

2015

PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES DE L'OCI

*“L'Encouragement de
l'Investissement pour le
Développement”*

ORGANISATION DE COOPÉRATION ISLAMIQUE

CENTRE DE RECHERCHES ÉCONOMIQUES, STATISTIQUES ET
SOCIALES ET DE FORMATION POUR LES PAYS ISLAMIQUES





PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES DE L'OCI 2015

**« L'ENCOURAGEMENT DE
L'INVESTISSEMENT POUR LE
DEVELOPPEMENT »**

© 2015 Centre de Recherches Statistiques, Économiques et Sociales et de Formation pour les Pays Islamiques (SESRIC)

Kudüs Cad. No: 9, Diplomatik Site, 06450 Oran, Ankara - Turquie
Téléphone +90-312-468 6172
Internet www.sesric.org
Email pubs@sesric.org

Le matériel présenté en cette publication est protégé par les droits d'auteur. Les auteurs donnent l'autorisation de voir, copier, télécharger, et imprimer le matériel présenté à condition que ces matériaux n'aillent pas être réutilisés, sur n'importe quelle condition, pour des buts commerciaux. Pour la permission de reproduire ou de réimprimer n'importe quelle partie de cette publication, veuillez envoyer une demande avec l'information complète au Département de Publication de SESRIC.

Toutes questions concernant les droits et les permissions devraient être adressées au département de publications, SESRIC, à l'adresse mentionnée ci-dessus.

ISBN : 978-975-6427-39-2

La Conception de la Couverture est faite par Savaş Pehlivan, Département de Publication, SESRIC.

SESRIC exprime par la présente sa satisfaction profonde au Ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de l'Élevage de la République de Turquie d'avoir fourni des équipements d'impression.

Pour des informations supplémentaires, veuillez contacter le Département de Recherches, SESRIC à travers : research@sesric.org

TABLES DE MATIERES

ACRONYMES	III
PREFACE	V
RESUME GENERAL	1
PARTIE I : DEVELOPPEMENTS ECONOMIQUES RECENTS DANS LE MONDE ET DES PAYS DE L'OCI	13
1 PRODUCTION, CROISSANCE ET EMPLOI	15
2 LE COMMERCE ET FINANCES	38
PARTIE II : PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT POUR LE DEVELOPPEMENT DANS LES PAYS S DE L'OCI	55
3.1 ROLE D'INVESTISSEMENT DANS LA CROISSANCE ET LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE	57
3.2 INVESTISSEMENT ET CROISSANCE DANS LES PAYS DE L'OCI	59
3.3 CLIMAT D'INVESTISSEMENT DANS LES PAYS DE L'OCI	62
3.3.1 FACILITÉ DE <i>DOING BUSINESS</i>	63
3.3.2 COMMENCER DES AFFAIRES	65
3.3.3 ACCES A L'ELECTRICITE	68
3.3.4 OBTENTION DE CRÉDIT	71
3.3.5 EXÉCUTION DES CONTRATS	72
4 AMELIORATION DE L'EFFICACITE DE L'INVESTISSEMENT PUBLIC	74
4.1 ÉVALUATION DES DEPENSES DE GRAND PUBLIC	76
4.2 RAISONNEMENT POUR L'INVESTISSEMENT PUBLIC ET SA GESTION	78

4.2.1	RAISONNEMENT POUR L'INVESTISSEMENT PUBLIC	80
4.2.2	IMPACTS D'INVESTISSEMENT PUBLIC	81
4.2.3	INVESTISSEMENT PUBLIC ET POLITIQUE FISCALE	82
4.2.4	COMPROMIS D'INVESTISSEMENT ENTRE LE CAPITAL PHYSIQUE ET HUMAIN	83
4.3	AMELIORATION DE L'EFFICACITE DE L'INVESTISSEMENT PUBLIC	84
4.3.1	SYSTÈMES NATIONAUX D'INVESTISSEMENT PUBLIC	86
4.3.2	ROLE DES FONDS SOUVERAINS DE RICHESSE	92
4.3.3	INVESTISSEMENT STIMULANT POUR LE DEVELOPPEMENT DURABLE	94
5	<u>ACCROÎTRE L'INVESTISSEMENT PRIVÉ</u>	96
5.1	ASPECTS POLITIQUES POUR ENCOURAGER L'INVESTISSEMENT PRIVE	97
5.2	ENCOURAGER LA PARTICIPATION PRIVEE A L'INVESTISSEMENT D'INFRASTRUCTURE	104
5.3	INVESTISSEMENT D'IMPACT SOCIAL	112
6	<u>TENDANCES ET POLITIQUES EN ATTIRANT L'INVESTISSEMENT DIRECT A L'ETRANGER</u>	116
6.1	FLUX, ACTIONS ET POTENTIEL D'INVESTISSEMENT A L'ETRANGER	117
6.1.1	FLUX ET ACTIONS D'IDE	117
6.1.2	POTENTIEL ET PERFORMANCE D'IDE	119
6.1.3	INVESTISSEMENTS DE GREENFIELD	122
6.2	TENDANCES DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER DE L'INTRA-OCI	123
6.3	DECISIONS POLITIQUES POUR ATTIRER L'INVESTISSEMENT A VALEUR AJOUTE	125
6.3.1	L'AGRANDISSEMENT DE LA TAILLE DU MARCHE ET L'AMELIORATION DE L'ENVIRONNEMENT MACRO-ECONOMIQUE	126
6.3.2	AMELIORATION DE LA QUALITE DES INSTITUTIONS ET DE L'INFRASTRUCTURE	127
6.3.3	AMELIORATION DE LA TRANSPARENCE POUR COMMERCER	129
6.3.4	LE DEVELOPPEMENT DU CADRE DE REGLEMENTATION POUR L'IDE	130
6.3.5	L'AMPLIFICATION DES LIBERTES ECONOMIQUES ET LA LUTTE CONTRE LA CORRUPTION	132
7	<u>ASPECTS POLITIQUES POUR LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS ET LA FACILITATION EFFICACES</u>	135
	<u>RÉFÉRENCES</u>	146

ACRONYMES

BNEF	Bloomberg New Energy Finance
RSE	Responsabilité Sociale de l'Entreprise
IFDB	l'Indice de la Facilité de <i>Doing business</i>
RSE	Responsabilité Sociale, Environnemental de l'Entreprise
IDE	Investissement Direct à l'Étranger
ILF	Indice de la Liberté Financière
CCG	Conseil de Coopération du Golfe
FBC	Formation Brute de Capital
PIB	Produit Intérieur Brut
FBCF	Formation Brute de Capital Fixe
GIIN	Réseau Mondial des Investisseurs d'Impact
RNB	Revenu National Brut
HIPC	Pays Pauvres Très Endettés
TIC	Technologie de l'Information et des Communications
IFPRI	Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires
SFI	Statistiques Financières Internationales
OIT	Organisation Internationale du Travail
FMI	Fonds Monétaire International
IPFSD	Politique d'Investissement au Service du Développement Durable
DPI	Droits de Propriété Intellectuelle
ALC	Amérique Latine et les Caraïbes
PMA	Pays Moins Avancés
LPI	Indice de Performance de Logistique
MOAN	Moyen-Orient et l'Afrique du Nord
IMM	Institut Mondial de McKinsey

EMN	Entreprise Multinationale
APD	Aide Publique au Développement
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
OCI	Organisation de Coopération Islamique
GPP	Gestion de Portefeuille Publique
PPI	Participation Privée à l'Infrastructure
PPA	Parité de Pouvoir d'Achat
PPP	Associations Privées Publiques
PRIA	Principes pour l'Association Responsable d'Investissement
R&D	Recherche et Développement
IIS	Investissement d'Impact Social
SIITF	Groupe de travail d'Investissement d'Impact Social
SDPDE	Statistiques de Dépense Publique pour le Développement Économique
ISR	Investissement Socialement Responsable
ASS	Afrique Subsaharienne
SWFI	Institut Souverain de Fonds De Richesse
SPC-OCI	Système Préférentiel Commercial entre les Pays Membres de l'OCI
EAU	Émirats Arabes Unis
NU	Nations Unies
UNCTAD	Conférence de Nations Unies sur le Commerce et le Développement
DSNU	Division de Statistiques des Nations Unies
OMTNU	Organisation Mondiale du Tourisme des Nations Unies
USD	Dollar des États-Unis
BM	Banque Mondiale
IDM	Indicateurs de Développement dans le Monde
FEM	Forum Économique Mondial
OMC	Organisation Mondiale du Commerce

Remerciements

Ce rapport a été préparé par une équipe de Recherches à SESRIC mené par Kenan Bağcı et comprenant Cem Tintin, Mazhar Hussain et Fadi Farasin. Le travail a été mené sous la supervision générale de Nabil Dabour, Directeur de Département de Recherches à SESRIC, qui a fourni les commentaires et la rétroaction.

PREFACE

La croissance économique mondiale demeure modérée, reflétant un autre ralentissement dans les économies émergentes et relance faible dans les économies avancées. Tandis que les pays avancés pourraient se développer en moyenne seulement par 1,8% en 2014, dans les pays en développement, ce taux était 4,6%. Bien que les pays en développement continuent à avoir des perspectives plus fortes, les années de gloire des pays en développement comme moteur de l'économie mondiale peuvent être mal ratées si des mesures d'amplifier la demande et l'investissement globale ne sont pas prises. Les pays en développement exportant des marchandises sont susceptibles de devenir plus vulnérables à la perception changeante d'investisseur. Le pétrole brusquement en baisse et d'autres prix des produits de base ont déjà commencé à réduire l'activité économique dans les pays en développement, y compris plusieurs des pays de l'OCI.

À la lumière des développements économiques mondiaux récents, la *perspective économique 2015 de l'OCI* analyse les tendances dans les indicateurs économiques importants des pays membres de l'OCI, comme un groupe, au cours de la dernière période de cinq ans où les données sont disponibles (2010-2014). Elle étudie ces tendances d'une façon comparative avec leurs homologues dans les groupes des pays avancés et des pays en développement non membres de l'OCI aussi bien qu'avec la moyenne du monde. Ce faisant, le rapport accentue un certain nombre de contraintes et de défis confrontant les pays membres de l'OCI dans leurs efforts vers améliorer leur développement et progrès économiques.

Les ressources et les potentiels significatifs sont déjà disponibles dans les pays de l'OCI pour stimuler la croissance et le développement. Tandis que 21 pays de l'OCI possèdent la valeur totale des capitaux dépassant 3,3 trillion de dollars des États-Unis dans leurs fonds souverains de richesse, 21 pays moins avancés de l'OCI attendent toujours des investisseurs pour casser le cercle vicieux de la pauvreté. Compte tenu de cette état d'affaires, le rapport de la *perspective économique 2015 de l'OCI* souligne le besoin urgent pour améliorer le climat d'investissement dans les pays de l'OCI.

En conformité avec le ralentissement dans l'activité économique partout dans le monde, le commerce et les flux d'investissement ont été également sévèrement touchés. Tandis que le commerce mondial a augmenté seulement de 1% en 2014, les flux mondiaux d'investissements

directs à l'étranger (IDE) ont diminué par plus de 15%. Semblable aux tendances mondiales, les flux d'IDE aux pays de l'OCI diminuaient au cours des trois dernières années et toutes les exportations de marchandises des pays de l'OCI diminuaient également au cours des deux dernières années. Les bonnes nouvelles sont que la part du commerce de l'intra-OCI a atteint 19,9% en 2014, légèrement au-dessous du Programme d'Action Décennal de l'OCI de cible de 20% en 2015.

Pour que les pays de l'OCI visent une part plus élevée du commerce de l'intra-OCI à réaliser au cours de la prochaine période, ils devraient accorder l'attention particulière à accroître la diversification économique dans leurs économies et à améliorer leurs capacités productives. Ceci exige améliorer le climat global d'investissement pour les investisseurs privés et étrangers et allouer effectivement des ressources disponibles dans les secteurs économiques productifs. À la lumière de ce besoin urgent, la *perspective économique de l'OCI 2015* fournit un aperçu détaillé des investissements dans les pays membres de l'OCI sous le thème de « *Favoriser l'Investissement pour le Développement* ».

Amb. Musa Kulaklıkaya
Directeur général
SESRIC

RESUME GENERAL

Développements Économiques Récents dans le Monde et dans les Pays de l'OCI

Production, Croissance et Emploi

Production

Le PIB mondial - exprimé en dollars des États-Unis actuels et basé sur la PPA - a été témoin d'une tendance à la hausse au cours de la période 2010-2014, atteignant 107,9 trillion de dollars des États-Unis en 2014 comparé à 88,2 trillion de dollars des États-Unis en 2010. Les pays en développement étaient témoin d'une augmentation plus rapide de PIB de 47,2 trillion de dollars des États-Unis en 2010 à 61,5 trillion de dollars des États-Unis en 2014. Le PIB total des pays avancés a été enregistré à 46,5 trillion de dollars des États-Unis en 2014 comparé à 40,9 trillion de dollars des États-Unis en 2010. Les pays de l'OCI étaient témoin également d'une tendance à la hausse dans l'activité économique et leur PIB a augmenté de 13.0 trillion de dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 16,2 trillion de dollars des États-Unis en 2014. Comme groupe, les pays de l'OCI ont produit seulement 15% de toute la production mondiale et 26,4% de celle des pays en développement en 2014. Le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI également a augmenté de 8.461 dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 9.884 dollars des États-Unis en 2014.

Croissance

Le ralentissement dans l'économie mondiale a continué en 2014 avec un taux de croissance chutant à 3,4%. Cependant, les perspectives pour 2015 et 2016 sont positives avec des taux de croissance prévus de 3,5% et de 3,8%, respectivement. Tandis que la relance dans les pays avancés demeurerait lente, les pays en développement semblent être la force d'entraînement de la croissance de l'économie mondiale. D'autre part, par habitant la croissance mondiale du PIB a également été témoin d'une tendance diminuante avec 4,0% de taux de croissance en 2014 et on le prévoit pour atteindre 3,5% en 2015 et 4,4% en 2016. En 2014, la croissance du PIB par habitant a été enregistrée à 5,0% dans les pays en développement et on s'attendue à

ce qu'elle diminue à 4,0% en 2015 avant de augmenter jusqu'à 5,2% en 2016. D'autre part, les pays avancés étaient témoin d'un taux de croissance de 2,7% comparativement très faible dans leur PIB par habitant en 2014, on estime que ce taux grimpe jusqu'à 2,8% et 3,4% en 2015 et 2016, respectivement. Les pays de l'OCI étaient témoin également du ralentissement dans leur activité économique et leur taux de croissance moyen a diminué de 4% en 2013 à 3,8% en 2014. Ils sont prévus pour se développer au même taux en 2015 avec 3,8% et à un taux accéléré en 2016 avec le taux de croissance moyen de 4,4%. Le taux de croissance moyen réel par habitant du PIB dans les pays de l'OCI a été positif au cours de la période 2010-2014, qui a été enregistrée à 3,1% en 2014 mais prévue pour diminuer à 2,7% en 2015 avant de rebondir de nouveau à 4,0% en 2016.

Production par Secteurs

En termes d'actions moyennes de la valeur ajoutée des quatre secteurs principaux dans le PIB mondial en 2013, le secteur des services a enregistré la plus grande action avec 66,2%, suivi du secteur industriel (fabrication et exploitation) avec 29,3%, alors que la part de l'agriculture, de la pêche et de la sylviculture était relativement petite (4,5%). On a également observé une structure semblable dans le cas des pays de l'OCI comme groupe. La part moyenne de l'agriculture dans les économies de l'OCI a graduellement diminué de 12,6% en 2000 à 10,3% en 2013. On a observé une tendance plus stable dans les pays en développement non membres de l'OCI, où la part moyenne de l'agriculture dans l'économie a resté pour longtemps environ 9% et a été enregistrée à 8,9% en 2013. Le secteur des services a représenté 47,5% et le secteur industriel (fabrication et d'exploitation ensemble) a représenté 42,2% dans les pays de l'OCI, qui était respectivement 54,4% et 36,7% dans les pays en développement non membres de l'OCI.

PIB par des Articles de Dépenses Principaux

Quand les parts des articles de dépenses principaux dans tout le PIB sont considérées, le ménage et la consommation publique finaux ont continué à être les plus élevés dans tout le PIB au cours des années. En 2013, la consommation des ménages a représenté la meilleure action de 53,4% suivie de la formation brute de capital (25,8%) et de la consommation finale d'administrations publiques (13,5%). Les parts relatives des articles de dépenses principaux dans tout le PIB des pays de l'OCI ont enregistré une variation importante du monde. En 2013, le ménage final et les dépenses du gouvernement générales ont représenté 66,9% de tout le PIB des pays de l'OCI. Ces chiffres ont marqué une diminution des parts des deux types de consommation comparés aux années précédentes.

Le Chômage

Le chômage est l'un des la plupart des problèmes graves se posant au monde aujourd'hui. En dépit de la récupération dans les activités économiques en retard, le taux de chômage mondial pour les adultes est demeuré à 6,0% de toute la main-d'œuvre, sans changement depuis 2013. Le nombre de chômeurs autour du monde est estimé à 202 millions en 2014, avec 1,2 millions de chômeurs supplémentaires comparés à l'année précédente et à environ 31 millions de plus comparés au niveau de pré-crise en 2007. Les jeunes ont continué à souffrir du manque d'offres d'emploi convenables à travers le globe. Selon les dernières évaluations, environ 73,7 millions de jeunes étaient sans emploi en 2014. Les pays de l'OCI

ont enregistré des taux de chômage moyens sensiblement plus élevés comparés au monde et aux pays en développement non membres de l'OCI au cours de la période 2000-2014. Au cours de cette période, le taux de chômage total dans les pays de l'OCI a changé entre 7,8% et 9,1%. Après la crise financière mondiale, les taux de chômage dans les pays avancés ont escaladé d'un niveau en-dessous de 6% jusqu'à plus de 8%. Au cours de la période d'après-crise (2009-2013), le taux de chômage moyen dans les pays avancés est demeuré plus élevé que le taux dans les pays de l'OCI. Depuis 2014, les pays de l'OCI ont enregistré un taux de 7,6%. Cependant, on estime que les pays avancés sont parvenus à abaisser le taux à 7,4%, qui est encore inférieur au taux dans les pays de l'OCI. Le taux de chômage moyen dans les pays en développement non membres de l'OCI est demeuré sensiblement inférieur à la moyenne de l'OCI au cours de toute la période à l'étude (entre 2% à 3%). Les chiffres sur le chômage chez les jeunes dans les pays de l'OCI sont même moins prometteurs. Depuis 2014, le chômage chez les jeunes dans les pays de l'OCI est prévu à 16,4%, comparé à 16,0% dans les pays avancés et à 11,2% dans les pays en développement non membres de l'OCI.

Productivité de Travail

Globalement, la productivité de travail a été témoin d'une tendance à la hausse au cours de la période 2010-2014. La production mondiale moyenne par ouvrier a augmenté de 22.460 dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 24,180 dollars des États-Unis en 2014. Au cours de cette période, la productivité de travail dans les pays de l'OCI, en termes de production moyenne par ouvrier, a augmenté de 23.500 dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 25.100 dollars des États-Unis en 2014. L'espace de productivité de travail entre les pays avancés et en développement est demeuré substantiel tout au long de cette période comme output par ouvrier dans les pays avancés a été estimé à 89.800 dollars des États-Unis en 2014 comparé juste à 20.500 dollars des États-Unis dans les pays en développement non membres de l'OCI.

Inflation

L'inflation est en baisse à travers le monde reflétant principalement l'impact de la baisse des prix de pétrole et d'autres marchandises, et la demande de raffaiblissement dans certaines économies avancées comme la zone euro et le Japon. Les dernières évaluations prouvent que le taux d'inflation mondial a diminué de 5,3% en 2011 à 3,6% en 2014, et on s'attend à ce qu'il reste autour de ce niveau en 2015 et en 2016. La volatilité des prix n'est pas prévue pour être un souci important pour les pays avancés et en développement. Le taux d'inflation est prévu pour être à 3,0 et 3,5% en 2015 et 2016, respectivement, dans les pays avancés et à 3,7% pour les pays en développement non membres de l'OCI. Dans les pays de l'OCI, le taux d'inflation moyen pour 2011 était plus élevé que la moyenne des économies développées et en développement. Cependant, en conformité avec les tendances mondiales, l'inflation dans les pays de l'OCI a diminué à 3,0% en 2014.

Solde Budgétaire

À la suite des politiques de resserrement exécutés particulièrement dans les pays avancés, les soldes budgétaires s'améliorent systématiquement à travers le monde. Déficit fiscal du monde comme un pourcentage du PIB était témoin d'une tendance diminuante de -4,8% en 2010 à -2,5% en 2014. Dans le groupe de pays avancés, le déficit des soldes budgétaires comme pourcentage du PIB a diminué de -8,2% en 2010 à -4,6% en 2014. Les pays en

développement ont également enregistré des déficits fiscaux mais sont restés relativement en meilleure position que les pays avancés avec un déficit de -0,9% du PIB. Dans les pays de l'OCI, le déficit fiscal a été enregistré à -1,5% du PIB en 2014 et il est prévu d'escalader jusqu'à -2,7% en 2015 avant de diminuer à -2,1% en 2016.

Commerce et Finance

Commerce de Marchandises

Les exportations de marchandises totales des pays de l'OCI se sont baissées lors des deux années consécutives et ont atteint 2,1 trillion dollars des États-Unis en 2014, comparées à leur niveau historiquement plus élevé de 2,3 trillion dollars des États-Unis observé en 2012. En conséquence, la part des pays de l'OCI dans les exportations totales des pays en développement s'est contractée à 27,7% au cours de la même année, comparée à 30,4% en 2012. De même, après sa crête de 12,9% en 2012, la part des pays de l'OCI dans toutes les exportations de marchandises du monde, qui a été enregistrée à 18,4 trillion dollars des États-Unis, a diminué à 11,7% en 2014.

Les importations totales de marchandises des pays de l'OCI ont éprouvé un rebondissement fort d'après-crise et ont escaladé de 1,2 trillions de dollars des États-Unis en 2009 jusqu'à 2,0 trillions de dollars des États-Unis en 2014. La part des pays de l'OCI dans les importations mondiales de marchandises a atteint 10,9% au cours de la même année. Leur action dans les importations totales de marchandises des pays en développement, d'autre part, a soutenu son expansion pendant les trois années successives depuis 2011 et a atteint 27,3% en 2014.

Le Commerce de Services

Les pays de l'OCI comme un groupe ont continué à être l'importateur net des services. Ils ont collectivement exporté 299 milliards dollars des États-Unis de valeur des services en 2013 et ont importé 511 milliards dollars des États-Unis au cours de la même année. Ces chiffres ont marqué des diminutions significatives au-dessus de leurs valeurs en 2009 de 232 milliards dollars des États-Unis et 367 milliards dollars des États-Unis, respectivement. En conséquence, les parts de l'OCI dans les services des exportations et des importations des pays en développement ont diminuées jusqu'à 19,3% et 27,1% en 2013. Tandis que la part collective des services d'exportations des pays membres de l'OCI dans tout le monde sont diminuées de 6,5% en 2009 à 6,3% en 2013 et leur action dans toutes les importations du monde ont augmenté de 10,7% à 11,4% au cours de la même période.

Le Commerce de Marchandises de l'Intra-OCI

Les pays de l'OCI ont enregistré un total de 826 milliards dollars des États-Unis du commerce de marchandises de l'intra-OCI en 2014. Lors de la période d'après-crise, le commerce de l'intra-OCI a enregistré une reprise relativement plus forte comparée au commerce des pays de l'OCI par rapport au reste du monde. En conséquence, depuis 2014, le commerce de l'intra-OCI a représenté 19,9% du commerce de marchandises total des pays de l'OCI. Les exportations de l'Intra-OCI ont été enregistrées à 402 milliards dollars des États-Unis en 2014, par rapport à 404 milliards dollars des États-Unis en 2013. Les importations de l'Intra-OCI, d'autre part, ont été enregistrées à 424 milliards dollars des États-Unis en 2014, enregistrant une légère diminution au-dessus de leur valeur en 2012 de 430 milliards dollars des États-Unis.

Flux et Actions d'IDE

Les entrées totales d'IDE du monde se sont élevées à 1,23 trillion dollars des États-Unis en 2014, dont 42,4% ont été attirés par des pays en développement. Les flux d'IDE dans les pays de l'OCI, d'autre part, continuent à demeurer au-dessous de son potentiel. En 2014, les pays de l'OCI pouvaient attirer seulement 132 milliards dollars des États-Unis dans les IDE, comparé à 144 milliards dollars des États-Unis en 2011. Les parts des pays de l'OCI dans les pays en développement ainsi que dans les entrées mondiales d'IDE ont été enregistrées à 23,6% et à 10,8% en 2014, respectivement. Des 25 trillions dollars des États-Unis des stocks intérieurs mondiaux d'IDE en 2013, les pays de l'OCI ont accueilli seulement 7,3%.

Développement de Secteur Financier

Le niveau du développement de secteur financier dans les pays de l'OCI demeure peu profond. Comme signe du faible approfondissement financier, le volume moyen de réserves relatives au PIB dans les pays de l'OCI était 54,6% en 2014, comparé à 118,3% dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 120% dans les pays avancés. Au cours de la même année, le crédit national fourni par le secteur financier dans les pays de l'OCI était en moyenne équivalent à 49,2% du PIB tandis que ce chiffre était 112,2% dans les pays en développement non membres de l'OCI et 204,5% dans les pays avancés.

Dette Extérieure et Réserves

Toutes les parts de dette extérieure des pays de l'OCI ont continué à augmenter et elles ont atteint 1,4 trillion dollars des États-Unis en 2014. La dette moyenne-à-RNB pour les pays endettés de l'OCI a escaladé jusqu'à 20,7% en 2013 comparée à 18,6% en 2011. Au cours de la même période, les parts de dette extérieure du total des pays de l'OCI comme pourcentage de la dette totale de pays en développement augmentait légèrement de 25,6% à 25,9%. Les réserves sont souvent considérées comme instrument important à sauvegarder l'économie contre des chocs externes brusques. Les réserves monétaires totales du monde, y compris l'or, ont atteint 12,5 trillion dollars des États-Unis en 2014, dont 1,8 trillion dollars des États-Unis sont possédés par les pays de l'OCI. Cependant, la part des pays de l'OCI dans les réserves totales des pays en développement a diminué de 23,4% à 22,9% au cours de la période entre 2009 et 2014.

APD et Remises

En 2013, les flux d'APD nets de tous les donateurs aux pays en développement ont atteint 103,9 milliards dollars des États-Unis. Au cours de la même année, les pays de l'OCI, avec 51,9 milliards dollars des États-Unis, ont représenté la moitié de tous les flux d'APD aux pays en développement. En 2013, les 5 pays membres principaux ont reçu 38,2% de flux totaux d'APD aux pays de l'OCI tandis que les 10 pays principaux ont reçu 60,5% entre eux. Les entrées des remises personnelles aux pays membres de l'OCI ont escaladé de 108 milliards dollars des États-Unis en 2011 jusqu'à 117 milliards dollars des États-Unis en 2013, mais brusquement diminués à 96,6 milliards dollars des États-Unis en 2013. Les flux d'envois de fonds dans les pays en développement non membres de l'OCI, d'autre part, ont relativement amélioré au cours de la même période et ont augmenté de 260 milliards dollars des États-Unis en 2011 à 270 milliards dollars des États-Unis en 2013.

Promotion de l'Investissement pour le Développement dans les Pays de l'OCI

Investissement, Croissance et Développement

Les difficultés en atteignant des buts de développement a mené Plusieurs pays en développement à réexaminer fondamentalement leurs politiques de développement et dans le processus découvrir l'importance de l'investissement comme force d'entraînement cruciale derrière la croissance économique, le développement, la modernisation, la croissance de revenus, la réduction de pauvreté et la création d'emplois. Le rôle de l'investissement en alimentant la croissance et le développement économique n'est pas anecdotique, mais un qui est prouvé empiriquement et théoriquement. En fait, un taux d'intérêt créditeur élevé est une caractéristique de différenciation principale des pays qui apprécient les taux de croissance élevés soutenables.

Dans le cas des pays de l'OCI, il y a une corrélation positive entre l'investissement total (comme pourcentage du PIB) et la croissance économique ; c'est-à-dire, le cas où la part d'investissement total dans le PIB augmente, ainsi augmente la croissance économique. Cependant, l'investissement total dans les pays de l'OCI est sensiblement inférieur à celui observé dans les pays en développement non membres de l'OCI. Dans les pays de l'OCI, l'investissement total comme pourcentage du PIB se tient à 24,9% tandis que dans les pays en développement non membres de l'OCI il s'élève à 33,3%. Dans le cas spécifique de l'Investissement Direct à l'étranger (IDE), la corrélation entre l'IDE et la croissance économique des pays de l'OCI est positive, mais pas tout à fait forte. Ceci indique que l'impact d'IDE sur la croissance économique des pays de l'OCI est très limité. La raison pourquoi l'IDE a l'impact très limité sur la croissance économique des pays de l'OCI peut être attribuée à trois groupes de raisons : encombrement des investissements locaux, la qualité d'IDE et la capacité d'absorption des pays de l'OCI.

L'investissement et l'environnement commercial dans l'OCI - comme mesuré par les indicateurs de *Doing Business* de la Banque Mondiale justifié mal en comparaison avec les deux pays en développement non membres de l'OCI et les pays avancés. En 2015 le score moyen pour les pays de l'OCI était 55,5, qui est derrière le score de 60,2 enregistré par les pays en développement non membres de l'OCI et de 76,2 enregistré par les pays avancés. Au niveau régional, on a observé les meilleurs environnements commerciaux dans les pays de l'OCI dans l'Asie de l'Est et le Pacifique, qui ont recodé un score moyen de 66,4 en 2015, alors que l'environnement commercial le moins favorable était observé dans les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne qui ont enregistré un score faible de 49,6. Néanmoins, les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne avaient amélioré leur environnement commercial au cours de ces dernières années. En fait, la plus grande amélioration sur *Doing Business* parmi les régions de l'OCI a été réalisée par les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne qui ont réussi pour améliorer leur score moyen de 42,2 en 2010 à 49,6 en 2015.

Bien que les pays de l'OCI ont marqué inférieur sur le sous-indicateur de *commencer des affaires* par rapport aux pays avancés et aux pays en développement non membres de l'OCI, leur performance améliore effectivement. Le score moyen de l'OCI s'est amélioré de 67,0 en

2010 à 76,8 en 2015 et converge maintenant avec le score réalisé par les pays en développement non membres de l'OCI.

Dans les pays de l'OCI, il est très difficile pour les entreprises d'avoir l'accès à l'électricité qu'il est dans les pays avancés et dans les pays en développement non membres de l'OCI. Bien que les pays de l'OCI se soient améliorés sur l'indice d'accès à l'électricité d'un score de 60,0 en 2010 à un score de 64,0 en 2015, ils traînent de manière significative toujours derrière les pays avancés qui ont marqué 81,6 en 2015 et les pays en développement non membres de l'OCI qui ont marqué 70,4 en 2015. En outre, les pays de l'OCI exécutent mal sur l'indicateur d'obtention de crédit. Le score moyen pour des pays de l'OCI était 32,4 en 2015, qui est sensiblement inférieur à un score moyen de 47,4 pour les pays en développement non membres de l'OCI et de 59,3 pour les pays avancés au cours de la même année.

En conclusion, par l'exécution de l'indicateur des contrats, les pays de l'OCI exécutent plus bas aux pays en développement non membres de l'OCI et aux pays avancés. Néanmoins, une console pour des pays de l'OCI est que tandis que les pays avancés et les pays en développement non membres de l'OCI ont été témoin d'une légère détérioration sur l'exécution de l'indicateur des contrats entre les années 2010-2015, les pays de l'OCI en revanche ont éprouvé une légère amélioration d'un score de 50,1 en 2010 à un score de 51,2 en 2015.

Amélioration de l'Efficacité de l'Investissement Public

Les gouvernements emploient des dépenses publiques pour atteindre des buts de croissance économique et de capitaux propres. Une telle dépense se compose souvent des investissements à long terme en infrastructure, éducation, santé, et recherche et développement, dépenses sociales à court terme sur des articles tels que la sécurité sociale et subventions alimentaires directes à de pauvres ménages aussi bien que des dépenses militaires pour la sécurité de ses personnes. À un moment où le niveau et la qualité de l'investissement a été des dépenses uniformément insuffisantes et publiques sur le capital humain physique et bien au-dessous des niveaux optimaux, il est critique que les ressources soient allouées selon les priorités développementales du pays. La conception et l'exécution des priorités de dépenses publiques exigent l'évaluation détaillée des allocations et des coûts de dépenses. Des évaluations devraient être idéalement faites à un niveau où toutes les dépenses sont visées sur des résultats uniques. Cependant, de telles données ne sont pas facilement disponibles dans de nombreux cas.

La valeur totale de l'investissement public exécutée par 31 pays de l'OCI, pour lesquels les données sont disponibles sous forme de série chronologique au cours de la période 2005-2013, a augmenté de 71,5 milliards dollars des États-Unis en 2005 à 173 milliards dollars des États-Unis en 2013, correspondant à une augmentation plus de 140%. L'investissement privé dans ces pays de l'OCI a également augmenté de 190 milliards dollars des États-Unis à 422 milliards dollars des États-Unis au cours de la même période, avec une augmentation totale de 122%. En conséquence, la part de l'investissement public dans l'investissement total a augmenté dans les pays de l'OCI de 26,2% en 2005 jusqu'à 28,1% en 2013.

La raison pourquoi les gouvernements dépensent sur la richesse nationale est techniquement représentée par la présence de certains aspects d'échec du marché. S'il y a des justifications

fortes pour que la participation de gouvernement traite des échecs du marché, on doit s'assurer que les allocations sont supérieures aux coûts. Si les interventions sont mal conçues et exécutées, elles peuvent créer aussi tant de problèmes qu'elles résolvent.

L'investissement public en énergie, transport et télécommunication est traditionnellement connu d'améliorer l'accès aux capacités productives supplémentaires et stimule la croissance. En revanche, l'utilisation inefficace du capital public a été citée en tant qu'une des causes déterminantes expliquant les différences dans la représentation de croissance à travers les pays. D'ailleurs, en raison des difficultés évaluant la rentabilité des investissements, en particulier sur le capital humain, ceci reste un défi pour que les gouvernements allouent les ressources appropriées à différents formulaires d'investissement public.

La planification, la gestion et la supervision faibles d'investissement peuvent saper les impacts positifs que les investissements peuvent ajouter à la croissance. Par conséquent, l'impact de l'investissement public dépend énormément de la façon dont les gouvernements le contrôlent. Selon l'indice de gestion de portefeuille public élaboré par le FMI, la représentation moyenne des pays de l'OCI dans l'efficacité d'investissement public est plus faible par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI. La faible efficacité dans l'investissement public peut être due à un certain nombre de raisons. Celles-ci incluent la sélection des projets pauvres, les retards dans la conception et l'achèvement des projets, les pratiques d'approvisionnement corrompus, les dépassements de coût, les projets inachevés et le manque d'opérer et maintenir les capitaux effectivement, qui ont comme conséquence des allocations qui sont moins que projetées.

Les pays riches en ressources établissent généralement les fonds souverains de la richesse (FSR) pour s'occuper de l'épargne nationale pour les besoins de l'investissement. Couramment, 21 pays de l'OCI ont un ou plusieurs FSR, avec la valeur totale des capitaux dépassant 3,3 trillion dollars des États-Unis et rendant compte presque 45% de fonds totaux dans le monde. Ceci offre une opportunité unique pour les pays de l'OCI afin de répondre à l'insuffisance de l'investissement et de stimuler la diversification économique. Pour l'usage effectif de FSR dans l'investissement, on doit s'assurer que les fonds sont utilisés dans le contexte du plan d'investissement de grand public et il y a un flux des fonds viable pour que l'investissement s'assure qu'ils ne deviennent pas dus destructif à d'immenses fluctuations dans le flux des fonds à l'économie nationale.

Favoriser l'Investissement Privé

Le secteur public peut prendre la tête en réalisant des investissements de large échelle pour transformer les économies, mais les contraintes et les inefficacités significatives sont souvent observées dans tels investissements. Dans les pays en développement, les entreprises publiques font face typiquement aux niveaux bas de technologie, aux coûts élevés de main-d'œuvre non qualifiée et au manque de matériaux intermédiaires qui les rend incapables de mettre en œuvre assez de projets d'infrastructure pour de longues années. Le dynamisme de secteur privé devrait être utilisé pour améliorer les allocations de productivité et de compétitivité des projets d'investissement. Dans de nombreux cas, les participants de secteur privé relèvent également des défis significatifs avant ou après avoir entrepris des projets d'investissement importants.

Il y a les aspects politiques importants pour encourager l'investissement du secteur privé comprenant les règlements d'investissement, la politique commerciale, la politique de la concurrence, la politique fiscale, le développement des ressources humaines et le financement d'investissement. Dans ce contexte, une attention particulière devrait être prêté pour des lois et des règlements explicites et transparents, des mécanismes pour arranger des conflits d'investissement, de la protection des droits de propriété, et non-discrimination en tant que principes de politique d'investissement central. Les politiques économiques devraient être en conformité avec les principes de la concurrence et devraient éviter toute restriction sans base. Tout en fournissant certaines incitations aux investisseurs, la fiscalité devrait pouvoir soulever des revenus pour renforcer les facilitateurs principaux de l'investissement s'étendant du développement de capital humain au développement d'infrastructure.

La participation privée de la banque mondiale à la base de données d'infrastructure fournit des informations sur la participation de secteur privé à l'investissement d'infrastructure pour 138 pays en développement, dont 49 sont les pays membres de l'OCI, pour la période 1990-2014. Selon la base de données, dans 49 pays de l'OCI, 1.056 projets d'infrastructure financés en privé ont eu lieu, constituant 484,2 milliards dollars des États-Unis entre 1990 et 2014. 245,2 milliards dollars des États-Unis dans les pays de l'OCI a été utilisé pour financer 247 projets d'infrastructure de télécom, représentant plus de 50% de l'investissement total dans les pays de l'OCI. Le deuxième plus grand investissement a été réalisé en infrastructure d'énergie impliquant 157,4 milliards dollars des États-Unis d'investissement privé de 507 projets. Le transport et l'investissement d'infrastructure de l'eau ont atteint ensemble un total de 81,6 milliards dollars des États-Unis, précisant la disproportion de l'investissement d'infrastructure privé.

Généralement, on a observé que les pays relativement plus industrialisés de l'OCI tels que la Turquie, l'Indonésie et la Malaisie ont les plus grands volumes de l'investissement d'infrastructure privé. C'est dû au fait que ces pays possèdent les ressources nécessaires pour entreprendre l'investissement d'infrastructure privé tel que les niveaux élevés de capital humain ou plus de ressources financières. Ils ont également plus d'encouragements à investir en infrastructure car une meilleure infrastructure soutient effectivement le développement de l'industrie. Plusieurs pays de l'OCI, situés en grande partie dans l'Afrique Subsaharienne et l'Asie Centrale, d'autre part, sont à la traîne de leurs pairs en termes d'investissement privé en infrastructure. Sur 49 pays membres de l'OCI, 30 pays n'ont pas du tout rapporté aucun projet privé d'infrastructure pour l'eau et les eaux d'égout, suivis de 20 dans le secteur de transport, de 11 dans l'énergie et de 5 dans les télécom. Les Comores, le Djibouti, le Gabon, la Mauritanie, le Surinam et Turkménistan n'ont eu aucune activité privée dans trois sur quatre catégories.

D'ailleurs, un nombre croissant de personnes, de fondations et d'investisseurs institutionnels sont devenus intéressés à trouver des investissements qui livrent un retour social et financier. Cette nouvelle approche est fondée principalement sur les croyances que l'investissement dans certains cas peut être plus effectif que des donations aidant les pauvres et les motivations sociales exploitées à celles financières peuvent parfois exécutent effectivement et donnent des résultats plus réussis. Dans ce contexte, les pays de l'OCI peuvent développer

leur infrastructure de réglementation pour adapter de plus « à l'investissement responsable » en relevant les divers défis socio-économiques et environnementaux.

Tendances et Politiques en Attirant l'Investissement Direct Étranger

Les pays membres de l'OCI sont devenus beaucoup plus intégrés avec l'économie mondiale par le commerce, le tourisme, et les mouvements des capitaux. Une dimension importante de cette intégration est connue en tant qu'Investissement Direct à l'étranger (IDE). L'IDE est prévu pour exercer des effets positifs sur la croissance et le développement économique en produisant des extériorités et du débordement. Au cours des deux dernières décennies, le groupe de l'OCI a pu réaliser d'attirer de plus en plus autant d'IDE, qui a augmenté d'environ 16,4 milliards dollars des États-Unis en 1993 à 132,3 milliards dollars des États-Unis en 2014 (une augmentation de 8,1 fois) et la part des pays de l'OCI dans les entrées du total mondial d'IDE a augmenté de 7,8% en 1993 à 10,7% en 2014. Cependant, quand le potentiel d'IDE des pays membres de l'OCI est pris en considération, les résultats d'IDE du groupe de l'OCI s'avèrent loin d'être suffisants. En d'autres termes, le volume d'entrées d'IDE est inférieur que leur potentiel suggère.

Une analyse détaillée sur des projets de Greenfield d'IDE dans les pays membres de l'OCI a prouvé que, en moyenne, seulement un cinquième de tous les projets d'IDE menait à une construction ou accumulait une installation ou une usine totalement nouvelle. Ceci limite la contribution d'IDE à la création d'emplois, la croissance et le développement économique dans les pays membres de l'OCI. Par conséquent, ceci reste un défi pour que les pays de l'OCI accueillent les projets d'IDE qui peuvent potentiellement produire de valeur-ajouter à leurs économies.

En ce qui concerne des chiffres d'IDE de l'intra-OCI, les en-stocks d'IDE de l'intra-OCI ont atteint 67.159 millions dollars des États-Unis et les entrées d'IDE de l'intra-OCI se sont élevés 22.140 millions dollars des États-Unis d'ici 2012. Les chiffres sur les projets réalisés d'IDE dans les pays membres de l'OCI ont précisé que le volume de flux d'IDE de l'intra-OCI est toujours sous son potentiel, bien qu'une augmentation remarquable ait été enregistrée au cours de la dernière décennie.

De façon générale, au cours des cinq aux dix dernières années, les pays membres de l'OCI, en moyenne, ont éprouvé une contraction dans leur taille du marché moyenne et la détérioration de l'environnement et de la qualité des institutions macro-économiques globales. D'ailleurs, le groupe de l'OCI relève toujours certains défis significatifs liés au cadre de réglementation pour l'IDE et les libertés économiques. Spécifiquement, on constate que la formation d'une filiale étrangère exige un laps de temps sensiblement plus élevé et des efforts (comparés à la moyenne du monde) dans un environnement commercial où les droits de propriété sont faiblement protégés et on observe des niveaux de variation de la corruption. L'existence de ces défis réduit non seulement les flux d'IDE dirigés vers les pays membres de l'OCI mais également affecte le type de projets d'IDE qui ont eu lieu. Du côté positif, ces dernières années, les pays membres de l'OCI réalisés pour améliorer leur transparence commerciale en abaissant les tarifs et les barrières non-tarifaires et en améliorant la qualité de l'infrastructure, notamment. Ces développements positifs dans le groupe de l'OCI constituent un avantage dans un avenir proche pour attirer plus d'investisseurs étrangers.

Aspects Politiques pour la Promotion et la Facilitation des Investissements

Plusieurs pays dans le monde relèvent des défis importants en termes d'allouer des ressources et mettre en application des projets d'investissement publics dans le développement d'infrastructure physique aussi bien que le capital humain. En raison des compromis entre le développement capital humain et physique aussi bien que les conflits entre les intérêts des générations présentes et futures, le classement par ordre de priorité des décisions d'investissement public n'est pas une tâche facile. La recherche théorique et empirique donne également peu d'analyses pour l'attribution de ressources publiques optimales à travers différents secteurs et à travers différents projets d'investissement publics. En principe, les attributions relatives dans le cadre et à travers des programmes devraient se concentrer sur la productivité et la compétitivité croissantes, et identifient les secteurs où les retours sociaux sont les plus élevés et les extériorités et les effets de débordement sont significatifs.

Dans ce contexte, on propose une approche visée pour stimuler l'investissement privé. En conséquence, il y a un besoin d'identifier des secteurs avec des impacts significatifs de croissance, détecter les barrières à l'investissement dans ces secteurs, comprendre les besoins des entreprises, renforcer les facilitateurs principaux de l'investissement et assurer l'efficacité de l'investissement.

Tout en favorisant l'investissement, une attention particulière devrait être prêtée au degré de diversification économique. La concentration importante des activités économiques dans peu de secteurs rend l'économie vulnérable aux chocs externes. La diversification de la base de production dans l'industrie, des services et des secteurs d'agriculture permettra plus d'investissement par les investisseurs domestiques et internationaux et renforcera la durabilité de l'économie. Par conséquent, indépendamment des politiques menées par le gouvernement de promotion des investissements, le secteur privé devrait être donné l'opportunité d'investir et en développement dans l'activité économique croissance-induisant et produisant d'emploi. Ceci exige de nouveau un environnement amical d'investissement avec les règlements facilitants, le marché financier profond, la main-d'œuvre avec des qualifications et des capacités exigées, l'infrastructure solide, l'accès à la technologie et à la connaissance, et les canaux de coordination effectifs entre les autorités publiques et les représentants du secteur privé.

Tenant compte du potentiel d'IDE des pays membres de l'OCI et de leur population jeune et dynamique, on s'attend à ce qu'ils accueillent plus d'entrées d'IDE dans le futur proche. Cependant, le succès des pays membres de l'OCI sur le fait d'accueillir plus d'investisseurs étrangers est étroitement lié aux réformes requises pour être exécutées dans un large spectre. Les pays membres de l'OCI doivent investir plus dans le capital humain et l'infrastructure, et accomplir des réformes pour améliorer l'environnement macro-économique, la transparence commerciale, et la qualité des institutions en réduisant les facteurs de risque (c.-à-d. risques de pays tels que l'instabilité politique).

