- 168 Zekos, 2005.
- 169 MacLeod, 2017.
- 170 Cabral, Moodley et Yeboah-Amankwah, 2014.
- 171 CEA et South Centre, 2017.
- 172 CNUCED, 2018.
- 173 CEA, 2018a, 2019 c.
- 174 CNUCED, 2018.
- 175 Pires, Stanton et Salavrakos, 2010.
- 176 Graham *et coll.*, 2017.
- 177 CNUCED, 2017b; ECA, 2018a.
- 178 CNUCED, 2017b.
- 179 Al-Azzam et Abu-Shanab, 2014.
- 180 CEA, 2019b ; CNUCED, 2018. Plusieurs portails de ce type existent. Dans le domaine de la promotion de l'investissement, les travaux ont avancé dans l'élaboration des guides électroniques d'investissement (iGuides). Pour des exemples de tels portails sur le continent africain, voir le chapitre 6.
- 181 Adepoju, 2016; Eniola, 2016.
- 182 Dessemond, 2019.
- 183 Schlesinger, Kendall et McKinnon, 2019.
- 184 Le chapitre 7 attire l'attention sur un certain manque de coordination entre l'investissement, le commerce et la politique fiscale. Les travaux antérieurs de la CEA sur le lien entre la dématérialisation et les politiques budgétaires et la numérisation et l'industrialisation se trouvent également dans CEA (2019 c, 2020 c). On trouve l'analyse de la corrélation entre l'investissement et la fiscalité dans le contexte des traités bilatéraux d'investissement et des traités de double imposition dans CEA (2020 b).
- 185 Le chapitre 7 des présentes publications examine certaines des actions qui pourraient s'avérer nécessaires pour combler le manque de coordination des politiques existant.