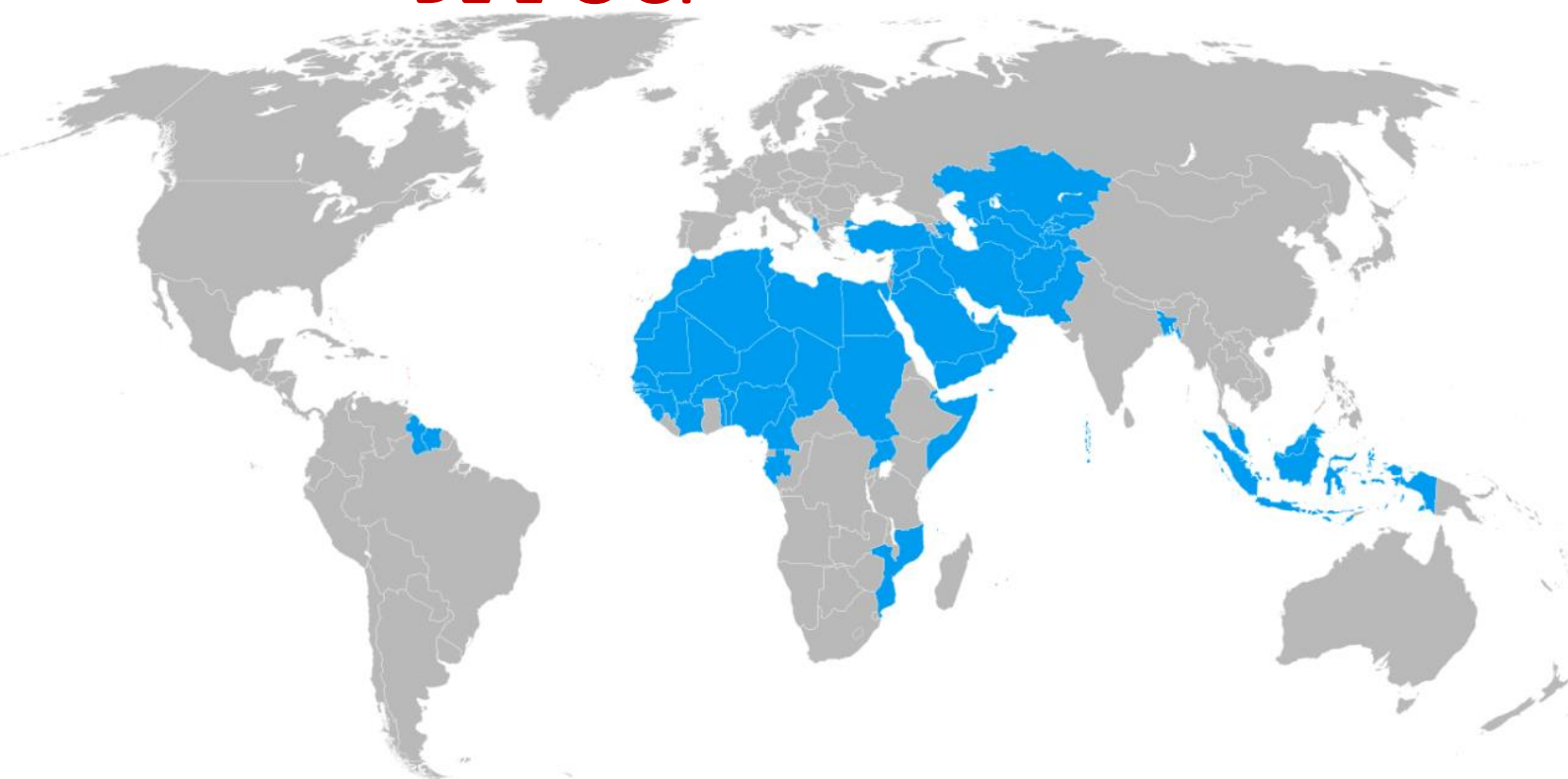
Un intérêt particulier des investisseurs étrangers potentiels dans Plusieurs pays membres de l'OCI est l'existence des procédures formelles encombrantes pour former une filiale étrangère qui exigent des efforts continus et énormes. D'ailleurs, comme l'état d'indice de corruption a montré, en différentes étapes et lors de leurs opérations, les investisseurs étrangers font face



à l'existence de la corruption aux divers niveaux dans certains pays membres de l'OCI qui découragent les investisseurs. En plus de ces réformes fondamentales, les pays membres de l'OCI peuvent également utiliser les différents plans encourageants pour attirer plus d'IDE. Cependant, ces plans doivent être conçus avec un plus grand soin et doivent tirer bénéfice de l'expérience d'autres pays et directives préparés par les institutions internationales. Autrement, ces plans d'incitations tourneraient pour être une histoire d'échec, comme observé dans plusieurs pays en développement.

Partie I

DEVELOPPEMENTS ÉCONOMIQUES RECENTS DANS LE MONDE ET DANS LES PAYS DE L'OCI



La présente partie inclut :

1. Production, Croissance et Emploi
2. Commerce et Finances

PARTIE I

La présente partie analyse les tendances dans les indicateurs économiques importants dans les pays membres de l'OCI, comme un groupe, au cours de la dernière période de cinq ans (2010-2014) où les données sont disponibles. Elle étudie ces tendances d'une façon comparative avec leurs homologues dans les groupes des pays développés et d'autres en développement aussi bien qu'avec la moyenne du monde et accentue un certain nombre de contraintes et défis confrontant les pays membres de l'OCI dans leurs efforts en ce qui concerne le fait d'augmenter leur développement et leur progrès économiques.

Le premier chapitre de la présente partie évalue les développements dans la production, la croissance et l'emploi. Ceci inclut le PIB, PIB par habitant, la croissance de PIB, la décomposition de PIB, l'inflation, la balance fiscale, la participation de main-d'œuvre et le chômage. Le deuxième chapitre traite des indicateurs du commerce et de finances, y compris les exportations et les importations des biens et des services, le commerce de l'intra-OCI, le solde de trésorerie actuel, les flux d'Investissement Direct à l'étranger, le développement de secteur financier, la dette extérieure et les réserves, et l'Aide publique au développement et les remises.

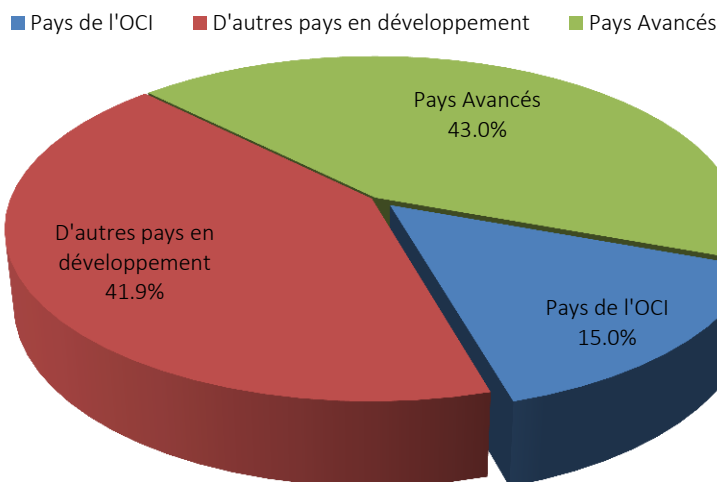




Section 1

Production, Croissance et Emploi

Schéma 1.1 : Produit Intérieur Brut, PPA en USD Courant (2014)



Source : FMI WEO base de données en avril 2015.

PRODUCTION

La contribution des pays membres de l'OCI à la production mondiale demeure au-dessous du potentiel

Le groupe de pays de l'OCI sont bien-dotés des ressources économiques potentielles dans différents champs et secteurs tels que l'agriculture, l'énergie, l'exploitation et les ressources humaines, et ils constituent une grande région commerciale stratégique. Cependant, ce potentiel inhérent ne se manifeste pas sous forme de niveaux raisonnables du développement économique et humain dans beaucoup de différents pays de l'OCI aussi bien que dans les pays de l'OCI comme groupe. En 2014, après avoir représenté 23,1% de la population totale du monde, les 55 pays membres de l'OCI ont produit seulement 15,0% de total du PIB mondial - exprimé en dollars des États-Unis courant et basé sur la PPA (Schéma 1.1).¹

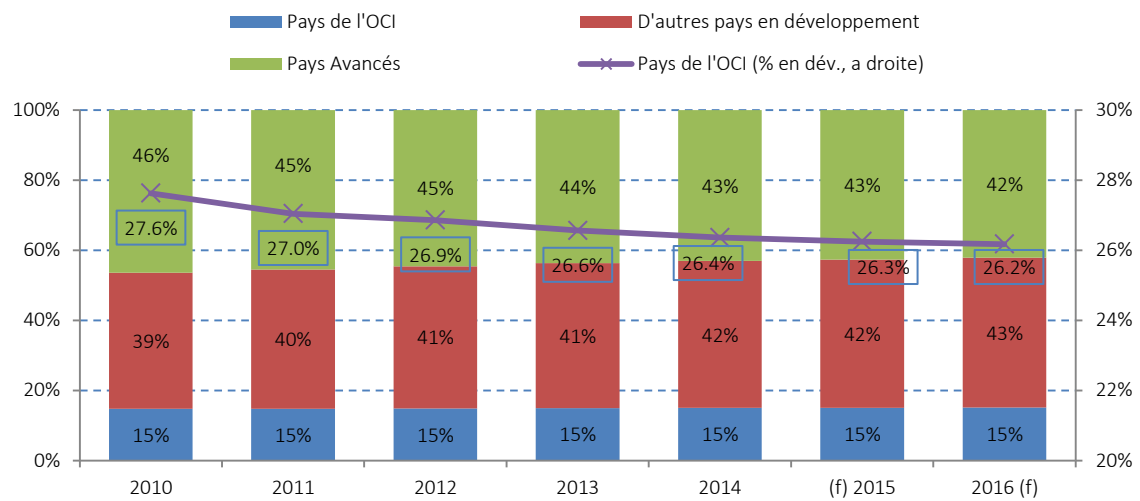
¹ Après la libération récente de l'enquête de Programme de Comparaison de l'International (ICP)

La structure mondiale d'activité économique a été témoin du décalage essentiel au cours des dernières années et de la dominance du groupe de pays avancés quand le producteur principal est en baisse. Au cours de la période à l'étude, la part des pays en développement dans la production mondiale a été témoin d'une tendance à la hausse augmentant de 53,6% en 2010 jusqu'à 57,0% en 2014. Les évaluations prouvent que la part des pays en développement augmentera jusqu'à 57,9% d'ici vers la fin de 2016. Au cours de la même période, la part des pays avancés a diminué de 46,4% en 2010 à 43,0% en 2014 et on s'attend à ce qu'elle diminue de plus à 42,1% vers la fin de 2016.

Au cours des 5 dernières années, le groupe de pays de l'OCI a augmenté son action de rendement mondiale seulement de 0,2 pourcent pour atteindre 15,0% en 2014

2011 pour de nouveaux repères d'achat-puissance-parité, les évaluations du FMI d'achat-puissance-parité pèsent et le PIB évalué à la parité de pouvoir d'achat a été mis à jour. Par conséquent, les analyses basées sur des données mises à jour du PIB peuvent de manière significative différer comparé aux dernières versions du rapport de perspective économique de l'OCI.

Schéma 1.2 : Produit Intérieur Brut, PPA en USD Courant



Source : FMI WEO base de données en avril 2015.

(Schéma 1.2). Tenant compte du fait que les différents pays tels que les États-Unis et la Chine ont eu des parts plus élevées que celles des pays de l'OCI comme groupe (16,1 et 16,3%, respectivement en 2014), on peut affirmer que la contribution des pays de l'OCI à la production mondiale est au-dessous du potentiel. D'autre part, la part des pays de l'OCI dans tout le PIB de groupe de pays en développement a diminué progressivement et a été enregistrée à 26,4% en 2014, une diminution par 1,2 pourcent au cours de la période à l'étude de cinq ans (Schéma 1.2).

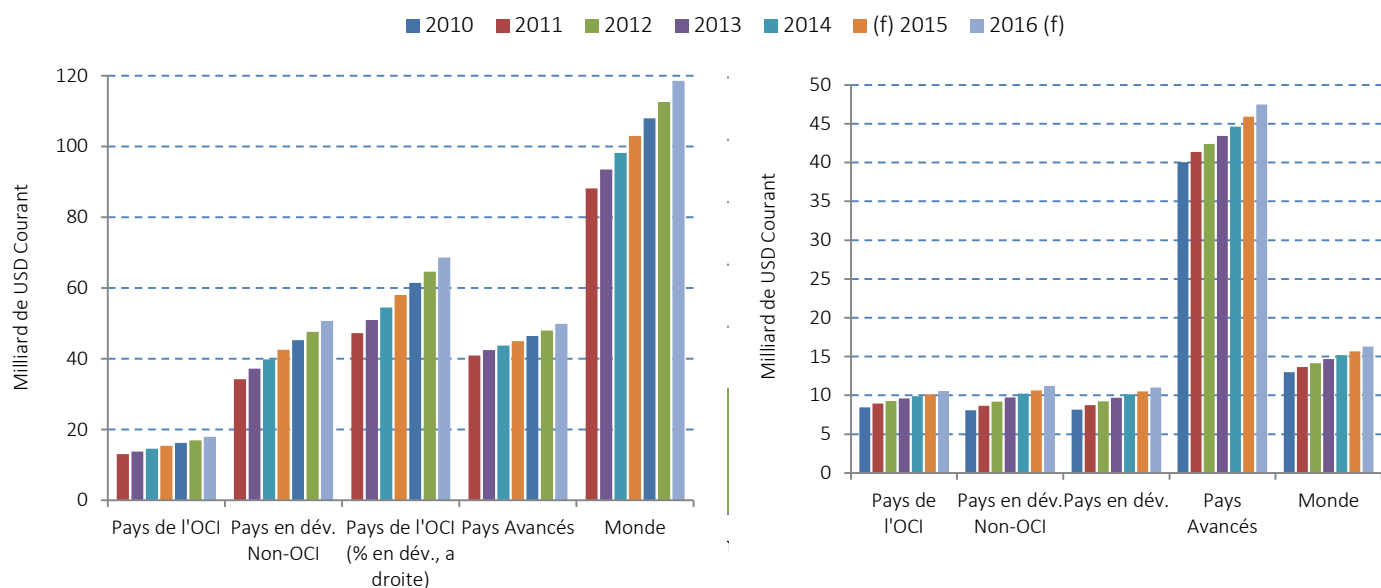
La baisse dans la part des pays de l'OCI dans le PIB total des pays en développement indique que les économies de l'OCI ont exécuté de façon plus pauvre que les pays en développement non membres de l'OCI en augmentant leur production. Bien que les projections pour 2015 et 2016 indiquent que le PIB des pays de l'OCI en général continuera à se développer, on prévoit que la part des pays de l'OCI dans la production mondiale sera environ 15% stable jusqu'en 2015 et 2016. Cependant, on estime que la part des pays de l'OCI dans toute la production des pays en développement se rétrécit de plus à 26,3% en 2014 et à 26,2% en 2016 (Schéma 1.2).

PRODUCTION

L'action des pays de l'OCI dans le PIB mondial total est demeurée à 15% en 2014

Le PIB mondial - exprimé en dollars des États-Unis courant et basé sur la PPA - a été témoin d'une tendance à la hausse au cours de la période 2010-2014, atteignant 107,9 trillion dollars des États-Unis en 2014 comparé à 88,2 trillion dollars des États-Unis en 2010 (Schéma 1.3, à Gauche). Au cours de la même période, les pays en développement étaient témoin d'une augmentation plus rapide de PIB car tout le PIB dans ces pays s'élevait de 47,2 trillion dollars des États-Unis en 2010 à 61,5 trillion dollars des États-Unis en 2014. D'autre part, les pays avancés étaient témoin comparativement d'une augmentation modérée car leur PIB atteignait 46,5 trillion dollars des États-Unis en 2014 comparé à 40,9 trillion dollars des États-Unis en 2010. Au cours de la même période, le PIB moyen par habitant dans le monde - exprimé en dollars des États-Unis courant et basé sur la PPA - a augmenté continuellement et atteint 15.189 dollars des

Schéma 1.3 : PIB total (A Gauche) et PIB par Habitant (A Droite), Basé sur la PPA



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur FMI WEO base de données en avril 2015, (f : prévision).

États-Unis en 2014, comparé à 12.968 dollars des États-Unis en 2010 (Schéma 1.3, à Droite). En attendant, en 2014 le PIB par habitant a été enregistré à 44.638 dollars des États-Unis dans les pays avancés et à 10.135 dollars des États-Unis dans les pays en développement. En d'autres termes, le PIB par habitant dans les pays avancés est environ 4,5 fois plus élevé que celui dans les pays en développement. On s'attend à ce que cet espace énorme entre les pays en développement et les pays avancés continue dans les prochaines années.

D'autre part, le paysage mondial d'activité économique a été témoin du décalage essentiel au cours des dernières années et de la dominance du groupe des pays avancés tandis que le principal producteur est en baisse. Au cours de la période à l'étude, la part des pays en développement dans la production mondiale a été témoin d'une tendance à la hausse augmentant de 53,6% en 2010 jusqu'à 57,0% en 2014. Les évaluations prouvent que la part des pays en développement augmentera jusqu'à 57,9% vers la fin de 2016. Au cours de la même

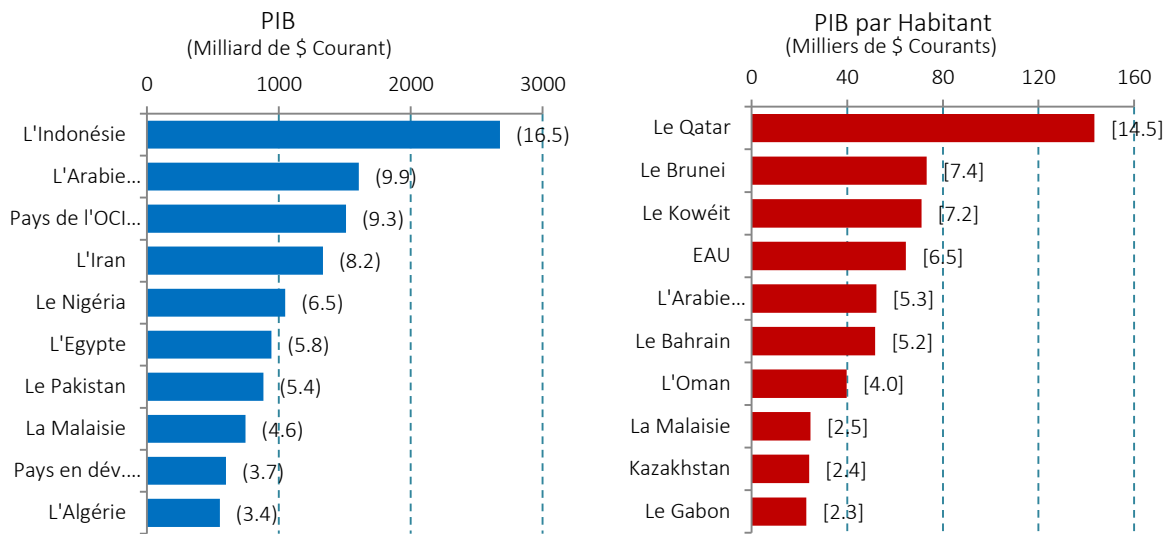
période, la part des pays avancés a diminué de 46,4% en 2010 à 43,0% en 2014 et on s'attend à ce qu'elle diminue de plus à 42,1% vers la fin de 2016.

PIB PAR HABITANT

L'écart entre le PIB moyen par habitant dans des pays de l'OCI et le monde a continué à diverger

Les pays de l'OCI étaient témoin également d'une tendance à la hausse dans l'activité économique et leur le PIB a augmenté de 13,0 trillion dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 16,2 trillion dollars des États-Unis en 2014. Au cours de la même période, les pays en développement non membres de l'OCI ont connu une augmentation plus rapide de leur production comme tout le PIB dans ces pays a atteint 45,3 trillion dollars des États-Unis en 2014, un niveau qui est bien au-dessus de 34,2 trillion dollars des États-Unis qu'ils ont enregistré en 2010. Cependant la part des pays de l'OCI dans le PIB total

Schéma 1.4 : Les 10 Pays Principaux de l'OCI par PIB et PIB par Habitant (2014)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur FMI WEO base de données en avril 2015, (f : prévision).

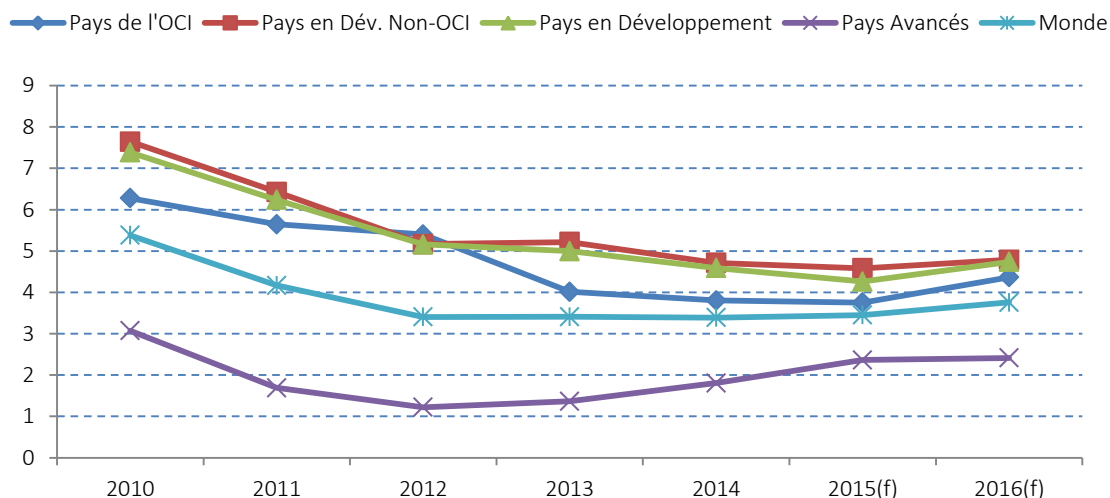
mondial est demeurée stable à environ 15%, leur action dans tout le PIB de groupe de pays en développement a diminué progressivement et a été enregistrée à 26,4% en 2014, une diminution par un point de pourcentage au cours de la période à l'étude de cinq ans. Au cours de la même période, le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI a augmenté continuellement et a atteint 9.884 dollars des États-Unis en 2014, comparé à 8.461 dollars des États-Unis en 2010 (Schéma 1.3, à droite). L'écart entre les niveaux de PIB moyen par habitant des pays membres de l'OCI et ceux des pays en développement non membres de l'OCI s'est élargi au cours des années. Lors de 2010-2012, le PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI était plus élevé que dans les pays en développement non membres de l'OCI. Cependant, la situation a été depuis 2013 et le différentiel du PIB moyen par habitant entre les pays de l'OCI et les pays en développement non membres de l'OCI a été enregistré à 345 dollars des États-Unis en 2014. Les dernières évaluations prouvent que cet écart est prévu d'empirer dans les années suivantes. Au cours de la même période, le

PIB moyen par habitant dans les pays de l'OCI a également divergé de la moyenne du monde car l'écart a augmenté 4.507 dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 5.305 dollars des États-Unis en 2014.

En outre, on constate que tout le PIB des pays de l'OCI est encore produit par certains pays membres. En 2014, les 10 pays principaux de l'OCI en termes de volume de PIB ont produit 73,4% de toute la production de pays de l'OCI (Schéma 1.4, à gauche). L'Indonésie a la part la plus élevée dans le PIB de l'OCI (16,5%) suivi de l'Arabie Saoudite (9,9%), de la Turquie (9,3%) et l'Iran (8,2%) la performance économique mondiale du groupe de pays membres de l'OCI est restée fortement dépendant des développements dans ces dix pays. En fait, le carburant est la source principale des recettes d'exportation pour 5 sur ces 10 pays de l'OCI ; à savoir l'Arabie Saoudite, l'Iran, le Nigéria, les Émirats Arabes Unis et l'Algérie.

Parmi les pays de l'OCI, le Qatar a enregistré le PIB le plus élevé par habitant en 2014 suivi du Brunei, du Koweït et des Émirats Arabes Unis (Schéma 1.4, à droite). Par habitant Le

Schéma 1.5 : Croissance de PIB Mondial



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur le FMI, Perspective Économique Mondial, avril 2015.

PIB du Qatar était 15 fois plus élevé que la moyenne des pays de l'OCI comme groupe, une situation qui reflète un haut niveau de disparité de revenu parmi les pays de l'OCI. Parmi les 10 pays principaux de l'OCI par PIB par habitant 6 sont de la région du Moyen-Orient. En outre, en 2014, le Qatar a été classé premier, le Brunei était classé 4ème, le Koweït était classé 5ème et les Émirats Arabes Unis étaient classés 7èmes parmi les 186 pays dans le monde en termes de leurs niveaux de revenu par habitant.

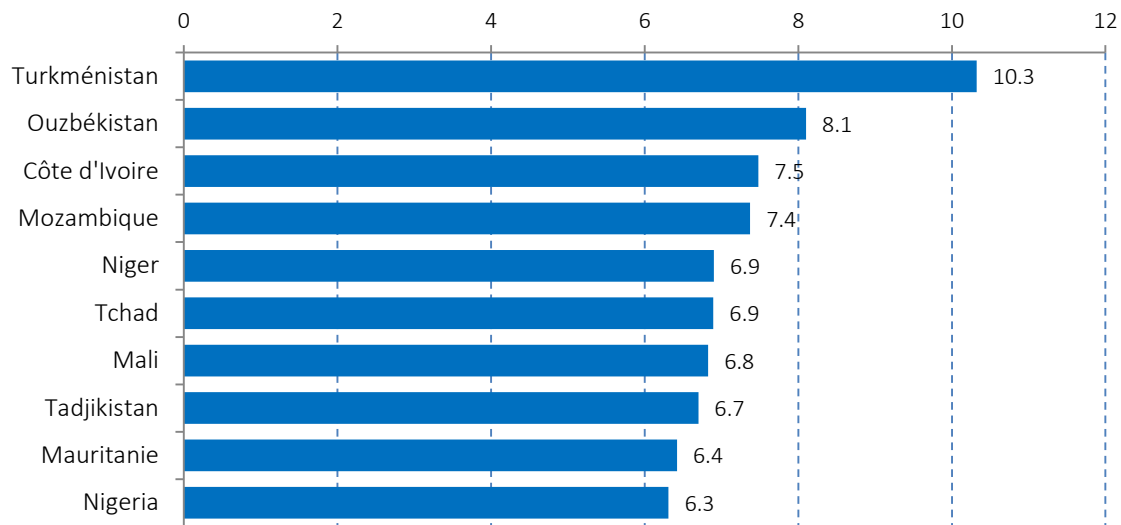
CROISSANCE DE PIB

L'économie mondiale continue à ralentir et s'est développée seulement par 3,4% en 2014

Après avoir touché le fond en 2009, l'économie mondiale avait depuis éprouvé des taux de croissance positifs. Jusqu'ici, la récupération dans l'économie mondiale a principalement provenu des taux de croissance économiques positifs ayant lieu dans les pays en développement. Pendant les années récentes, les mesures d'austérité de non-fonctionnement dans les économies de

zone euro, les soldes budgétaires élevés aux États-Unis et les pays de l'Union Européenne ont soulevé des craintes à l'échelle mondiale et ont entravé l'investissement et le commerce international. En conséquence, le taux de croissance économique mondiale a diminué de 5,4% en 2010 à 4,2% en 2011 (Schéma 1.5). La crise de dette souveraine dans la zone euro, qui a été attendue pour avoir comme conséquence une récession due aux impacts de la banque réduisant le niveau d'endettement. Sur les capitaux relatifs, a de plus entravé la croissance économique mondiale en 2012, enregistrée à 3,4%. Le ralentissement dans l'économie mondiale est demeuré constant en 2013 avec 3,4% taux de croissance. L'économie mondiale n'a pas pu accélérer en 2014 aussi bien et a pu se développer encore au même taux de 3,4% pendant cette année. Après la démonstration des signes de relance au début de 2015, le taux de croissance de l'économie mondiale est prévu pour atteindre 3,5% d'ici la fin de l'année. Les perspectives économiques positives pour les États-Unis et la zone euro en 2015 et en 2016, soutenues par la baisse des prix du pétrole, semblent alimenter la

Schéma 1.6 : Les 10 Pays Principaux de l'OCI en Termes de Taux de Croissance de PIB (2014)



Source : FMI WEO base de données en avril 2015 et base de données de SESRIC BASEIND.

croissance économique mondiale. En conséquence, en suivant l'élan positif en 2015, on prévoit que l'économie mondiale se développera par 3,8% en 2016 (Schéma 1,5).

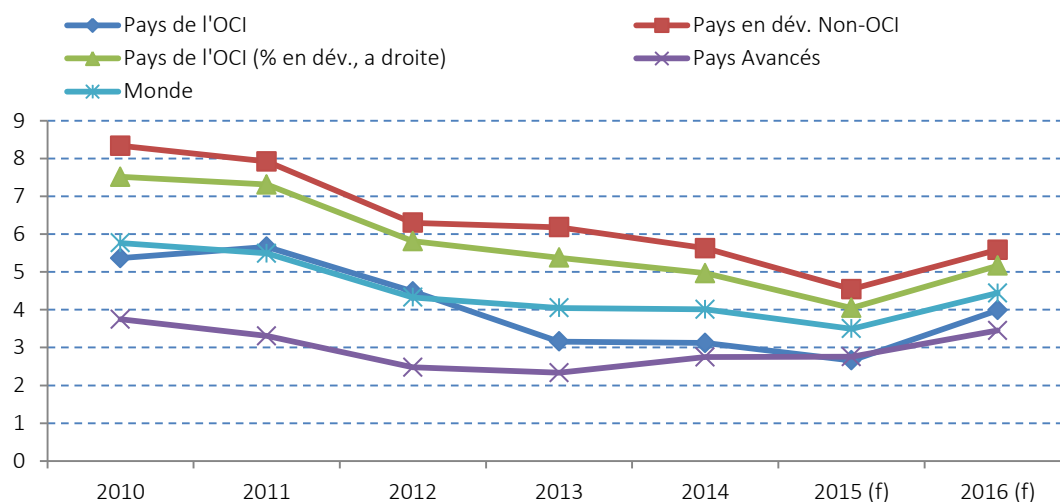
Généralement les pays en développement ont alimenté le taux de croissance de production mondiale depuis 2010, alors que les économies développées importantes se contractaient. En 2015, les pays en développement sont prévus de développer à 4,3%, qui est presque deux points de pourcentage plus élevé que les pays avancés, et continuera à être le moteur de la croissance de l'économie mondiale. Cependant, en raison des mesures fiscales et monétaires douloureuses durables, on projette que la relance dans les économies développées en termes de taux de croissance de PIB en termes réels reste 2,4% en 2016. Les pays en développement sont prévus de subir une augmentation du taux de croissance moyen qui s'élèvera de 4,3% en 2015 à 4,7% en 2016.

CROISSANCE DE PIB

Les taux de croissance dans les pays de l'OCI ont continué à tomber au cours des quatre années consécutives

La croissance de PIB des pays de l'OCI a ralenti à 3,8% en valeur réelle en 2014, par rapport à 4% en 2013 (Schéma 1.5). Bien que ceci soit en conformité avec le ralentissement persistant dans l'activité économique générale, qui a commencé à prendre la prise en 2011, les perspectives pour la croissance des pays de l'OCI sont demeurées mornes par rapport à la baisse dans les prix du pétrole et la détresse macro-économique et les révisions en baisse brusques aux prévisions de croissance pour les pays exportateurs de pétrole comme l'Arabie Saoudite, l'Irak, l'Iran, le Nigéria et les Émirats Arabes Unis. La performance économique des pays en développement non membres de l'OCI, d'autre part, jusqu'ici a été fortement influencée par le pas de la croissance des deux économies asiatiques principales, à savoir la Chine et l'Inde.

Schéma 1.7 : Croissance de PIB en Termes Réels par Habitant, Pourcentage de Changement Annuel



Cependant, les taux de croissance moyens de PIB en termes réels dans les pays en développement non membres de l'OCI étaient au-dessus de la moyenne de l'OCI au cours de la période 2010-2014. Avançant, le taux moyen de croissance des pays de l'OCI montrera une performance semblable en 2015, avec le taux de croissance moyen prévu pour être environ 3,8%. Cette relance est prévue pour être consolidée de plus à 4,4% en 2016. Néanmoins, ces chiffres ne sont pas meilleurs que les taux de croissance moyens prévus pour le groupe d'économies des pays en développement non membres de l'OCI (4,6% pour 2015 et 4,8% pour 2016), aussi bien que le monde dans son ensemble (Schéma 1.5).

Au niveau du pays individuel, le Turkménistan, avec un taux de croissance de 10,3% en 2014, était l'économie à croissance la plus rapide dans le groupe de pays de l'OCI, suivi de l'Ouzbékistan (8,1%) et le Côte d'Ivoire (7,5%). Le Turkménistan était également la deuxième économie la plus à croissance rapide au monde, tandis que l'Ouzbékistan ont été classés à la 4ème position. D'autre part, la majorité des économies à croissance plus rapide de 10

pays principaux de l'OCI sont les régions de l'Afrique Subsaharienne (7) et de l'Asie Centrale (3). Considérant que cinq PMA de l'OCI étaient parmi les 10 pays principaux de l'OCI à croissance rapide en 2014 : La Mozambique, le Niger, le Tchad, le Mali et la Mauritanie avec leurs taux de croissance de PIB en termes réels variant entre 7,4% et 6,4% (Schéma 1,6).

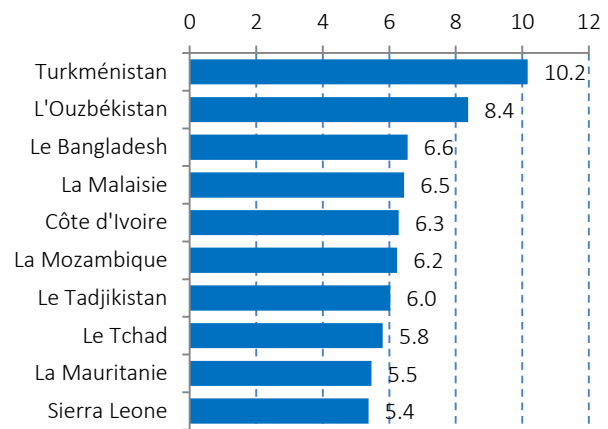
CROISSANCE DE PIB PAR HABITANT
Turkménistan, avec un taux de croissance de PIB par habitant de 10,2% en 2014, était l'économie à croissance la plus rapide entre les pays de l'OCI

Globalement, le PIB par habitant a été témoin de la relance significative en 2010, enregistrant un taux de croissance de 5,8% comparé au taux de croissance de 1,1% en 2009. Néanmoins, cette relance était de courte durée et le taux de croissance a ralenti à 4,0% en 2014. Le PIB en termes réels mondial par habitant est prévu pour se développer par 3,5% en 2015 et 4,4% en 2016. Comme dans le cas de la croissance du PIB en termes réels, les pays en

développement sont restés à la barre et a dirigé la croissance par habitant du PIB. En 2014, la croissance du PIB par habitant a été enregistrée à 5,0% des pays en développement, mais diminue à 4,0% en 2015 avant de s'élever encore une fois à 5,2% en 2016. D'autre part, les pays avancés étaient témoin du taux de croissance de 2,7% comparativement très faible en 2014 et prévu pour augmenter jusqu'à 2,8% et 3,4% en 2015 et 2016, respectivement.

Le taux de croissance moyen du PIB en termes réels par habitant dans les pays de l'OCI a été positif au cours de la période 2010-2014 (Schéma 1.7). Ceci implique que le PIB en termes réels dans les pays membres de l'OCI s'est développé en moyenne de façon plus rapide que la population. Ceci peut être interprété comme une vraie augmentation des niveaux de vie dans la communauté de l'OCI. Cependant, une évolution semblable à la baisse, comme dans le cas de la croissance du PIB en termes réels, est également observé pour des taux de croissance de PIB en termes réels par habitant. Les pays de l'OCI semblent souffrir de cette tendance aussi bien. Après une relance de courte durée à la suite de la crise financière mondiale, le taux de croissance moyen de PIB en termes réels par habitant dans les pays de l'OCI avait commencé à diminuer encore une fois depuis 2012 et a été enregistré à 3,1% en 2014, par rapport à 5,7% en 2011. Le taux de croissance moyen de PIB en termes réels par habitant est prévu pour diminuer légèrement à 2,7% en 2015 avant de rebondir de nouveau à 4,0% en 2016. Pendant les années récentes, la vitesse de la croissance de PIB en termes réels par habitant des pays membres de l'OCI est demeurée au-dessous des moyennes de monde, des pays en développement et pays en développement non membres de l'OCI.

Schéma 1.8 : Les 10 Pays Principaux de l'OCI en termes de Taux de Croissance de PIB par habitant (2014)



Source : FMI WEO base de données en avril 2015.

Au niveau du pays individuel, le Turkmenistan, avec un taux de croissance de PIB de 10,2% par habitant en 2014, était l'économie à croissance la plus rapide dans le groupe de pays de l'OCI, suivi de l'Ouzbékistan (8,4%) et du Bangladesh (6,6%). Turkmenistan était la deuxième économie à croissance la plus rapide au monde après la Roumanie tandis que l'Ouzbékistan et le Bangladesh ont été classés 5ème et 16ème, respectivement. D'autre part, 5 des 10 économies principaux de l'OCI avec la croissance la plus rapide par habitant du PIB sont l'Afrique Subsaharienne et trois de la région de l'Asie Centrale. Considérant que 5 PMA de l'OCI étaient parmi les 10 pays principaux de l'OCI en 2014, à savoir le Bangladesh, la Mozambique, le Tchad, la Mauritanie et le Sierra Leone avec leurs taux de croissance de PIB en termes réels par habitant s'étendant entre 6,6% et 5,4% (Schéma 1.8).

STRUCTURE DE PIB

L'action des services dans le PIB total des pays de l'OCI a atteint 47,5% en 2013

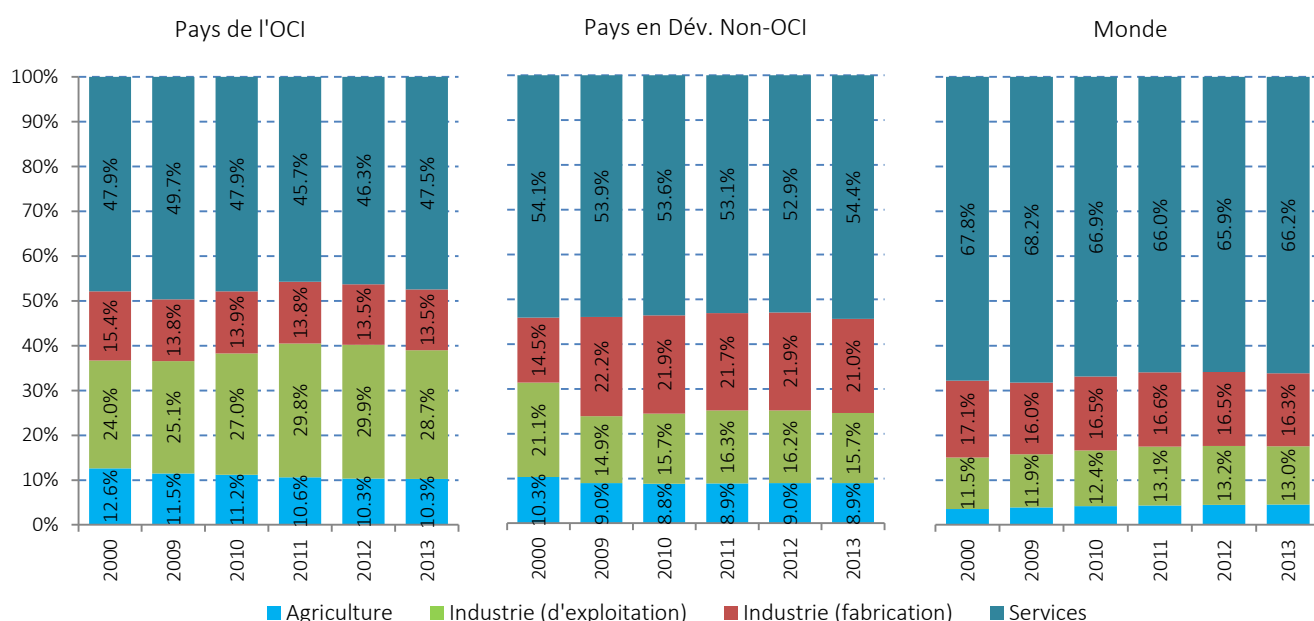
Selon les dernières évaluations, suivant les indications du Schéma 1.9, le secteur des services a la plus grande action de la production totale mondiale en 2013 (66,2%), suivie du secteur industriel (fabrication et exploitation) (29,3%), tandis que la part de l'agriculture, la pêche et la sylviculture est relativement petite (4,5%). Au cours des années, la part des services a enregistré une baisse de 1,6 pourcent depuis 2000 à 2013 tandis que les parts des secteurs d'exploitation d'industrie et d'agriculture ont augmenté de 1,5 et 1,0 pourcent respectivement au cours de la même période.

L'analyse à valeur ajoutée par les secteurs importants dans tout le PIB des pays de l'OCI et des pays en développement non membres de l'OCI montre également une structure semblable. Bien qu'on a assumé que l'agriculture soit largement connue pour être l'activité économique primaire et joue un rôle important dans les économies des pays en développement, cette caractéristique ne se tient pas ferme dans le cas des pays en développement de l'OCI et non membres de

l'OCI comme groupes. En effet, la part de l'agriculture dans tout le PIB des pays de l'OCI a graduellement diminué de 12,6% en 2000 à 10,3% en 2013 (Schéma 1.9). Ajouté à la reprise économique et à l'augmentation de la part de l'industrie d'exploitation, la part du secteur agricole était témoin d'une évolution continue à la baisse. Avec l'activité industrielle récupérant, la part moyenne de l'agriculture dans les économies de l'OCI s'est contractée à 10,3% en 2013. On a observé une tendance plus stable dans les pays en développement non membres de l'OCI, où la part moyenne de l'agriculture dans l'économie a resté pour longtemps environ 9% et a été enregistrée à 9,0% en 2012 et à 8,9% en 2013.

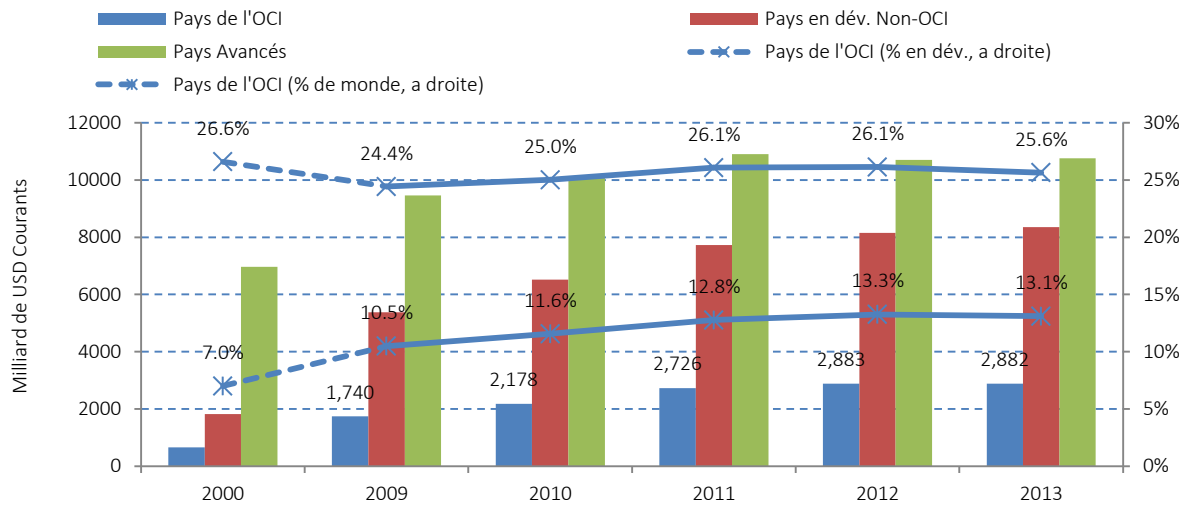
Au niveau du pays individuel, en 2013, le secteur agricole a représenté plus d'un tiers du total à valeur ajoutée dans les 10 pays membres de l'OCI ; à savoir en Somalie, Sierra Leone, en Guinée-Bissau, Togo Comores, au Soudan, au Niger, au Mali, au Bénin, et Burkina Faso qui étaient énumérés parmi les PMA au cours de la même année selon la classification de l'ONU. La part de

Schéma 1.9 : Secteurs Principaux de l'Économie À valeur Ajoutée (% de PIB)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur la base de données principale d'agrégats de comptabilité nationale d'UNSD, août 2015.

Schéma 1.10 : Production Industrielle, Volume et Action (à Droite)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur la base de données principale d'agrégats de comptabilité nationale d'UNSD, août 2015.

l'agriculture dans le PIB a varié sensiblement entre les pays de l'OCI, avec l'action la plus élevée de 60,2% en Somalie et les plus faibles en-dessous de 1% au Qatar (0,1%), et le Bahreïn et le Koweït (0,3%).

En revanche, le secteur des services a continué à jouer un rôle important dans les économies de beaucoup de pays de l'OCI comme source de revenu plus importante. Après qu'une contraction rapide en 2008 avec la manifestation de la crise financière mondiale et la diminution résultant en son action, l'action moyenne du secteur des services dans le PIB total des pays de l'OCI a augmenté jusqu'à 47,9% en 2009, qui a été principalement compensé par une contraction dans l'industrie d'exploitation (Schéma 1.9). Avec la récupération dans l'activité économique réelle depuis 2010, l'action moyenne du secteur des services dans les économies de l'OCI est retournée de nouveau à ses niveaux de pré-crise avec des actions de 46,3% et 47,5% en 2012 et 2013, respectivement. En 2013, la contribution du secteur des services à l'économie était encore moins d'un tiers du PIB dans 6 pays membres de l'OCI ; à savoir au Brunei, au

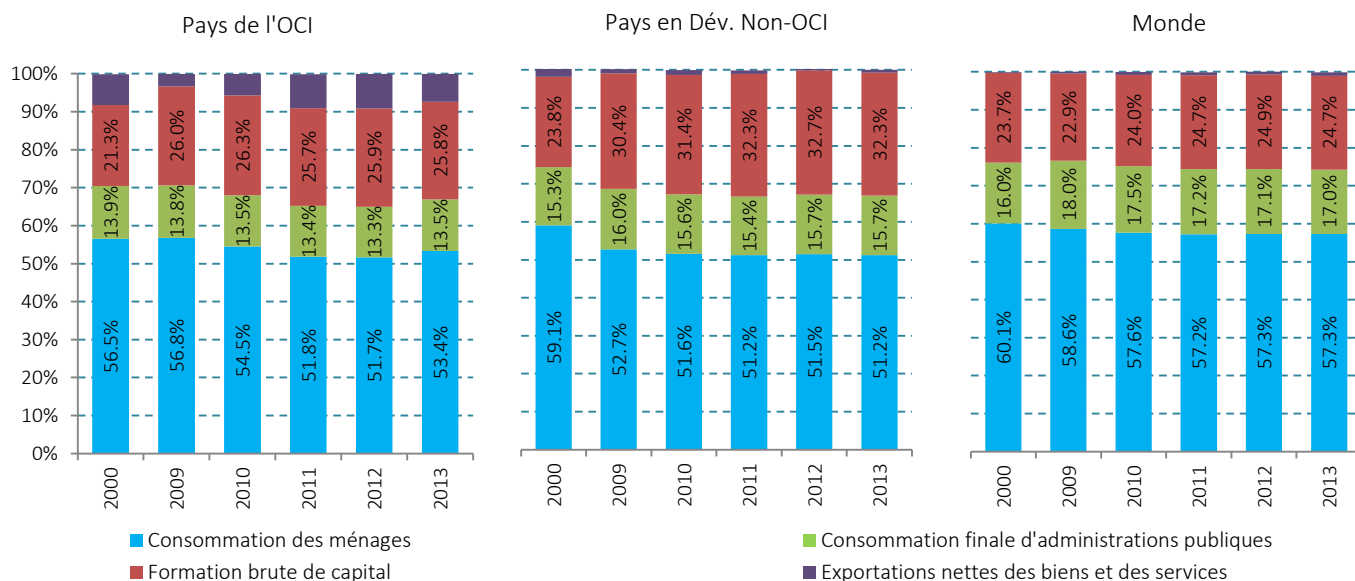
Tchad, au Qatar, en Mauritanie, le Sierra Leone et en Somalie (base de données principale d'agrégats de comptabilité nationale de la DSNU). L'action du secteur des services dans le PIB a varié de 28,4% au Sierra Leone à 81,6% en Maldives. Quant aux pays en développement non membres de l'OCI, le secteur des services a continué de représenter plus que la moitié de tout le PIB et son action a été enregistrée à 54,4% en 2013 (Schéma 1.9).

PRODUCTION INDUSTRIELLE

La tendance à la hausse dans l'action de pays de l'OCI dans le total de la production industrielle du monde a cessé en 2013

Le Secteur Industriel - comprenant la fabrication - a représenté en moyenne pour 42,3% de tout le PIB des pays membres de l'OCI en 2013 (Schéma 1.9). Son action en 2008 était sensiblement inférieure que celle du secteur des services, cependant, la situation a commencé de s'améliorer au cours de la période 2009-2011 et, avec la

Schéma 1.11 : PIB par Principaux Articles de Dépense (% de PIB)



Source : Calculs de personnel de SESRIIC basés sur la base de données principale d'agrégats de comptabilité nationale de la DSNU, août 2015.

reprise de l'activité industrielle mondiale, l'action relative de l'industrie dans l'activité économique rattrape rapidement avec le secteur des services. Comparé aux pays en développement non membres de l'OCI où la contribution de secteur industriel au PIB est ramenée à une moyenne à 36,7% en 2013, cette dernière constitue apparemment une plus grande partie de l'activité économique dans les pays membres de l'OCI.

Cependant, l'action de l'industrie dans le PIB d'un pays, en soi, ne reflète pas le niveau réel d'industrialisation de son économie. En particulier dans le cas des pays de l'OCI, l'industrie pétrolière représente une part significative du total du secteur industriel à valeur ajoutée. Le schéma 1.9 indique que, en l'an 2000, l'action de l'industrie manufacturière dans le PIB total des pays de l'OCI était 15,4%. En 2009, cependant, l'action du secteur s'est contractée de manière significative à 13,8% avant de s'améliorer légèrement à 13,9% en 2010. Récemment, en 2013, l'action de l'industrie s'élève à 13,5% qui est toujours au-dessous du niveau 15,4% observé en 2000. Par

rapport aux pays de l'OCI, l'industrie manufacturière dans les pays en développement non membres de l'OCI contribue une action sensiblement plus grande à leur PIB total où son action a été enregistrée à environ 21,0% en 2013.

Selon le schéma 1.10, l'action des pays de l'OCI comme groupe dans la production industrielle de total mondial a atteint 13,1% en 2013. Ceci marque une augmentation de 6.1 pourcent depuis l'an 2000. En dépit de cette tendance à la hausse, l'action des pays de l'OCI dans toute la formation brute de capital fixe des pays en développement a été en baisse et de 26,6% contractée à 25,6% au cours de la même période. Ceci indique la dégradation des performances relativement montrée par les pays de l'OCI dans la production industrielle, par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI.

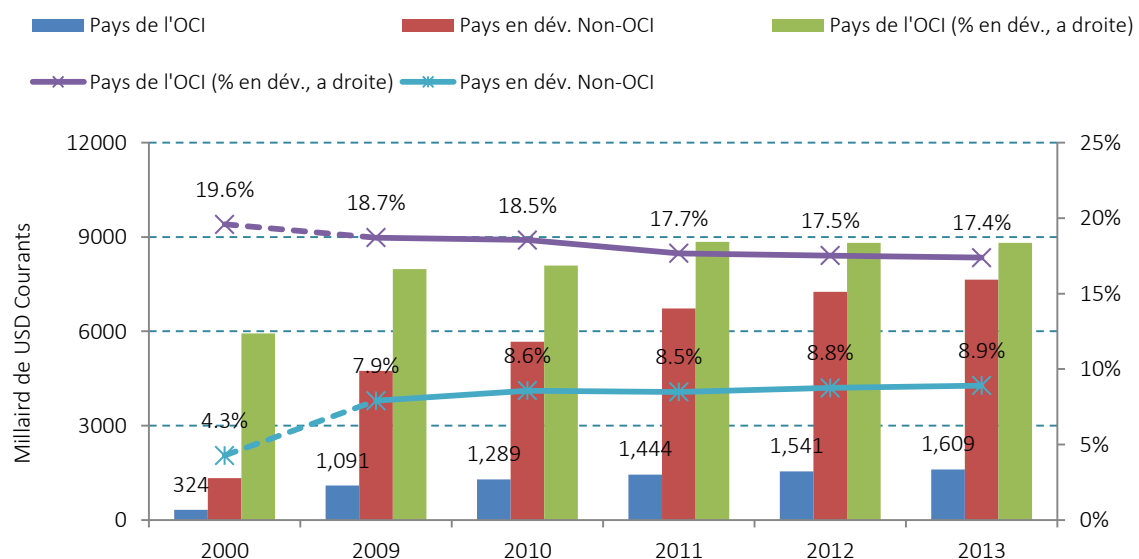
PIB PAR DES ARTICLES DE DÉPENSE

L'action de consommation des ménages dans tout le PIB des pays de l'OCI a diminué de 3,4 pourcent depuis 2009

L'analyse du PIB mondial par les articles importants de dépense indique que l'action de la consommation finale (par le ménage aussi bien que par le gouvernement) a continué pour être la plus élevée dans tout le PIB au cours des années. Suivant les indications du Schéma 1.11, en 2013 la consommation des ménages a représenté la meilleure part de 53,4% suivis de la formation brute de capital (25,8%) et de la consommation finale d'administrations publiques (13,5%). L'action des exportations nettes dans le PIB mondial total était négligeable. Au cours de la période 2000-2013, l'action de la formation brute de capital dans le PIB mondial total a augmenté de 4,5 pourcent tandis que l'action de la consommation des ménages a diminué de 3,2 pourcent.

Les actions relatives des articles principaux de dépense dans tout le PIB des pays en développement OCI et non membres de l'OCI ont enregistré la variation importante du monde. En 2013, le ménage final et les dépenses du gouvernement générales ont représenté 66,9% de tout le PIB des pays de l'OCI. Comme constituants de la dépense de consommation finale, la dépense par des ménages et les gouvernements ont représenté 53,4 et 13,5% du PIB, respectivement. Ces chiffres ont marqué une diminution des actions des deux types de consommation comparés aux années précédentes. L'action de la consommation des ménages dans tout le PIB des pays membres de l'OCI a diminué de 3,4 pourcent depuis 2009 tandis que l'action des dépenses du gouvernement s'est contractée par 0,3 pourcent au cours de la même période. La diminution de l'action de la consommation finale a été principalement adaptée par une expansion de l'action des exportations nettes de 3,3% en 2009 à 6,3% en 2013. D'autre part, l'action de la consommation finale dans le PIB total des pays en développement non membres de l'OCI a été enregistrée à 66,9% en

Schéma 1.12 : Formation Brute de Capital Fixe, Volume et Action (à Droite)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur la base de données principale d'agrégats de comptabilité nationale d'UNSD, août 2015.

2013 et la consommation des ménages, avec une action de 51,2% dans le PIB, était encore la source principale de dépense de consommation finale dans ces pays (Schéma 1.11).

FORMATION BRUTE DE CAPITAL

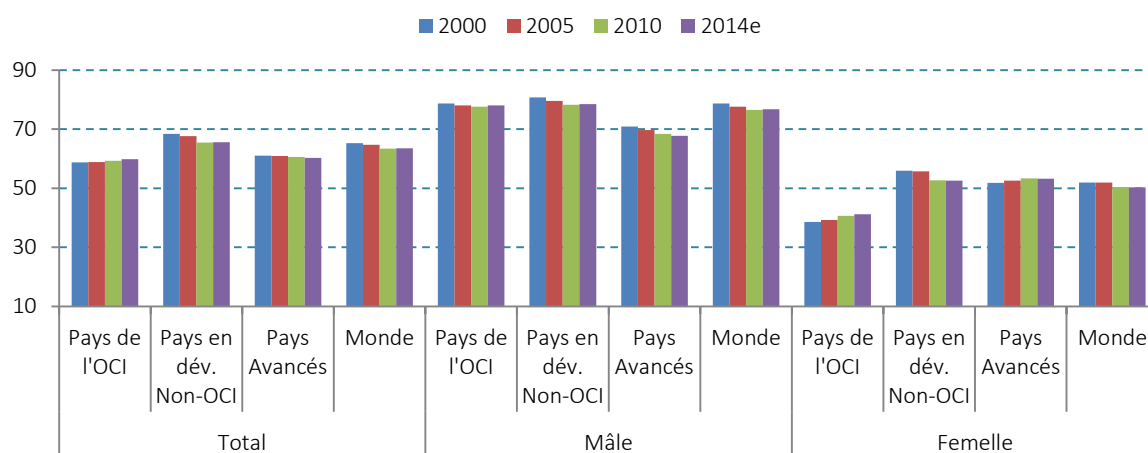
En 2013, 25,8% de tout le PIB produit dans des pays de l'OCI ont été investis dans les actifs servant à la production

La formation brute de capital mesure le montant de l'épargne dans une économie qui est transformée en investissements dans la production. Comme l'analyse du PIB par les articles importants de dépense indiqués sur le schéma 1.11, 25,8% de tout le PIB produit dans les pays membres de l'OCI ont été investis dans les actifs servant à la production au cours de l'année 2013. En comparaison, les pays en développement non membres de l'OCI en moyenne ont canalisé 32,3% de leur PIB dans des investissements rentables. L'action de la formation brute de capital dans le PIB des pays de l'OCI à mesure qu'un groupe a augmenté de 4,5 pourcent au-

dessus de son niveau de l'année 2000 de 21,3%, tandis qu'elle a augmenté par pas moins de 8,5 pourcent dans le groupe de pays en développement non membres de l'OCI au cours de la même période. Cependant, on peut arguer du fait que la formation brute de capital, comme indicateur, est fêlée principalement par les fluctuations significatives dans les inventaires et, le plus souvent, la non-disponibilité d'information au niveau de l'industrie d'inventaire. La formation brute de capital fixe, d'autre part, est favorisée en tant qu'étant un meilleur indicateur sur les additions nettes des actifs servant à la production créés lors d'une année spécifique.

En raison de l'argument ci-dessus, Le schéma 1.12 offre un regard aux tendances de formation brute de capital fixe dans les pays de l'OCI par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI aussi bien qu'aux pays avancés. Selon le schéma 1.12, l'action des pays de l'OCI en général dans la formation de capital fixe de total mondial a atteint 8,9% en 2013. Ceci marque une augmentation de 4,6 pourcent depuis l'an 2000. En dépit de cette tendance à la

Schéma 1.13 : Les Taux d'Activité de Main-d'œuvre, 2000-2014



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'OIT, ensemble de données 2015 de WESO, (e : prévu).

hausse, l'action des pays de l'OCI dans toute la formation brute du capital fixe des pays en développement a été en baisse et de 19,6% contractés à 17,4% au cours de la même période. Ceci indique la dégradation des performances relativement montrée par les pays de l'OCI en accumulant des capitaux d'investissement, par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI.

PARTICIPATION DE MAIN-D'OEUVRE

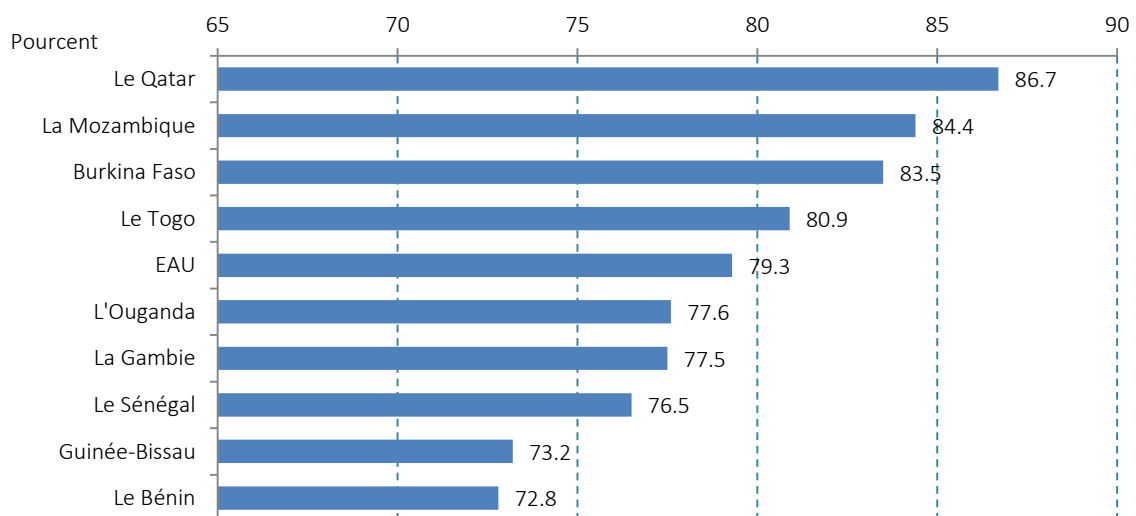
TAMO dans des pays de l'OCI est resté inférieur par rapport à d'autres groupes de pays en 2014

Bien que le taux de chômage soit accepté comme une des principales variables macro-économiques utilisés généralement pour examiner l'interprétation de l'économie, il ne peut pas exactement refléter la santé du marché du travail comme la définition se concentre sur des personnes cherchant l'emploi pour le salaire mais pas l'importance des personnes qui ne travaillent pas réellement. En raison de ceci, il pourrait être

idéal d'abord considèrent le taux d'activité de main-d'œuvre (TAMO), qui mesure la proportion de personnes âgées de 15 et plus qui s'engage activement sur le marché du travail, en travaillant ou en recherchant activement un travail. Il fournit une indication de la taille relative de l'approvisionnement en travail disponible pour s'engager dans la production des biens et des services.

Suivant les indications du Schéma 1.13, le taux d'activité moyen de main-d'œuvre dans les pays membres de l'OCI, contrairement à d'autres groupes de pays, a suivi légèrement une tendance à la hausse, qui s'est élevée à 59,8% en 2014 comparée à 63,5% dans le monde, 65,6% dans les pays en développement non membres de l'OCI et 60,3% dans les pays avancés. En cas de taux d'activité de main-d'œuvre à la population des mâles, les pays membres de l'OCI ont enregistré un taux de 78% comparé à 76,7% dans le monde, à 78,5% dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 67,7% dans les pays avancés. Bien que, les pays membres de l'OCI aient enregistré la

Schéma 1.14 : Les 10 Pays Membres Principaux de l'OCI par le Taux d'Activité de Main-d'œuvre, 2014



Source : L'OIT, ensemble de données 2015 de WESO.

représentation globalement comparable en termes de taux d'activité de la main d'œuvre totale et masculine, leur représentation en cas de taux d'activité de main-d'œuvre féminine est demeurée sensiblement inférieure. Le taux d'activité de main-d'œuvre des femmes dans les pays membres de l'OCI a été enregistré à 41,2% en 2014, qui est sensiblement inférieur à la moyenne du monde de 50,3%, la moyenne de 52,6% dans les pays en développement non membres de l'OCI et la moyenne de 53,2% dans les pays avancés.

Cependant, il y a une tendance à la hausse dans des taux d'activité de main-d'œuvre dans les pays de l'OCI, en particulier dans les taux de participation des femmes. Depuis l'an 2000, le taux de participation des femmes a augmenté de 38,6% jusqu'à 41,2% en 2014. Une tendance à la hausse dans cet indicateur est également observée dans le cas des pays avancés de 51,8% en 2000 à 53,2% en 2014, alors que dans les pays en développement non membres de l'OCI, la participation des femmes a montré une tendance diminuante et est tombée à 52,6% en 2014 de son niveau de 55,9% en 2000.

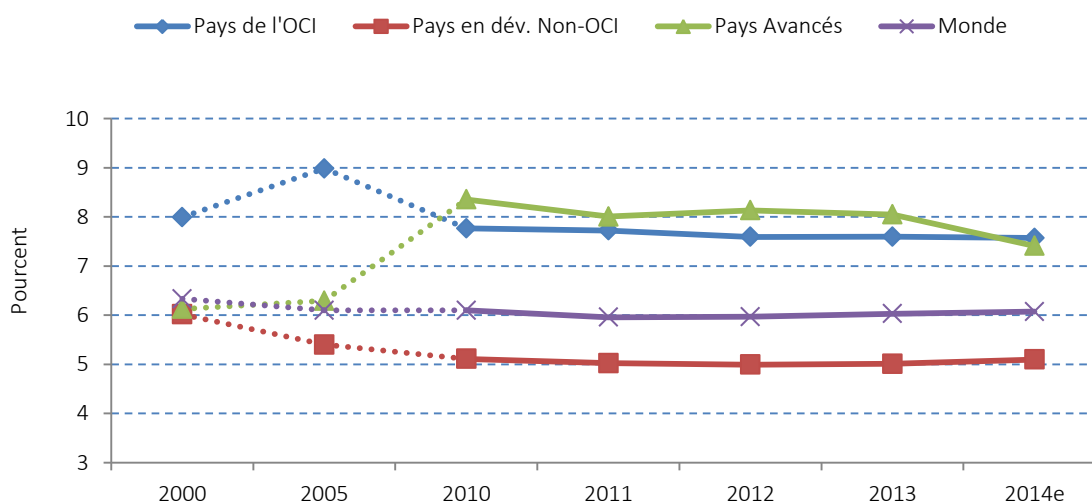
Au niveau du pays individuel, le Qatar a

enregistré le taux d'activité le plus élevé de main-d'œuvre (86,6%) en 2014, suivi de la Mozambique (84,1%), du Burkina Faso (83,3%), du Togo (81%), et des Émirats Arabes Unis (80,5%). Il vaut mieux mentionner que, excepté le Qatar et les Émirats Arabes Unis, tous les 10 pays membres principaux de performance appartient aux pays moins avancés selon la classification de l'ONU (Schéma 1.14). D'autre part, le taux d'activité le plus faible a été enregistré en Palestine avec 41,4%. Il est suivi de la Jordanie (41,8%), de l'Irak (42,4%), de l'Algérie (44,2%) et de l'Iran (45,4%). Au niveau mondial, en ce qui concerne le taux d'activité de main-d'œuvre, le Qatar est classé 5ème, la Mozambique 8ème et le Burkina Faso 10ème. C'est également intéressant de mentionner que 12 sur les 20 pays du monde avec les plus bas taux d'activité en 2014 sont des pays membres de l'OCI.

LE CHÔMAGE

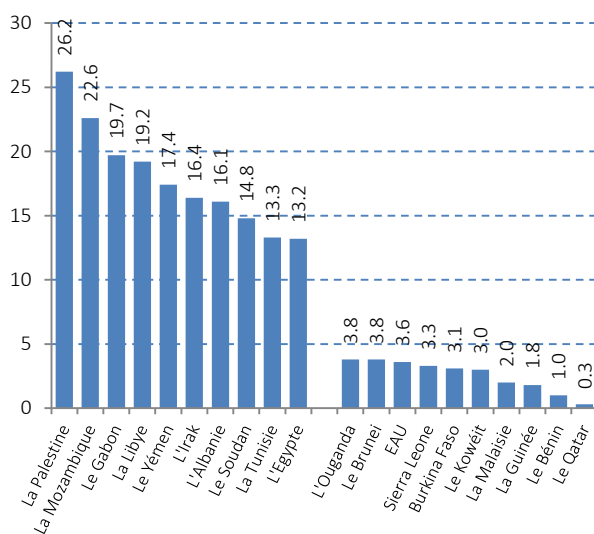
Après cinq ans d'intervalle, les pays de l'OCI ont encore le taux de chômage le plus élevé dans le monde avec 7,6%

Schéma 1.15 : Taux de Chômage Total (% de Main-d'œuvre Totale)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'OIT, ensemble de données 2015 de WESO, (e : prévu).

Schéma 1.16 : Pays de l'OCI avec les Taux de Chômage les Plus Bas et les Plus Élevés



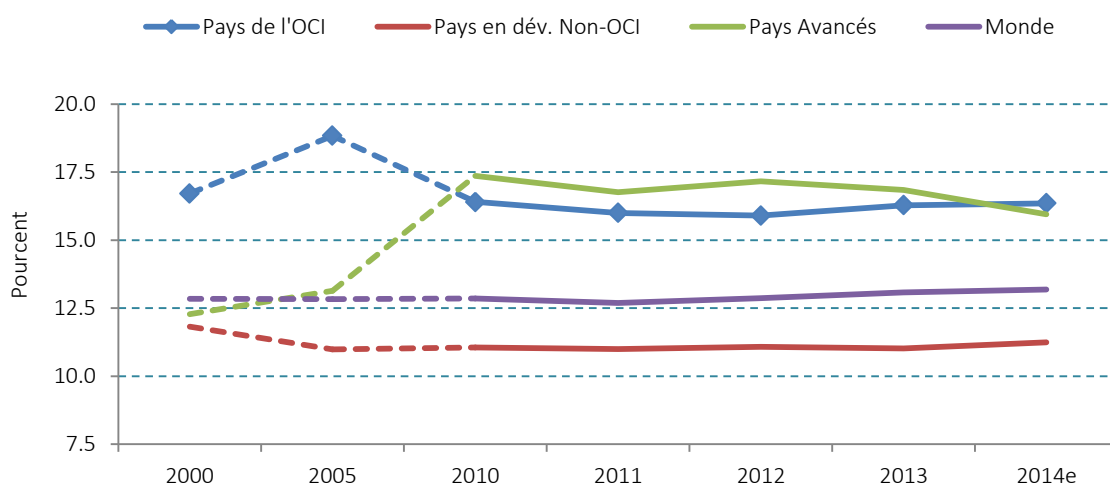
Source : L'OIT, ensemble de données 2015 de WESO.

Le chômage est demeuré l'une des questions les plus provocantes à travers le monde. Selon l'Emploi du Monde de l'OIT et le rapport de perspective social de 2015, presque 202 millions de personnes étaient sans emploi en 2014 autour du monde, avec 1,2 millions de chômeurs supplémentaires comparés à l'année précédente et à environ 31 millions de plus comparés à 2007. Ceci

reflète le fait que l'emploi n'augmente pas suffisamment de manière rapide pour suivre la main-d'œuvre croissante. Considérant que, environ 23 millions de personnes prévues pour s'être renvoyées du marché du travail dû au découragement et au chômage continu en hausse. Selon le même rapport, le taux de chômage mondial est demeuré à 5,9% de la main-d'œuvre mondiale, 0,1 pourcent inférieur à l'année précédente. En raison des attentes mélangées au sujet d'économie mondiale pour 2015, une très petite amélioration est prévue sur le marché du travail mondial et on s'attend à ce que le taux de chômage mondial stabilise à 5,9% entre 2015 et 2017.

Selon les dernières données disponibles, les pays de l'OCI ont enregistré des taux de chômage moyens sensiblement plus élevés comparés au monde, développé et aux pays en développement non membres de l'OCI au cours de la période 2000-2008 (Schéma 1.15). Au cours de cette période, le taux de chômage total dans les pays de l'OCI a changé entre 7,8% et 9,1%. Après la crise financière mondiale, les taux de chômage

Schéma 1.17 : Taux de Chômage chez les Jeunes



Source : Les calculs de personnel de SESRIC ont basé l'OIT, l'ensemble de données 2015 de WESO, (e : prévu).

dans les pays avancés ont augmenté d'un niveau en-dessous de 6% jusqu'à plus de 8%. Au cours de la période d'après-crise (2009-2013), le taux de chômage moyen dans les pays avancés est demeuré plus élevé que le taux dans les pays de l'OCI. Depuis 2014, les pays de l'OCI ont atteint un taux de 7,6%, alors qu'on estime que les pays avancés sont parvenus à abaisser le taux à 7,4%, qui est encore inférieur au taux dans les pays de l'OCI. Le taux de chômage moyen dans les pays en développement non membres de l'OCI est demeuré sensiblement inférieur (environ 2-3%) à la moyenne de l'OCI au cours de toute la période à l'étude.

Les taux de chômage pour le mâle sont en général inférieurs aux taux pour la femelle dans tous les groupes de pays. En dépit de l'amélioration significative depuis 2005, le chômage des femmes dans les pays de l'OCI demeure le plus élevé avec 9,4% en 2014. On l'estime à 5,3% dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 7,4% dans les pays avancés au cours de la même année. Le chômage des males dans les pays de l'OCI a diminué de 7,8% en 2005 à 6,6% en 2014 et de 5,2% à 4,9% dans les pays

en développement non membres de l'OCI au cours de la même période. D'autre part, il y a une tendance à la hausse dans des taux de chômage des males dans les pays avancés, qui ont augmenté de 6,1% en 2005 jusqu'à 7,4% en 2014.

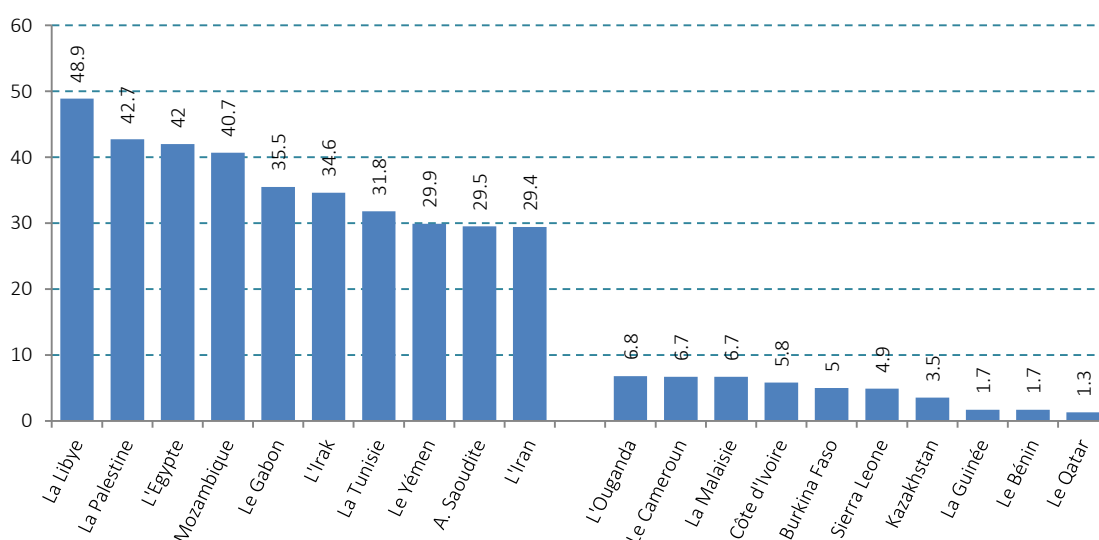
Au niveau du pays individuel, taux de chômage variés parmi des pays de l'OCI (Schéma 1.16). Les chômeurs ont en 2014 constitué moins de 1% de main-d'œuvre totale au Qatar (0,3%), qui est également le plus bas taux au monde. Le Bénin (1%), la Guinée (1,8%) et la Malaisie (2%) sont également parmi les dix pays dans le monde avec les plus bas taux de chômage. Cependant, le chômage est une préoccupation en Palestine (26,2%), en Mozambique (22,6%) et au Gabon (19,7%).

CHÔMAGE CHEZ LES JEUNES

16,4% de jeune population dans les pays de l'OCI étaient sans emploi en 2014

Les jeunes (âgés 15 à 24 ans) ont continué à souffrir du manque d'offres d'emploi

Schéma 1.18 : Pays de l'OCI avec les Taux de Chômage chez les Jeunes les Plus Bas et les Plus Élevés



convenables à travers le monde. Selon les dernières évaluations de l'OIT, environ 73,7 millions de jeunes étaient sans emploi en 2014. Il y avait 30,5 millions moins de jeunes dans l'emploi en 2014 qu'en 2007, alors que le taux mondial de chômage chez les jeunes a atteint 13% en 2014, qui est presque trois fois plus élevées que le taux de chômage chez les adultes (OIT, 2015). Elle est particulièrement élevée au Moyen-Orient et en Afrique du Nord (29,5%).

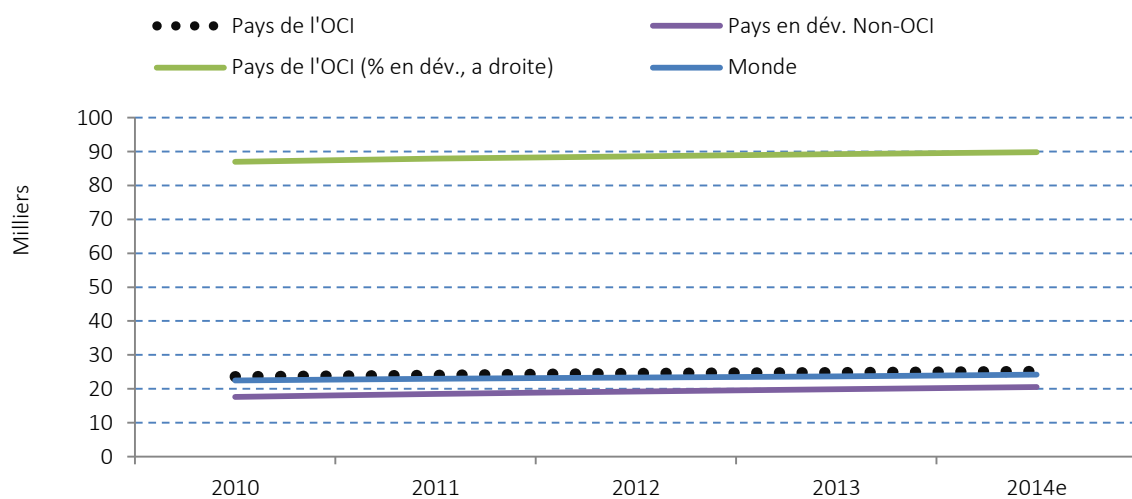
Les chiffres sur le chômage chez les jeunes dans les pays de l'OCI sont même moins prometteurs. Il est resté constamment au-dessus de 16% et aussi bien au-dessus des moyennes des pays en développant non membres de l'OCI et des pays avancés au cours de la période entre 2000 et 2014, excepté à un taux légèrement plus bas en 2012 avec 15,9%. Après la crise, le problème du chômage chez les jeunes dans les pays avancés est devenu bien plus sérieux comparé à celui dans les pays de l'OCI (Schéma 1.17). Depuis 2014, cependant, le chômage chez les jeunes dans les pays avancés (16%) a chuté aux niveaux au-dessous des pays de l'OCI (16,4%), alors qu'il était aussi faible que 11,2% dans les pays en

développement non membres de l'OCI.

Comme dans d'autres indicateurs importants de marché du travail, en dépit d'une certaine amélioration depuis 2005, le chômage des femmes parmi les jeunes est le plus élevé dans les pays de l'OCI. Il est diminué à 18,2% en 2014 de son niveau de 22,3% en 2005. Tandis que le chômage des femmes chez les jeunes a été décroissant dans les pays en développement non membres de l'OCI au cours de la période à l'étude, il a suivi une tendance à la hausse dans les pays avancés. Depuis 2014, on l'a estimé à 11,5% dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 14,8% dans les pays avancés. En ce qui concerne le chômage des males chez les jeunes en 2014, il a augmenté jusqu'à 15,3% dans les pays de l'OCI et à 11,1% dans les pays en développement non membres de l'OCI, mais a diminué à 17% dans les pays avancés comparés à l'année précédente.

Il y a encore des anomalies larges dans des taux de chômage chez les jeunes à travers des pays de l'OCI. Le Qatar (1,3%), le Bénin (1,7%) et la Guinée (1,7%) sont les pays avec les plus faibles taux de chômage en 2014, qui sont également parmi les cinq pays

Schéma 1.19 : Productivité de Travail (PIB par Ouvrier, PPA en US\$)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'OIT, ensemble de données 2015 de WESO, (e : prévu).

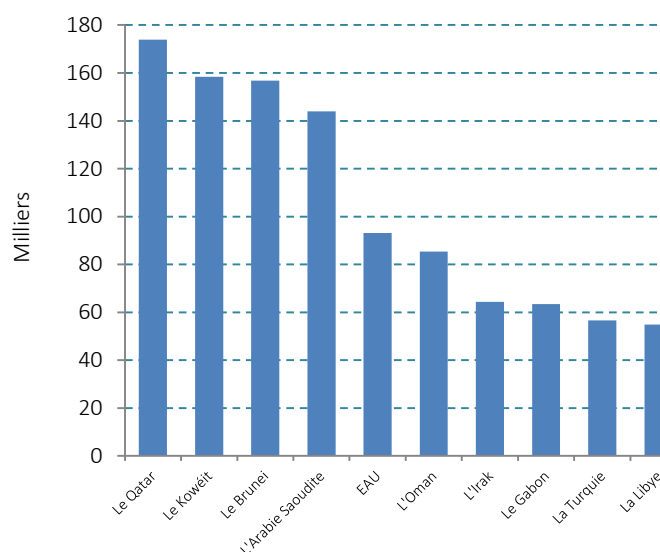
principaux dans le monde (Schéma 1.18). Kazakhstan (3,5%) a également enregistré un faible taux de chômage chez les jeunes et reste parmi les dix pays principaux dans le monde. En revanche, le taux le plus élevé de chômage chez les jeunes a été estimé en Libye (48,9%), suivie de la Palestine (42,7%), de l'Égypte (42%), de la Mozambique (40,7%) et du Gabon (35,5%). En 2014, le taux de chômage chez les jeunes était au-dessus de 20% dans 21 pays de l'OCI et au-dessus de la moyenne du monde de 13% dans 31 pays.

PRODUCTIVITÉ DE TRAVAIL

Seulement cinq pays membres de l'OCI ont enregistré la production par ouvrier plus élevée que la moyenne de pays avancés

La productivité joue un rôle pivot dans le développement d'une économie. Elle aide à augmenter le revenu réel et à améliorer des niveaux de vie en catalysant la croissance économique. La productivité de travail est de façon générale définie comme la production par unité d'utilisation du facteur travail ou la

Schéma 1.20 : Les 10 Pays Principaux avec la Productivité de Travail la Plus Élevée, 2014

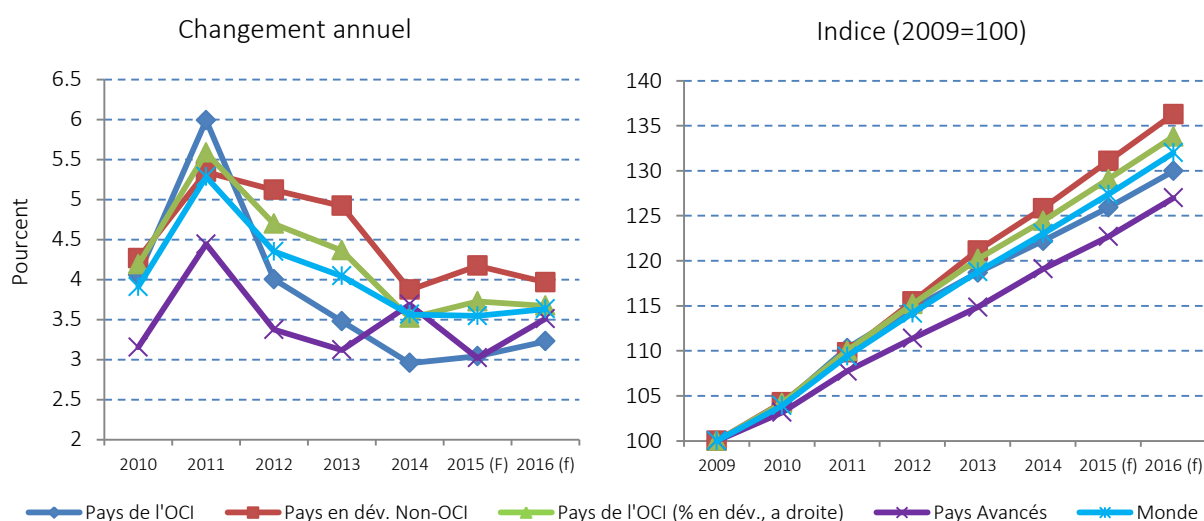


Source : L'OIT, ensemble de données 2015 de WESO.

production par heure de travail. Elle aide à identifier la contribution du travail au PIB d'un pays et fournit une base pour la comparaison de pays croisé et l'explication des disparités de revenu.

Au niveau mondial, la productivité de travail a été témoin d'une tendance à la hausse au cours de la période 2010-2014. Suivant les indications du Schéma 1.19, la production

Schéma 1.21 : Inflation Moyenne Annuelle (Prix à la Consommation)



Source : FMI WEO base de données en avril 2015 et base de données de SESRIC BASEIND.

par ouvrier dans les pays de l'OCI a augmenté de 22.400 dollars des États-Unis en 2010 jusqu'à 25.100 dollars des États-Unis en 2014. L'écart de productivité de travail entre les pays avancés et en développement est demeuré substantiel tout au long de cette période comme l'Output par ouvrier dans les pays avancés a été estimé à 89.800 dollars des États-Unis en 2014 comparé juste à 20.500 dollars des États-Unis dans les pays en développement non membres de l'OCI et à 25.100 dollars des États-Unis dans les pays de l'OCI, exprimés en dollars des États-Unis constant de 2011 dans la PPA. Ceci signifie qu'un ouvrier moyen dans le groupe de pays en développement non membres de l'OCI produit seulement 22,8% de la production produite par un ouvrier moyen dans les pays avancés et un ouvrier moyen dans les pays de l'OCI produit seulement 28% de la production produite par un ouvrier moyen dans les pays avancés.

Au niveau du pays individuel, le Qatar a enregistré l'Output le plus élevé par ouvrier (174.000 dollars des États-Unis) en 2014, suivi du Koweït (158.300 dollars des États-

Unis), du Brunei Darussalam (156.900 dollars des États-Unis), de l'Arabie Saoudite (144.000 dollars des États-Unis) et des Émirats Arabes Unis (93.200 dollars des États-Unis). Parmi les pays membres de l'OCI, le niveau le plus bas de productivité de travail a été enregistré au Niger (2.900 dollars des États-Unis) suivi de la Guinée (3.000 dollars des États-Unis) et de la Guinée-Bissau (3.000 dollars des États-Unis). Seulement cinq pays membres ont enregistré la production par ouvrier plus élevé que la moyenne de pays avancés (Schéma 1.20).

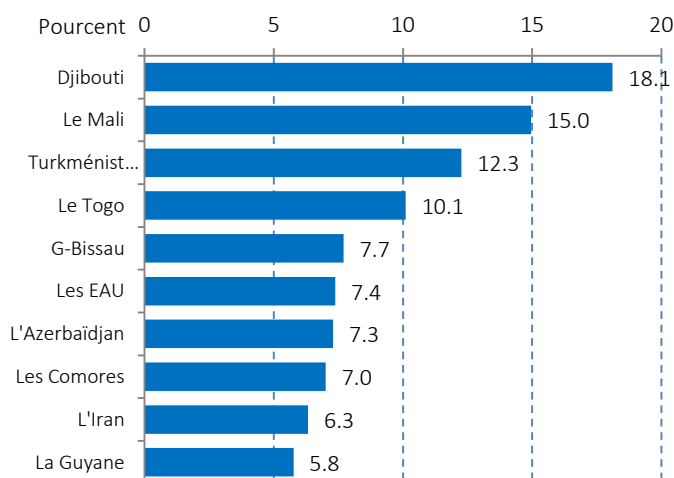
INFLATION

Le taux d'inflation mondial a diminué de 5,3% en 2011 à 3,6% en 2014 du au ralentissement économique

L'inflation est en baisse à travers le monde reflétant principalement l'impact en baisse des prix de pétrole et d'autres marchandises, et la demande d'affaiblissement dans certaines économies comme la zone euro et le Japon. Les dernières évaluations prouvent que le taux d'inflation mondial a diminué de 5,3% en 2011 à 3,6% en 2014, et on s'attend à ce qu'il reste autour de ce niveau en 2015 et en 2016.

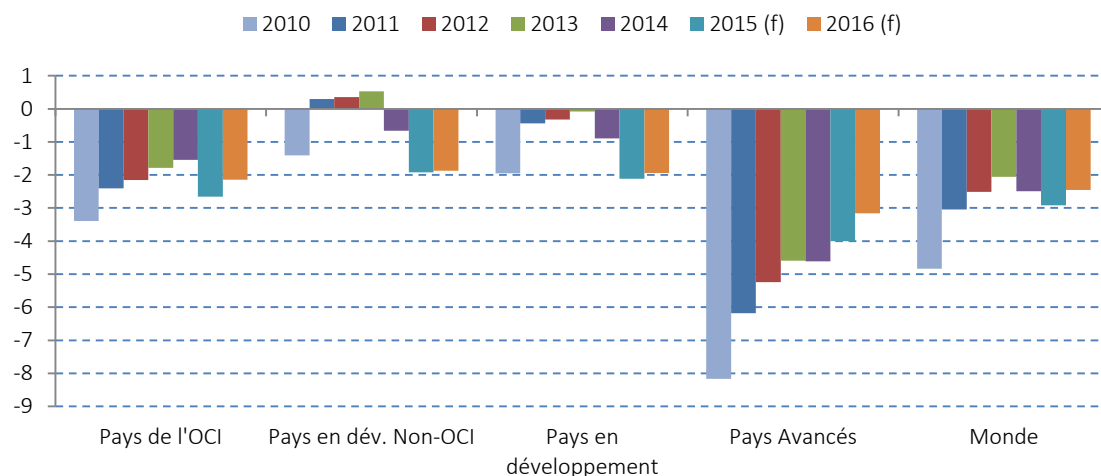
Comme vu sur le schéma 1.21, la volatilité des prix n'est pas prévue pour être un souci important pour les pays avancés et en développement. À la suite de la crise, les pays avancés n'ont pas suivi une expansion monétaire incontrôlée, en dépit de l'existence de la haute pression du public. En conséquence, le changement des prix à la consommation demeurera bas et le taux d'inflation est prévu pour être 3,0 et 3,5% en 2015 et 2016, respectivement. Dans les pays en développement, le taux d'inflation a diminué de 5,6% en 2011 à 3,5% en 2014. L'inflation prévue pour 2015 et 2016 est à 3,7% pour ces pays.

Schéma 1.22 : Les 10 Pays Principaux de l'OCI par l'Inflation Moyenne Annuelle (2014)



Source : FMI WEO base de données en avril 2015 et base de données de SESRIC BASEIND.

Schéma 1.23 : Soldes Budgétaires (% de PIB)



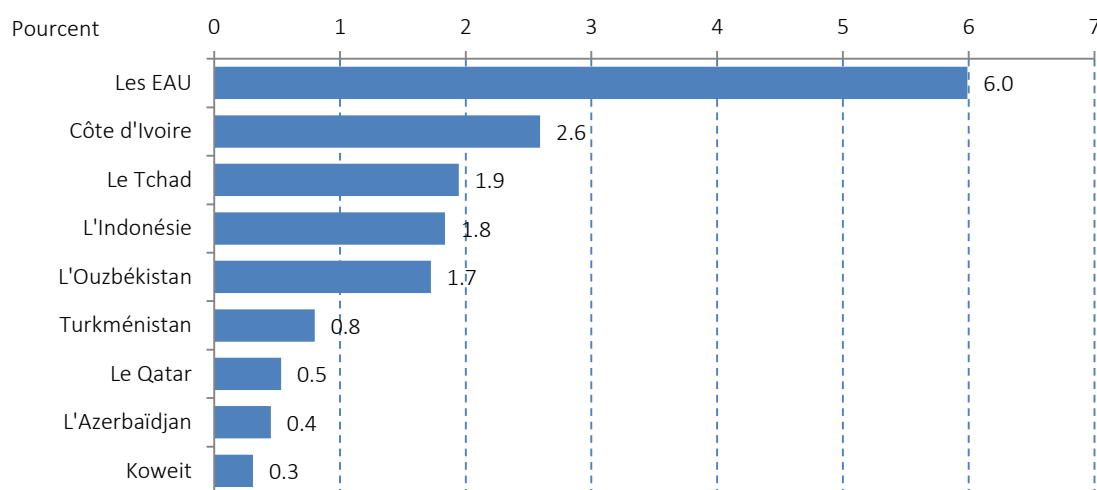
Source : FMI WEO base de données en avril 2015 et base de données de SESRIC BASEIND.

Dans les pays de l'OCI, le taux d'inflation moyen pour 2011 était plus élevé que la moyenne des économies avancées et en développement. Cependant, en conformité avec les tendances mondiales, l'inflation dans les pays de l'OCI a diminué à 3,0% en 2014. L'indice des prix à la consommation moyen a marqué une augmentation de 17,4% des pays de l'OCI au cours de 2010-2014 (Schéma 1.21, panneau à droite). C'est bien au-dessous de l'augmentation moyenne enregistrée des pays en développement non

membres de l'OCI (20,7%) aussi bien que du monde (18,4%) au cours de la même période.

À court terme des perspectives, les pressions inflationnistes sont projetées pour demeurer contenues pour les pays de l'OCI, soutenu par la diminution récente des prix du pétrole. Les prévisions prouvent que la croissance des prix à la consommation moyens dans les pays de l'OCI demeurera constante à 3,0% en 2015 avant de reprendre légèrement à 3,2% en 2016 (Schéma 1.21, panneau gauche).

Schéma 1.24 : Les 10 Pays Principaux de l'OCI d'Équilibre Fiscal % du PIB (2014)



Source : FMI WEO base de données en avril 2015 et base de données de SESRIC BASEIND.

Au niveau du pays individuel de l'OCI, Djibouti a enregistré le taux d'inflation moyen le plus élevé de prix à la consommation de 18,1% en 2014, qui était également le 4ème plus élevé au monde (Schéma 1.22). La Guyane, avec un taux d'inflation moyen de 5,8%, était classé 10ème parmi le groupe de l'OCI et quarante-septième au monde.

ÉQUILIBRE FISCAL

Tous les déficits fiscaux enregistrés par groupes de pays en 2014 et ceci est prévu pour continuer

Les dernières statistiques prouvent que les politiques de serrage fiscales particulièrement dans les pays avancés ont réalisé l'effet prévu et les soldes budgétaires mondiaux s'améliorent. Suivant les indications du Schéma 1.23, déficit de soldes budgétaires mondiaux comme un pourcentage du PIB était témoin d'une tendance diminuante de -4,8% en 2010 à -2,5% en 2014. La prévision prouve qu'une augmentation est prévue dans les années suivantes où le rapport est projeté à -2,9% pour 2015 avant de diminuer à -2,5% en 2016. On observe une tendance semblable dans le groupe de pays avancés où le déficit d'équilibre fiscal comme % du PIB a diminué de -8,2% en 2010 à -4,6% en 2014. Ce taux est prévu pour diminuer de plus de -4,0% en 2015 et à -3,2% en 2016 pour ces pays. Les pays en développement également ont enregistré les soldes budgétaires négatifs mais sont en position relativement meilleure que les pays avancés. En 2014, le taux a été observé à -0,9% pour le groupe de pays en développement et il est prévu pour augmenter jusqu'à -2,1% en 2015 avant de diminuer à -1,9% en 2016.

Au cours de la période à l'étude, les pays membres de l'OCI comme groupe étaient témoin également de l'amélioration des soldes budgétaires. En 2014, les pays de l'OCI ont enregistré la balance fiscale de -1,5% du PIB. Cependant, le déficit fiscal est prévu pour augmenter jusqu'à -2,7% en 2015 avant de diminuer à -2,1% en 2016.

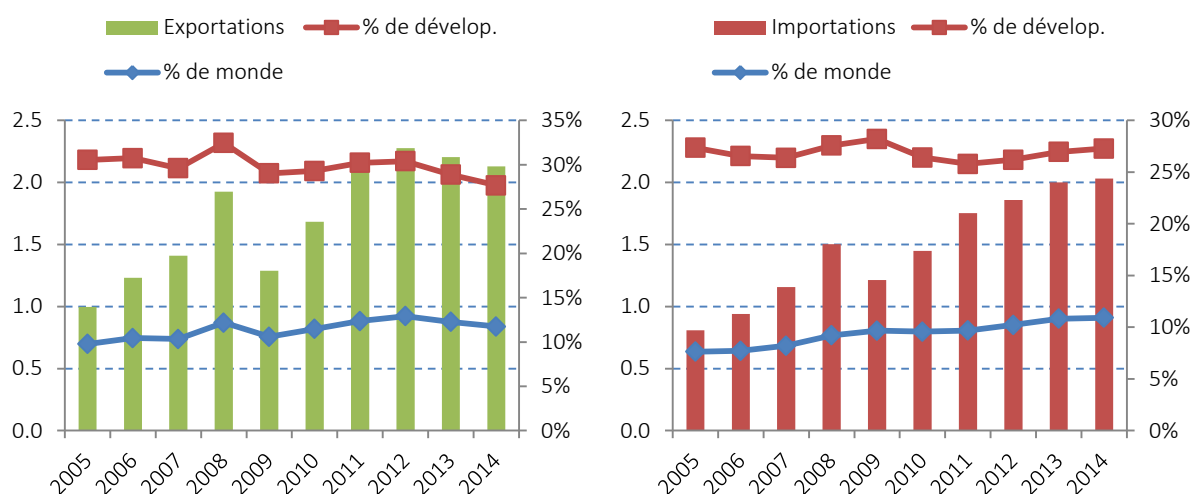
Au niveau du pays individuel, 9 sur 54 pays de l'OCI avec les données disponibles ont enregistré l'excédent d'équilibre fiscal en 2014. Parmi ces pays, l'excédent fiscal le plus élevé a été enregistré par les Émirats Arabes Unis (6,0%), suivis de Côte d'Ivoire (2,6%), du Tchad (1,9%), et de l'Indonésie (1,8%). Les trois pays principaux de l'OCI ont été classés parmi les 20 pays principaux du monde en ce qui concerne l'excédent d'équilibre fiscal. Les Émirats Arabes Unis étaient classés 10ème au monde tandis que le Côte d'Ivoire et le Tchad étaient classés 15èmes et 18èmes, respectivement.



Section 2

Commerce et Finances

Schéma 2.1 : Exportations et Importations de Marchandises (Trillion en US\$)



Source : Répartition géographique de FMI des statistiques des échanges.

COMMERCE DE MARCHANDISES

L'action de pays de l'OCI dans les exportations totales du monde a diminué à 11,7% en 2014 comparés à 12,9% en 2012.

Toute la valeur des **exportations de marchandises** du monde, selon la répartition géographique de FMI des statistiques des échanges, a été enregistrée à 18,4 trillion dollars des États-Unis en 2014, par rapport à 18,2 trillion dollars des États-Unis en 2013. L'augmentation de 1% est inférieure à l'augmentation de 2% au cours de la dernière année et surtout inférieure à la croissance moyenne annuelle de 20% observée au cours des années 2010 et 2011.

Après la chute brusque en 2009, de 1,9 trillions dollars des États-Unis à 1,3 trillion dollars des États-Unis, les exportations de marchandises totales des pays de l'OCI ont augmenté de manière significative et ont atteint 1,7 trillion dollars des États-Unis en 2010 (Schéma 2.1, à gauche). Poursuivant une tendance à la hausse continue jusqu'à 2012, les exportations de marchandises

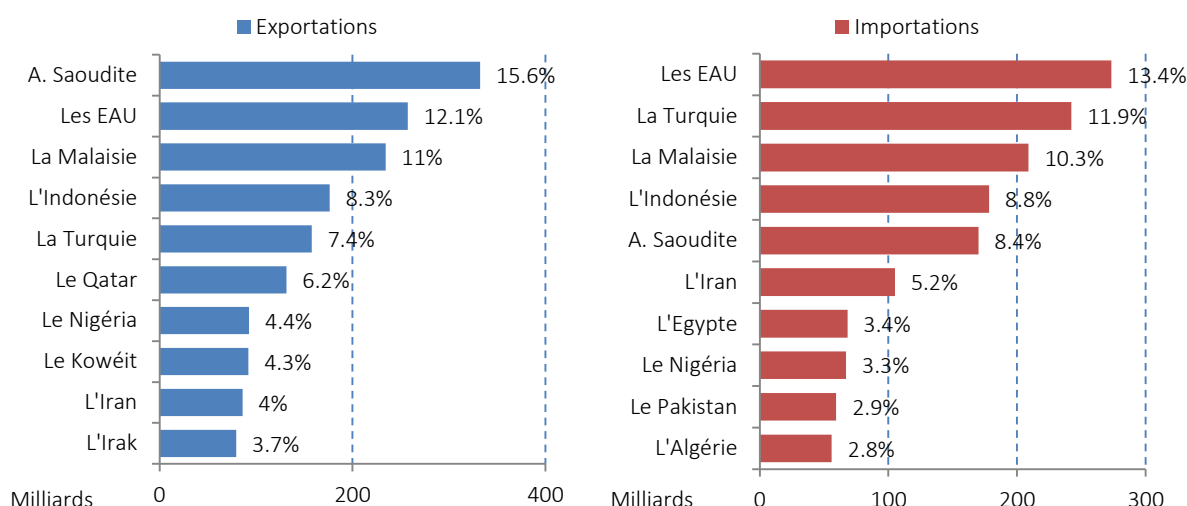
totales des pays de l'OCI ont atteint leur plus haut niveau historique de 2,3 trillion dollars des États-Unis en 2012, surpassant la crête de pré-crise de 1,9 trillion dollars des États-Unis observé en 2008. Cette tendance à la hausse était plus forte que ceux observées dans les pays en développement non membres de l'OCI et le monde dans son ensemble, ayant pour résultat une augmentation des actions des pays de l'OCI dans les exportations totales de pays en développement et du monde. Depuis lors, cependant, les exportations de marchandises totales des pays de l'OCI sont diminuées au cours des deux ans consécutifs et ont atteint 2,1 trillion dollars des États-Unis en 2014. En conséquence, l'action des pays de l'OCI dans les exportations totales des pays en développement sont réduits à 27,7% au cours de la même année, comparée à 30,4% en 2012, et continué pour rester au-dessous de son niveau de pré-crise de 32,5% observé en 2008. L'action collective des pays de l'OCI dans les exportations de marchandises totales du monde a également suivi une tendance semblable entre 2012 et 2014 et a diminué à 11.7 % en 2014, suivant la crête

récente de 12,9% en 2012. Ceci peut être en partie représenté par des prix des produits de base en baisse, où les pays de l'OCI ont une concentration significative. Suivant la voie, pour réaliser la croissance viable à long terme du commerce de marchandises et l'action la plus élevée dans les exportations totales du monde, les pays de l'OCI auront besoin apparemment des secteurs économiques plus concurrentiels avec les niveaux significatifs de diversification et l'intensité technologique plus élevée.

marchandises de pays en développement, d'autre part, a été enregistrée à 27,3% en 2014, soutenant son expansion pendant trois années dans un classement depuis 2011.

En termes d'actions des différents pays membres dans les exportations de marchandises totales de la région de l'OCI, on constate que le volume d'exportations totales des pays de l'OCI a continué d'être concentré dans certains pays (Schéma 2.2, à gauche). En 2014, les 5 plus grands exportateurs principaux de l'OCI ont

Schéma 2.2 : Exportateurs et Importateurs de Marchandises Principaux de l'OCI (2014, Milliard de US\$)



Source : Répartition géographique de FMI des statistiques des échanges.

D'autre part, les **importations** de **marchandises** totales des pays de l'OCI ont éprouvé un rebond très fort d'après-crise et ont augmenté de 1,2 trillions dollars des États-Unis en 2009 jusqu'à 2,0 trillions dollars des États-Unis en 2014 (Schéma 2.1, à droite), enregistrant une augmentation annuelle composée à deux chiffres (10,9%) au cours de cette période. L'action des pays de l'OCI dans les importations mondiales de marchandises a continué à augmenter, cependant, à un rythme plus lent, tout au long de la période à l'étude et a atteint 10,9% en 2014, comparée à 9,2% en 2008. Leur action dans les importations totales de

représenté 54,3% d'exportations de marchandises totales de tous les pays membres tandis que les 10 pays principaux ont représenté 77%. L'Arabie Saoudite, avec 332 milliards dollars des États-Unis d'exportations de marchandises et une action de 15,6% dans les exportations totales de l'OCI, était de nouveau le plus grand exportateur en 2014. Elle a été suivie des Émirats Arabes Unis (257 milliards dollars des États-Unis, 12,1%), de la Malaisie (234 milliards dollars des États-Unis, 11%), de l'Indonésie (176 milliards dollars des États-Unis, 8,3%) et de la Turquie (157 milliards dollars des États-Unis, 7,4%).

Comme dans le cas des exportations, les importations de marchandises des pays de l'OCI ont été également fortement concentrées dans certains pays. Comme représenté dans le panneau droit du schéma 2.2, avec 273 milliards dollars des États-Unis et 242 milliards dollars des États-Unis d'importations, les Émirats Arabes Unis et la Turquie, respectivement, ont pris la tête en 2014 en termes de volume d'importations de marchandises et ont, ensemble, représenté 25,4% d'importations totales de marchandises de l'OCI. Ils ont été suivis de la Malaisie (209 milliards dollars des États-Unis, 10,3%), de l'Indonésie (178 milliards dollars des États-Unis, 8,8%) et de l'Arabie Saoudite (170 milliards dollars des États-Unis, 8,4%) qui ont encore collectivement représenté une action de 27,4% de plus dans les importations de marchandises de l'OCI. Encore, les 5 importateurs principaux de l'OCI ont représenté 52,8% d'importations totales de marchandises de l'OCI, tandis que les 10 pays principaux ont représenté 70,3%.

Pour soutenir la croissance économique à long terme, le besoin de pays de l'OCI pour réduire la confiance élevée dans les exportations des carburants minéraux et les marchandises primaires non-combustibles,

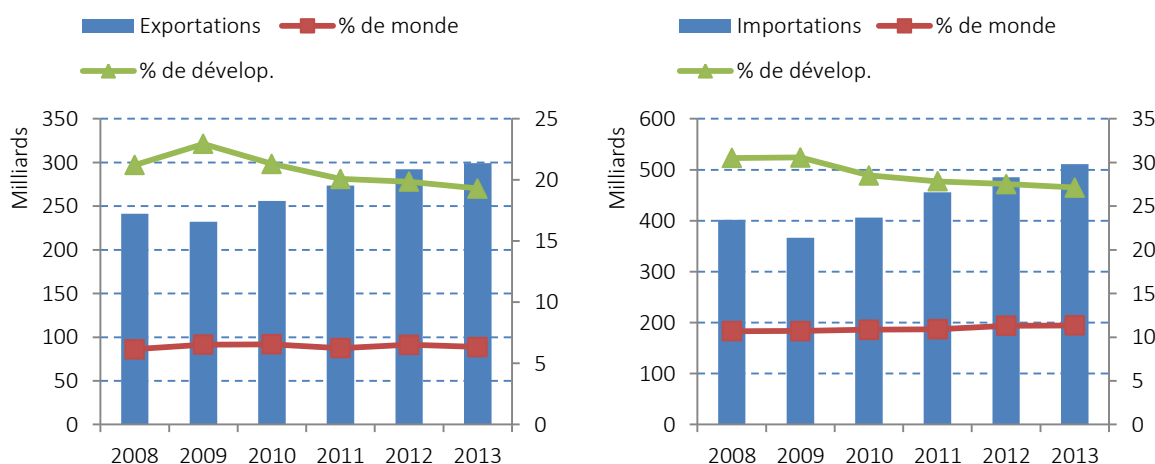
qui impliquent la moins intensité technologique, et conçoivent et mettent en application des politiques spécifiques pour adopter des méthodes de fabrication plus avancées pour augmenter l'action de plus de marchandises intensives de technologie dans les exportations. C'est également nécessaire pour la compétitivité croissante des produits commercialisables sur les marchés internationaux d'exportation.

COMMERCE DE SERVICES

L'action des pays de l'OCI dans les exportations totales de services de tous les pays en développement chute au cours des cinq années consécutives

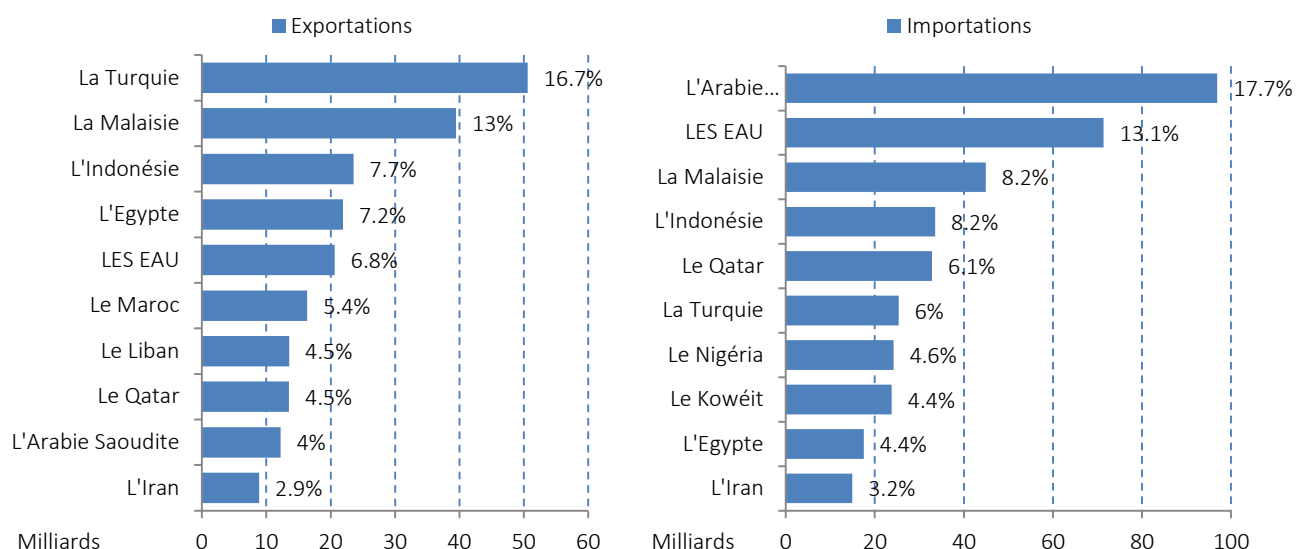
Le secteur des services joue un rôle de plus en plus important dans l'économie mondiale et la croissance et le développement des pays. C'est également un composant crucial dans la réduction et l'accès de pauvreté aux services de base, y compris l'éducation, l'eau et les services de santé. Le secteur des services a émergé comme un plus grand segment de l'économie, contribuant les actions croissantes dans le produit intérieur brut, le commerce et

Schéma 2.3 : Exportations et Importations de Services (Milliard US\$)



Source : STAT DE LA CNUCED.

Schéma 2.4 : Les 10 Exportateurs et Importateurs Principaux de Services 2014, (Milliard US\$)



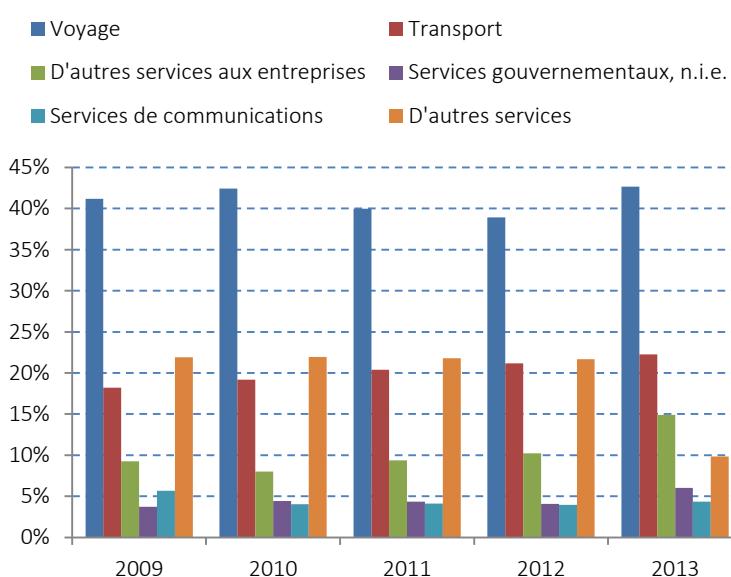
Source : OMC.

l'emploi. Selon les éditions les Indicateurs de Développement Mondial de la Banque Mondiale et les bases de données principales d'Agrégats de Comptes Nationaux des Nations Unies 2014, le secteur des services a compté en moyenne pour 65%-67% à valeur ajoutée mondial pendant 2010-2013 et il augmente plus rapidement que les deux autres secteurs principaux de l'économie, à savoir, l'agriculture et l'industrie. Le secteur représente 44% d'emploi dans le monde entier, et les échanges des services constituent presque 20% de commerce mondial des biens et des services, avec deux-tiers de l'Investissement Direct à l'étranger mondial circulant dans le secteur (la CNUCED, 2013).

Pourtant ces chiffres ne traduisent pas en présence forte dans le commerce mondial. En 2013, les **exportations de services** du monde se sont montées seulement à 4,7 trillion dollars des États-Unis, comparées à 18,5 trillion dollars des États-Unis des exportations de marchandises au cours de la même année. Comme groupe, les pays de l'OCI sont restés les importateurs nets des services. Selon la CNUCED, les pays de l'OCI ont exporté 299 milliards dollars des États-Unis de valeur des services en 2013, tandis que les services des

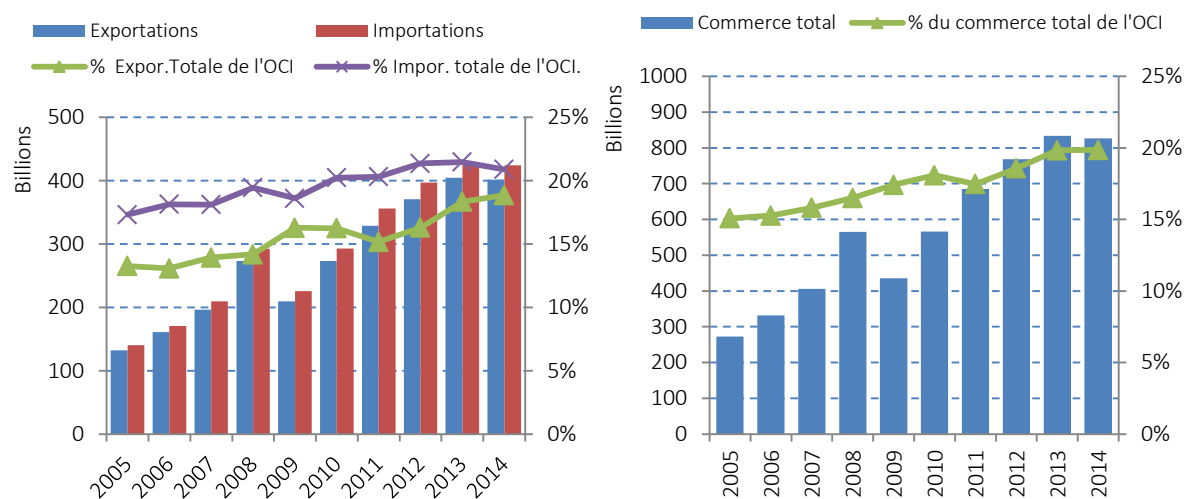
importations de l'OCI ont été enregistrés à 511 milliards dollars des États-Unis au cours de la même année (Schéma 2.3). Le volume des échanges de services de l'OCI a montré une augmentation constante depuis 2009, où les exportations et les importations des services de l'OCI ont été enregistrées à 232 milliards dollars des États-Unis et à 367 milliards dollars des États-Unis, respectivement.

Schéma 2.5 : Exportations de Services (Milliard de US\$)



Source : Base de données de commerce de services de l'ONU.

Schéma 2.6 : Exportations et Importations de Marchandises de l'Intra-OCI (Milliard US\$)



Source : Répartition géographique de FMI des statistiques des échanges.

L'action des pays membres de l'OCI dans les exportations et les importations de services des pays en développement ont suivi une évolution à la baisse au cours de la période à l'étude (Schéma 2.3). Tandis que les pays de l'OCI expliquaient 22,9% et 30,6% actions dans les exportations et les importations de services de pays en développement en 2009, respectivement, ces actions ont chuté jusqu'à 19,3% et 27,1% en 2013. Tandis que l'action collective des pays membres de l'OCI dans les exportations de services du total mondial sont tombées de 6,5% en 2009 à 6,3% en 2013 et à leur action dans toutes les importations du total mondial ont augmenté de 10,7% à 11,4% au cours de la même période.

Le schéma 2.4 montre que les 10 pays principaux de l'OCI selon les tailles de leurs exportations et importations de services. La Turquie, avec 51 milliards dollars des États-Unis d'exportations et 16,7% d'actions dans les exportations totales de services de l'OCI, était l'exportateur supérieur dans les services en 2014 (Schéma 2.4, à gauche). Elle a été suivie de la Malaisie (39 milliards dollars des États-Unis, 13%), de l'Indonésie (24 milliards dollars des États-Unis, 7,7%), de l'Égypte (22 milliards dollars des États-Unis, 7,2%) et des

Émirats Arabes Unis (21 milliards dollars des États-Unis, 6,8%). En 2014, les 10 pays principaux de l'OCI ont représenté 72,6% d'exportations totales de services de l'OCI. En ce qui concerne les importations de service, l'Arabie Saoudite a enregistré les importations de service les plus élevées avec une quantité cumulative 97 milliards dollars des États-Unis et 17,7% d'actions dans les importations totales de services de l'OCI. Elle a été suivie des EAU (71 milliards dollars des États-Unis, 13,1%), de la Malaisie (45 milliards dollars des États-Unis, 8,2%), de l'Indonésie (34 milliards dollars des États-Unis, 8,2%) et du Qatar (33 milliards dollars des États-Unis, 6%). Les 10 importateurs principaux de services de l'OCI ont collectivement représenté 70,5% d'importations totales de services des pays de l'OCI.

Comme représenté sur le schéma 2.5, une grande partie des exportations de services de l'OCI sont concentrées dans des services de voyage et de transport. Au cours de la période à l'étude, l'action des exportations liées au voyage de services a généralement été au-dessus de 40%, excepté 2012. Le secteur de voyage a été suivi du secteur des transports, dont l'action a été stable environ 18-22%.

L'action de l'autre catégorie de services aux entreprises, y compris, notamment, la recherche et le développement, et les services juridiques, dans les exportations totales de services de l'OCI a également été significative à mesure que le sous-secteur augmentait son action à un niveau près de celle des services de transport.

COMMERCE DE L'INTRA-OCI

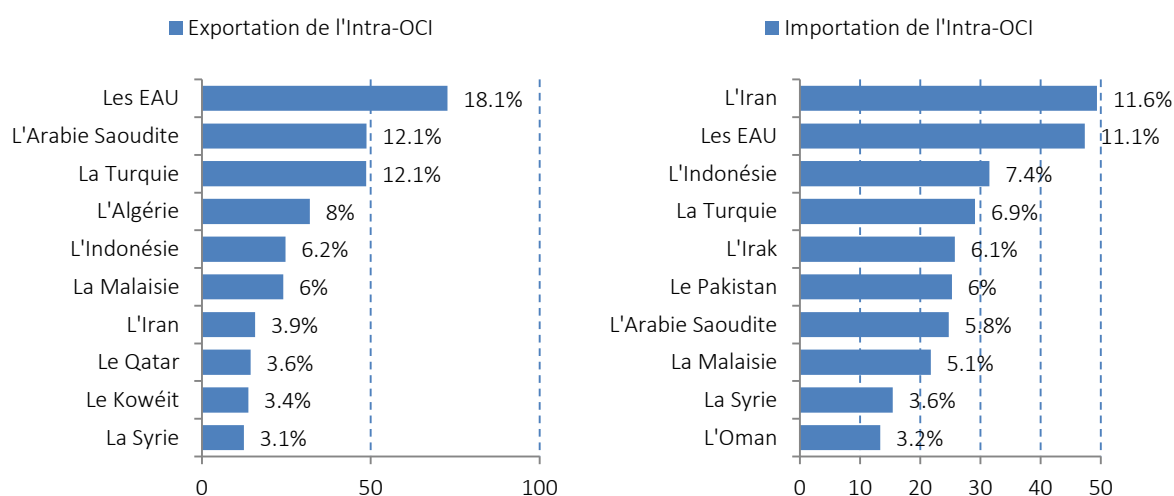
L'action d'échanges de l'intra-OCI du commerce total des pays de l'OCI a atteint 19,9% en 2014.

Après le témoignage d'une chute brusque en 2009, le **commerce de marchandises** total **parmi les pays de l'OCI** a récupéré rapidement et, suivant une tendance à la hausse raide, a atteint 834 milliards dollars des États-Unis en 2013 (Schéma 2.6, à gauche). En 2014, cependant, ce nombre a diminué légèrement à 826 milliards dollars des États-Unis. Cependant, compte tenu du fait que les exportations totales des pays de l'OCI sont tombées de 3,3% par an depuis 2012, l'action du commerce de l'intra-OCI a

des marchandises primaires non-combustibles et des carburants moins minéraux. L'action des carburants minéraux dans le commerce de l'intra-OCI total a diminué de 28% en 2005 à 21,9% en 2012. D'autre part, les carburants minéraux rendent compte environ 50% d'exportations totales de l'OCI, mais seulement 3% à 7% de carburants minéraux totaux exportés par les pays de l'OCI ont été exécutés à d'autres pays de l'OCI. Les prix du pétrole en baisse depuis plus qu'une année ont ramené, donc, la valeur monétaire des exportations totales des pays de l'OCI au monde, mais ont étroitement affecté le volume d'échanges de l'intra-OCI. Ceci, alors, contribué à l'augmentation de l'action du commerce de l'intra-OCI. Par conséquent, alors que l'évaluation de la politique effectuée sur le commerce de l'intra-OCI, le rôle des prix des produits de base devrait être bien pris en compte.

D'autre part, les **exportations de l'intra-OCI** ont été enregistrées à 404 milliards dollars des États-Unis en 2013 et à 402 milliards dollars des États-Unis en 2014, par rapport aussi à moins que 210 milliards dollars des

Schéma 2.7 : Exportations et Importations de Marchandises de l'Intra-OCI, 2014, Milliard US \$



Source : Répartition géographique de FMI des statistiques des échanges.

plus intense, et seulement 140 milliards dollars des États-Unis en 2005. L'action des **importations de l'Intra-OCI** dans des importations totales de l'OCI a renversé sa tendance à la hausse qui avait été observée depuis 2009 et de 21,5% diminuant à 20,9% entre 2013 et 2014.

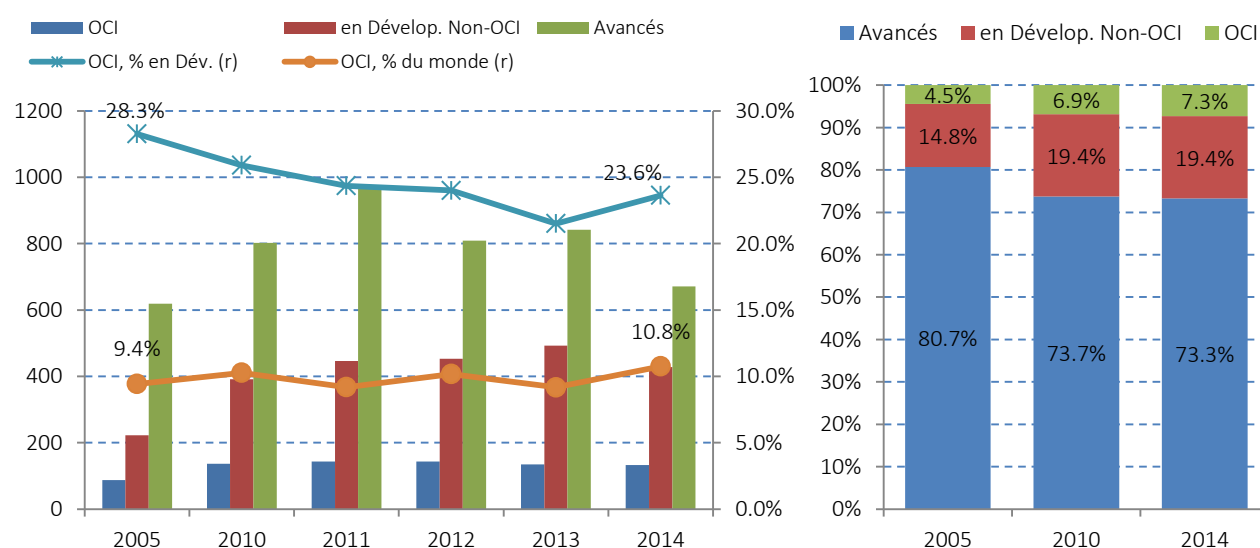
Afin de mieux augmenter l'action du commerce parmi eux dans leur commerce de marchandises total, les pays de l'OCI devraient non seulement se concentrer sur mettre en service le Système Préférentiel Commercial de l'OCI (TPS-OCI) avec une plus large participation des pays membres, mais également favoriser la diversification et la compétitivité de leurs produits commercialisables prenant en considération leurs besoins et allocations mutuels du commerce.

Schéma 2.7 (à gauche) dépeint les 10 pays membres principaux en termes de volume de leurs exportations de l'intra-OCI. En 2014, les 5 exportateurs principaux de l'Intra-OCI ont représenté pas moins de 56,5% d'exportations de l'intra-OCI totales tandis

que les 10 exportateurs principaux ont représenté 76,5%. Les Émirats Arabes Unis se sont classés premiers avec 73 milliards dollars des États-Unis, et 18,1%, d'exportations de l'intra-OCI totales et ils ont été suivis de l'Arabie Saoudite (49 milliards dollars des États-Unis, 12,1%), de la Turquie (49 milliards dollars des États-Unis, 12,1%), de la Malaisie (32 milliards dollars des États-Unis, 8%) et de l'Indonésie (25 milliards dollars des États-Unis, 6,2%).

Les pays principaux de l'OCI en termes d'importations de l'Intra-OCI sont dépeints sur le schéma 2.7 (à droite). En 2014, l'Iran, avec 49,4 milliards dollars des États-Unis de volume et 11,6% de son action totale, était le plus grand importateur des pays de l'OCI. Il a été suivi des EAU avec 47,3 milliard dollars des États-Unis et 11,1% d'action et l'Indonésie avec l'action de 31,5 milliards dollars des États-Unis et 7,4%. Les 5 pays principaux de l'OCI ont représenté 43,1% d'importations de l'Intra-OCI totales et les 10 pays principaux ont représenté 66,8%.

Schéma 2.8 : Les Entrées des Flux d'IDE (à Gauche) et Actions (à Droite) (Milliard US\$)



Source : STAT DE LA CNUCED.

ENTRÉES D'IDE

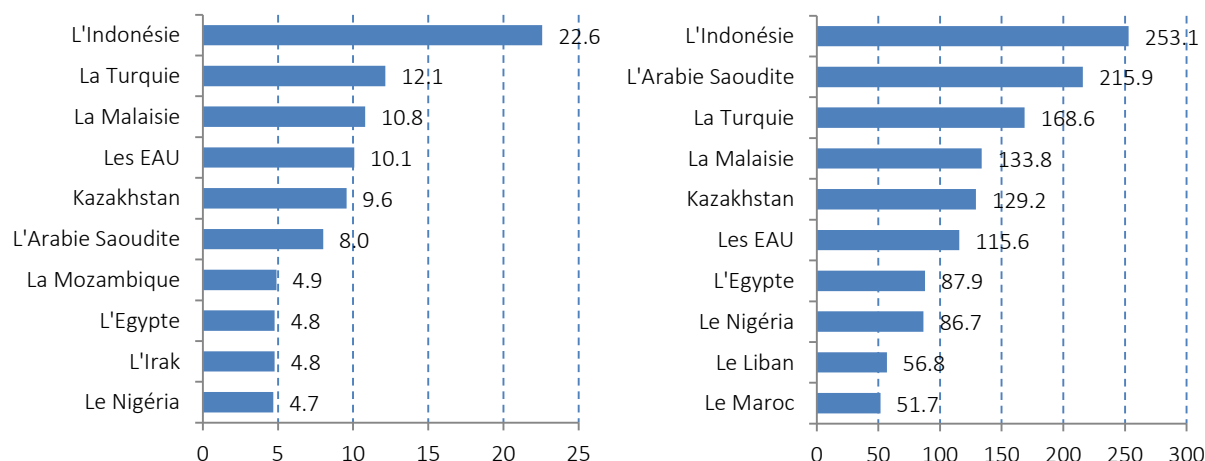
L'action de pays d'OCI dans des
Entrées totales d'IDE du monde a
atteint 10,8% en 2014, de son plus
haut niveau depuis 2009.

Les entrées totales d'Investissement Direct à l'étranger du monde se sont élevées à 1,23 trillion dollars des États-Unis en 2014, marquant plus que 230 milliards dollars des États-Unis de diminution au-dessus de la valeur de l'année précédente de 1,47 milliards dollars des États-Unis. Depuis 2005, 66% d'entrées mondiales d'IDE, qui étaient alors valeur de 927 milliards dollars des États-Unis, étaient destinés aux pays avancés, alors que le reste (c.-à-d., 34%) pour des économies en développement. En 2012, les pays en développement ont représenté 42,4% des entrées mondiales d'IDE et en 2014, l'action des pays en développement de plus augmenté jusqu'à 45,5%, reflétant le climat amélioré d'investissement dans ces pays.

Le schéma 2.8 (à gauche) dépeint tous les flux d'IDE aux pays de l'OCI par rapport aux

pays en développement non membres de l'OCI et aux pays avancés. On observe du chiffre que, au cours de la période à l'étude, le Flux d'IDE dans les pays de l'OCI est généralement resté sous-potentiel (voir la section 7 pour d'autres discussions). Toute la valeur de dollars des États-Unis des entrées d'IDE aux pays membres de l'OCI a été enregistrée à 138 milliards dollars des États-Unis suivant en 2009 une baisse générale dans des flux mondiaux d'IDE et, depuis lors, restée à 130-145 milliards dollars des États-Unis. En 2014, toute la valeur des flux d'IDE aux pays de l'OCI a été enregistrée à 132 milliards dollars des États-Unis, enregistrant une diminution au cours des trois années consécutives de sa valeur 2011 de 144 milliards dollars des États-Unis. L'action des pays de l'OCI aux Flux totaux dans les pays en développement, d'autre part, a généralement été en baisse jusqu'en 2013 et a été enregistrée à 21,5% en 2013. Cependant, cette action a augmenté pour la première fois depuis 2009 et a atteint à 23,6% en 2014. Selon la tendance dans les Flux d'IDE dans les pays avancés et les pays en développement non membres de l'OCI, son action dans les flux mondiaux d'IDE a montré plutôt une tendance

Schéma 2.9 : Les 10 Centres Serveurs Principaux des Flux Intérieurs d'IDE (à Gauche) et des Stocks (à Droite) (Milliard US\$, 2014)



Source : STAT DE LA CNUCED.

de fluctuation entre 9% et 11% et a atteint 10,8% en 2014 comparé à son niveau de 9,2% en 2013.

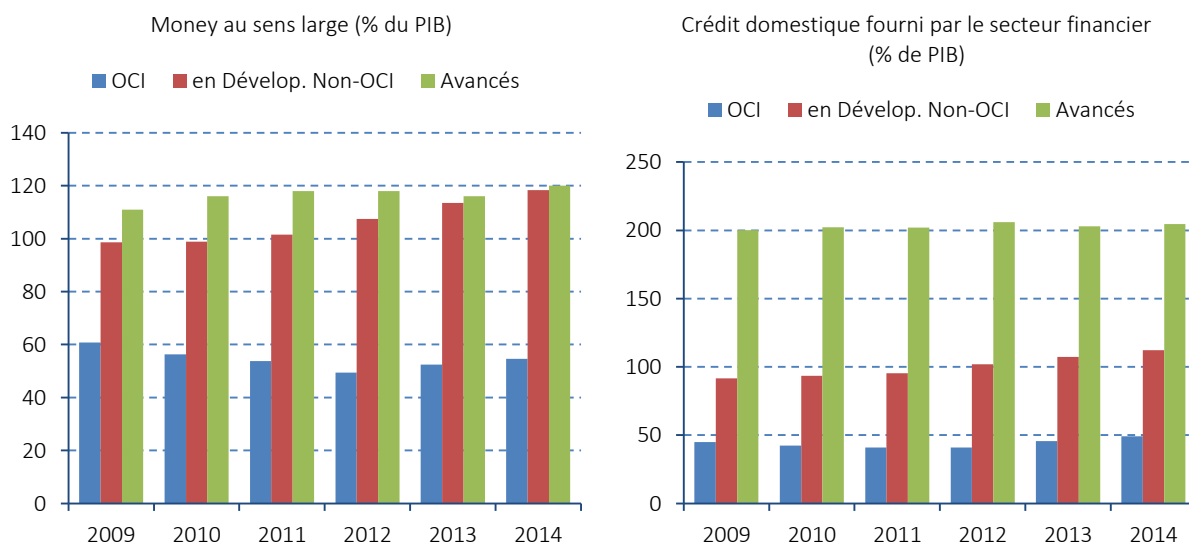
Les stocks intérieurs mondiaux d'IDE ont atteint 25 trillion dollars des États-Unis en 2014. Les pays de l'OCI, d'autre part, ont collectivement accueilli 7,3% des actions mondiales d'IDE, qui ont marqué une amélioration au-dessus de leur action de 4,5 pourcent en 2005 et de 0,4 pourcent de changements comparés à 2010 (Schéma 2.8, à droite). En outre, la partie des stocks intérieurs d'IDE dans les pays en développement est accueillie par les pays en développement non membres de l'OCI, qui ont collectivement enregistré une action de 19,4% en stock d'entrées mondiales d'IDE en 2014. De façon générale, les pays en développement ont augmenté leur action dans le monde de 19,3% à 26,7% entre 2005 et 2014, ce qui a été compensé par une diminution de l'action des pays avancés.

ENTREES D'IDE

Cinq pays de l'OCI ont représenté 49,2% de tous les Flux d'IDE aux pays de l'OCI en 2014.

Comme dans le cas d'autres agrégats macro-économiques importants du groupe de l'OCI, les flux d'IDE aux pays de l'OCI ont également montré un haut niveau de concentration, avec le volume constamment étant dirigé vers quelques-uns entre eux. Les 5 pays principaux de l'OCI avec les plus grandes entrées de flux d'IDE ont ensemble représenté 49,2% de flux totaux d'IDE aux pays de l'OCI, tandis que les 10 pays principaux ont représenté 69,8% (Schéma 2.9, à gauche). En 2014, l'Indonésie a pris la tête dans les entrées d'IDE avec 22,6 milliards dollars des États-Unis d'entrées de flux d'IDE, et une action de 17,1% des Flux totaux dans les pays de l'OCI. L'Indonésie a été suivie de la Turquie (12,1 milliards dollars des États-Unis, 9,2%), de la Malaisie (10,8 milliards dollars des États-Unis, 8,2%), des

Schéma 2.10 : Développement de Secteur Financier



Source : Banque mondiale WDI.

Émirats Arabes Unis (10,1 milliards dollars des États-Unis, 7,6%) et du Kazakhstan (9,6 milliards dollars des États-Unis, 7,2%).

On observe aussi bien un tableau semblable dans le cas des actions entrées d'IDE : Les 5 pays principaux ont accueilli 50% d'stocks intérieurs totaux d'IDE de l'OCI tandis que les 10 pays principaux 72,1%. Avec 253 milliards dollars des États-Unis d'stocks intérieurs d'IDE (14% du total de l'OCI), encore, l'Indonésie est classée première parmi la liste de pays de l'OCI avec les plus grandes stocks intérieurs d'IDE en 2014. L'Indonésie a été suivie de l'Arabie Saoudite (216 milliards dollars des États-Unis, 12,0%), de la Turquie (169 milliards dollars des États-Unis, 9,4%), de la Malaisie (134 milliards dollars des États-Unis, 7,4%) et du Kazakhstan (129 milliards dollars des États-Unis, 7,2%).

De façon générale, cette situation suggère qu'une majorité significative des pays de l'OCI ne puissent toujours pas installer les cadres économiques favorables et fournir aux entreprises étrangères à infrastructure de réglementation aussi bien que physique appropriée pour attirer plus de flux d'IDE. En

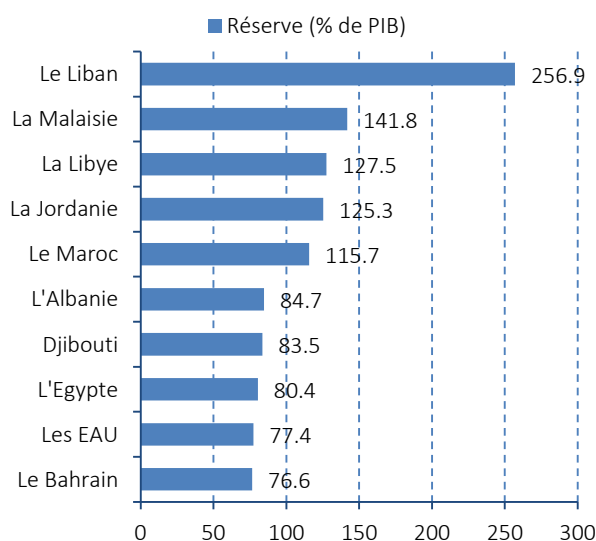
conséquence, les pays de l'OCI, doivent généralement prendre des mesures rapides pour stimuler un environnement conducteur afin d'attirer des investissements plus à l'étranger. Pour atteindre ce but, les réformes sont nécessaires pour améliorer le climat économique et pour présenter des incitations à l'investissement conçues en fonction des besoins des investisseurs domestiques et étrangers. Ceci, consécutivement, exige la construction de l'infrastructure appropriée aussi bien que l'investissement en technologies modernes pour augmenter leurs capacités productives, qui est toujours un défi significatif à la plupart d'entre eux.

SECTEUR FINANCIER

Le degré d'approfondissement financier dans des pays de l'OCI est demeuré insatisfaisant.

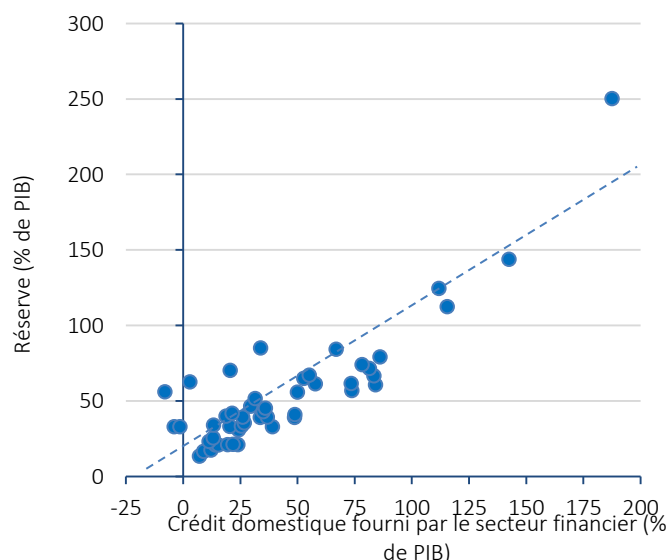
Un système financier fiable peut préparer le terrain pour le développement économique rapide, entre autres, l'affectation effective de l'épargne domestique dans les activités

Schéma 2.11 : Développement de Secteur Financier (2014)



Source : Banque mondiale WDI.

Schéma 2.12 : Liquidité Contre le Crédit Domestique



Source : Banque mondiale WDI.

économiques **productives**. L'importance de ce rôle a en effet gagné beaucoup d'attention dans la littérature récente sur la croissance économique, et un consensus fort s'est dégagé lors de la dernière décennie que les intermédiaires financiers fiables ont un impact important sur la croissance économique (Levine, 2004).

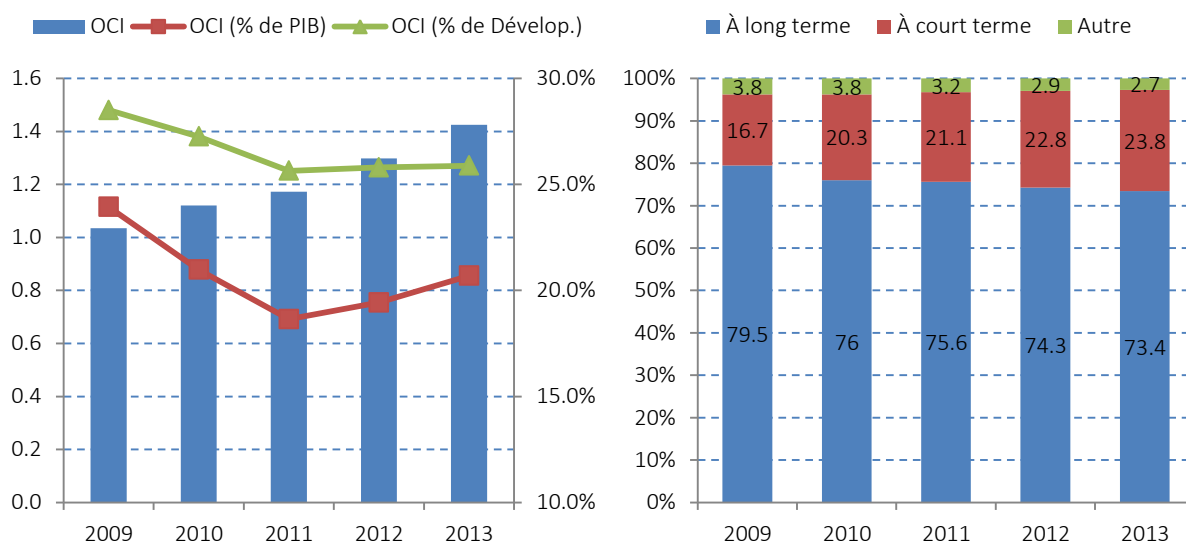
Un indicateur utilisé généralement pour déterminer le degré d'**approfondissement financier** est le rapport de la réserve au PIB. Un rapport plus élevé est généralement associé à une plus grande liquidité et profondeur financières. Suivant les indications du schéma 2.10 (à gauche), le volume moyen de réserve relativement au PIB des pays de l'OCI a été enregistré à 54,6% en 2014, comparé à pas moins de 118,3% dans les pays en développement non membres de l'OCI et de 120% dans les pays avancés. Apparemment, le secteur financier dans les pays membres est en retard dans la fourniture de liquidité suffisante et de meilleurs investissements intéressants à l'économie à un prix moins coûteux. Cette situation se manifeste partiellement dans les niveaux bas du crédit

fourni par le secteur financier comme % de PIB. En 2014, le secteur financier en moyenne a accordé le crédit à l'économie domestique pas moins de 49,2% du PIB dans les pays de l'OCI tandis que, dans les pays en développement non membres de l'OCI, ce chiffre était 112,2% (Schéma 2.10, à droite). Le crédit domestique par le secteur financier dans les pays avancés, d'autre part, était en moyenne dans l'excès deux fois la taille du PIB en 2014 (204,5%).

Le degré de **développement financier** varie sensiblement à travers les pays de l'OCI. Tandis que certains pays membres ont des systèmes financiers relativement plus avancés comprenant des opérations bancaires vibrantes, assurance et d'autres institutions financières, et des systèmes de réglementation et de surveillance financiers effectifs ; beaucoup d'autres sont en retard en termes de leurs étapes du développement financier. Ceci, consécutivement, offre une matière à amélioration significative des systèmes financiers dans les pays de l'OCI.

Prendre en considération la vue largement admise que l'approfondissement financier confère les allocations importantes de

Schéma 2.13 : Structure de Dette Extérieure (à Gauche) et de Terme de la Dette Extérieure (à Droite)



Source : Banque mondiale WDI.

stabilité à l'économie, quoiqu'avec des avertissements, beaucoup de pays de l'OCI sont apparemment privés de ces allocations de stabilité. Cependant, il y a quelques exceptions à ceci tel que le Liban, la Malaisie, la Libye et la Jordanie où la profondeur financière, comme mesurée par le volume de réserve la réserve au PIB relatif, est au niveau moyen des pays avancés. Au Liban, par exemple, le volume total de la réserve qui inclut, entre autres, tous les argents et dépôts étroits, était plus de deux fois la taille du PIB (256,9%), suivant les indications du schéma 2.11. De même, en Malaisie, la taille de la liquidité dans l'économie a correspondu à 141,8% du PIB. En Libye, en Jordanie et au Maroc, la taille relative de la réserve au PIB était plus de 100%.

Un rapport par le FMI argue du fait que l'approfondissement financier, par une augmentation des volumes de transaction financière, peut augmenter la capacité du système financier d'un pays aux mouvements de capitaux intermédiaires sans grandes oscillations dans les prix des actifs et les taux de change (FMI, 2011). Les marchés financiers plus profonds sont discutés pour fournir des ressources alternatifs le marché financier domestique

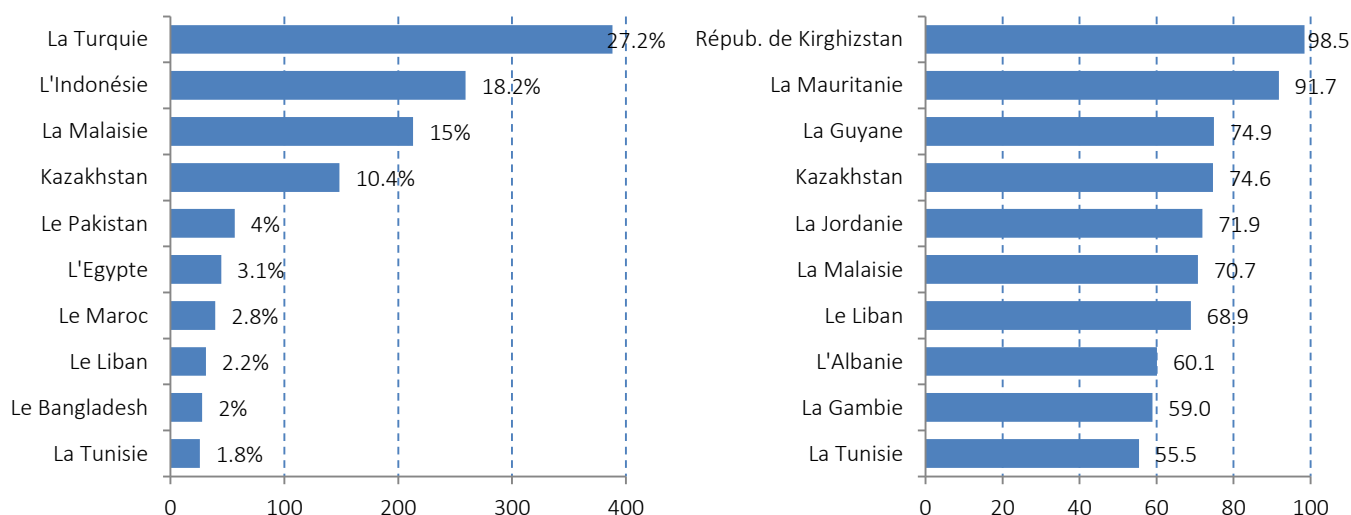
lors des périodes de stress international, limitant les retombées défavorables, comme démontré dans la crise financière mondiale récente. Le schéma 2.12, à cet égard, soutient cet argument pour les pays de l'OCI en dépeignant la force des relations entre la réserve et la disponibilité du crédit en 2014.

Cependant, les preuves suggèrent que des marchés financiers plus profonds puissent également attirer des entrées de capitaux volatiles, compliquant la gestion macro-économique de l'économie du pays. D'ailleurs, l'approfondissement financier peut se produire trop rapidement, menant à de prospérité de crédits et à de faillites suivantes. Au niveau systémique, tous ces facteurs, si correctement contrôlés, peuvent atténuer la nécessité d'accumuler les capitaux étrangers, et, au niveau mondial, de favoriser l'ajustement mondial (Maziad et autres, 2011).

DETTE EXTÉRIEURE

L'action de dettes à court terme a continué à augmenter et a atteint 23,8% en 2013.

Schéma 2.14 : Les 10 Pays Principaux Endettés de l'OCI (à Gauche) et Actions de Dette comme % de RNB (à Droite)



Source : Banque mondiale WDI.

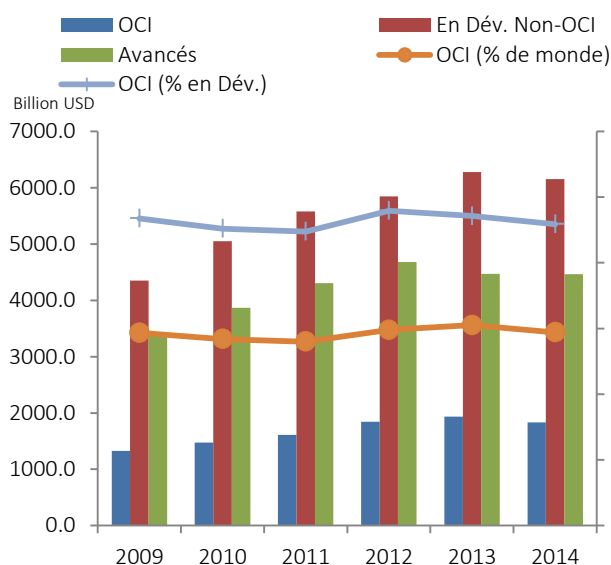
Toutes les actions de dette extérieure des pays de l'OCI ont montré une tendance à la hausse au cours de la période à l'étude. En 2013, toute la dette extérieure des pays de l'OCI a augmenté par plus que 120 milliards dollars des États-Unis au-dessus de la valeur de l'année précédente et a atteint 1,42 trillion dollars des États-Unis. D'autre part, 21 pays de l'OCI continuent toujours à être classifiés en tant que Pays Pauvres Très Endettés par la Banque Mondiale. En conformité avec la quantité croissante de dette en termes absolus, le schéma 2.13 (à gauche) montre que la taille relative de la dette de l'OCI à leur PIB et leur action dans toute la dette de pays en développement avait augmenté depuis 2011. À cet égard, la dette moyenne de revenu national brut (RNB) pour les pays endettés de l'OCI a augmenté de 18,6% en 2011 jusqu'à 20,7% en 2013. Au cours de la même période, les actions de dette extérieure de total des pays de l'OCI comme pourcentage de la dette de pays en développement totale ont également augmenté de 25,6% à 25,9%.

Quand la structure de terme de la dette

extérieure des pays de l'OCI est considérée, on constate que la dette à long terme a continué à représenter la plus grande partie de la dette extérieure totale de l'OCI, avec l'action de 73,4% en 2013. Cependant, l'action de la dette à court terme monte constamment, qui a atteint 23,8% en 2013 comparée seulement à 16,7% en 2009 (Schéma 2.13, à droite).

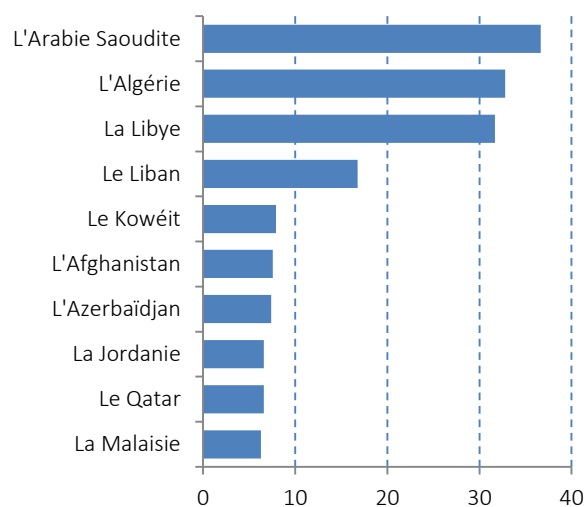
En termes d'actions de dette en termes absolus, la Turquie était le pays de l'OCI le plus endetté en 2013 (Schéma 2.14, à gauche). Le pays a tenu 388 milliards dollars des États-Unis dans la dette qui a constitué 27,2% de la dette extérieure totale de l'OCI. La Turquie a été suivie de l'Indonésie, de la Malaisie, du Kazakhstan et du Pakistan qui ont eu des niveaux de dette extérieure varier de 259 à 57 milliards dollars des États-Unis. Les 5 pays principaux de l'OCI ont représenté pas moins de 74,7% de la dette extérieure totale de l'OCI tandis que les 10 pays principaux ont représenté 86,5%. Cependant, tenant compte de la taille de la production économique d'un pays, le fait d'observer la taille absolue des actions de

Schéma 2.15 : Réserves Comprenant l'Or (Milliard US\$)



Source : Banque mondiale WDI.

Schéma 2.16 : Les 10 Pays Principaux de l'OCI par les Réserves Totales en Quelques Mois des Exportations



dette pourrait être fallacieux. Le Taux de Dette de RNB, en ce sens, est discuté pour donner un avis plus précis de l'endettement d'un pays, l'ajustant à la taille du revenu national brut. En termes de taille relative de dette extérieure à RNB, la république du Kirghizstan, avec 98,5% de dette-à-RNB, était le pays de l'OCI le plus endetté en 2013 (Schéma 2.14, à droite). Elle a été suivie de la Mauritanie, de la Guyane, du Kazakhstan et de la Jordanie, avec la dette- RNB à des rentrées variant de 91,7% à 71,9%.

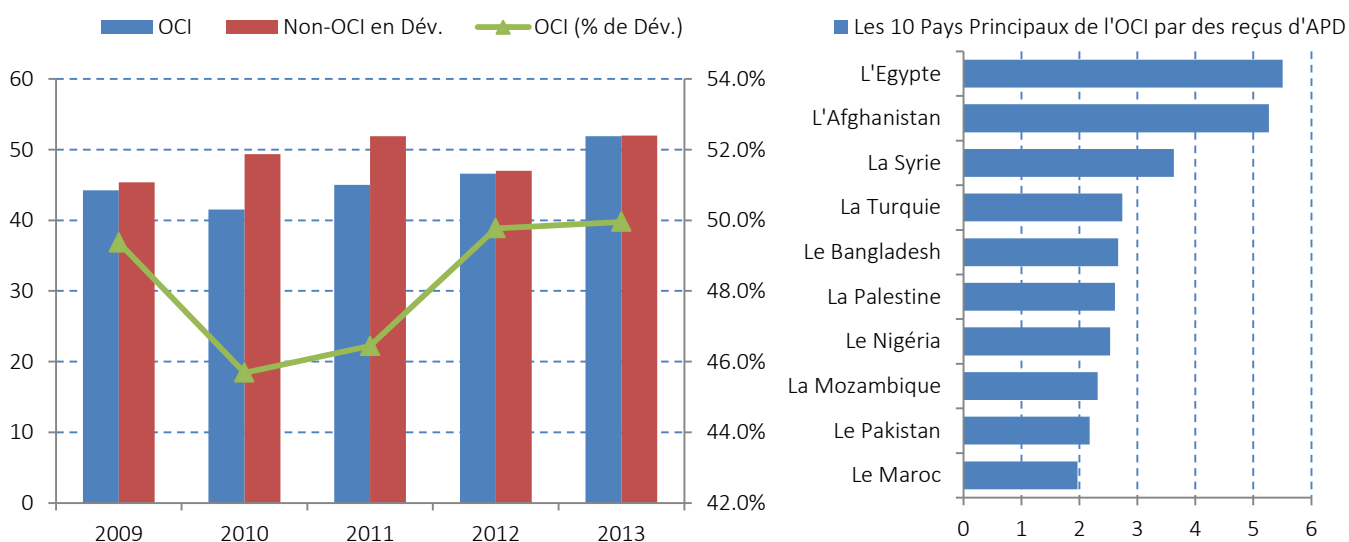
RESERVES

Après beaucoup d'années d'augmentation constante, les réserves totales des pays de l'OCI sont diminuées en 2014.

Des réserves sont de façon générale considérées comme un instrument important pour sauvegarder l'économie contre des chocs externes brusques. Les Réserves monétaires totales du monde - comprenant l'or - ont augmenté de 9 trillion dollars des États-Unis en 2009 jusqu'à 12,5

trillion dollars des États-Unis en 2014. De cette montant, 4,5 trillion dollars des États-Unis sont possédés par les pays avancés tandis que le reste de 8 trillion dollars des États-Unis est possédé par les pays en développement (Schéma 2.15). Les réserves totales des pays de l'OCI ont augmenté de 1,3 trillion dollars des États-Unis en 2009 jusqu'à 1,8 trillion dollars des États-Unis en 2014. Cependant, l'action des pays de l'OCI dans les réserves totales des pays en développement a diminué de 23,4% à 22,9% au cours de cette période. Depuis 2014, l'action des pays en développement des réserves de total mondial a correspondu environ à deux-tiers (64,1%). Bien que la partie de ceci puisse être représentée par les courants commerciaux croissants, et les surplus de la balance commerciale en résultant de, certaines économies émergentes telles que la Chine, d'autres nouveaux pays industrialisés en Asie, aussi bien que les pays exportateurs de pétrole dans le Moyen-Orient ; les efforts financiers de réforme dans certains pays en développement (principalement, ceux avec des balances des paiements déficitaire

Schéma 2.17 : Aide Publique au Développement, Milliard US\$



chroniques) d'améliorer leur position de réserves ont également joué un rôle. La libéralisation de compte capital dans certains pays en développement a apparemment provoqué le besoin d'accumuler des réserves comme assurance contre les volatilités financières comprenant les arrêts/inversions soudains de l'afflux de capitaux.

Le schéma 2.16, d'autre part, montre les 10 pays principaux de l'OCI par le volume de réserves en quelques mois des exportations en 2014. L'Arabie Saoudite, avec des réserves équivalentes à 36,7 mois d'exportations, a pris la tête de la liste, tandis que la Libye et l'Algérie ont suivi de près avec des réserves équivalentes à 32,8 et 31,7 mois d'exportations, respectivement. Seulement dans quatre pays membres de l'OCI, les réserves sont équivalentes à plus de 10 mois de leurs exportations.

APD ET REMISES

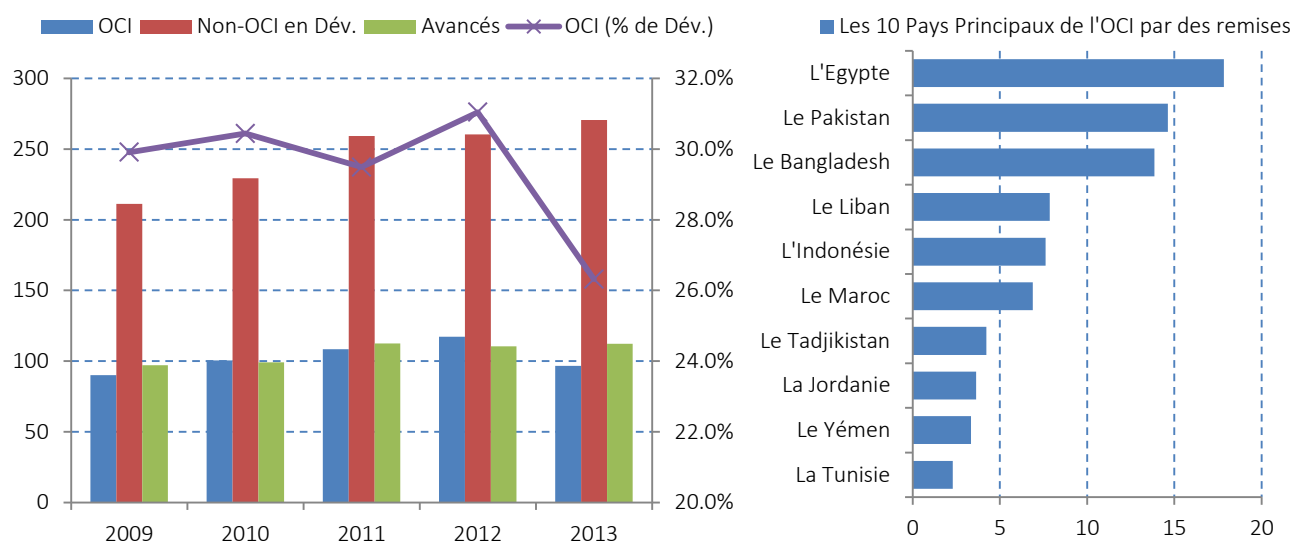
Dix pays de l'OCI ont reçu 60,5% de flux totaux d'APD aux pays de l'OCI en 2013.

L'aide publique au développement continue à être une source de financement importante pour beaucoup de pays en développement, y compris des pays de l'OCI. En 2013, les flux d'APD net de tous les donateurs aux pays en développement ont atteint 103,9 milliards dollars des États-Unis comparés à 89,6 milliards dollars des États-Unis en 2009 (Schéma 2.17, à gauche). Depuis 2010, les flux d'APD aux pays de l'OCI ont montré une tendance à la hausse. Depuis 2013, les pays de l'OCI, avec 51,9 milliards dollars des États-Unis, ont représenté exactement la moitié de tous les flux d'APD par rapport aux pays en développement, l'action la plus élevée observée depuis 2009.

Les entrées d'APD aux pays de l'OCI montrent des caractéristiques semblables, quand leur niveau de concentration est concerné. En 2013, les 5 pays membres principaux ont reçu 38,2% de flux totaux d'APD aux pays de l'OCI tandis que les 10 pays principaux ont reçu 60,5% d'entre eux (Schéma 2.17, à droite). L'Égypte, avec des entrées totaux de 5,5 milliards dollars des États-Unis et 10,6% du total de l'OCI, s'est classée première. Elle a été suivie de l'Afghanistan (5,3 milliards dollars des États-Unis, 10,1%), de la Syrie (3,6 milliards dollars des États-Unis, 7%), de la Turquie (2,7 milliards dollars des États-Unis, 5,3%) et du Bangladesh (2,7 milliards dollars des États-Unis, 5,1%).

Le schéma 2.18, d'autre part, prouve que les entrées des **remises** personnelles aux pays membres de l'OCI ont augmenté de 108 milliards dollars des États-Unis en 2011 jusqu'à 117 milliards dollars des États-Unis en 2013, mais ont brusquement diminué à 96,6 milliards dollars des États-Unis en 2013. Comme la crise financière et économique de 2008 a affecté les économies des pays avancés à la première place, le nombre significatif d'ouvriers immigrés des pays en développement a éprouvé une diminution dans leurs revenus comme source importante des remises à leurs pays d'origine. Ceci a eu comme conséquence une diminution des flux de remise par rapport aux pays en développement de l'OCI aussi bien que non membres de l'OCI. Les flux de remise aux pays en développement non membres de l'OCI, d'autre part, ont relativement amélioré au cours de la période examinée et ont augmenté de 260 milliards dollars des États-Unis en 2011 à 270 milliards dollars des États-Unis en 2013.

Schéma 2.18 : Remises Personnelles, Milliard US\$



Source : Banque mondiale WDI.

Au niveau du pays individuel, on constate que même une partie significative des flux d'entrées de remise aux pays de l'OCI se concentrent sur quelques membres. Au cours de l'année 2013, 63,9% des flux de remise aux pays de l'OCI ont été rendus compte par les 5 pays principaux comparés 85% par les 10 pays principaux (Schéma 2.18, à droite). Dans la liste de récepteurs supérieurs de remise dans la région de l'OCI, l'Égypte a pris la première place avec 17,8 milliards dollars des États-Unis d'entrées de remises ou 18,5% d'entrées de remises aux pays de l'OCI. Elle a été suivie du Pakistan (14,6 milliards dollars des États-Unis, 15,1%), du Bangladesh (13,9 milliards dollars des États-Unis, 14,3%), du Liban (7,9 milliards dollars des États-Unis, 8,1%) et de l'Indonésie (7,6 milliards dollars des États-Unis, 7,9%).

Partie II

Promotion de

l'Investissement pour le
Développement dans les
pays de l'OCI



La présente partie inclut :

3. Investissement, croissance et développement
4. Amélioration de l'efficacité de l'investissement public
5. Accroître l'investissement privé
6. Tendances et politiques en attirant l'Investissement Direct à l'étranger
7. Aspects politiques pour la promotion et la facilitation effectives des investissements

PARTIE II

La présente partie spéciale de la *Perspective Économique de l'OCI 2015* fournit un aperçu détaillé des investissements dans les pays membres de l'OCI sous le thème de « *favoriser l'investissement pour le développement* ». Elle accentue le climat actuel d'investissement dans les pays de l'OCI et donne un nouvel éclairage sur l'état d'investissements directs public, privé et étranger aussi bien que sur quelques aspects politiques liés à améliorer l'efficacité et à attirer les investissements.

Dans ce contexte, la section 3 passe en revue la littérature sur l'importance de l'investissement pour la croissance et développement, analyse brièvement les liens entre l'investissement et la croissance dans le cas des pays de l'OCI, et terminera avec une analyse plus profonde du climat d'investissement dans les pays de l'OCI. La section 4 se concentre sur la façon d'améliorer l'efficacité de l'investissement public. La section 5 discute les questions liées à la participation et à l'encouragement du secteur privé dans l'investissement pour le développement. La section 6 accentue quelques questions importantes liées à l'Investissement Direct à l'étranger (IDE) et évalue les politiques d'IDE et le cadre institutionnel dans des pays de l'OCI. En conclusion, la section 7 fournit quelques recommandations de politique concernant la façon favoriser et faciliter l'investissement dans des pays de l'OCI.



SECTION 3



Investissement, Croissance et Développement

La trajectoire de développement aux niveaux de revenus élevés est souvent à facettes multiples et exige surmonter beaucoup d'obstacles à différentes étapes du développement. Les problèmes considérés par les économies en développement sont généralement des caractéristiques semblables. Ces pays doivent aborder de diverses questions comprenant, notamment, l'amélioration de la base productive de l'économie en accumulant les actions de capital humain physique et, en assurant le plein emploi, en augmentant la productivité et la compétitivité, en réalisant la diversification économique, et en traitant quelques défis de politique monétaires et fiscales. En dépit des préoccupations sur des ressources et des potentiels, beaucoup de pays en développement luttent pour atteindre leurs buts de développement et pour accomplir leurs aspirations pour la prospérité. Ceci a mené beaucoup de pays en développement à réexaminer fondamentalement leurs politiques de développement et dans le processus découvrir l'importance de l'investissement (local et étranger, privé et public) comme force d'entraînement cruciale derrière la croissance économique, le développement, la modernisation, la croissance de revenu, la réduction de pauvreté et la création d'emplois.

Contre ce contexte, cette section prépare le terrain pour la partie II de ce rapport « *Favorisant l'Investissement pour le Développement dans les Pays de l'OCI* ». Cette section commence par une étude courte de la littérature sur l'importance de l'investissement pour la croissance et le développement avant de passer pour analyser les liens entre l'investissement et la croissance dans le cas des pays de l'OCI. La section conclut alors avec une analyse détaillée du climat d'investissement dans les pays de l'OCI.

3.1 Rôle d'Investissement dans la Croissance et le Développement Économique

Le rôle de l'investissement en alimentant la croissance et le développement économique n'est pas anecdotique, mais un qui est prouvé empiriquement et théoriquement (Caballero, 1999). En plus, des preuves sur le rôle prédominant de l'investissement pour la croissance de longue durée ont été soutenues par l'analyse entre pays et le niveau du pays indiquant qu'il y a une association positive

entre l'investissement et la croissance, comme ont été montrées dans le cas de beaucoup de pays africains (la CNUCED, 2014).

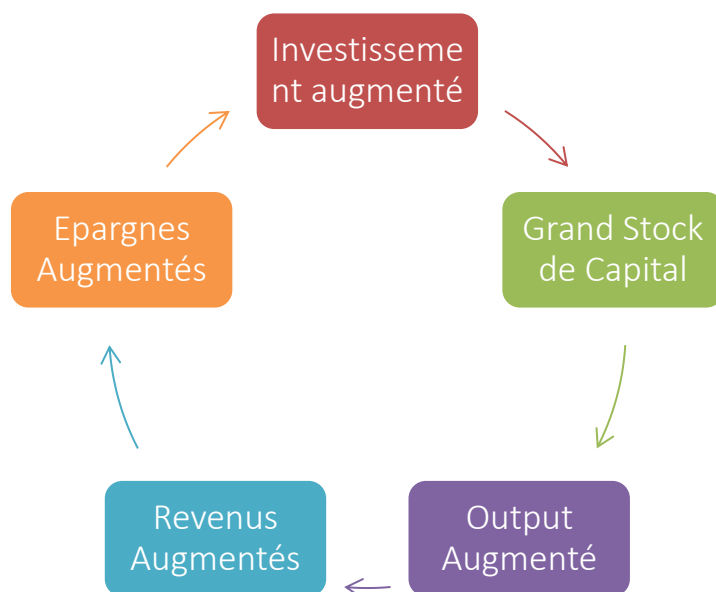
Un taux d'intérêt créditeur élevé est une caractéristique de différenciation principale des pays qui apprécient des taux de croissance élevés soutenus. Dans les pays où la croissance est élevée, le total de l'investissement domestique et à l'étranger dépasse souvent 25% du produit intérieur brut. Du côté opposé, les pays avec de bas taux d'intérêt créditeurs luttent souvent avec de bas taux de croissance. L'exemple est l'Afrique Subsaharienne, où la formation brute de capital a plané à environ 18% du PIB pour les deux dernières décennies (OCDE, 2006). Là où l'investissement est faible, la capacité productive de l'économie n'augmente pas. Ceci a comme conséquence des taux de croissance inférieurs et la création d'emplois et moins d'opportunités pour que les masses pauvres échappent du cycle de la pauvreté.

La façon dont l'investissement mène à la croissance économique mieux est représentée par le modèle de croissance de Harrod-Domar illustré sur le schéma 3.1. Suivant les indications du chiffre, le modèle souligne l'importance de l'épargne et de l'investissement en tant que causes déterminantes principales de

croissance. Fondamentalement, le modèle suggère que l'investissement puisse accroître le capital social d'une économie et produire de la croissance économique par l'accroissement de production des biens et des services. Prolongeant la logique présentée par le modèle de croissance de Harrod-Domar nous pouvons lier l'investissement au développement comme suit : l'investissement accru mène au revenu accru que les aides produisent du revenu pour que les gouvernements réalisent le développement par l'accès en expansion à la santé, l'éducation et les services d'infrastructure, qui consécutivement, augmente la productivité et mène à la croissance économique.

Schéma 3.1

Modèle de Croissance de Harrod-Domar



Généralement les pays à chaque étape du développement, mais en particulier les pays en développement, ont besoin de plus d'investissement dans beaucoup de secteurs pour favoriser la croissance et la productivité. L'investissement en infrastructure est particulièrement important pour le développement des pays moins avancés (PMA). Les PMA souffrent généralement de l'infrastructure insuffisante, inadéquate et mal maintenue. L'investissement en infrastructure permet aux producteurs pour employer la technologie moderne, et en présentant la technologie moderne aux producteurs, l'expansion d'infrastructure stimule directement des activités productives. En outre, l'investissement dans la formation produit le travail qualifié et plus

productif. L'investissement dans l'agriculture est essentiel pour réduire la pauvreté. L'investissement dans la recherche agronomique et le développement agricole améliore et facilite la diffusion des résultats de scientifiques recherche qui mènent alors à un accroissement de production (Anwer et Sampath, 1999.) Également l'investissement produit les allocations relatives commerciales pour des pays en développement par sa contribution à long terme à l'intégration de ces pays à l'économie mondiale par le processus des importations aussi bien que des exportations plus élevées.

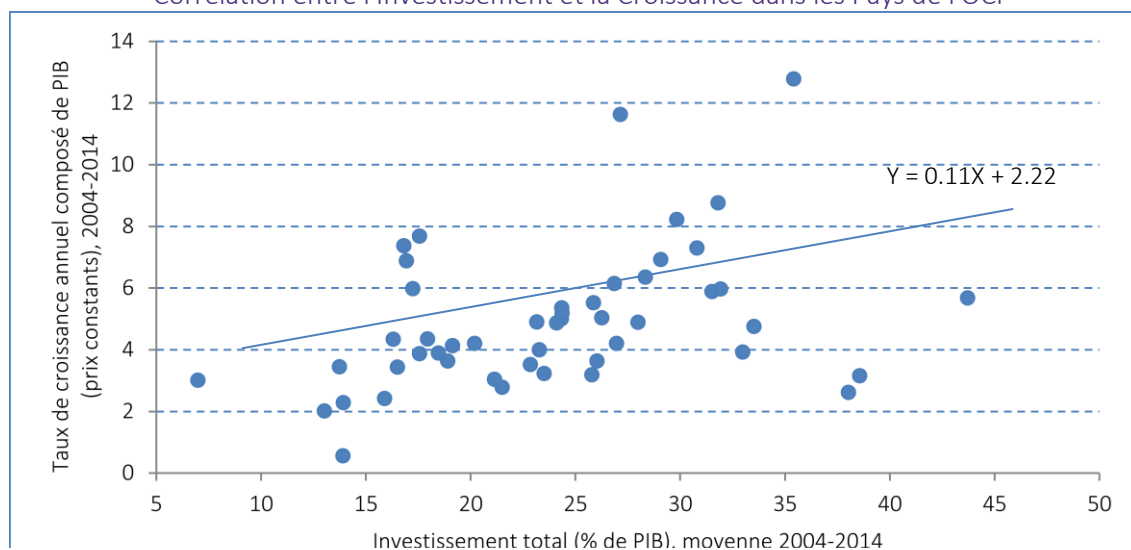
Cependant, le foyer ne devrait pas être sur la quantité d'investissement. Le rapport 2005 de développement du monde de la Banque Mondiale (Banque Mondiale, 2004) a accentué que ce n'est pas simplement la quantité d'investissement qui sujet pour favoriser la croissance. Le quel compte finalement sont les gains de productivité qui résultent du produit et des innovations de processus causés par des investissements, et ainsi le point auquel les travaux et mouvement de capitaux des industries en diminution aux activités économiques en expansion et naissantes. Le climat d'investissement doit par conséquent fournir des opportunités et des incitations pour que des entreprises et les entrepreneurs développent, adaptent et adoptent de meilleures manières de faire des affaires (Banque Mondiale, 2014).

3.2 Investissement et Croissance dans les Pays de l'OCI

Le rôle de l'investissement en alimentant la croissance et le développement économique semble être critique. Le schéma 3.2 montre les relations entre l'investissement total et la croissance économique dans le cas des pays de l'OCI. Il est clair qu'il y ait une corrélation positive entre l'investissement total (comme % de PIB) et la croissance économique ; c'est-à-dire, à mesure que tout l'investissement augmente dans une économie ainsi suscite la croissance économique. Plus spécifiquement, une augmentation de pourcentage en action totale d'investissement dans le PIB est associée à 0,11 pourcent d'augmentations de croissance économique.

Schéma 3.2

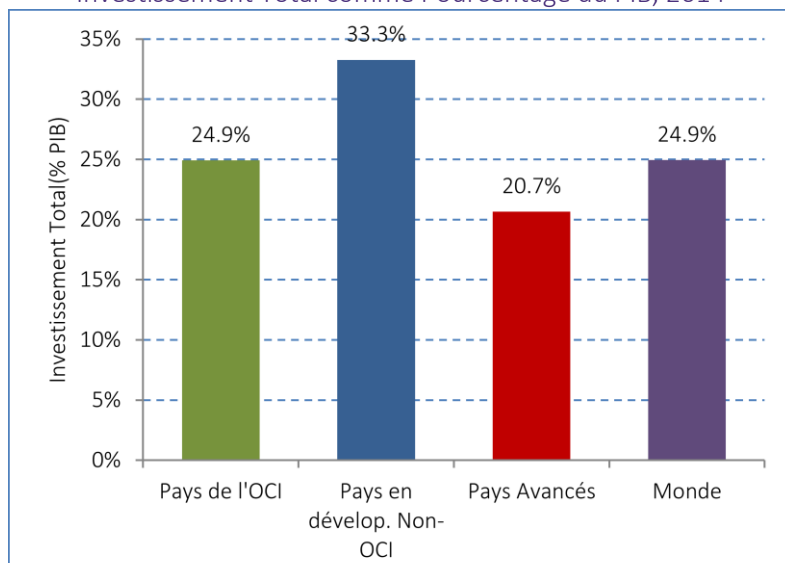
Corrélation entre l'Investissement et la Croissance dans les Pays de l'OCI



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur FMI WEO base de données en avril 2015.

Schéma 3.3

Investissement Total comme Pourcentage du PIB, 2014



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur FMI WEO base de données en avril 2015.

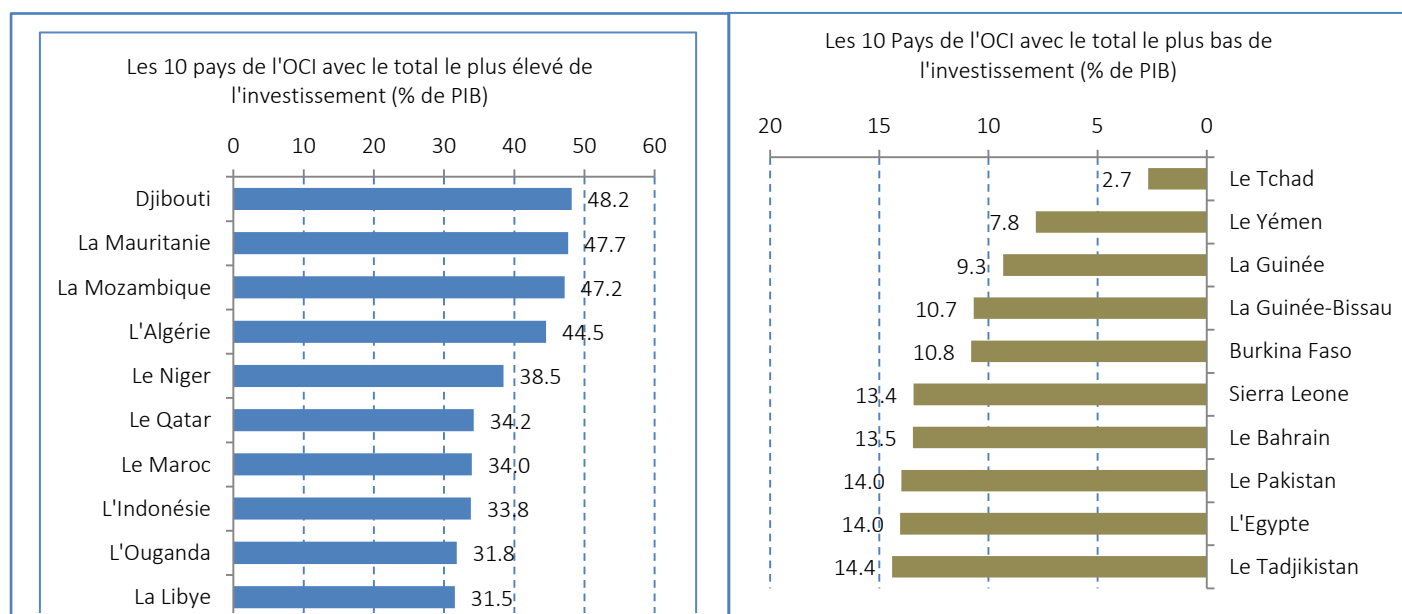
Prenant en considération l'importance de l'investissement pour la croissance et le développement il est utile de comparer la quantité d'investissement dans les économies des pays de l'OCI à d'autres groupes de pays. Le schéma 3.3 démontre que la moyenne pondérée de l'investissement total comme pourcentage du PIB dans les pays de l'OCI est sensiblement inférieure à celle observée dans les pays en développement

non membres de l'OCI. Dans les pays de l'OCI, l'investissement total (comme % de PIB) se tient à 24,9% tandis que dans les pays en développement non membres de l'OCI il s'élève à 33,3%. Cependant, il est bien au-dessus du taux observé dans les pays avancés (20,7%).

Au niveau du pays individuel, le niveau d'investissement diffère considérablement entre les pays de l'OCI (Schéma 3.4). On observe un plus haut niveau de l'investissement total comme pourcentage du PIB à Djibouti (48,2%), suivi de la Mauritanie (47,7%) et de la Mozambique.

Schéma 3.4

Pays de l'OCI avec tout l'Investissement le Plus Élevé et Le Plus Bas Comme Pourcentage du PIB, 2014



Source : FMI WEO base de données en avril 2015. Les données étaient disponibles pour 51 pays de l'OCI. Les données n'étaient pas disponibles pour l'Irak, la Palestine, la Somalie, le Surinam, la Syrie, et le Turkménistan.

De l'autre côté de l'échelle, on observe le plus bas niveau de l'investissement total comme pourcentage du PIB au Tchad (2,7%) suivi du Yémen (7,8%) et de la Guinée (9,3%).

Un type d'investissement qui est le centre d'une attention considérable est l'Investissement Direct à l'étranger. Selon le Fonds Monétaire International(FMI), l'Investissement Direct à l'étranger se rapporte à un investissement réalisé pour acquérir l'intérêt durable pour les entreprises fonctionnant en dehors de l'économie de l'investisseur. De plus, en cas d'IDE, le but de l'investisseur est de gagner une voix effective dans la gestion de l'entreprise. Le schéma 3.5 prouve que la corrélation entre l'IDE et la croissance économique des pays de l'OCI est également positive mais tout à fait faible.

Ceci indique que l'impact d'IDE sur la croissance économique des pays de l'OCI est très limité. La raison pour laquelle l'IDE a l'impact très limité sur la croissance économique des pays de l'OCI peut être attribuée à trois ensembles de raisons : l'accumulation des investissements locaux, de la qualité d'IDE et de la capacité d'absorption des pays de l'OCI.

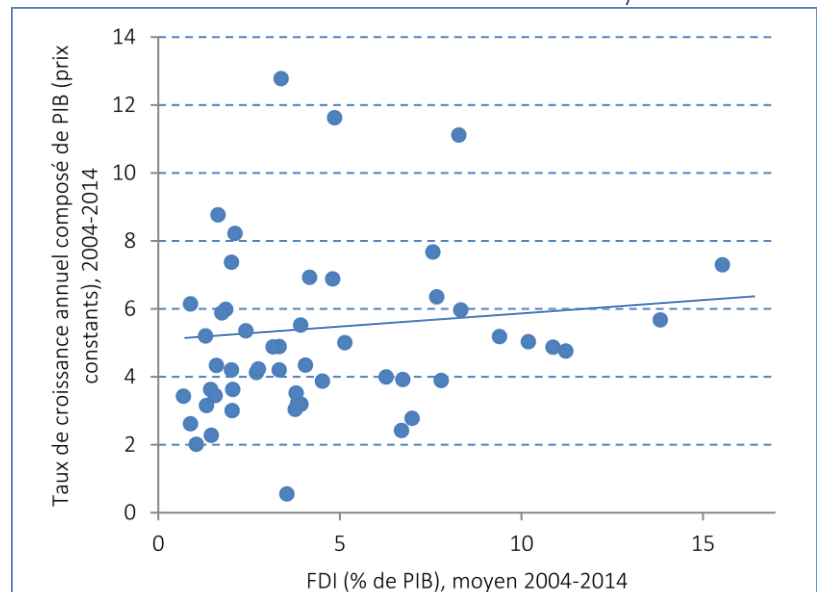
Dans certains cas, l'IDE évince la puissance locale d'investissement parce que les entreprises locales ne peuvent pas concurrencer avec les entreprises étrangères dues aux limitations dans la taille, le financement et le vente. En outre, le dépaysement des bénéfices par les investisseurs étrangers peut mener à la croissance stagnante du pays d'accueil et la demande des transferts au marché international plutôt que le marché intérieur (Reis, 2002).

La qualité d'IDE est cruciale pour induire la croissance de l'économie. Alfaro et Charlton (2007) soulignent le rôle critique de composition sectorielle des entrées d'IDE sur les avantages potentiels de retombées dérivées d'IDE, comme ces avantages diffèrent nettement à travers les secteurs primaires, de fabrication et de services. Par exemple, l'IDE dans le secteur extractif a pu avoir limité les retombées salutaires pour la croissance car elle comporte souvent les projets méga qui rarement utilisent les marchandises intermédiaires domestique-produites ou le travail (Lim, 2001). L'implication de politique pour les pays de l'OCI est que les politiques sont nécessaires pour diriger les entrées d'IDE vers le secteur dynamique de l'économie et l'accent devrait être sur la qualité d'IDE et pas sur la quantité.

En conclusion, pour que les économies retirent des avantages d'IDE, ils doivent posséder les capacités d'absorption nécessaires en termes de qualité institutionnelle (Antras, 2003), capacité

Schéma 3.5

Corrélation entre l'IDE et la Croissance des Pays de l'OCI



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur la CNUCED-Stat et base de données de FMI WEO.

humaine, développement économique, et développement financier (Hermes et Lensink, 2004 ; Makki et Somwaru, 2004). Ces questions sont bien discutées en détail dans la section 6 du rapport.

3.3 Climat d'Investissement dans les Pays de l'OCI

Différentes performances économiques observées dans les pays de l'OCI sont certainement liées à la variation du climat d'affaires et d'investissement dans ces pays. Il y a beaucoup d'indicateurs qui sont employés pour évaluer le climat d'affaires et d'investissement ; cependant, on ne peut dire qu'aucun indicateur est supérieur à l'autre. D'ailleurs, il ne serait pas faisable de développer une méthodologie compréhensive qui peut produire toute l'information requise pour tous les types d'analyses de politique de climat d'investissement. Ceci étant indiqué, certains indicateurs se tiennent et plus fréquemment sont utilisés et mis en référence dans la recherche. À cet égard, les indicateurs de *Doing Business* de la Banque Mondiale semblent être l'indice le plus souvent utilisé et bien le plus considéré du climat d'affaires et d'investissement. Pour cette raison les indicateurs de *Doing Business* de la Banque Mondiale seront utilisés en ce paragraphe du rapport afin d'évaluer et analyser le climat d'investissement dans les pays de l'OCI.

Les indicateurs de *Doing Business* de la Banque Mondiale mesurent les règlements d'affaires et leur application de perspective de petites aux moyennes entreprises nationales. La facilité de faire l'indicateur d'affaires est un indice composite de 10 sous-indicateurs qui sont : le commencement des affaires ; le traitement des permis de construction ; l'accès à l'électricité ; l'enregistrement de la propriété ; l'obtention du crédit ; la protection d'investisseurs ; le paiement des impôts ; le commerce à travers les frontières ; l'exécution des contrats ; et l'insolvabilité de résolution.

En plus de la concentration sur l'indicateur global, qui est l'indicateur de *Doing Business*, les paragraphes suivants prêteront également l'attention à quatre sous-indicateurs qui sont : le commencement des affaires, accès à l'électricité, obtention du crédit et le renforcement des contrats. Le raisonnement derrière la sélection de ces quatre sous-indicateurs est comme suit le commencement des affaires indique comment le l'investissement et le climat économique sont conducteurs pour les entrepreneurs et les activités d'esprit d'entreprise. Les activités d'esprit d'entreprise par les entreprises petites et moyennes dans les pays de l'OCI portent un poids important en déterminant si les pays de l'OCI pourront accomplir leurs buts de croissance économique et créer des emplois. Selon les résultats de l'ensemble de données d'enquêtes d'entreprise de la Banque Mondiale, l'accès à l'électricité et les finances sont les obstacles les plus cités pour toutes les entreprises comprenant les PME dans les pays en développement. C'est pourquoi les sous-indicateurs d'avoir l'accès à l'électricité et d'obtenir le crédit sont choisis pour l'analyse approfondie. Enfin le sous-indicateur d'exécution de contrat est choisi parce qu'il indique l'efficacité du système judiciaire sans lequel les investissements ne peuvent pas prospérer.

En présentant les résultats des indicateurs de *Doing Business*, la Banque Mondiale utilise le concept « Distance à Frontière ». La distance à la frontière montre la distance de chaque économie à la « frontière, » ce qui représente les meilleurs résultats observés sur chacun des indicateurs à travers toutes les économies dans l'ensemble de données de *Doing Business* depuis 2005. La distance d'une économie à la frontière est reflétée sur une échelle de 0 à 100, où le '0' représente la plus basse performance et '100' représente la frontière. Par exemple, un taux de 75 de *Doing Business* signifie en 2014 qu'une économie était 25 pourcent depuis la frontière construite des meilleures

performances à travers toutes les économies et à travers le temps. Un taux de 80 de *Doing Business* en 2015 indiquerait que l'économie s'améliore.

3.3.1 Facilité de *Doing Business*

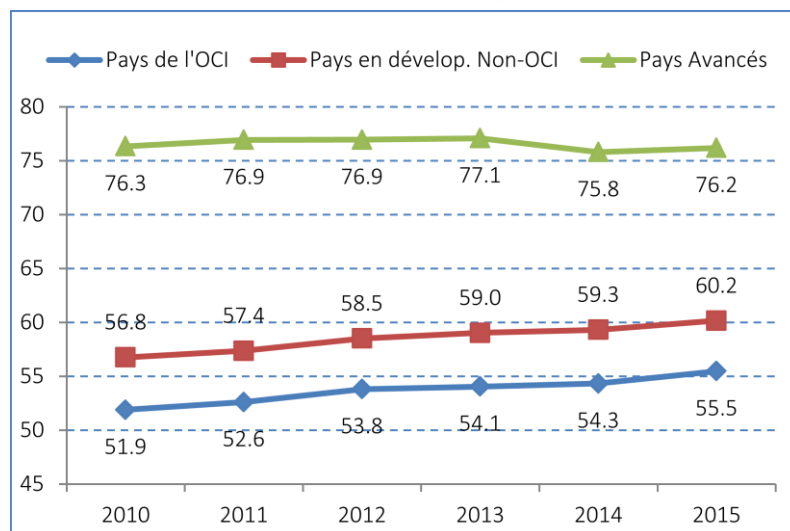
Le schéma 3.6 montre la valeur moyenne de l'indice de la facilité de *Doing business* des pays de l'OCI par rapport à d'autres groupes de pays. Comme peut être observé du chiffre, l'environnement commercial dans les pays de l'OCI est plutôt les pauvres comparés aux pays en développement non membres de l'OCI et aux pays avancés. En 2015 le score moyen pour les pays de l'OCI était 55,5, qui est derrière la moyenne de 60,2 enregistrée par les pays en développement non membres de l'OCI et de 76,2 enregistrée par les pays avancés. Cependant, l'environnement commercial dans les pays de l'OCI s'était amélioré progressivement au fil du temps. Les pays de l'OCI ont pu soulever leur score moyen de 51,9 en 2010 à 55,5 en 2015. Cette augmentation est en conformité avec l'augmentation observée des pays en développement non membres de l'OCI.

On observe les meilleurs environnements commerciaux, comme mesurés par l'indice de la facilité de *Doing business* dans les pays de l'OCI en Asie de l'Est, qui a enregistré un score moyenne de 66,4 en 2015, alors que l'environnement commercial le moins favorable était observé dans les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne qui a enregistré un score bas de 49,6, comme représenté sur le schéma 3.7. Néanmoins, les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne avaient amélioré leur environnement commercial au cours de ces dernières années. En fait, la plus grande amélioration sur l'indice a été réalisée par les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne en augmentant leur score moyen de 42,2 en 2010 à 49,6 en 2015. Les pays de l'OCI en Europe et en Asie Centrale et les pays de l'OCI dans l'Asie de l'Est et le Pacifique ont également amélioré leur performance moyenne, quoiqu'à un taux plus lent que celui des pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne. Le contraire à la tendance générale observée dans les pays de l'OCI comme groupe, les pays de l'OCI dans le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord et les pays de l'OCI en Asie du Sud ont été témoin de la détérioration dans leurs environnements

commerciaux comme mesurés par l'indice de la facilité de *Doing business*. Le score moyen pour des pays de l'OCI, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord a baissé de 59,4 en 2010 à 59,1 en 2015 et dans les pays de l'OCI en Asie de l'Est a baissé de 51,7 en 2010 à 50,8 en 2015.

Schéma 3.6

Indice de Facilité de *Doing Business*



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données de *Doing Business* de la banque mondiale, 2015.

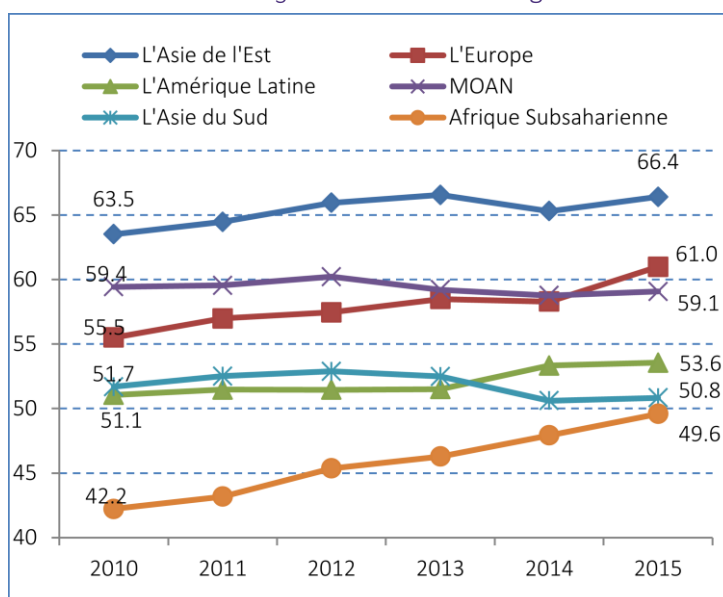
Le pays de l'OCI avec le score le plus élevé sur l'indice de la facilité de *Doing Business* en 2015 est la Malaisie avec un score de 78,8. La Malaisie a été suivie de près des EAU avec un score de 76,8 et l'Arabie Saoudite avec un score de 70,0 (Schéma 3.8). Le schéma 3.8 indique que les pays de Conseil de Coopération du Golfe (CCG) se comportent bien avec tous les pays membres (excepté le Koweït) le tenant à la liste des 10 pays principaux de l'OCI. D'autre part, le pays de l'OCI avec le plus bas score relatif à l'indice est la Libye, qui est donnée un score bas de 33,3 en 2015. La Libye est suivie du Tchad avec un score de 37,3 et de l'Afghanistan avec un score de 41,2.

On constate que la majorité des pays (6/10) ayant le niveau le plus bas de la liste de 10 pays de l'OCI sont de la région de l'Afrique Subsaharienne.

Au cours des cinq dernières années, certains pays de l'OCI ont exécuté de bonnes stratégies en améliorant leur environnement commercial, comme indiqué sur le schéma 3.9. Le Sierra Leone a

Schéma 3.7

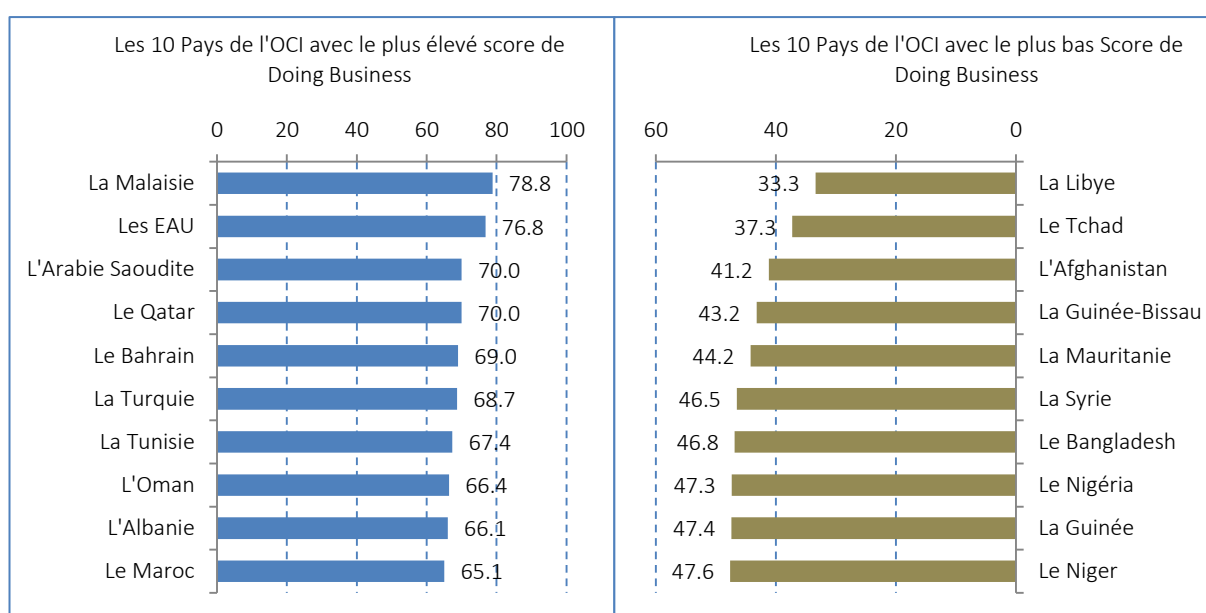
Indicateur de *Doing Business* dans les régions de l'OCI



Calculs de personnel de la source SESRIC basés sur l'ensemble de données de *Doing Business* de la banque mondiale, 2015.

Schéma 3.8

Les Pays de l'OCI avec le plus élevé et le plus bas score de *Doing Business* en 2015



Source : Ensemble de données de *Doing Business* de la banque mondiale, 2015.

apporté la plus grande amélioration avec un saut de 14,7 pourcent à partir d'un score de 39,9 en 2010 à un score de 54,6 en 2015. Ceci peut être attribué aux réformes entreprises par le Sierra Leone qui ont amélioré son score dans les sous-indicateurs d'avoir l'accès à l'électricité, enregistrant la propriété (le Sierra Leone a rendu l'enregistrement de la propriété plus facile en présentant une procédure accélérée, voir la Banque Mondiale 2014), payant des impôts et imposant des contrats. Le Sierra Leone est suivie de l'Ouzbékistan, qui a apprécié une amélioration de 13,4 pourcent d'un score de 40,8 en 2010 à 54,3 en 2015. En plus d'exécuter des améliorations significatives des domaines de *Doing business*, l'enregistrement de la propriété, le paiement des impôts, et la résolution de l'insolvabilité, l'Ouzbékistan pouvaient également s'améliorer dans le secteur des investisseurs protecteurs en présentant une condition pour les sociétés par action publiques aux informations de révélation sur les opérations entre personnes apparentées en leur rapport annuel, fixant des niveaux plus élevés pour la révélation, et l'établissement des droits des actionnaires pour qu'ils puissent recevoir tous les documents relatifs à une telle transaction (Banque Mondiale, 2014). La troisième plus grande amélioration entre les années 2010 et 2015 a été réalisée par le Togo avec une augmentation de 12,7 pourcent. Le Togo a eu le grand succès dans les secteurs de : commençant des affaires, traitant des permis de construction, obtenant le crédit et résolvant l'insolvabilité.

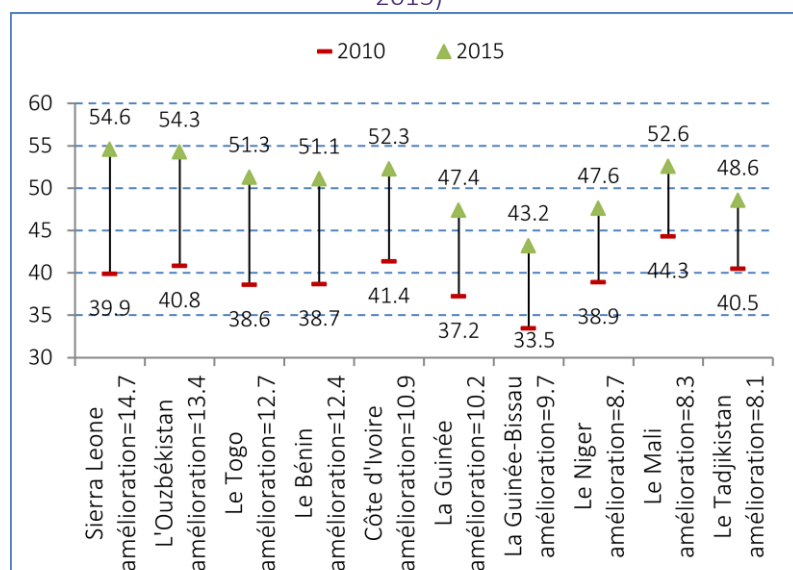
3.3.2 Commencer des Affaires

Un indice de commencer des affaires enregistre toutes les procédures officiellement exigées, ou généralement faites dans la pratique, parce que un entrepreneur pour créer et pour actionner formellement des affaires industrielles ou commerciales, aussi bien que l'heure et le coût d'accomplir ces procédures et le besoin de capitaux minimum payé. Le schéma 3.10 montre comment les pays de l'OCI sont loyaux contre d'autres groupes de pays sur l'indice de commencer des affaires. Bien que le score de pays de l'OCI est inférieur sur cet indicateur aux pays avancés et aux pays en développement non membres de l'OCI, leur performance améliore énormément. Le score moyen de l'OCI sur cet indice s'est amélioré de 67,0 en 2010 au 76,8 en 2015 et les pays de l'OCI sont sur le chemin de combler l'espace avec le score réalisé par les pays en développement non membres de l'OCI.

Le score le plus élevé sur l'indice de commencer des affaires a été réalisé par les

Schéma 3.9

Pays de l'OCI Réalisant la Plus Grande Amélioration (2010 contre 2015)



Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

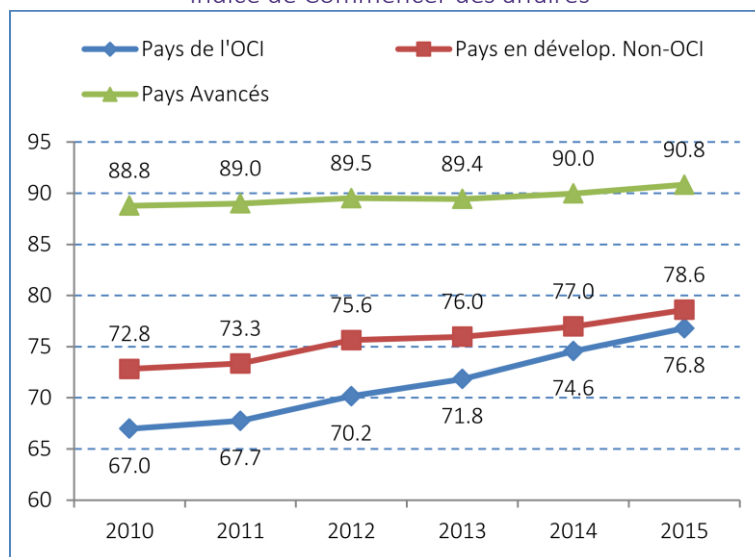
pays de l'OCI en Europe et Asie Centrale, suivant les indications du schéma 3.11. Les pays de l'OCI en Europe et Asie Centrale ont recodé un score de 90,4 en 2015 qui est à l'égal du score observé dans les pays avancés. Les pays de l'OCI en Asie du Sud suivent de près avec un score de 86,7 en 2015, et les pays de l'OCI dans le Moyen-Orient et en Afrique du Nord tiennent la troisième place avec un score de 78,9. D'une façon générale, toutes les régions de l'OCI ont enregistré des améliorations sur les indices

de commencer des affaires avec les plus grandes améliorations observées dans les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne (Augmentation de 18,4 pourcent de 51,5 en 2010 à 69,9 en 2015) suivie des pays de l'OCI dans l'Asie de l'Est et le Pacifique (Augmentation de 8,2 pourcent de 64,1 à 72,3) et les pays de l'OCI de l'Europe et l'Asie Centrale (Augmentation de 5,3 pourcent de 85,1 en 2010 à 90,4 en 2015).

Le schéma 3.12 montre les pays de l'OCI avec le score le plus élevé et le plus faible sur l'indice de commencer des affaires. Tous les pays de l'OCI avec le score le plus élevé sur l'indice de commencer des affaires ont enregistré des scores qui sont comparables à ceux observés dans les pays avancés. Le chiffre indique également que la liste de pays de l'OCI avec les plus bas scores sur indice de commencer des affaires est dominé par les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne.

Schéma 3.10

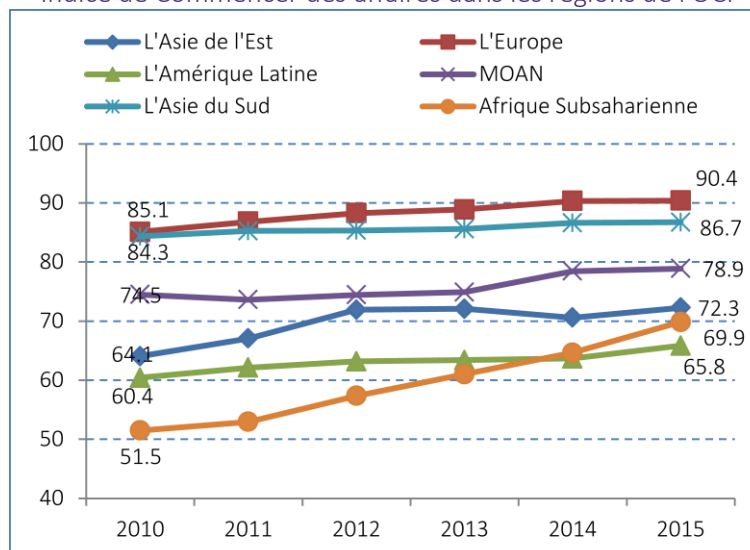
Indice de Commencer des affaires



SOURCE : Calculs de personnel de SESRIIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de banque mondiale, 2015.

Schéma 3.11

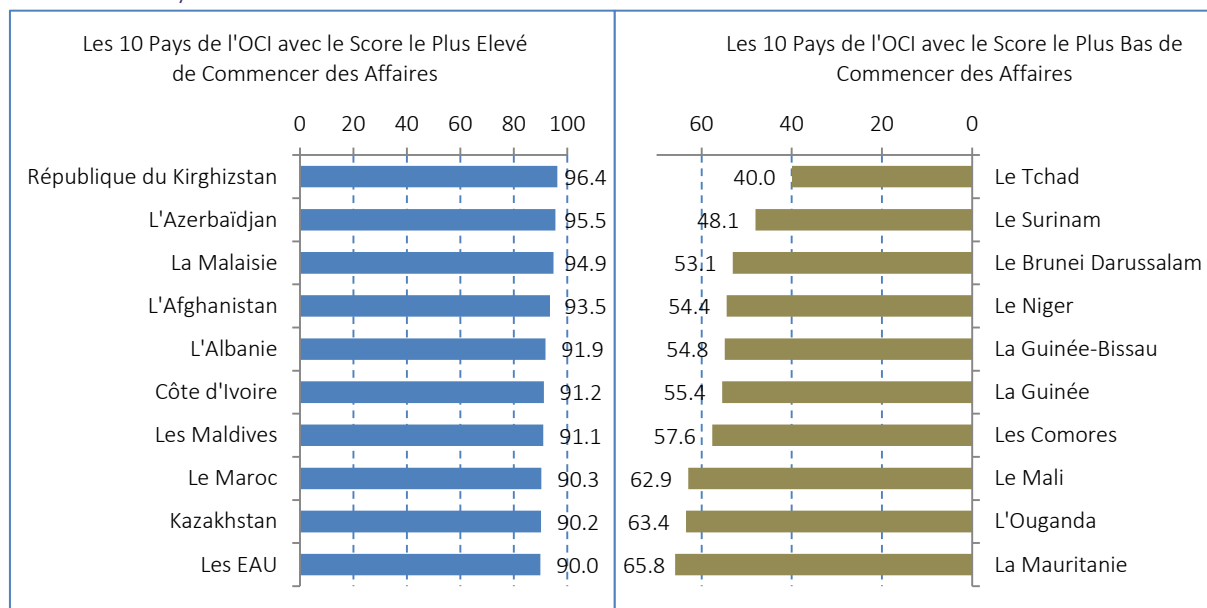
Indice de Commencer des affaires dans les régions de l'OCI



SOURCE : Calculs de personnel de SESRIIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

Schéma 3.12

Les Pays de l'OCI avec le Score le Plus Elevé et le Bas de Commencer des Affaires en 2015

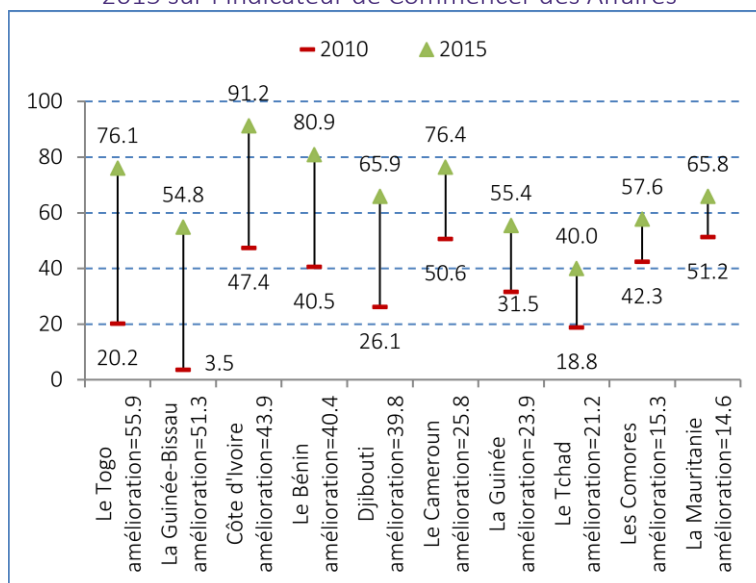


Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

Bien que les pays de l'OCI dans l'Afrique Subsaharienne soient donnés de faibles scores sur les indicateurs commençants des affaires, ils ont enregistré des gains remarquables dans le domaine de commencer des affaires (voir Schéma 3.13). On observe une plus grande amélioration du domaine de commencer des affaires au Togo, qui a facilité le commencement des affaires en permettant au guichet sur un seul point de vente d'éditer des avis d'incorporation et en éliminant la condition d'obtenir une carte d'opérateur économique. Le Togo est suivie de la Guinée-Bissau qui a enregistré une amélioration impressionnante d'un score de 3,5 en 2010 à 54,8 en 2015. La troisième plus grande amélioration est observée dans le Côte d'Ivoire qui a facilité le commencement des affaires en réduisant le besoin de capitaux minimum, en abaissant les droits d'inscription, et en permettant au guichet sur un seul point de vente d'éditer des avis d'incorporation (Banque Mondiale, 2014).

Schéma 3.13

Pays de l'OCI Réalisant une Énorme Amélioration entre 2010 et 2015 sur l'Indicateur de Commencer des Affaires



Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

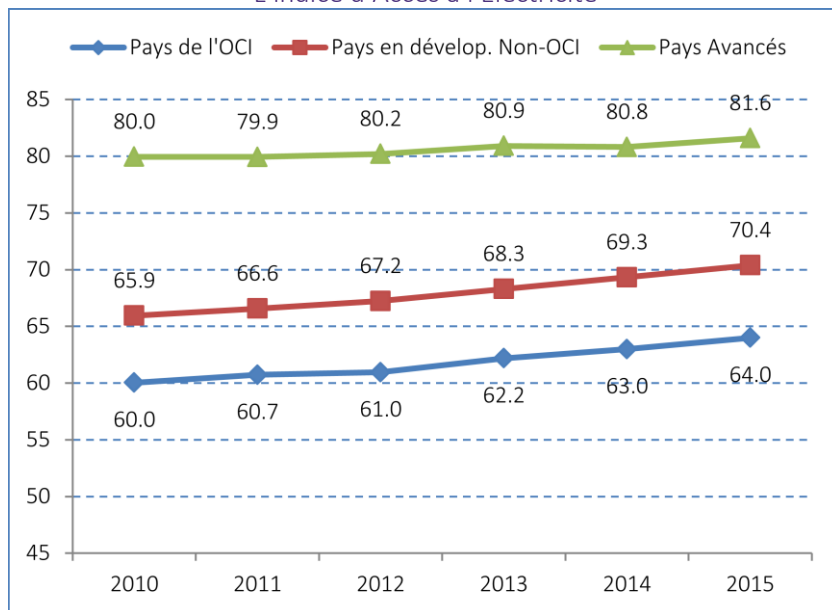
3.3.3 Accès à l'Électricité

Comme indiqué précédemment, l'accès à l'électricité est le premier obstacle confrontant les sociétés dans le monde en voie de développement. L'indice d'accès à l'électricité mesure toutes les procédures exigées pour que des affaires obtiennent une connexion et un approvisionnement permanents de l'électricité pour un entrepôt normalisé. Le schéma 3.14 montre les résultats des pays de l'OCI sur cet indicateur avec une comparaison à d'autres groupes de pays. Dans les pays de l'OCI il est plus difficile que les entreprises obtiennent l'électricité qu'il est le cas dans

les pays avancés et dans les pays en développement non membres de l'OCI. Bien que les pays de l'OCI aient en moyenne amélioré sur l'indice d'accès à l'électricité d'un score de 60,0 en 2010 à un score de 64,0 en 2015, ils traînent toujours derrière les pays avancés qui ont marqué 81,6 en 2015 et les pays en développement non membres de l'OCI qui ont marqué 70,4 en 2015.

Schéma 3.14

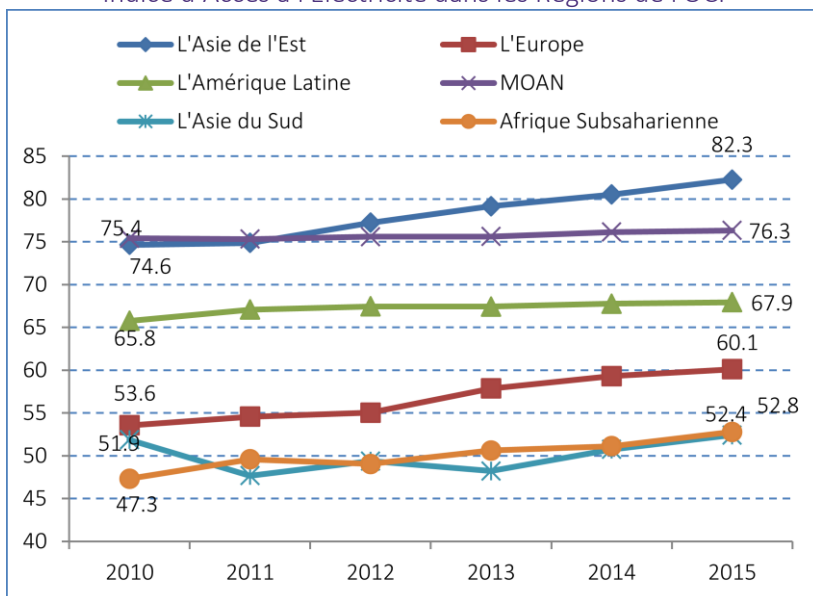
L'indice d'Accès à l'Électricité



SOURCE : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

Schéma 3.15

Indice d'Accès à l'Électricité dans les Régions de l'OCI



SOURCE : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

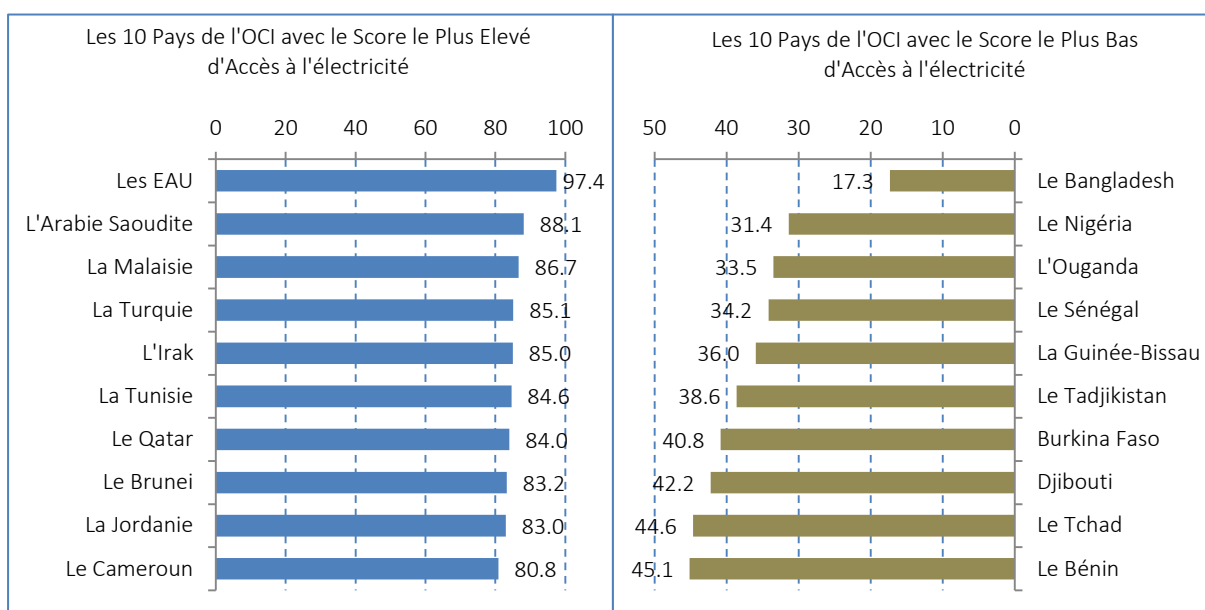
Dans les pays de l'OCI l'accès à l'électricité est la plus facile dans les pays situés dans l'Asie de l'Est et le Pacifique, suivis des pays de l'OCI situés dans les pays de Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord et de l'OCI situés dans l'Amérique Latine (Schéma 3.15). De l'autre côté de l'échelle, on a observé les défis les plus laborieux en obtenant l'électricité pour les entreprises dans les pays de l'OCI situés dans l'Asie du Sud, suivie des pays de l'OCI situés dans les pays Sub-Sahariens de l'Afrique et de l'OCI situés dans l'Europe et l'Asie Centrale.

Non seulement les pays en Asie de l'Est et le Pacifique apprécient le score le plus élevé sur l'indice d'accès à l'électricité, ils sont également les pays qui ont marqué une énorme amélioration sur cet indicateur au cours de ces dernières années. Cette amélioration leur a permis de rattraper la première place dans les pays de l'OCI situés dans le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord. En 2010, les pays de l'OCI situés dans le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord étaient en avant avec un score de 75,4 comparés à un score de 74,6 pour les pays de l'OCI situés dans l'Asie de l'Est et le Pacifique ; cependant, les pays de l'OCI situés dans le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord pouvaient seulement augmenter modestement leur score par simplement 0,9 pourcent à 76,3 en 2015 comparés à une amélioration significative de 7,6 pourcent pour atteindre un score de 82,3 pour les pays de l'OCI situés dans l'Asie de l'Est et le Pacifique . On observe une deuxième énorme amélioration dans les pays de l'OCI situés dans l'Europe et l'Asie Centrale qui se sont améliorés par 6,6 pourcent d'un score de 53,6 en 2010 à un score de 60,1 en 2015. Les troisièmes en classement sont les pays de l'OCI situés dans l'Afrique Subsaharienne qui se sont améliorés par 5,5 pourcent d'un score de 47,3 en 2010 à un score de 52,8 en 2015.

Au niveau du pays individuel, il y a une variabilité énorme dans la facilité d'avoir l'accès à l'électricité, comme le schéma 3.16 le montre. Aux Émirats Arabes Unis il est très facile pour les affaires d'avoir l'accès à l'électricité, un fait accentué par un score élevé de 97,4 sur l'indice d'accès à l'électricité. Avec ce score élevé, les Émirats Arabes Unis est classé quatrième globalement sur l'indice d'accès à l'électricité juste après la Corée du Sud, le Taïwan et l'Allemagne. L'Arabie Saoudite se tient en deuxième place entre les pays de l'OCI avec un score de 88,1 et la Malaisie en troisième place avec un score de 86,7. D'autre part, les sociétés ont fait face à d'immenses difficultés en obtenant l'électricité au Bangladesh qui marque 17,3, suivi du Nigéria avec un score de 31,4 et de l'Ouganda avec un score de 33,5.

Schéma 3.16

Les Pays de l'OCI avec Indice d'Accès à l'Électricité le plus élevé et le plus bas en 2015

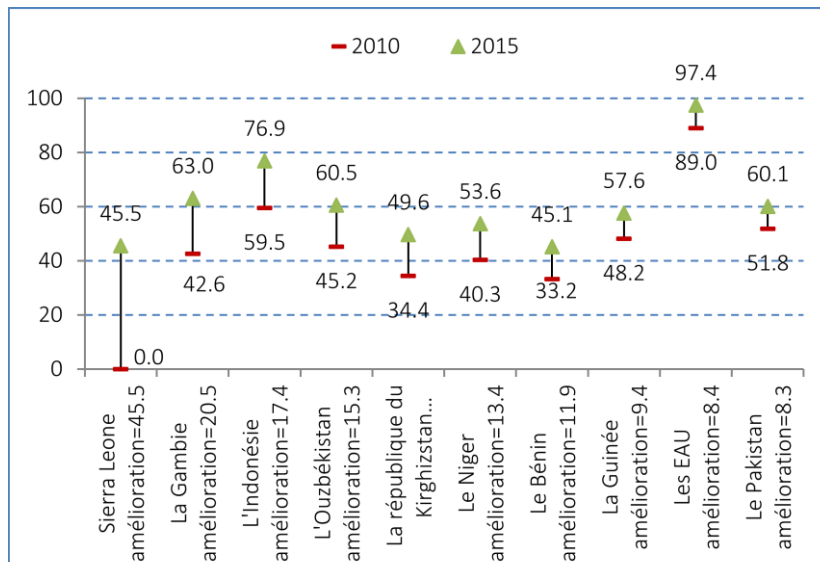


Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

On a observé une immense amélioration d'avoir accès à l'électricité depuis 2010 dans le Sierra Leone qui a enregistré un saut de 45,5 pourcent sur l'indice d'accès à l'électricité (voir Schéma 3.17). Ce saut peut être partiellement attribué aux réformes entreprises dans le Sierra Leone qui a pu obtenir l'électricité plus facilement en éliminant le besoin des clients de soumettre une lettre d'application s'enquérant au sujet d'une nouvelle connexion avant de soumettre une requête et rendre le processus plus rapide en améliorant le personnel à l'utilité. La Gambie a enregistré la deuxième plus grande amélioration parmi les pays de l'OCI sur l'indice d'accès à l'électricité. La Gambie s'est améliorée d'un score de 42,6 en 2010 à un score de 63,0 en 2015. La Gambie est alors suivie de l'Indonésie qui a réalisé une amélioration de 17,4 pourcent d'un score de 59,5 en 2010 à un score de 76,9 en 2015. En Indonésie la société de l'électricité à Jakarta a pu obtenir l'électricité plus facilement en éliminant le besoin des entrepreneurs électriques d'obtenir les certificats multiples garantissant la sécurité des installations internes (banque mondiale, 2014).

Schéma 3.17

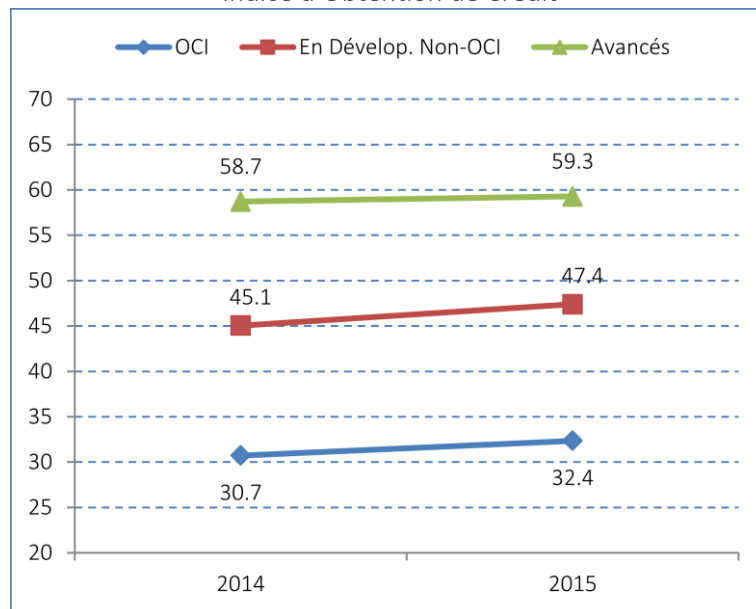
Pays de l'OCI Réalisant une Énorme Amélioration entre 2010 et 2015 sur Indice d'Accès à l'Électricité



Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

Schéma 3.18

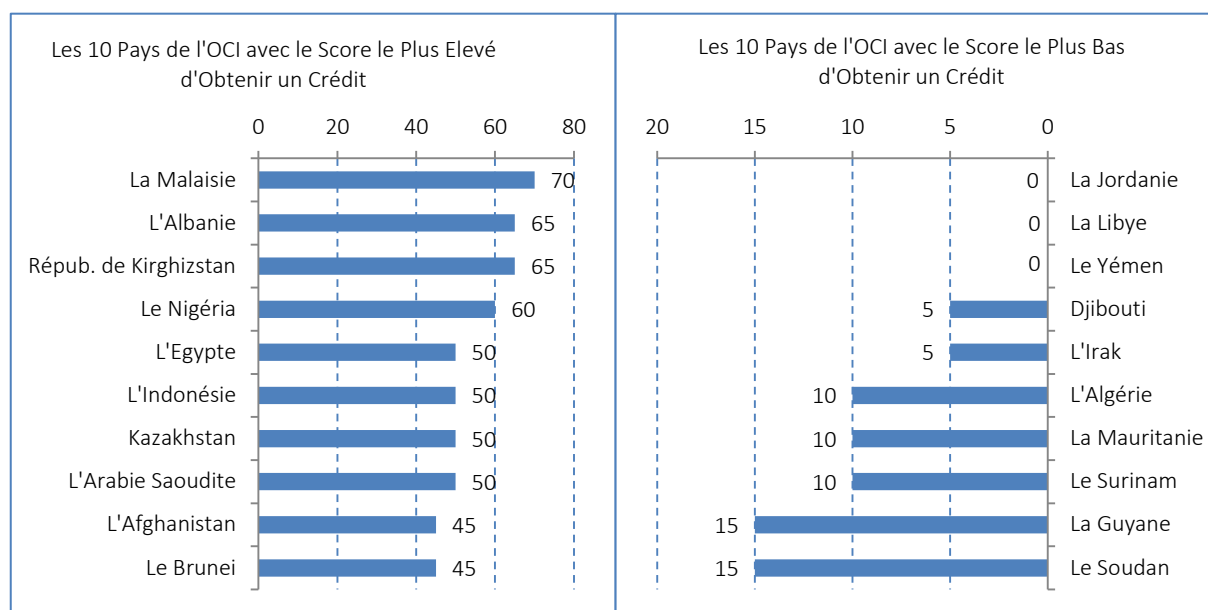
Indice d'Obtention de Crédit



SOURCE : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

Schéma 3.19

Pays de l'OCI avec le Score d'Obtention de Crédit le Plus Élevé et le Plus Bas en 2015



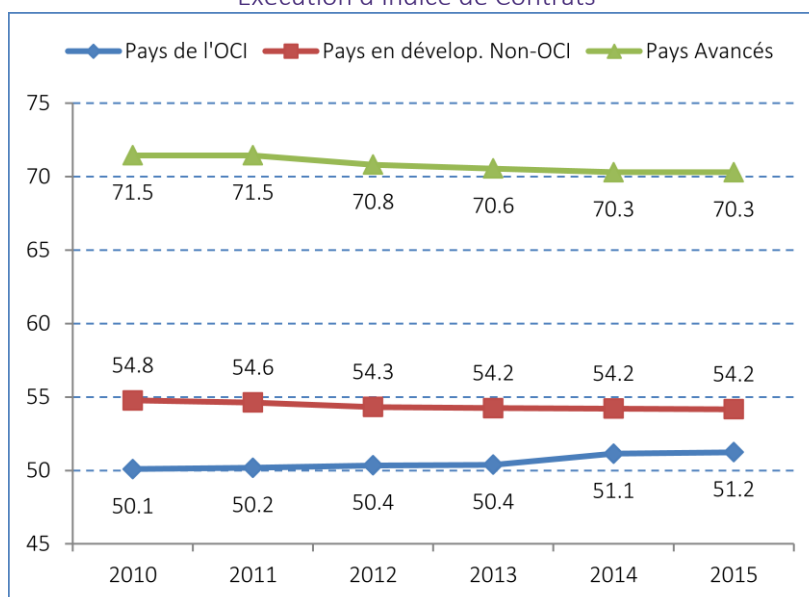
Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

3.3.4 Obtention de Crédit

La question de l'inclusion financière est d'immense importance dans le cadre des pays en développement en général et des pays de l'OCI en détail. En tant qu'un des sous-indicateurs de l'indice de la facilité de Doing business, l'indicateur d'obtention de crédit mesure les droits légaux des emprunteurs et des prêteurs en ce qui concerne les transactions garanties par un ensemble d'indicateurs et le partage d'information de crédit par les autres. Le premier groupe d'indicateurs mesure si certaines caractéristiques qui facilitent l'action de prêts existent dans les lois applicables de garantie et de faillite. Le deuxième groupe mesure la couverture, la portée et l'accessibilité des informations disponibles de crédit par des prestataires de service de reportage de crédit tels que les agences de renseignements commerciaux ou les enregistrements de crédit.

Schéma 3.20

Exécution d'Indice de Contrats



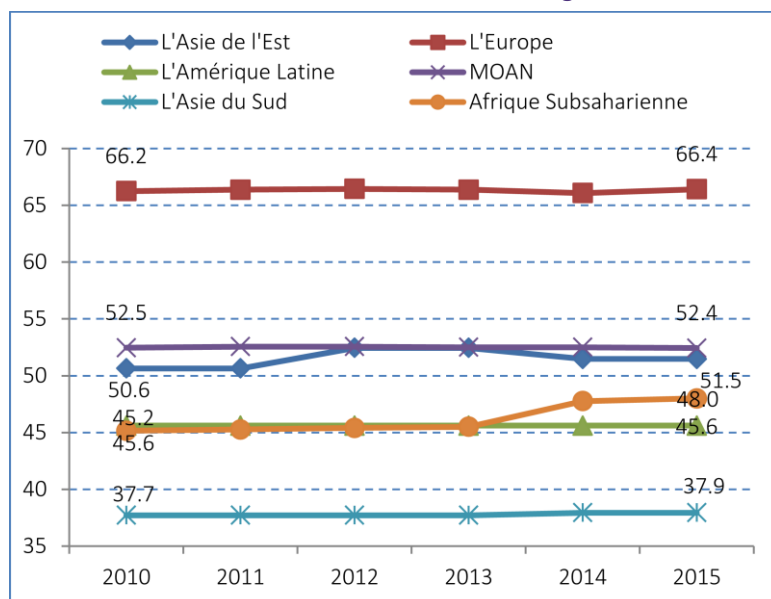
SOURCE : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

En moyenne, les pays de l'OCI exécutent mal sur l'indicateur d'obtention de crédit (Schéma 3.18). Le score moyen pour les pays de l'OCI était 32,4 en 2015, qui est sensiblement inférieur à un score moyenne de 47,4 pour les pays en développement non membres de l'OCI et de 59,3 pour les pays avancés au cours de la même année.

On a observé le score le plus élevé sur l'indicateur d'obtention de crédit en Malaisie qui a enregistré un score de 70 (voir Schéma 3.19). La Malaisie est suivie de l'Albanie et de la République du Kirghizstan que chacun des deux ont marqué un score identique de 65. De l'autre côté, trois pays de l'OCI ont marqué zéro sur l'indicateur d'obtention de crédit, à savoir la Jordanie, la Libye et le Yémen.

Schéma 3.21

Exécution d'Indice de Contrats dans les Régions de l'OCI



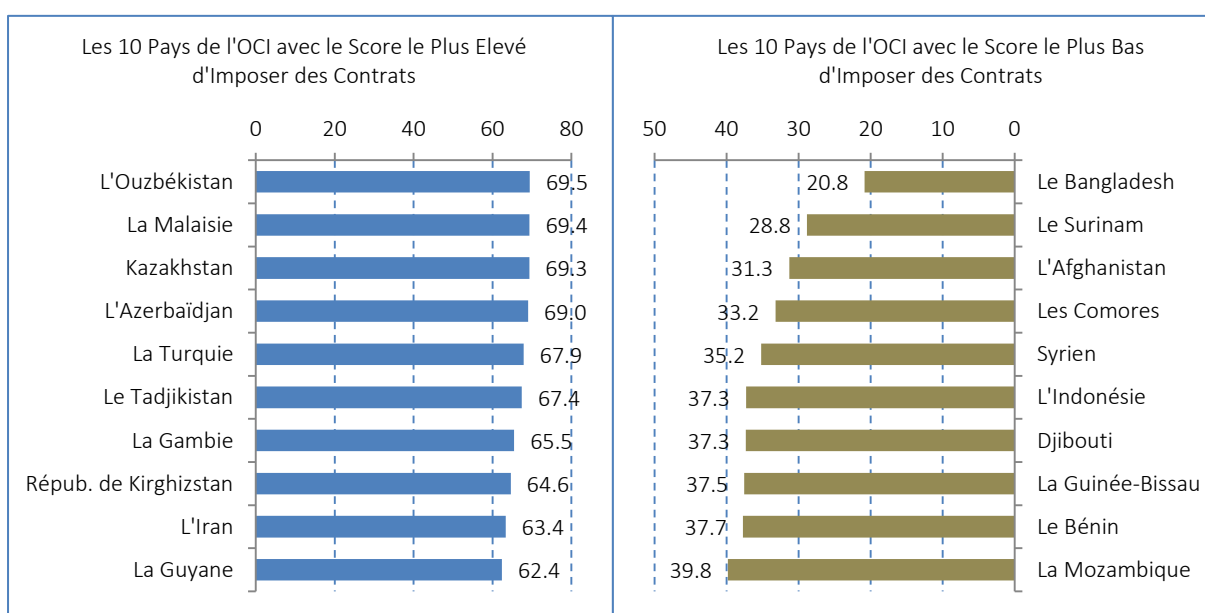
Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

3.3.5 Exécution des Contrats

L'efficacité du système judiciaire en résolvant un conflit commercial est également fortement critique en améliorant le climat d'affaires et d'investissement. De cette façon, les pays de l'OCI en

Schéma 3.22

Les Pays de l'OCI avec le Score de l'Exécution de Contrat le plus élevé et le plus bas en 2015



Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

moyenne exécutent moins par rapport aux pays en développement non membres de l'OCI et aux pays avancés suivant les indications des scores d'indice d'exécution de contrat (Schéma 3.20). Cependant, une console pour les pays de l'OCI serait le fait que tandis que les pays avancés et les pays en développement non membres de l'OCI ont été témoin d'une légère détérioration sur cet indice entre les années 2010-2015, des pays de l'OCI en revanche ont éprouvé une légère amélioration d'un score de 50,1 en 2010 à un score de 51,2 en 2015.

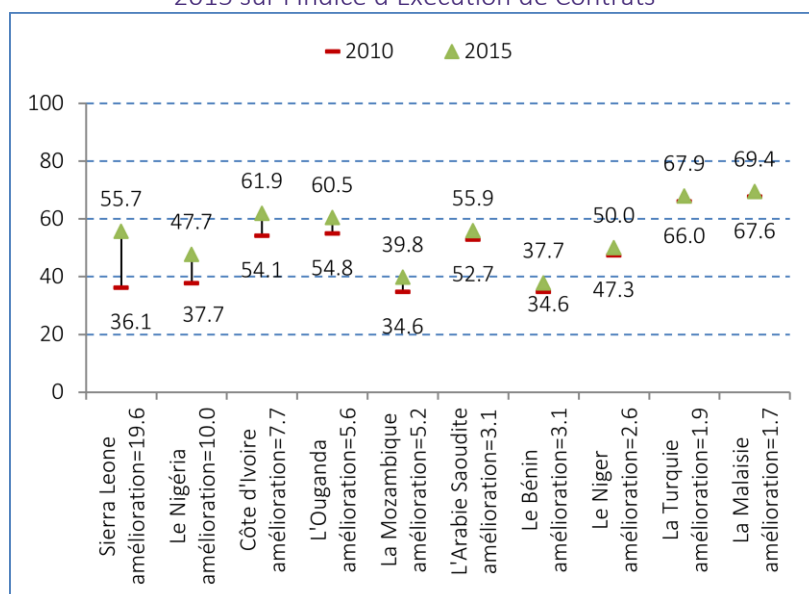
En 2015, on a observé les scores moyens les plus élevés sur l'indice d'exécution de contrat dans les pays de l'OCI en Europe et en Asie Centrale avec un score de 66,4, suivis des pays de l'OCI dans le Moyen-Orient et en Afrique du Nord avec un score de 52,4 et les pays de l'OCI en Asie de l'Est et le Pacifique avec un score de 51,5. On a observé les plus bas scores dans les pays de l'OCI en Asie du Sud avec un score moyenne de 37,9, suivie de l'Amérique latine avec un score de 45,6, et l'Afrique Subsaharienne avec un score de 48,0 (voir Schéma 3.21).

L'Ouzbékistan a marqué le score le plus élevé sur l'indice d'exécution de contrat en 2015 avec un score de 69,5 ; La Malaisie et le Kazakhstan suivent de près avec un score de 69,4 et de 69,3, respectivement (Schéma 3.22). La liste de dix pays de l'OCI avec le score le plus élevé sur l'indice d'exécution de contrat est dominée par les pays de l'OCI situés dans l'Europe et l'Asie Centrale qui occupent six des 10 positions sur la liste. Quand il s'agit de pays avec les plus bas scores, le

Bangladesh prend la tête avec un bas score de 20,8 suivi du Surinam avec un score de 28,8 et de l'Afghanistan avec un score de 31,3

Schéma 3.23

Pays de l'OCI Réalisant une Immense Amélioration entre 2010 et 2015 sur l'Indice d'Exécution de Contrats



Source : Ensemble de données de Doing Business de la banque mondiale, 2015.

En conclusion, on a observé une énorme amélioration en valeur d'indice dans le Sierra Leone, qui a augmenté son score de 19,6 pourcent de 36,1 en 2010 à 55,7 en 2015 au cours de la période 2010-2015 (Schéma 3.23). Le Sierra Leone est suivie du Nigéria qui a enregistré une amélioration de 10,0 pourcent et de Côte d'Ivoire qui s'est améliorée par 7,7 pourcent.

SECTION 4



Amélioration de l'Efficacité de l'Investissement Public

Afin de relever les défis du développement socio-économique et créer un milieu favorable pour le développement à long terme, les gouvernements à travers les régions poursuivent des politiques diverses en vue de relever les niveaux de vie et de réduire la pauvreté. Les instruments de politique sont généralement abondance, mais quand il s'agit de développement à long terme, l'instrument principal est l'investissement dans le capital physique et humain. Les Investissements de secteur privé offrent généralement le spectre limité pour l'atténuation de la pauvreté et l'aide sociale globale de la communauté, et ils touchent beaucoup sur les projets avec des extériorités significatives. Toutes les fois qu'ils s'engagent dans des projets d'investissement à grande échelle, c'est de façon générale dû à un accord d'association avec le secteur public.

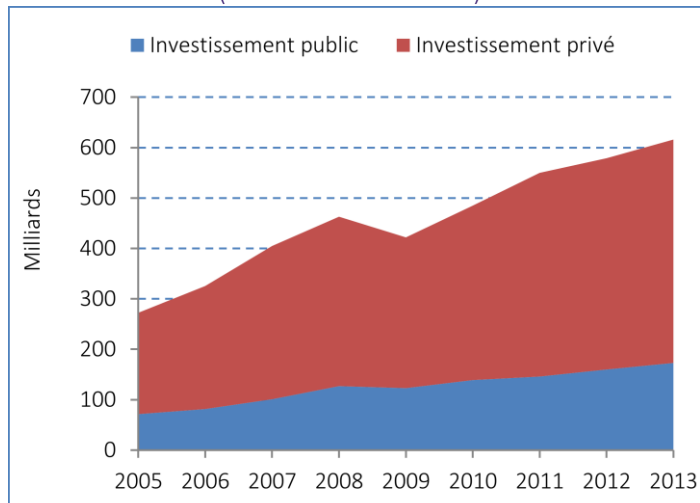
Les gouvernements, d'autre part, dépensent pour beaucoup de buts, y compris l'éducation, la santé, la protection sociale, la défense et l'infrastructure, notamment, mais ne peuvent pas tous être caractérisés en tant qu'investissement public. Selon les priorités de chaque pays, l'investissement peut prendre le formulaire des dépenses d'infrastructure avec le foyer sectoriel spécial, comme le transport ou l'énergie, ou il peut bien être orienté vers le capital humain. Les gouvernements doivent prendre des décisions critiques en allouant de façon optimale leurs ressources limitées à la diverse dépense et les choix d'investissement, car les impacts de ces choix sur les groupes de personnes distincts et sur les activités économiques dans différents secteurs peuvent substantiellement évoluer au fil du temps. Avec le souci d'intensification au-dessus du changement climatique, il est également particulièrement essentiel d'aligner des politiques d'investissement avec ces soucis afin de réaliser le développement durable.

Les investissements totaux dans les pays de l'OCI avaient augmenté pour atteindre les buts de développement économique. Le schéma 4.1 montre le total d'investissement public et privé réalisé par 31 pays de l'OCI, pour lesquels les données sont disponibles sous forme de série

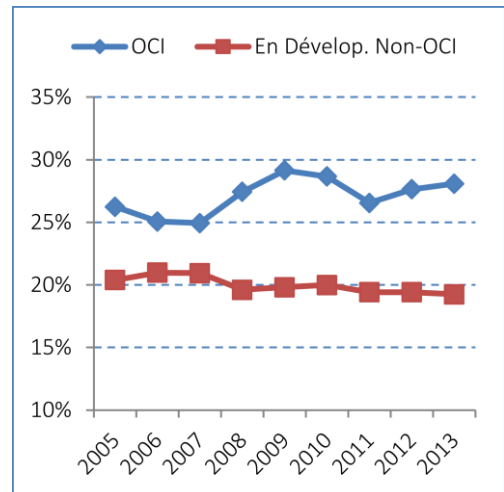
chronologique, au cours de la période 2005-2013. La valeur totale d'investissement public a augmenté de 71,5 milliards dollars des États-Unis en 2005 jusqu'à 173 milliards dollars des États-Unis en 2013, correspondant à une augmentation de plus de 140% (panneau gauche).

Schéma 4.1

(a) Investissement Public et Privé dans les Pays de l'OCI
(milliard USD Courant)



(b) Action d'Investissement Public dans l'Investissement Total

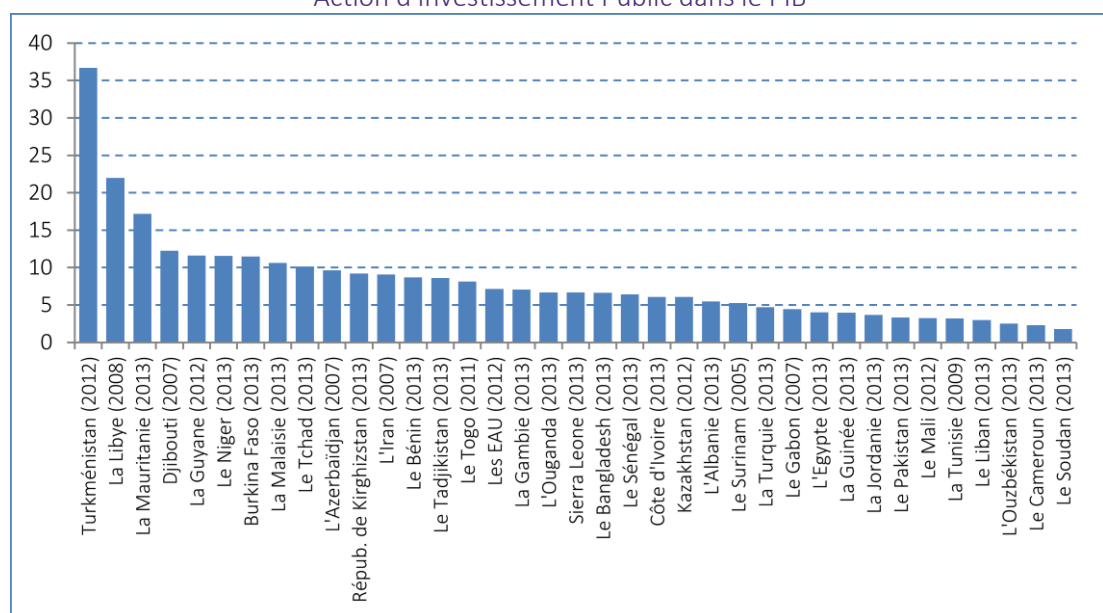


Source : Calcul de personnel basé sur la banque mondiale WDI. Note : 31 pays d'OCI et 46 pays en développement non-OCI.

L'investissement privé dans les pays de l'OCI a augmenté de 190 milliards dollars des États-Unis à 422 milliards dollars des États-Unis au cours de la même période, avec une augmentation de total de 122%. En conséquence, l'action de l'investissement public dans l'investissement total a augmenté dans les pays de l'OCI de 26,2% en 2005 jusqu'à 28,1% en 2013 (panneau à droite). D'autre part, les pays en développement non membres de l'OCI ont éprouvé une baisse dans

Schéma 4.2

Action d'Investissement Public dans le PIB



Source : Calcul de personnel de SESRIC basé sur la banque mondiale WDI. Note : La dernière année disponible pour 37 pays de l'OCI.

l'action de l'investissement public au cours de cette période et ont atteint 19,3% en 2013.

Au niveau du pays individuel, avec l'action de 36,7% de l'investissement public dans le PIB total, Turkménistan est le pays de l'OCI avec l'action la plus élevée de l'investissement public. Il est suivi de la Libye (22%) et de la Mauritanie (17,2%). D'autre part, le Soudan (1,8%), le Cameroun (2,3%) et l'Ouzbékistan (2,5%) sont les pays de l'OCI avec la plus basse action de l'investissement public.

En dépit de l'action croissante de l'investissement public dans l'investissement total, il y a des preuves répandues de la dépense d'équipement public inutile, incluant les projets pour « éléphant blanc » qui sont caractérisés par de grands dépassements de coût, délais, et entretien insuffisant. Selon le FMI (2015), environ 30% de la valeur potentielle de l'investissement public, en moyenne, est perdu aux inefficacités dans le processus d'investissement. L'étude trouve que l'augmentation de l'efficacité d'investissement public pourrait doubler l'impact de cet investissement sur la croissance. Elle prévoit la « lacunes en matière d'efficacité » dans la dépense d'équipement public et montre que le renforcement des institutions publiques de gestion de portefeuille pourrait éliminer jusqu'à deux-tiers des lacunes en matière d'efficacité.

À cet égard, cette section discute quelques questions importantes en améliorant l'efficacité des investissements publics. Elle commence par évaluer la structure des dépenses de grand public dans les pays membres de l'OCI. Les aspects politiques principaux en améliorant l'efficacité et l'effectivité de l'investissement public sont discutés dans le paragraphe suivant. Puis, une analyse est faite sur les politiques sectorielles d'investissement, plus spécifiquement dans le transport, l'énergie et l'agriculture. La section finit avec des discussions sur la façon dont on doit stimuler l'investissement public pour le développement durable.

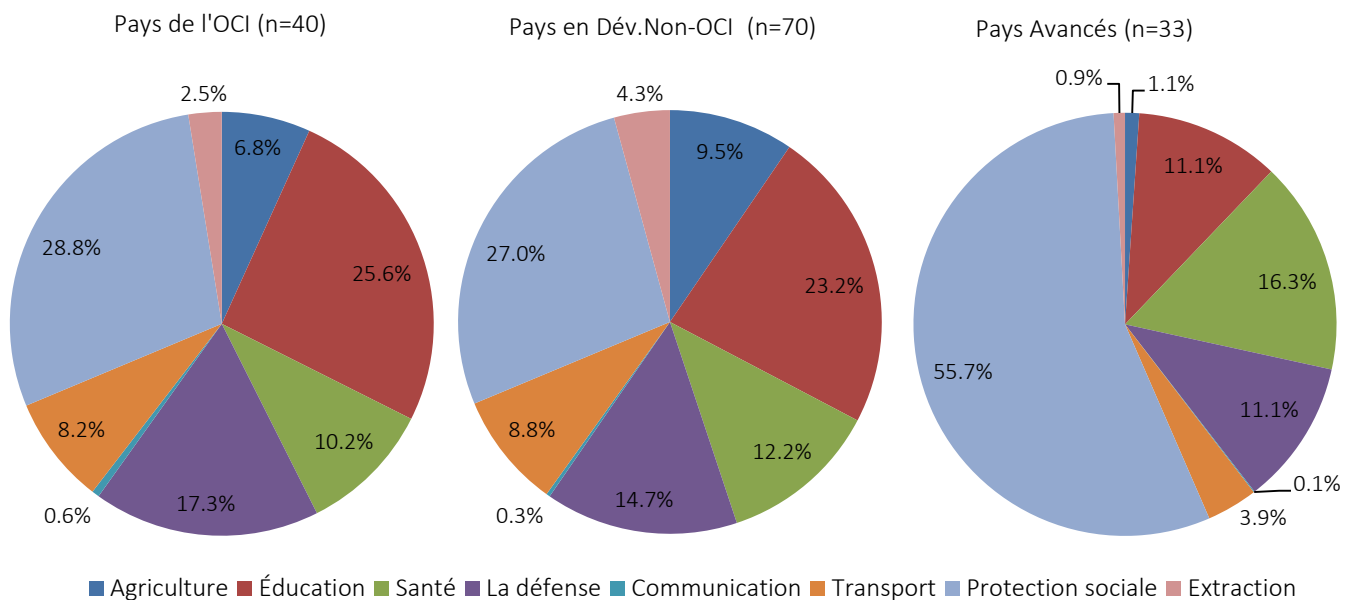
4.1 Évaluation des Dépenses de Grand Public

Les gouvernements emploient des dépenses publiques pour atteindre des buts de croissance économique et de capitaux propres. Une telle dépense se compose souvent des investissements à long terme en infrastructure, éducation, santé, et recherche et développement, dépense sociale à court terme sur des articles tels que la sécurité sociale et les subventions alimentaires directes à de pauvres ménages aussi bien que les dépenses militaires pour la sécurité de ses personnes. Il est critique que les ressources soient allouées selon les priorités développementales du pays. La conception et l'exécution des priorités de dépense publique exigent l'évaluation détaillée des allocations et des coûts des dépenses. Les évaluations devraient être idéalement faites à un niveau où toutes les dépenses sont visées des résultats simples. Cependant, de telles données ne sont pas facilement disponibles dans de nombreux cas.

Les dépenses publiques sont l'un des outils principaux de politique utilisés pour favoriser le développement et pour réduire les disparités à travers les régions. Les études ont prouvé que certains investissements publics dans les zones rurales, par exemple, contribuent considérablement à la croissance économique et à la réduction de pauvreté mondiales (IFPRI, 2007). Afin d'assigner effectivement les dépenses publiques pour amplifier la croissance et pour réduire la pauvreté, les décideurs politiques ont besoin d'une compréhension transparente de la façon dont les investissements publics traduits en buts visés de développement. Les retours aux investissements publics et aux dépenses peuvent varier considérablement à travers les pays aussi bien que dans les pays. Par conséquent, l'optimisation régionale est critique en réalisant la croissance et en réduisant la pauvreté.

Les données désagrégées de dépenses publiques sur différentes sous-catégories ne sont pas facilement disponibles. Le plus détaillé et publiquement - l'ensemble de données disponible sur la dépense publique a été compilé par l'Institut de Recherche International de Politique Alimentaire sous les Statistiques de la Dépense Publique (IFPRI) pour la base de données de Développement Économique (SPEED) pour la période de 1980-2011. Les données sont disponibles dans huit secteurs différents : agriculture, éducation, santé, défense, protection sociale, exploitation, transport et communication. Basé sur cette base de données, le schéma 4.3 montre les actions des dépenses totales pour différents secteurs dans trois groupes de pays différents. Les actions sont calculées utilisant les dernières données disponibles entre 2005-2011, exprimé en dollars internationaux constants de PPA 2005, pour 40 pays de l'OCI, 70 pays en développement non membres de l'OCI et 33 pays avancés.

Schéma 4.3
Structure des Dépenses Publiques



Source : Calcul de personnel de SESRIC basé sur la base de données de SPEED, IFPRI.

Le volume des ressources publiques dans les pays de l'OCI, avec une action de 28,8%, est alloué pour des programmes de protection sociale et il est suivi des dépenses d'éducation avec 25,6%. C'est également l'action la plus élevée des ressources allouées à l'éducation dans tout groupe de pays, où les actions dans les pays en développement non membres de l'OCI et les pays avancés sont 23,2% et 11,1%, respectivement. Le troisième secteur avec la plus grande action dans les dépenses publiques dans les pays de l'OCI est la défense et elle représente 17,3% de dépenses publiques totales. Encore, comparé à d'autres groupes de pays, les pays de l'OCI assignent la plus grande action à la défense. La dépense qui est liée à l'investissement d'équipements humains et productifs, qui inclut l'éducation, la santé, la communication et le transport, représente collectivement 44,6% de dépenses publiques totales. Tandis que ce montant est presque le même dans les pays en développement non membres de l'OCI (44,5%), il est sensiblement inférieur dans les pays avancés (31,4%).

Les pays en développement non membres de l'OCI montrent en général la structure semblable aux pays de l'OCI dans l'attribution de ressources de dépenses publiques. La protection sociale,

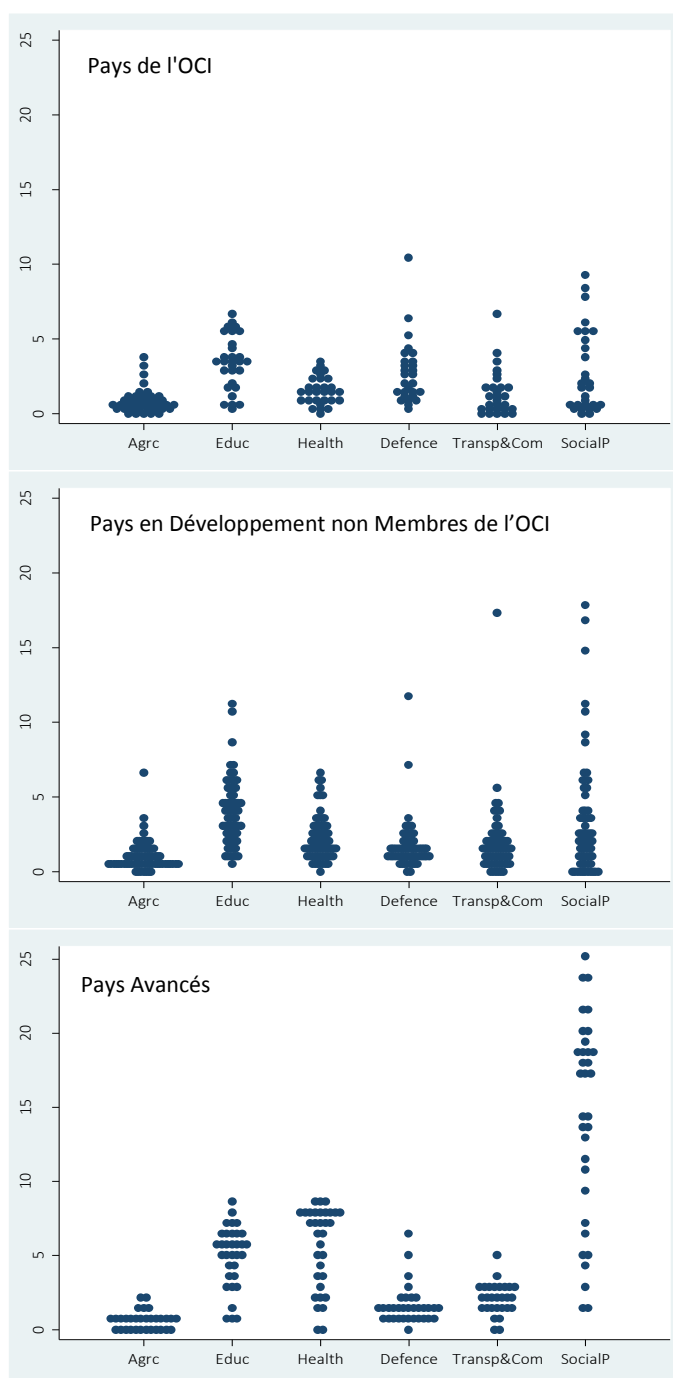
l'éducation et la défense sont les trois domaines importants où beaucoup de ressources sont allouées. D'autre part, avoir le système fiable d'infrastructure aussi bien que l'éducation, la majorité des ressources dans les pays avancés sont assignés pour la protection sociale et la santé de la vieille population.

En conclusion, le schéma 4.4 montre la distribution des pays en ce qui concerne les pourcentages des dépenses sectorielles en PIB total dans différents groupes de pays. Tandis que seulement 7 pays de l'OCI assignent plus de 5% de leur PIB à l'éducation, ce taux est 16 dans les pays en développement non membres de l'OCI et 20 dans les pays avancés. Tandis que la répartition des dépenses de protection sociale est inégale à travers les régions, elle est distribuée plus inégalement dans les pays avancés. Les modèles de dépense dans les pays de l'OCI sont plus semblables dans l'agriculture et la santé, par contre ils sont relativement divergents dans d'autres catégories. Tout en allouant les ressources importantes sur l'éducation, beaucoup de pays de l'OCI assignent les actions mineures des dépenses publiques pour le transport et l'infrastructure de communication.

4.2 Raisonnement pour l'Investissement Public et sa Gestion

La participation de gouvernement dans l'économie peut avoir différentes justifications, mais la nature de participation affecte les personnes dans plusieurs aspects. Les choix faits sur la distribution de l'investissement à travers la géographie et les secteurs affectent non seulement la qualité de vie, mais également le comportement du secteur privé et les personnes elles-mêmes dans leurs décisions où elles peuvent vivre ou commencer des affaires. Les choix d'investissement public devraient être exécutés basé sur l'évaluation soigneuse par rapport aux coûts et aux retours prévus des autres

Schéma 4.4
Distribution des Dépenses Publiques



Source : Calcul de personnel de SESRIC basé sur la base de données de VITESSE, IFPRI.

options et devraient être effectivement contrôlés quand la décision est prise. Une fois effectivement contrôlés, les investissements publics peuvent amplifier la croissance et fournir le stimulus pour que le secteur privé accroisse leurs investissements. En revanche, si elles se tournent vers un gaspillage des ressources dû à la mauvaise gestion ou aux choix inférieurs de l'investissement, les opportunités de croissance peuvent sensiblement être empêchées.

L'investissement public est généralement défini comme dépenses d'investissement pour l'infrastructure physique (par exemple le transport, la télécommunication, etc.) et l'infrastructure souple (par exemple développement de capital humain, recherche et développement, etc.) avec une utilisation productive qui se prolonge au-delà d'une année (OCDE, 2014). Les dépenses d'investissement se composent des investissements directs (c.-à-d. formation brute et acquisitions de capital, moins de dispositions des capitaux non-produits non financiers) et de l'investissement indirect, ou des transferts de capitaux, (c.-à-d. des aides à l'investissement et des subventions en espèces ou en nature). La formation brute de capital fixe est utilisée souvent comme une meilleure procuration disponible pour l'investissement public direct.²

L'investissement public prend de façon générale le formulaire des dépenses d'infrastructure avec une vie productive de plusieurs décennies. Cependant, les dépenses du gouvernement sur l'éducation et la santé contribuent à l'accumulation du capital humain de la société avec les allocations prolongées. Les gouvernements classifient traditionnellement ces derniers dépenses en tant que dépenses courantes et ainsi pas sous forme d'un formulaire d'investissement public. Tandis que les gouvernements traitent souvent les coûts de maintenance comme formulaire des dépenses réelles, ceux-ci devraient être traités en tant que dépenses d'établissement, puisque l'absence de l'entretien peut réduire la vie productive des capitaux d'infrastructure (la CNUCED, 2009).

Après avoir clarifié la définition et la portée de l'investissement public, il est important de comprendre le raisonnement pour l'investissement public, ses impacts et comment le parvenir afin de réaliser les résultats prévus des ressources allouées pour l'investissement public. Comme montré plus tôt, depuis 2013, 31 pays de l'OCI a dépensé 173 milliards dollars des États-Unis dans l'investissement public, représentant 28,1% de l'investissement total dans ces pays. En dépit de la tendance à la hausse de l'investissement public dans les pays de l'OCI, la crise économique mondiale récente a forcé les pays aux stratégies d'assainissement budgétaire dues aux restrictions budgétaires et a réduit les ressources pour l'investissement public. Cependant, les ressources importantes sont exigées dans les pays en développement pour investir en nouvelle infrastructure et dans les pays avancés pour couvrir les coûts de maintenance liés à des investissements plus anciens. Si la contraction dans l'investissement public continue et l'espace d'infrastructure se développe dans les pays avec des immenses conditions d'investissement, ceci peut avoir des conséquences négatives sur la croissance à long terme.

² Dans ce rapport, la formation brute de capital fixe publique est employée comme procuration pour l'investissement public. Le GFCF est une définition utile mais limitée puisqu'il ne couvre pas toutes les dépenses publiques qui pourraient être considérées un investissement. Par exemple, la formation du capital humain est généralement classifiée comme consommation, bien que de telles dépenses puissent avoir des impacts à long terme (GFCF).

4.2.1 Raisonnement pour l'Investissement Public

Il y a plusieurs justifications pour l'intervention du gouvernement dans l'économie. Afin de comprendre le raisonnement pour l'investissement public, trois questions fondamentales devraient être posées :

- Quels échecs du marché mène le secteur public à s'impliquer dans la prestation des biens et des services ;
- Quelles interventions sont nécessaires pour la production optimale des biens et des services ;
- Quelles conditions sont nécessaires pour s'assurer que le rendement d'interventions des résultats désirés ?

La raison que les gouvernements dépensent sur la richesse nationale est techniquement représentée par la présence de quelques formulaires d'échec du marché. L'échec du marché mène à la disposition inefficace par le secteur privé ou nécessite les loyers excédentaires à un producteur privé. Dans les situations de l'échec du marché, il y a un certain nombre de justifications, mais deux d'entre elles, à savoir les monopoles naturels et les extériorités, fournissent en particulier l'argument convaincant pour l'intervention du gouvernement. Dans le cas des monopoles naturels, la production par une entreprise simple réduit les coûts au minimum, qui impliquent en grande partie des économies d'échelle (c.-à-d. les prix des revient unitaire de production tombent tandis que l'output augmente). Les monopoles tendent à produire trop peu et à charger trop. En cas pareil, l'intervention du gouvernement peut mener à plus de production à un prix inférieur, car on assume qu'ils maximisent le bien-être social. Un exemple commun est la distribution de l'électricité et de l'eau par les entreprises publiques.

Les extériorités fournissent une autre justification traditionnelle pour la participation de gouvernement. Les extériorités positives ou négatives peuvent surgir si des allocations complémentaires et les coûts sont produits des activités des entreprises qui ne sont pas reflétées dans les allocations et les coûts de l'entreprise. Cependant, les entreprises ne peuvent pas facturer les allocations ou elles peuvent employer les ressources qu'elles ne payent pas. En conséquence, elles peuvent finir par produire manifestement plus ou moins que le niveau socialement optimum. Les extériorités sont parmi les principales justifications augmentées pour la participation publique dans la prestation des services d'éducation et la prévention des maladies transmissibles (Banque Mondiale, 1998).

L'intervention publique pour réduire la pauvreté peut également être justifiée pour les raisons morales pour la redistribution de l'aide sociale. En tant que formes alternatifs de l'intervention, les gouvernements peuvent soit fournir directement des biens et des services (tels que des routes et des réseaux ferroviaires), fournissent le financement pour la production des biens et des services (tels que l'enseignement primaire) ou fournissent des subventions seulement (comme ceux donnés à de pauvres personnes pour leur accès aux services de base).

De façon générale, s'il y a des justifications fortes pour que la participation de gouvernement traite des échecs du marché, il doit s'assurer que les allocations sont supérieures aux coûts. Il n'y a aucune garantie que les fonctionnaires de gouvernement réussiront où les marchés échouent. Si les interventions sont mal conçues et mises en application, elles peuvent créer plus de problèmes qu'elles résolvent. Afin de s'assurer que les interventions produisent l'impact désiré, une série de

conditions, s'étendant des arrangements institutionnels aux conditions de réglementation, devrait fonctionner en place et effectivement. Une discussion plus détaillée sur l'investissement public effectif est fournie dans la section 4.3.

4.2.2 Impacts d'Investissement Public

L'investissement public sous forme d'énergie, de transport et de télécommunication est de façon générale discuté du fait qu'il améliore l'accès aux capacités productives supplémentaires et stimule la croissance. Un grand corps des études empiriques a trouvé le soutien d'une contribution positive et significative d'investissement public au niveau et à la croissance de la production mondiale ; tandis que les grandeurs varient d'une étude à l'autre (voir le Straub, 2008 pour l'enquête de la littérature). Les projets de gouvernement serait plus effectifs dans l'amplification de la production dans les pays avec un rendement plus élevé d'investissement public (Abiad *et autres*, 2015). En revanche, l'utilisation inefficace du capital public a été citée en tant qu'une des causes déterminantes en expliquant les différences dans la représentation de croissance à travers les pays (voir par exemple, Calderon et Servén, 2008).

Tandis que l'investissement public affecte la production, l'investissement et le bien-être social privés dans différentes manières, chaque forme d'investissement public aura des implications plus spécifiques d'assistance sociale. Prenant l'infrastructure de transport comme exemple, une infrastructure de transport effective améliore la productivité de travail en améliorant la mobilité des ouvriers et des agriculteurs, et leur accès aux marchés. Elle abaisse le taux d'amortissement du capital privé en améliorant la résistance des véhicules. Elle améliore l'accès des personnes à l'éducation et aux services de santé et facilite d'autres services publics. Si les investissements n'améliorent pas la qualité de vie, ceci indique que les ressources ne sont pas effectivement employées en augmentant la capacité productive de l'économie.

D'autre part, l'investissement public peut également avoir des effets inverses par l'encombrement d'investissement privé. Il y a plusieurs raisons potentielles et ceux-ci sont en grande partie liés au financement d'investissement (Misch et Wolff, 2008). Si l'investissement public est financé par les effets de distorsion de l'imposition, ceci réduit la rentabilité de l'investissement privé et de l'investissement privé de foules-. Si l'investissement public est financé des marchés financiers domestiques, ceci réduit les ressources disponibles pour l'investissement privé, augmente des coûts du crédit dus à des taux plus de grand intérêt et encombre l'investissement privé. Ou, si l'investissement public est financé des marchés internationaux, la devise nationale peut être due plus fort à un grand nombre d'entrées de devise étrangère et ceci peut rendre l'industrie manufacturière moins concurrentielle à l'étranger.

Cependant, une étude constate que l'investissement public complète l'investissement privé, et qu'en moyenne une augmentation de 10% d'investissement public est associée à une augmentation de 2% d'investissement privé (Erden et Holcombe, 2005). De même, un article récent par le FMI examine l'impact macro-économique de l'investissement public et constate qu'un tel investissement soulève la production tant à court qu'à long terme, s'accumule dans l'investissement privé, et réduit le chômage (Abiad *et autres*, 2015). Il suggère que pour les économies avec les besoins clairement identifiés d'infrastructure et les processus effectifs d'investissement public et où il y a un ralentissement économique et logement monétaire, il y a un argument convaincant pour augmenter l'investissement d'infrastructure publique. L'amélioration

de l'efficacité d'investissement public est également critique en atténuant le compromis possible entre l'output élevé et la dette publique aux rentrées de PIB. L'article argue du fait qu'une priorité principale dans beaucoup d'économies, en particulier dans ceux avec l'efficacité relativement basse de l'investissement public, devrait être pour soulever la qualité de l'investissement d'infrastructure en améliorant le processus d'investissement public.³

4.2.3 Investissement Public et Politique Fiscale

La compréhension des impacts de l'investissement public est également importante de la perspective de politique fiscale. Il y a trois justifications pour ceci : (i) il est plus facile de réduire l'investissement public que la dépense courante pour raisons politiques et autres ; (ii) les contraintes d'emprunt externe empêchent des gouvernements d'entreprendre des investissements rentables ; et (iii) la politique fiscale peut jouer le rôle important dans la croissance et la relance de soutien lors des difficultés (Arslanalp et autres, 2010).

On a observé une baisse dans l'investissement public ces dernières années dans les pays avancés due à l'assainissement budgétaire suivant la crise économique mondiale. En fait, l'investissement était déjà diminuer dû à l'épargne publique en baisse, à l'achèvement des investissements importants d'infrastructure, la réduction de taille du secteur public et la participation croissante de secteur public dans les investissements d'infrastructure (FMI, 2005). Par conséquent, il y a eu des voix pour créer un espace fiscal⁴ pour financer l'investissement public critique. Deuxièmement, les gouvernements ont besoin généralement de l'emprunt externe de long terme afin d'entreprendre des investissements publics critiques. La capacité d'emprunt d'un pays dépend principalement de ses politiques macroéconomiques, de force de ses archives de gestion financiers et fiscaux, de la contribution de l'investissement public dette-financé à la croissance et de la compétitivité d'exportation. Par conséquent, les pays tâcheront d'améliorer ces conditions afin de fixer la dette extérieure aux projets d'investissement de finances à grande échelle. En conclusion, en ce qui concerne le rôle anticyclique de la politique fiscale, on constate généralement que les paquets de stimulus fiscal comportent une importante dépense sur l'investissement public afin d'augmenter la productivité et la compétitivité pour la croissance future.⁵

Seulement peu de gouvernements autour du monde ont le luxe pour financer leurs investissements d'infrastructure sans emprunt, mais il y a également des limites dans l'emprunt. Si tous les investissements rapporteraient des retours suffisants au fil du temps pour financer les investissements, il serait plus facile de trouver à ressources appropriées, mais quelques investissements peuvent rapporter seulement les allocations non-monétaires, sans contribuer directement au budget de gouvernement. D'ailleurs, si l'information est disponible sur les retours aux investissements publics potentiels, il sera plus facile de décider du volume et de l'allocation des ressources les plus effectifs à l'investissement. Cependant, cette information est rarement

³ De façon générale, si l'investissement d'infrastructure publique est complémentaire à l'investissement privé, le taux de rendement aux investissements de secteur privé augmentera, de principaux investisseurs de secteur privé pour entreprendre l'investissement de capitaux. Cependant, l'investissement public peut évincer l'investissement privé s'ils concurrencent pour les mêmes ressources, et l'éviction peut être plus significative si le secteur public produit la production qui est en concurrence directe avec les biens et les services fournis par le secteur privé (Erden et Holcombe, 2005).

⁴ L'espace fiscal se rapporte à la pièce à un budget de gouvernement qui lui permet de fournir des ressources pour un but désiré sans compromettre la durabilité de sa position financière (Heller, 2005).

⁵ L'action de dépense d'infrastructure en paquets de stimulus fiscal pour 2009-10 entre les pays G20 était environ 20% dans les pays avancés, et plus de 50% dans des pays émergents (Horton et autres 2009).

disponible et les décisions sont plutôt arbitrairement prises dans un processus souvent opaque. Dans certains cas, la génération de revenu peut être confinée par le manque de qualité institutionnelle et de réglementation. Par conséquent, la durabilité de dette demeure un thème critique pour les gouvernements relevant le défi de l'espace fiscal, en particulier dans les pays de bas et moyen revenu.

Il y a plusieurs aspects politiques en relevant le défi de l'espace fiscal. Ceux-ci incluent, notamment, les règles budgétaires sur décider la taille du budget d'investissement, la responsabilité fiscale des gouvernements sous-nationaux, la participation de secteur privé et les approches institutionnelles. Ci-dessous, des questions relatives aux règles budgétaires sont discutées. Dans d'autres questions, certaines analyses et discussions sont faites dans les parties suivantes de cette section.

L'analyse de politique fiscale se concentre principalement sur la balance fiscale mondiale et la dette publique brute. Dans cette approche, les objectifs de la balance fiscale mondiale et de la dette publique sont fixés aux niveaux qui soutiennent la production, l'inflation et la balance des paiements spécifiques des objectifs, et assurent une voie viable de dette (FMI, 2004a). La principale préoccupation au sujet de cette approche est qu'elle peut retenir la capacité des pays pour tirer profit des opportunités afin de financer les projets d'infrastructure de haute qualité. Comme approche alternative, la balance fiscale courante, qui exclut l'investissement public, est préconisée. Dans cette approche, l'investissement public par l'emprunt est prévu de payer lui-même en produisant probablement de futurs revenus publics plus élevés. L'outrage de ses avantages, tels que le fait d'accroître les actions du capital et assurer des capitaux propres entre les générations, sont également des soucis de cette approche, en particulier quand les projets d'investissement publics ne sont pas de haute qualité.

Étant donné les avantages et les inconvénients de différentes approches de politique fiscale sous différents arrangements, il est un peu plus critique de se concentrer sur favoriser l'investissement public productif au lieu des choix de politique fiscale. Avec des projets bien conçus d'infrastructure, les cibles fiscales sous différentes approches supporteront la croissance et le développement à long terme. En présence des mécanismes appropriés de sélection et de surveillance, les gouvernements peuvent parvenir à financer des investissements rentables de large échelle avec des retours financiers et sociaux élevés, et sans miner les perspectives pour la durabilité de dette. À cet égard, il est critique de déterminer l'impact fiscal des investissements publics à court et à long terme avec l'évaluation soigneuse sur la cohérence du programme d'investissement avec la disponibilité de financement, la stabilité macro-économique à court terme et la durabilité de dette à long terme. Il est également principal pour s'assurer que les investissements publics sont de hautes qualités, productives et rentables (FMI, 2004a). On constate également que les projets dette-financés ont de plus grands effets expansionnistes que les investissements budget-neutres financés en augmentant des impôts ou en coupant d'autres dépenses du gouvernement (Abiad et autres, 2015).

4.2.4 Compromis d'investissement entre le capital physique et humain

Pour le développement économique, les preuves suggèrent que les zones clé de dépense d'investissement incluent l'infrastructure de transport et de communications, le développement de capital humain, la promotion d'innovation et le développement de secteur privé (Mizell L. et D. Allain-Dupré, 2013). Cependant, il est plutôt difficile de définir les priorités pour l'investissement et

on observe généralement que les gouvernements ont polarisé vers les investissements d'équipements productifs. Il n'est particulièrement pas facile de capturer des impacts de croissance des investissements réalisés dans les domaines de l'éducation et la santé en raison de la complexité et de la longévité des impacts de tels investissements.

En raison des difficultés en évaluant la rentabilité des investissements, en particulier sur le capital humain, cela reste donc un défi pour que les gouvernements allouent les ressources appropriées à différents formes d'investissement public. Le compromis dans les pays de faible revenu est particulièrement difficile par rapport à l'insuffisance de l'investissement qui est massive dans les deux sphères. Dans ces pays, les impacts de l'investissement sur l'éducation et la santé sont déjà démontrés. Cependant, ils ont également besoin d'investissement en infrastructure physique pour armer leurs ressources naturelles, développent des réseaux de transport et fournissent l'électricité, la télécommunication, l'eau et les services d'hygiène à ses personnes. De même, les pays de revenu moyen font face aux défis semblables et s'ils n'investissent pas dans le capital humain et n'améliorent pas leur productivité, ils peuvent faire face aux goulots d'étranglement importants dans la croissance soutenable.

Les contraintes budgétaires causent des pressions significatives sur les gouvernements en allouant effectivement les ressources et ils sont bien sensibilisés au fait que les coûts d'opportunité de l'investissement antérieur dans certains secteurs peuvent être tout à fait élevés. Par conséquent, alors que l'identification des secteurs prioritaires pour allouer des ressources devrait être sur la tête de l'agenda, les gouvernements devraient également chercher à surmonter des restrictions budgétaires en concevant des projets rentables d'infrastructure à financer par les canaux alternatifs, tels que le secteur privé ou les institutions internationales de développement.

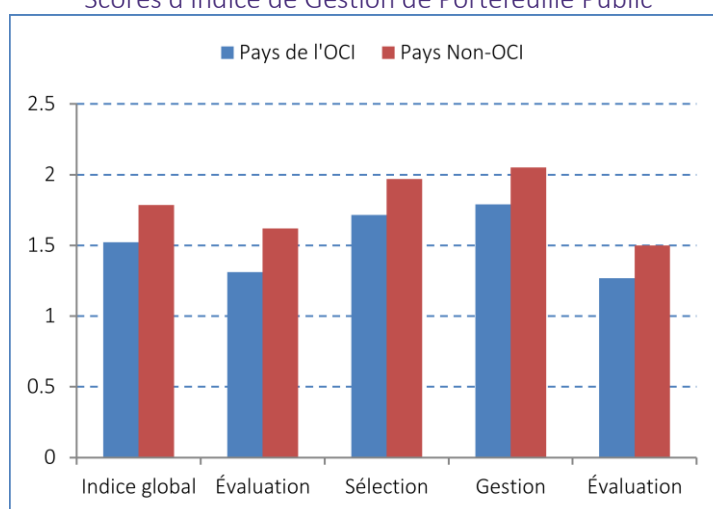
4.3 Amélioration de l'Efficacité de l'Investissement Public

Avec des gouvernements luttant pour atteindre des buts d'investissement public sous des restrictions budgétaires serrées, la gestion de portefeuille public joue le rôle critique en améliorant l'efficacité et l'effectivité de l'investissement public. La planification, la gestion et la supervision

faibles d'investissement peuvent miner les impacts positifs que les investissements peuvent ajouter à la croissance. Par conséquent, l'impact de l'investissement public dépend en large mesure de la façon dont les gouvernements le contrôlent.

Le schéma 4.5 montre la représentation moyenne des pays de l'OCI dans l'efficacité d'investissement public basée sur l'Indice de Gestion de Portefeuille Public (GPP) développé par le FMI (voir la fenêtre 4.1 pour des

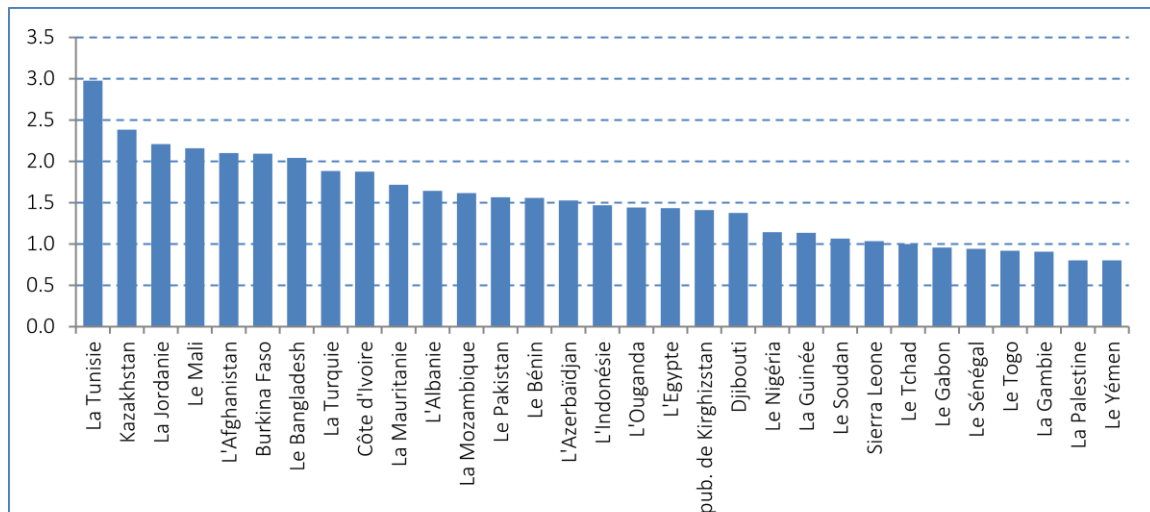
Schéma 4.5
Scores d'Indice de Gestion de Portefeuille Public



Source : Calcul de personnel de SESRIC basé sur l'indice de gestion de portefeuille public de FMI.

Schéma 4.6

Scores d'Indice de Gestion de Portefeuille Public



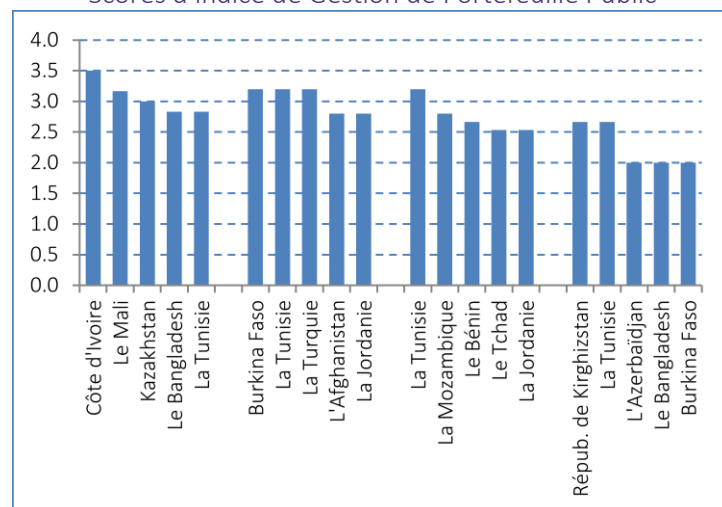
Source : Indice de gestion de portefeuille public de FMI.

informations détaillées sur l'indice). Il montre les scores sur l'indice global aussi bien que sur ses quatre sous-catégories et couvre 71 pays en développement, 31 desquels sont les pays de l'OCI. Suivant les indications du schéma, la performance des pays de l'OCI dans la gestion de portefeuille publique n'est pas aussi bonne que les pays en développement non membres de l'OCI. Avec un score moyenne de 1,52 plus de 4, les pays de l'OCI ne démontrent pas un tableau général satisfaisant. Dans l'évaluation et l'évaluation des projets, les scores sont encore plus sombres, avec des scores de 1,31 et 1,27, respectivement. Dans la sélection et la gestion des projets d'investissement publics, cependant, les pays de l'OCI améliorent et réalisent de façon comparable des scores 1,72 et 1,79 dans ces catégories, respectivement. Dans toutes les catégories, les pays en développement non membres de l'OCI montrent une meilleure performance reflétée par les scores de 0.2-0.3 point plus élevés.

Au niveau du pays individuel, la Tunisie (2,97), le Kazakhstan (2,38) et la Jordanie (2,21) sont les pays de l'OCI avec la plupart de système effectif de gestion de portefeuille public (Schéma 4.6). La Tunisie est classée quatrième parmi les 71 pays en développement pour lesquels les données sont disponibles. A l'autre fin du spectre, l'efficacité d'investissement public est plus basse au Yémen (0,8), en Palestine (0,8) et en Gambie (0,91).

Schéma 4.7

Scores d'Indice de Gestion de Portefeuille Public



Source : Calcul de personnel de SESRIC basé sur l'indice de gestion de portefeuille public de FMI.

Le schéma 4.7 montre les pays principaux de l'OCI dans les quatre sous-catégories de l'indice de GPP. Le Cote d'Ivoire, le Mali et le Kazakhstan en évaluation ; Burkina Faso, la Tunisie et la Turquie en sélection ; La Tunisie, la Mozambique et le Bénin en gestion ; et la République du Kirghizstan, la Tunisie et l'Azerbaïdjan en évaluation ont réalisé les scores les plus élevés parmi les pays de l'OCI.

4.3.1 Systèmes Nationaux d'Investissement Public

S'il y a des lacunes significatives en gérant effectivement les projets d'investissement publics, comme partiellement démontré ci-dessus, Quels approches devraient être adoptées pour améliorer l'efficacité ? Un projet d'orientation de la Banque Mondiale par Rajaram et autres (2010) identifient huit « doit avoir » des caractéristiques des systèmes nationaux d'investissement public : (1) conseils d'investissement, développement de projet, et est sélection préliminaire ; (2) évaluation formelle de projet ; (3) revue indépendant d'évaluation ; (4) sélection des projets et budgétisation ; (5) mise en œuvre de projet ; (6) ajustement de projet ; (7) opération d'installation ; et (8) évaluation de projet (Schéma 4.8).

Dans ce cadre, des politiques d'investissement devraient être guidées par un plan national ou d'autres documents stratégiques qui établissent des priorités de développement aux niveaux les plus élevés de prise de décision. D'ailleurs, il devrait y a un procédé formel pour le développement de projet. Les initiateurs de projet devraient préparer un profil de projet avec l'information de base

Fenêtre 4.1 : L'Indice de Gestion de Portefeuille Public

L'indice de gestion de portefeuille public capture la qualité et l'efficacité à travers quatre scènes principales du cycle de gestion de portefeuille public : estimation, sélection, exécution, et évaluation. Les opérations de base et les pratiques liées au score le plus fort (4) dans chaque étape sont décrites ci-dessous.

Évaluation stratégique de conseils et de projet : Le score maximum exige un plan d'investissement public bien défini et/ou des stratégies de secteur pour la plupart des secteurs, avec le plein calcul des coûts des dépenses récurrentes et de l'investissement ; un document édité pour détailler des normes d'évaluation ; évaluations économiques par habitude entreprises pour de grands projets ; et les vérifications indépendantes par un régulateur ou un bureau des évaluations.

Sélection des projets et budgétisation : Le score maximum exige les prévisions pluriannuelles et l'arrangement suivant clair des plafonds de budget annuel ; les informations détaillées pour une grande part des projets financés par le donateur ; investissements uniformément choisis ; couverture des politiques fiscales et du cadre fiscal à moyen terme par l'examen de la législature ; et publiquement - l'information disponible sur les agrégats fiscaux principaux, les rapports de contrôle externe, et les attributions du contrat.

Mise en œuvre de projet : Un score maximum exige des données précises sur la méthode employée pour attribuer les marchés publics ; un processus effectif pour la soumission et la résolution opportune de la fourniture traitent des plaintes ; l'exécution de plus de 90 pour cent du budget d'investissement ; larges contrôles d'engagement de dépense ; et audits internes (qui conviennent les normes internationales) pour toutes les entités.

Évaluation et audit de projet : Un score maximum exige des évaluations à posteriori par habitude exécutées par le commissaire aux comptes général ou l'exécutif ; dépenses auditées (qui devraient être conformes aux normes d'audit), y compris des investissements de capitaux ; et un registre de capitaux complet et opérationnel.

Source : Dabla-Norris et autres (2011) et FMI (2014).

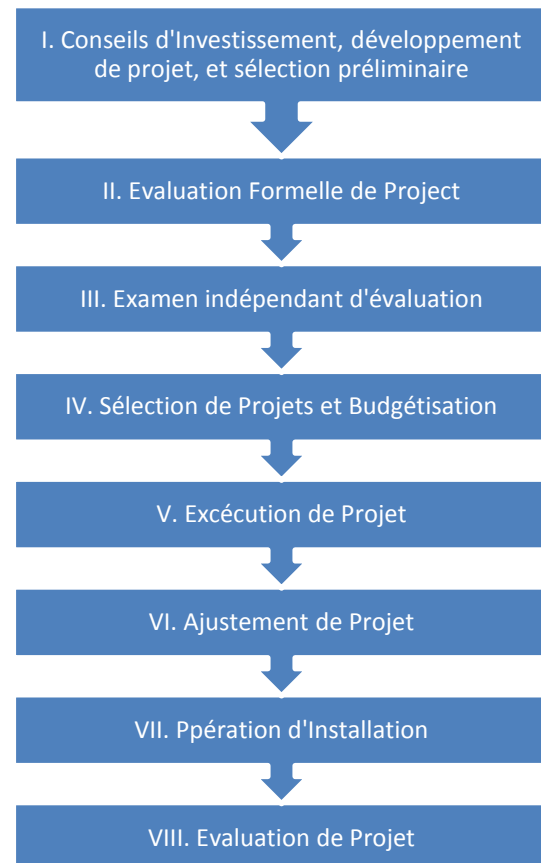
de projet, problème spécifique à adresser, l'objectif de projet, les activités principales, les résultats prévus et le budget prévu. Lors de la seconde étape, une première sélection de niveau de toutes les propositions de projet doit être formellement entreprise pour s'assurer qu'ils répondent aux critères minimum de la compatibilité avec les objectifs stratégiques du gouvernement. Puis, les projets ou les programmes qui rencontrent le premier test de sélection peuvent devoir subir une étude minutieuse indépendante plus rigoureuse de leurs coûts-avantages, rentabilité et valeur sociale et économique.

À la sélection des projets et à l'étape de budgétisation, une procédure politiquement indépendante devrait être suivie avec la participation des experts techniques nationaux et internationaux pour prendre la décision en ce qui concerne la sélection des projets. Il est essentiel de lier les projets au cycle de budget quoique le cycle d'évaluation de projet puisse fonctionner le long d'un horaire différent pour assurer la compatibilité avec des objectifs à long terme fiscale et de dette de gestion. La mise en œuvre de projet couvre un large éventail d'aspects, y compris la fourniture effective, l'exécution opportune de budget, et le contrôle budgétaires internes sains. Les dispositions organisationnelles claires, la capacité gestionnaire suffisante et le reportage et la surveillance réguliers sont essentiels pour éviter la sous-exécution des budgets, qui recherche le loyer et la corruption. Le processus entier devrait avoir de la flexibilité de permettre à des changements du profil de déboursement de tenir compte des changements des circonstances de projet.

Une fois qu'un projet est accompli, il devrait y a un processus pour s'assurer que l'installation est prête pour l'opération et les services peuvent être fournis. Ceci exige un mécanisme effectif pour la passation de la responsabilité de gestion du futur fonctionnement et entretien des capitaux créés et du placement approprié de budget des agences de prestation de service pour actionner et maintenir ces capitaux. En conclusion, une caractéristique souhaitable mais souvent absente des systèmes de gouvernement est une étude de base d'achèvement et une évaluation à postériori des projets réalisés. L'évaluation à postériori devrait se concentrer sur la comparaison des outputs et des résultats du projet avec les objectifs établis dans la conception de projet, qui est une caractéristique absente les systèmes de gestion de portefeuille public dans beaucoup de pays en développement.

La faible efficacité dans l'investissement public peut être due à un certain nombre de raisons. Celles-ci incluent la sélection des projets médiocres, les retards dans la conception et

Schéma 4.8
Caractéristiques des Systèmes
d'investissement public



Source : Rajaram et autres (2010).

l'achèvement des projets, corrompent les pratiques en matière de fourniture, dépassements de coût, dans les projets et le manque complets d'actionner et maintenir effectivement des capitaux de sorte que les allocations soient moins que projetées. Les investissements publics devraient idéalement être concentrés sur la productivité et la compétitivité croissante, recherchant les secteurs où les retours sociaux sont les plus élevés et les extériorités et les effets de retombées sont significatifs. Le souci le plus important quand il s'agit d'investissement d'infrastructure, par exemple, est la sélection des projets. Il est important d'installer les institutions qui sont capables de faire la planification et l'analyse coût-bénéfice. Si le foyer est sur la quantité, alors il est plus probable que les niveaux élevés d'investissement public aient des effets indésirables tels qu'évincer l'investissement privé avec peu de gains de productivité pour l'économie. L'investissement public tend à évincer l'investissement privé en cas de déformations liées au processus d'investissement public (Cavallo et Daude, 2008).

L'existence de la corruption est un facteur qui tord des décisions au sujet de l'investissement public. En présence de la corruption lors des procédés de sélection et d'exécution des projets, certains projets seront mal établis et exigeront la réparation continue ou ils ne seront jamais employés, et ne produiront pas des incidences prévues sur la croissance. La corruption peut réduire la croissance en augmentant l'investissement public tout en réduisant sa productivité ; elle peut réduire la croissance en réduisant la qualité de l'infrastructure existante ; ou elle peut réduire la croissance en diminuant les recettes du gouvernement requises pour financer la dépense productive (Tanzi et Davoodi, 1998). Il y a, cependant, des exemples très réussis de procédé public de mise en œuvre de projet. Les cas de la Norvège et de l'Autriche sont particulièrement remarquables (voir la fenêtre 4.2 pour plus de détails à leur approche).

Fenêtre 4.2 : Approches Institutionnelles pour Renforcer la mise en Œuvre de Projet Public : Les Cas de la Norvège et de l'Autriche

Le renforcement des institutions fiscales, en particulier avec un processus intégré de gestion de portefeuille public et un cadre de politique fiscale à moyen terme, est la clé pour améliorer l'efficacité d'investissement public. La Norvège et l'Autriche fournissent de bons exemples de nouvelles approches pour renforcer le processus décisionnel d'investissement public.

La Norvège a développé un cadre fort pour stimuler des résultats réussis d'investissement public. Cet à deux étages de cadre connu comme le Programme d'Assurance de la Qualité (PAQ) a été adoptée en 2000 pour améliorer la qualité de tous les projets financés par l'État au-dessus de 500 millions dollars des États-Unis en établissant un système dans lequel la politique et l'administration sont clairement séparées. Le but était d'assurer la qualité-à-entrée améliorée en établissant un système où la politique et l'administration sont bien divisées, avec l'effet entre ces deux côtés bien compris. Le plan a aidé réduire le coût pour l'état et le bon l'usage des fonds public, qui se sont transformés en résultats plus réussis de projet.

Le PAQ a deux « passages » qui aident à s'assurer que tout projet subit une analyse globale avant d'être approuvé. Le premier passage du système se concentre sur l'analyse coût-bénéfice, y compris des solutions de rechange, avant que la décision d'un gouvernement soit prise. Le deuxième passage est entrepris avant qu'une proposition formelle au Parlement soit faite et considère une stratégie de gestion des projets, y compris les vues indépendants d'un consultant sur le calcul des coûts. Le programme a aidé à empêcher des polémiques au sujet de l'utilisation des fonds public ineffective et a apporté plus d'attention aux estimations des coûts.

Entre les deux étapes, il y a plusieurs forums de coordination où le ministère des finances recueille les personnes intéressées principales pour des discussions, souvent ayant pour résultat la compréhension et la définition communes des termes et des normes professionnelles. À partir de 2013, le plan a opéré pendant 13 années impliquant 160 projets. Les preuves indiquent que le PAQ a eu un effet positif avec des économies remarquables. Un article de recherches prouve que 32 des 40 projets soumis à PAQ au cours de la période 2000-09 et mis en application au cours de la période entre 2000-12, ont été accomplis au niveau ou au-dessous du cadre de coût. Toute l'économie nette pour les projets a été estimée à environ 7 pour cent de tout l'investissement.

L'Australie s'est également déplacée pour dépolitiser l'évaluation et les processus de décision pour l'investissement public. Elle a établi l'infrastructure Australie, dont la fonction principale était d'évaluer des priorités d'infrastructure indépendamment des ministères et des gouvernements nationaux d'infrastructure d'origine. Le but était d'obtenir une image plus claire dont les projets ont rapporté un immense rendement-coût par rapport aux priorités d'infrastructure nationales.

Les quatre éléments clé de l'approche de l'Australie sont : l'établissement d'un corps séparé des gouvernements nationaux et des ministères pour fournir une évaluation indépendante du rendement-coût de projets ; l'établissement d'une étagère des projets prioritaires pour l'exécution, à condition de la disponibilité de financement ; la fourniture d'une perspective nationale sur des priorités d'infrastructure ; et la capacité de l'infrastructure Australie pour surmonter toute tendance des ministères de dépense afin de considérer seulement un ensemble limité d'options d'investissement.

Sources : FMI (2014) ; Samset et Volden (2013) ; La CNUCED (2009) ; et Sutherland et autres (2009).

OCDE (2014) identifie trois défis systématiques pour le gouvernement à multiniveaux de l'investissement public qui gênent l'accomplissement des meilleurs résultats :

Tableau 4.1 : Recommandation du Conseil d'OCDE sur l'Investissement Public effectif à travers des niveaux de Gouvernement

Défis	Principes	Actions
A. Coordonner l'investissement public à travers des niveaux de gouvernement et de politiques	1. <i>Investir utilisant une stratégie intégrée conçue en fonction différents places</i>	i) Concevoir et stratégies de placement d'instrument conçues en fonction de la place que les investissements visent à servir. ii) Chercher les complémentarités et réduire les conflits entre des stratégies sectorielles iii) Encourager la production des données à l'échelle sous-nationale relatif à informer des stratégies de placement et à produire des preuves pour la prise de décision.
	2. <i>Adopter les instruments effectifs pour coordonner à travers les niveaux nationaux et sous-nationaux du gouvernement</i>	Coordonner à travers des niveaux de gouvernement pour renforcer l'efficacité et l'effectivité de l'investissement public.
	3. <i>Coordonner horizontalement entre les gouvernements sous-nationaux pour investir à l'échelle appropriée</i>	Fournir les incitations et/ou chercher les opportunités pour la coordination parmi régional et/ou des administrations locales afin d'assortir l'investissement public avec le secteur géographique approprié.
B. Renforcer les capacités pour l'investissement public et favoriser la politique apprenant à tous les niveaux de gouvernement	4. <i>Évaluer les impacts et les risques à long terme de l'investissement public</i>	i) Employer les évaluations détaillées et à long terme pour la sélection d'investissement. ii) Évaluez les différents types des risques et d'incertitude liés à l'investissement public, y compris des impacts plus à long terme, à une partie du cycle d'investissement en tant qu'élément d'une évaluation.
	5. <i>Engager avec les dépositaires dans tout le cycle d'investissement</i>	i) Engager avec le public, les dépositaires de secteur privé et de société civile dans la conception et l'exécution des stratégies de placement publiques pour augmenter la valeur sociale et économique, et pour assurer la responsabilité. ii) Chercher une balance en incorporant les points de vues des dépositaires, prenant des mesures pour empêcher l'influence disproportionnée par des groupes d'intérêt particulier.
	6. <i>Mobiliser les acteurs et les institutions de financement privés pour diversifier des sources du placement et pour renforcer des capacités</i>	i) Assortir les dispositions privées de financement aux besoins d'investissement et à la capacité de gouvernement, en particulier au niveau sous-national, ii) Comporter les acteurs et les institutions de financement privés dans l'investissement public pour offrir plus que seule le financement.
	7. <i>Renforcer l'expertise des fonctionnaires et des institutions impliqués dans l'investissement public</i>	Soutenir la capacité de fonctionnaires et d'institutions liés à l'investissement public.
	8. <i>Concentrer sur des résultats et favoriser l'apprentissage par expérience</i>	Clarifier les résultats à réaliser par l'investissement public et poursuivre les mécanismes pour les réaliser.
	9. <i>Développer un cadre fiscal adapté aux objectifs d'investissement poursuivis</i>	Utiliser un cadre fiscal adapté aux différents objectifs de politique d'investissement poursuivis. ii) Former le fait de permettre à des conditions pour que les gouvernements sous-nationaux puissent exploiter leur propre revenu soulevant le potentiel,
C. Assurer les conditions de cadre appropriées pour l'investissement public à tous les niveaux de gouvernement	10. <i>Exiger la gestion financière saine et transparente à tous les niveaux de gouvernement</i>	Adopter les bonnes pratiques pour la budgétisation et la responsabilité financière
	11. <i>Favoriser la transparence et l'utilisation stratégique des marchés publics à tous les niveaux de gouvernement</i>	Maximiser la transparence à toutes les étapes du cycle de fourniture, favoriser la professionnalisation de la fonction de fourniture, et établir la responsabilité et les mécanismes de contrôle clairs. ii) Employer la fourniture pour assurer la prestation de service publique effective tout en poursuivant des objectifs stratégiques à différents niveaux de gouvernement.
	12. <i>Essayer d'obtenir la qualité et la cohérence dans des pouvoirs réglementaires à travers des niveaux de gouvernement</i>	Poursuivez le règlement de haute qualité et logique à travers des niveaux de gouvernement en évaluant le cadre de réglementation en établissant des priorités et des programmes d'investissement.

Source : OCDE (2014).

1. **Défis de Coordination** : Tandis qu'il est difficile, il est important d'assurer la coordination entre les secteurs, croix-juridictionnelle et intergouvernementale. D'ailleurs, les intérêts des acteurs divers impliqués dans l'investissement public peuvent être alignés.
2. **Défis de Capacité** : Les politiques peuvent échouer pour atteindre leurs objectifs si les capacités de concevoir et les stratégies de placement d'instrument sont faibles. Les preuves suggèrent que des résultats d'investissement public et de croissance soient corrélés avec la qualité du gouvernement. Plusieurs études empiriques récentes suggèrent que des insuffisances dans la disposition capitale publique et ses effets de croissance puissent en particulier être liés à l'existence des bureaucraties ineffectives ou corrompues (Esfahani et Ramirez, 2003).
3. **Défis en états de cadre** : Il est important d'aligner des bonnes pratiques de la budgétisation, de la fourniture et de la qualité de réglementation à travers des niveaux de gouvernement pour l'investissement réussi.

Ces défis sont répandus et peuvent être observés dans n'importe quel pays. Afin de relever ces défis, le Conseil d'OCDE a adopté un ensemble de recommandations afin d'améliorer la gestion de l'efficacité d'investissement public. Celles-ci sont présentées sur le tableau 4.1. Un total de 12 principes est identifié dans la recommandation au-dessous de trois catégories. La première catégorie se concentre sur l'importance de créer des complémentarités dans les politiques et les programmes à travers des niveaux de gouvernement et les politiques pour augmenter l'efficacité de l'investissement public. La deuxième catégorie précise les différentes capacités qui devraient être présentes à tous les niveaux de gouvernement pour renforcer des conditions pour l'investissement effectif et pour favoriser l'amélioration constante en toutes les phases des projets d'investissement, de la sélection stratégique de l'investissement à son exécution et surveillance. La troisième catégorie souligne l'importance des bonnes pratiques de la décentralisation fiscale, de la gestion financière publique, des marchés publics, et de la qualité de réglementation à tous les niveaux de gouvernement. Toutes ces recommandations sont naturellement appropriées pour des pays de l'OCI et on lui recommande vivement que ces recommandations soient considérées autant que possible par les pays membres de l'OCI afin d'augmenter l'efficacité de leur investissement public.

Pas tous les projets d'investissement sont entrepris par des gouvernements centraux. On l'a de plus en plus observé que beaucoup de gouvernements sous-nationaux jouent un rôle actif en ce qui concerne la planification et en exécutant de divers projets d'investissement. Selon Mizell et Allain-Dupré (2013), presque deux-tiers de l'investissement public se produit au niveau sous-national. Par conséquent, le renforcement des capacités sous-nationales devient critique en améliorant l'efficacité et l'effectivité de l'investissement public. Des capacités devraient être améliorées afin

Tableau 4.2 : Défis Principaux de Capacité d'Investissement Public pour les Gouvernements Sous-Nationaux

Comme observé par des gouvernements nationaux	Comme observé par des gouvernements régionaux
- Les priorités sectorielles dominent sur l'approche intégrée - Planification stratégique faible à long terme pour l'investissement public ; un foyer sur des priorités à court terme - Difficulté d'impliquer les entreprises privées - Capacités faibles pour administrer des PPA	- Manque de participation des acteurs privés - Capacité fiscale réduite pour l'investissement public - Manque de capacités pour administrer des marchés publics - Excès des procédures administratives et de service - Les salaires des employés publics non concurrentiels avec le secteur privé

Source : Mizell et Allain-Dupré (2013).

d'assurer, notamment, la qualité des choix d'investissement, des économies d'échelle exploitées par la coordination croix-juridictionnelle ou des coûts réduits par une fourniture plus concurrentielle.

Les gouvernements sous-nationaux, cependant, font face aux défis dans divers secteurs. Le tableau 4.2 énumère certains de ces défis, comme répondu au questionnaire d'OCDE. La participation du secteur privé dans des projets d'investissement publics locaux est un défi observé par des gouvernements nationaux et sous régionaux. Le manque de capacités dans la planification et l'administration de diverses étapes des projets d'investissement et les capacités fiscales limitées sont également accentués parmi les défis principaux relevés par des administrations locales.

4.3.2 Rôle des Fonds Souverains de Richesse

Les pays avec d'énormes gains exceptionnels possèdent une opportunité unique pour accélérer la croissance et favoriser la diversification par des investissements publics effectifs. L'investissement public peut jouer un rôle important dans l'amplification de la croissance et les perspectives de développement à long terme, mais le point auquel l'investissement public contribue à ce but dépend de son efficacité. L'Indonésie et la Malaisie ont la recette pétrolière de pétrole usagée pour financer des investissements et ont fait un « immense enfoncer » dans le développement industriel (Albino-War et autres, 2014). La dépense de capitaux élevée peut contribuer à des positions fiscales plus faibles, aggraver la vulnérabilité fiscale aux baisses soudaines dans les prix des produits de base et détériorer la position fiscale, qui peut être évitée en améliorant l'efficacité dans l'investissement public. C'est en particulier la caisse pour les pays avec l'horizon court des gains exceptionnels, tels que le Bahreïn, l'Azerbaïdjan et l'Oman, qui ont moins qu'une génération dernière eux avant que leurs ressources naturelles soient épuisées (Albino-War et autres, 2014).

Les pays riches en ressources établissent généralement les fonds souverains de richesse pour contrôler l'épargne nationale au sein de l'investissement. Actuellement, 21 pays de l'OCI ont un ou plusieurs FSR, avec la valeur totale des capitaux dépassant 3,3 trillion dollars des États-Unis (tableau 4,3). Selon des statistiques d'institut de fonds souverains de richesse, depuis juillet 2015, toute la valeur des fonds contrôlés par les FSR dans le monde est 7,36 trillion dollars des États-Unis. L'Autorité d'Investissement d'Abu Dhabi (ADIA), avec 773 milliards dollars des États-Unis de capitaux, est le plus grand FSR dans les pays de l'OCI et le deuxième plus grand dans le monde. En possédant presque 45% de fonds totaux dans le monde, les pays de l'OCI apprécient une opportunité unique afin de remplir l'insuffisance de l'investissement et de stimuler la diversification économique.

Les FSR ont des objectifs à long terme, y compris le transfert de richesse entre générations. Ils ont traditionnellement investi dans des valeurs externes dues à un certain nombre de raisons comprenant le manque d'opportunités d'investissement. Les basses retournes dans les pays avancés après la crise financière aient encouragé des administrations nationales à investir aux niveaux domestiques, en particulier pour financer des projets d'infrastructure à long terme. Ceci ouvrent quelques risques potentiels, y compris ébranler des efforts gagnés de façon difficile pour soutenir la stabilité macro-économique et devenir un véhicule pour les « investissements » politiquement dirigés qui ont échoué à ajouter à la richesse nationale (Gelb et autres, 2014). Pour l'usage effectif des FSR dans l'investissement, on doit s'assurer que les fonds sont utilisés dans le contexte du plan d'investissement de grand public et il y a un flux des fonds viables pour que l'investissement s'assure qu'ils ne deviennent pas dus destructif à d'immenses fluctuations dans le flux des fonds à l'économie nationale. Il est également critique de s'assurer que les ressources des

FSR ne devraient pas être employées pour financer la dépense publique au-delà des contrôles budgétaires et devraient être dirigées vers des opportunités d'investissement rentable (Gelb et autres, 2014).

Tableau 4.3 : Fonds Souverains de Richesse dans les Pays de l'OCI

Pays	Fonds	Capitaux (Milliard d'USD)	Origine
Émirats Arabes Unis	Autorité d'Investissement d'Abu Dhabi	773	Pétrole
	Société d'Investissement de Dubaï	183	Non-marchandise
	Le Conseil d'Investissement d'Abu Dhabi	110	Pétrole
	Société d'Investissement international de pétrole	66,3	Pétrole
	Compagnie de Développement de Mubadala	66,3	Pétrole
	Autorité d'Investissement d'émirats	15	Pétrole
	Autorité d'Investissement de RAK	1,2	Pétrole
	Total	1.214,8	
Arabie Saoudite	Participations Étrangères de SAMA	757,2	Pétrole
	Fonds d'Investissement Publics	5,3	Pétrole
	Total	762,5	Pétrole
Koweït	Autorité d'Investissement du Koweït	592	Pétrole
Qatar	Autorité d'Investissement du Qatar	256	Pétrole et gaz
Kazakhstan	Samruk-Kazyna JSC	77,5	Non-marchandise
	Fonds Nationaux de Kazakhstan	77	Pétrole
	Société d'Investissement National	2	Pétrole
	Total	156,5	
Libye	Autorité d'Investissement de la Libye	66	Pétrole
Iran	Fonds de Développement National de l'Iran	62	Pétrole et gaz
Algérie	Fonds Réglementaires de Revenu	50	Pétrole
Malaisie	Khazanah National	41,6	Non-marchandise
Brunei	Agence d'Investissement du Brunei	40	Pétrole
Azerbaïdjan	Fonds de Pétrole d'État	37,3	Pétrole
Oman	Fonds de Réserve Général d'État	13	Pétrole et gaz
	Fonds d'Investissement de l'Oman	6	Pétrole
	Total	19	
Irak	Fonds de Développement pour l'Irak	18	Pétrole
Bahreïn	Société Holding Mumtalakat	10,5	Non-marchandise
Nigéria	Autorité Souveraine Nigérienne d'Investissement	1,4	Pétrole
Sénégal	Le Sénégal FONSI	1	Non-marchandise
Palestine	Fonds d'Investissement	0,8	Non-marchandise
Gabon	Fonds Souverains de Richesse du Gabon	0,4	Pétrole
Indonésie	Unité d'Investissement Public	0,3	Non-marchandise
Mauritanie	Fonds Nationaux pour les Réserves d'Hydrocarbure	0,3	Pétrole et gaz
Turkménistan	Fonds de Stabilisation de Turkménistan	Non-déterminé	Pétrole et gaz
TOTAL GÉNÉRAL		3.330,4	

Source : Institut souverain de fonds de richesse, juillet 2015. <http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/>

4.3.3 Investissement Stimulant pour le Développement Durable

Des trillions des dollars seront investis au-dessus des décennies suivantes en infrastructure et des services autour du monde.⁶ Ceci maintiendrait l'investissement en technologies conventionnelles et émission-intensives, mais surtout met en danger la croissance future. D'autre part, il donne une grande opportunité si une nouvelle approche à l'investissement public est adoptée pour réduire au minimum le renforcement de nouveaux risques et pour retourner la tendance actuelle afin d'élever continuellement les pertes économiques dues aux catastrophes et au changement climatique. Ceci exige un décalage dans les politiques d'investissement à long terme du niveau conventionnel au niveau vert de solutions de rechange afin d'atteindre des buts environnementaux et durables. Il exige également la réévaluation des priorités d'investissement et des incitations changeantes par rapport à l'énergie renouvelable, la gestion des déchets favorable à l'environnement et d'autres éléments de développement durable.

L'institut mondial de McKinsey a estimé que les taux de dégradation environnementale sont insoutenables pour le fonctionnement à long terme de l'économie mondiale (MGI, 2011). L'investissement existant et futur doit, donc, être 'verti' pour éviter les niveaux risqués du changement climatique et des impacts sur l'environnement défavorables. L'attention particulière devrait être prêtée à stimuler l'investissement en génération d'énergie renouvelable, le rendement énergétique, le transport viable, l'agriculture, la sylviculture et l'utilisation du sol, les déchets et les eaux usées. L'investissement croissant en infrastructure d'énergie propre facilite l'accès rentable à l'énergie, réduit la pollution et les coûts associés de santé, réduit la confiance dans des combustibles fossiles, stimule l'innovation et crée de nouveaux emplois. D'ailleurs, l'Agence Internationale de l'Énergie estime que chaque dollar supplémentaire investi aujourd'hui dans l'énergie propre peut produire trois dollars dans de futures économies de combustible d'ici 2050 (OCDE, 2015a).

La promotion de l'investissement vert exige des stratégies et des politiques spécifiques au-delà de ceux destinés à attirer l'investissement en général. L'investissement vert est étroitement lié à d'autres approches d'investissement telles que l'investissement socialement responsable et l'investissement viable et à long terme (voir la section 5.4 pour la discussion détaillée sur SRI). Il exige la création d'un cadre de politique favorable et des méthodes visées de promotion des investissements. Un défi principal pour les gouvernements dans l'acheminement de l'investissement aux projets d'énergie propre est le manque de concevoir et de mettre en application les cadres de politique intérieure prévisibles et claires (OCDE, 2015b).

Le schéma 4.9 montre les nouveaux investissements mondiaux réalisés dans l'énergie renouvelable au cours de la période 2004-2014. Évidemment, les pays en développement jouent un rôle croissant dans le renforcement de l'investissement vert. Depuis 2014, 48,5% de tous les nouveaux investissements ont été réalisés par des pays en développement. La Chine rend compte une grande partie de la montée subite par des économies en développement depuis quelques années, en augmentant des investissements juste de 3 milliards dollars des États-Unis en 2004 à 83,3 milliards

⁶ L'investissement exigé pour les secteurs de l'eau, d'agriculture, de télécom, d'énergie, de transport, de bâtiments, industriels et de sylviculture sous les projections courantes de croissance d'OCDE est approximativement 5 trillion dollars des États-Unis par an jusqu'en 2020. L'Organisation pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) a estimé les conditions d'investissement brutes pour l'agriculture primaire dans les pays en développement à 125 milliards dollars des États-Unis par an à 2030. L'OCDE estime que 1,3 trillion dollars des États-Unis doivent être investis annuellement pour remplacer et maintenir l'infrastructure de l'eau sur les pays avancés et les marchés émergents seuls (WEF, 2013).

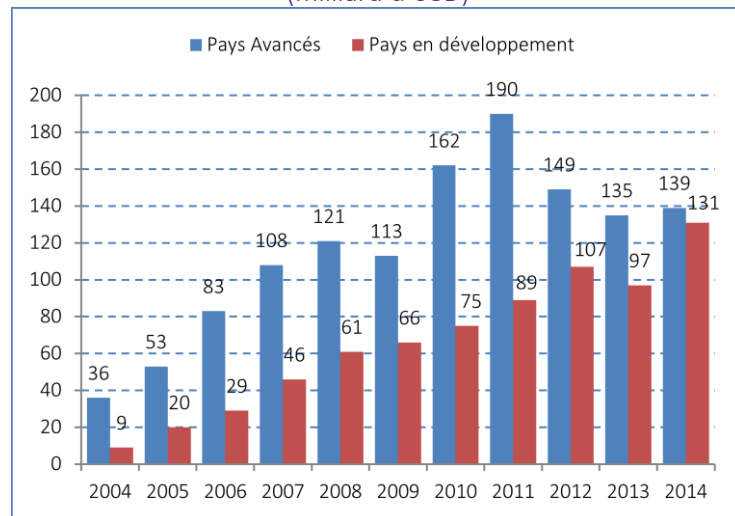
dollars des États-Unis en 2014 (BNEF, 2015). Les politiques gouvernementales qui sont d'un grand soutien visant à amplifier la production d'électricité dans le pays étaient critiques dans cette montée subite. Généralement la création des stratégies vertes de croissance par un certain nombre de pays en développement pour avancer des ressources en eau, l'agriculture durable, et l'énergie propre a joué un rôle dans cette tendance.

Selon le forum économique mondial, il y a les besoins supplémentaires d'investissement au moins de 700 milliards dollars des États-Unis par an afin de relever le défi de climat. C'est nécessaire pour l'infrastructure d'énergie propre, le transport viable et à faible teneur en carbone, pour le rendement énergétique dans les bâtiments et l'industrie, et pour la sylviculture, en vue de limiter l'augmentation moyenne mondiale de la température à 2°C au-dessus des niveaux préindustriels. L'investissement total dans la réduction du changement climatique et l'adaptation en 2011 ont été estimés à 268 milliards dollars des États-Unis du secteur privé et à 96 milliards dollars des États-Unis du secteur public. Cependant, l'investissement en infrastructure inefficace intensive de combustible fossile continue à dépasser le progrès dans l'investissement vert (WEF, 2013). En conséquence, les niveaux de gaz à effet de serre comptent parmi les soucis croissants au niveau de réchauffement mondial.

Les ressources publiques sont limitées ; donc, la confiance dans l'investissement du secteur public doit être réduite au minimum et plus d'attention devrait être prêtée aux finances privées d'une manière encourageante. Cependant, il y a des barrières qui doivent être enlevées pour la participation effective du secteur privé. Celles-ci incluent, notamment, des subventions inefficaces de combustible fossile, le manque d'une politique prévisible et d'un environnement de réglementation, des barrières au commerce international et à l'investissement, et l'appui insuffisant pour verdir les technologies afin de favoriser leur compétitivité. Par conséquent, un large éventail d'interventions de politique est exigé pour décaler l'investissement des combustibles fossiles vers l'énergie propre (OCDE, 2015a). D'ailleurs, pour accélérer et guider la transformation verte de croissance, les gouvernements, les investisseurs et les organisations internationales doivent coopérer à identifier les défis et à favoriser l'investissement vert.

Schéma 4.7

Nouvel Investissement Mondial dans l'Énergie Renouvelable
(milliard d'USD)



Source : Bloomberg New Energy de finance, des tendances mondiales dans l'investissement énergétique renouvelable 2015.

SECTION 5



Mobilisation de l'Investissement Privé

Tandis que l'investissement public effectif est essentiel et requis pour le développement, un secteur privé dynamique peut contribuer de manière significative au développement d'une économie. L'investissement privé aide à créer de nouveaux emplois, augmenter l'employabilité, réduire la pauvreté, améliorer l'aide sociale, accroître la productivité et la compétitivité, et encourager l'investissement à l'étranger en signalant des perspectives économiques saines. De ce fait, il contribue de manière significative à la croissance et le développement d'une économie.

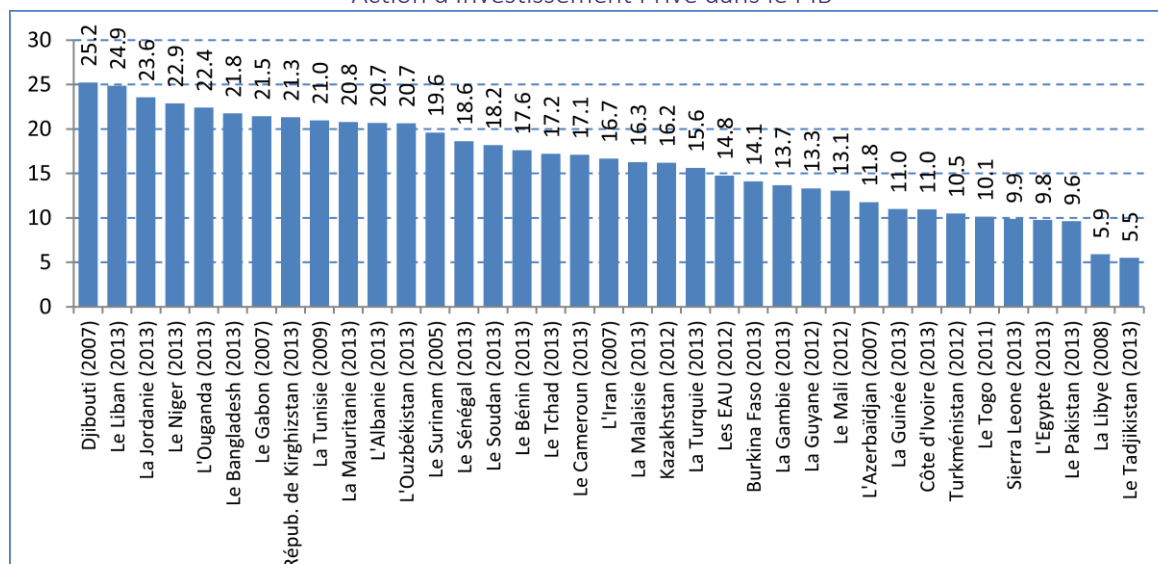
Le dynamisme entrepreneurial est un facteur clé en favorisant l'investissement privé. Les entrepreneurs créent une extériorité positive en amenant de nouvelles marchandises et nouvelles technologies au marché. Cependant, comme évoqué à SESRIC (2014b), l'activité entrepreneuriale dans les pays de l'OCI traîne clairement derrière les pays avancés aussi bien que les pays en développement non membres de l'OCI et là sont des contraintes importantes en favorisant l'activité entrepreneuriale. Cependant, ils exigent un milieu favorable afin de matérialiser leurs idées innovatrices et de tirer profit des opportunités commerciales naissantes pour contribuer au bien-être socio-économique mondial. D'autre part, l'amélioration du climat d'investissement n'est pas assez si les entrepreneurs ne sont pas innovateurs. En plus de créer un milieu favorable, l'amélioration dans les capacités innovatrices et entrepreneuriales de personnes actives de secteur privé est importante pour un secteur privé dynamique et productive.

Le schéma 5.1 montre l'action de l'investissement privé dans le PIB, comme mesuré par l'action de l'investissement privé dans la formation brute de capital fixe d'une économie, dans 37 pays de l'OCI pour lesquels les données sont disponibles. Selon les dernières statistiques, dans 12 pays de l'OCI, ce rapport est au-dessus de 20%. Djibouti est le pays de l'OCI avec l'action d'investissement la plus élevée de secteur privé (25,2%), suivie du Liban (24,9%) et de la Jordanie (23,6%). L'exposition du Tadjikistan (5,5%), de la Libye (5,9%) et du Pakistan (9,6%) a limité la participation du secteur privé

à l'investissement. Tandis qu'il est difficile de faire toute sorte d'évaluation basée sur ces statistiques sans connaître l'efficacité des investissements et l'action du secteur public dans l'investissement total, elles reflètent l'ampleur du dynamisme de secteur privé dans les pays de l'OCI.

Schéma 5.1

Action d'Investissement Privé dans le PIB



Source : Banque Mondiale WDI.

Dans ce contexte, cette section se concentre sur les diverses questions qui sont appropriées pour encourager la participation de secteur privé aux investissements. Le paragraphe 5.1 discute quelques aspects politiques principaux liés à créer un milieu favorable et à encourager un investissement privé. Le paragraphe suivant étudie les modèles de la participation privée à l'investissement d'infrastructure dans les pays de l'OCI. La section conclut avec quelques discussions sur l'investissement social d'impact pour promouvoir l'idée « de l'investissement responsable » dans les pays de l'OCI.

5.1 Aspects Politiques pour Encourager l'Investissement Privé

Afin d'atteindre une croissance viable, les pays doivent réaliser des investissements constants pour améliorer leur capital humain physique et. Les pays avec des taux de croissance plus élevés sont généralement ceux dans lesquels les actions de l'investissement total dans le PIB dépassent 25%. La Chine, par exemple, a réalisé des taux de croissance économiques élevés au-dessus de deux dernières décennies grâce aux taux d'intérêt créditeurs qui atteignent jusqu'à 48% de son PIB. D'autre part, les pays dans l'Afrique Subsaharienne investie seulement environ 18% du PIB pour les deux dernières décennies et pour réaliser des taux de croissance élevés et viables. Les faibles investissements ont eu comme conséquence l'infrastructure physique insuffisante et mal maintenue. En améliorant le climat d'investissement, les pays avec des perspectives économiques plus faibles peuvent stimuler l'investissement privé et transformer les économies en structures plus développées.

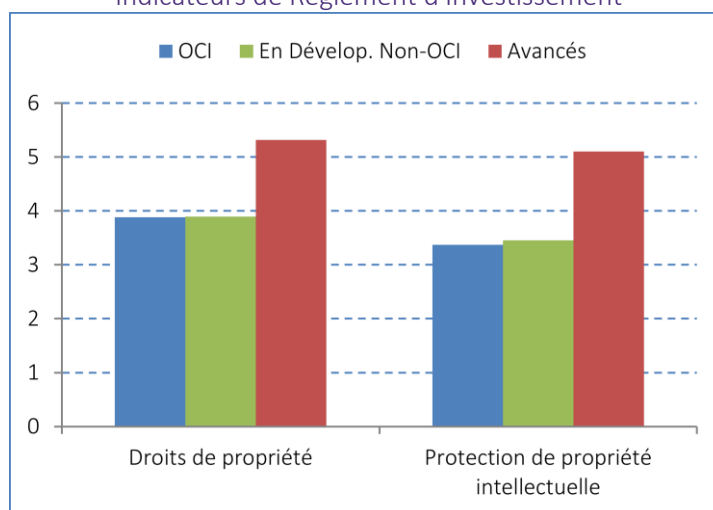
Le secteur public peut prendre la tête en réalisant des investissements de large échelle pour transformer les économies, mais des contraintes et les inefficacités significatives sont souvent observées dans tels investissements. Il y a un besoin d'utiliser le dynamisme de secteur privé pour améliorer les allocations de productivité et de compétitivité des projets d'investissement. Dans de nombreux cas, les participants de secteur privé relèvent également des défis significatifs avant ou après entreprendre des projets d'investissement importants. Ceux-ci peuvent être liés aux règlements, permettant des conditions ou la coordination parmi les dépositaires appropriés. Ce paragraphe accentue certains des aspects politiques qui devraient être considérés en améliorant le climat d'investissement et en stimulant l'investissement privé, et vise sur quelles actions qui devraient être pris par des décideurs politiques pour formuler et mettre en application ces politiques.

En prenant des décisions d'investissement, le secteur privé considère et évalue soigneusement de nombreux conditions et critères entre eux-mêmes. En premier lieu, ils cherchent des conditions macro-économiques stables pour lancer tout plan d'investissement et un marché fiable pour offrir leurs biens et services. Les aspects politiques pour encourager l'investissement privé dépassent ces considérations pour créer plus d'environnement amical d'investisseur. Étant donné la taille du marché et présumant les conditions macro-économiques stables, les décideurs politiques devraient fournir un environnement commercial bien-réglé et fiable pour attirer l'investissement de secteur privé. Les aspects politiques importants qui seront couverts dans ce rapport peuvent être classifiés aux termes (i) des règlements d'investissement ; (ii) politique commerciale ; (iii) politique de la concurrence ; (iv) politique fiscale ; (v) développement des ressources humaines ; et (vi) le financement d'investissement. Ce paragraphe tire bénéfice du « cadre de politique pour l'investissement » de l'OCDE et de ses documents supplémentaires. En évaluant les résultats des pays de l'OCI, les données du rapport sur la Compétitivité Mondiale du Forum Économique Mondial 2014-15 ont été employées. Les données présentées sont indexées entre 1 et 7, avec des numéros élevés indiquant des conditions plus favorables.

Règlements d'Investissement

Les politiques d'investissement influencent directement la décision des investisseurs. Afin de créer un environnement d'investissement favorable, l'attention particulière devrait être prêté pour se dégager et des lois et des règlements transparents, des mécanismes pour l'arrangement des conflits d'investissement, la protection des droits de propriété, et la non-discrimination comme principes de politique d'investissement central. Les investisseurs doivent comprendre les implications

Schéma 5.2
Indicateurs de Règlement d'Investissement



Source : Forum économique mondial, rapport mondial de compétitivité 2014-2015.

pratiques des règles et des règlements régissant leur investissement, en termes de conditions pour satisfaire les procédures pour une étude public et le processus d'appels en cas d'un conflit. Les gouvernements devraient s'assurer que l'exécution et l'application des lois et des règlements ayant affaire avec des investissements et des investisseurs sont clairs et transparentes et ils n'imposent pas des charges inutiles aux investisseurs. Un cadre de réglementation juste, transparent et prévisible est une cause déterminante critique des décisions d'investissement et de leur contribution au développement. Il est particulièrement important pour les PME qui tendent à relever des défis particuliers à entrer et à se conformer aux règles de l'économie formelle.

D'ailleurs, les investisseurs doivent être sûrs que leur propriété, ou le droit d'utiliser cette propriété est légalement identifiée et protégée. En particulier, les gouvernements devraient mettre en application des lois et des règlements pour la protection des droits de propriété intellectuelle (DPI) et des mécanismes d'application effectifs. Si le niveau de la protection n'est pas approprié pour encourager l'innovation et l'investissement, de nouvelles stratégies, politiques et programmes devraient être développés pour répondre aux besoins des investisseurs pour une meilleure protection. Les DPI donnent à des entreprises une incitation pour investir dans la recherche et le développement, stimulant la création des produits innovateurs et des processus.

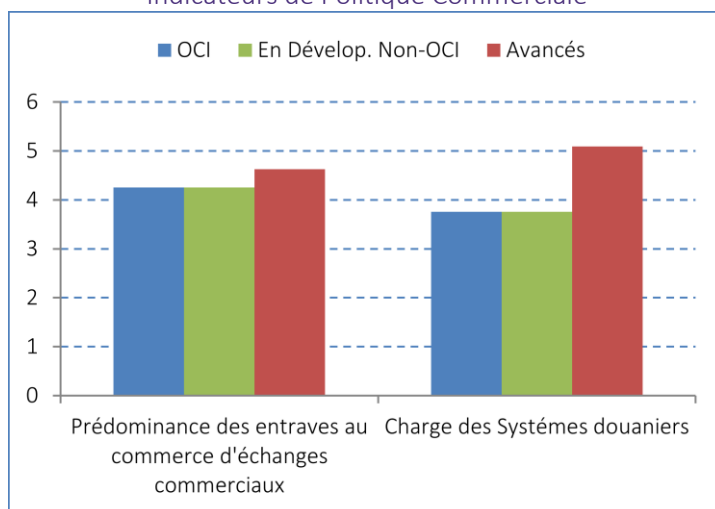
D'autre part, un système fiable de l'application de contrat et de la résolution de conflit doit être en place et largement accessible. Les bonnes procédures d'application améliorent la prévisibilité dans des relations commerciales et réduisent l'incertitude par la garantie des investisseurs que leurs droites contractuelles seront maintenues par la loi. Quand les procédures pour imposer des transactions commerciales sont rigides et onéreux ou quand les conflits contractuels ne peuvent pas être résolus d'une façon opportune et rentable, beaucoup de projets d'investissement potentiels ne seront pas entrepris et les économies se fonderont sur des pratiques commerciales moins effectives. Les lois d'expropriation et les processus d'évaluation doivent également être bien définis et avec des limites et des canaux explicites.

Le schéma 5.2 montre la représentation des pays de l'OCI dans deux indicateurs de règlement d'investissement en comparaison avec d'autres groupes de pays. Les forces des droits de propriété

et les droits de propriété intellectuelle sont mesurés dans la marge de [1 - 7], avec 7 étant la plus forte. Tandis que les pays de l'OCI et les pays en développement non membres de l'OCI montrent des niveaux semblables de protection, les pays avancés sont supérieurs de manière significative aux niveaux dans les pays en développement. En améliorant les niveaux des droits de propriété et de la protection de propriété intellectuelle, les pays de l'OCI peuvent créer un meilleur environnement pour les investisseurs privés.

Schéma 5.3

Indicateurs de Politique Commerciale



Source : Forum Economique Mondial, rapport mondial de compétitivité 2014-2015.

Politique Commerciale

Les politiques commerciales sont importantes dans les décisions d'investissement dues à son impact sur l'importance du marché pour des biens et des services offerts par des entreprises. La montée commerciale dans les marchandises intermédiaires, les entraves au commerce d'échanges commerciaux en baisse et l'intégration croissante dans la production mondiale enchaîne des rôles importants joués en soulevant l'importance des politiques commerciales sur le climat d'investissement. En plus de mobiliser le potentiel du marché, on dit que la libération d'échanges améliore l'efficacité et la productivité d'allocation. D'autre part, les gouvernements utilisent de divers instruments de politique commerciale, tels que les tarifs, les quotas, les subventions etc., pour favoriser l'investissement dans les secteurs visés. Les mesures de politique commerciale pour stimuler l'investissement privé ne sont pas cependant limitées à ces instruments restrictifs. Les systèmes douaniers, les accords de commerce international, les mesures de facilitation commerciales et les stratégies de politique commerciale d'espace libre jouent tous les rôles significatifs en influençant les investisseurs privés.

Le secteur privé favorise les procédures simplifiées qui peuvent réduire de manière significative les coûts de conformité faits sur commande, et les procédures de réglementaires et administratives. Les procédures inutilement compliquées le rendent plus dur pour que les pays récoltent les gains d'efficacité résultant des chaînes d'approvisionnements mondiales, d'investissement potentiellement décourageant. L'analyse systématique devrait être faite pour évaluer dans quelle mesure les politiques commerciales soulèvent le coût d'entrées pour la production et évitent de ce fait des entrées d'approvisionnement aux prix mondiaux concurrentiels. On doit s'assurer que les politiques commerciales protectionnistes ne tordent pas l'attribution de ressources et n'endommagent pas le climat d'investissement mondial. Les politiques qui favorisent certaines industries devraient être conçues d'une manière dont elles n'évincent pas l'investissement dans des activités plus productives.

Les politiques commerciales prévisibles, cohérentes et transparentes réduisent les risques pour des investisseurs. Les accords multilatéraux et préférentiels du commerce et d'investissement améliorent les sentiments d'investisseur et attirent plus d'investissement. Ces accords augmentent le potentiel du marché, tiennent compte de plus grandes économies d'échelle et réduisent des coûts. Par conséquent, les gouvernements devraient être prévisibles en adoptant de nouveaux accords afin de favoriser des ajustements à changer des conditions concurrentielles. La promotion de l'investissement dans des industries spécifiques par les politiques commerciales devrait également être transparente et compatible aux obligations internationales existantes.

Le schéma 5.3 montre la représentation des pays de l'OCI dans deux indicateurs de politique commerciale, à savoir la prédominance des entraves au commerce d'échanges commerciaux et les fardeaux des procédures douaniers. La prédominance des entraves au commerce d'échanges commerciaux mesure le niveau de la restriction aux marchandises importées dues aux barrières non-tarifaires, avec la valeur de l'indice 7 n'indiquant aucune limitation. Les pays de l'OCI montrent encore la représentation semblable dans les restrictions à l'importation et l'efficacité de procédures douanières comparées aux pays en développement non membres de l'OCI, mais une performance plus faible comparée aux pays avancés. Afin d'attirer un investissement plus privé, les pays de l'OCI peuvent réduire les entraves aux échanges d'une manière qui ne nuit pas l'économie

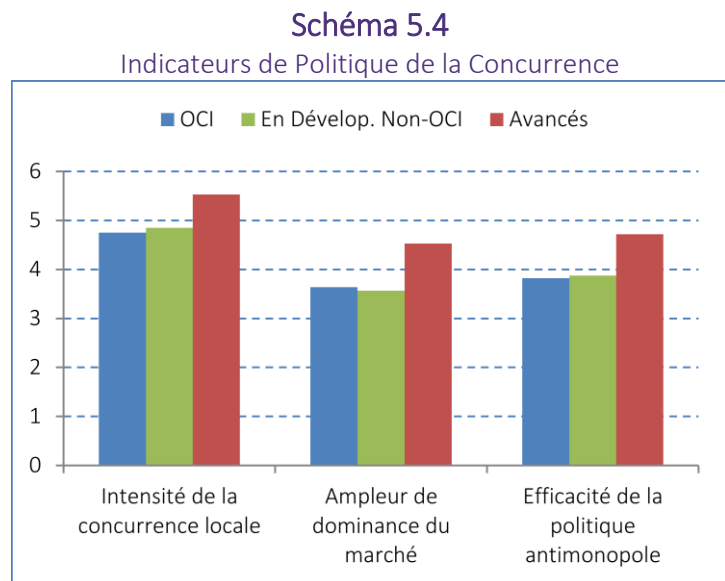
nationale et n'améliore pas l'efficacité des procédures douaniers pour une meilleure politique et environnement commerciale.

Politique de la Concurrence

Une condition de concurrence encourage la prise de risques et l'investissement. Par conséquent, la concurrence est essentielle pour un environnement commercial dynamique dans lequel les entreprises sont disposées à prendre des risques et à les investir. Les preuves suggèrent également que les industries faisant face à une énorme concurrence connaissent une croissance rapide de la productivité, parce que la concurrence permet à des entreprises plus productives d'écrire et de gagner l'action de marché aux dépens de moins les productifs. La concurrence fournit le stimulus pour l'innovation dans les produits et les processus. La confiance des investisseurs, et par conséquent l'investissement, augmente dans un environnement où il y a une opportunité suffisante pour l'innovation, la croissance de la productivité et les bénéfices plus élevés, et la concurrence contribue à ces derniers.

La création et le maintien d'une condition de concurrence exige un droit de la concurrence rigoureux et bien structuré et une autorité de concurrence effective qui impose cette loi. Les politiques économiques devraient être en conformité avec les principes de la concurrence et devraient éviter toute restriction sans base. Les autorités de concurrence doivent avoir à ressources appropriées, l'appui politique et l'indépendance pour diriger leur travail correctement. Les entreprises en exercice peuvent parfois décourager l'investissement en maltraitant leur puissance du marché. Les autorités de concurrence devraient effectivement adresser des pratiques anti-compétitives par telles entreprises, y compris les entreprises publiques, qui endommagent le climat d'investissement. La bonne volonté démontrée des autorités de concurrence pour éviter et punir les pratiques anti-compétitives peut exercer un effet positif significatif sur le climat d'investissement.

Les autorités de concurrence devraient périodiquement évaluer les coûts et les allocations des politiques industrielles qui fournissent l'appui direct ou indirect à différentes industries pour atteindre certains objectifs. De telles politiques incluent souvent la participation d'état par l'aide financière ou la restriction à la participation étrangère, les entraves au commerce d'échanges commerciaux et l'exemption des droits de la concurrence. L'appui prolongé de certaines entreprises ou d'industries peut avoir comme conséquence des prix plus élevés et la productivité plus faible dus au manque de pressions de la concurrence.



Source : Forum Économique Mondial, rapport mondial de compétitivité 2014-2015.

Le schéma 5.4 montre la performance des pays de l'OCI dans trois indicateurs de politique de la concurrence, à savoir l'intensité de la concurrence locale, l'ampleur de la dominance du marché et l'efficacité de la politique anti monopôle. De nouveau, les pays de l'OCI montrent une performance semblable avec les pays en développement non membres de l'OCI, mais une performance plus basse comparée aux pays avancés. Les pays de l'OCI peuvent attirer un investissement privé en améliorant la condition de concurrence et l'efficacité des politiques anti-monopoles.

Politique Fiscale

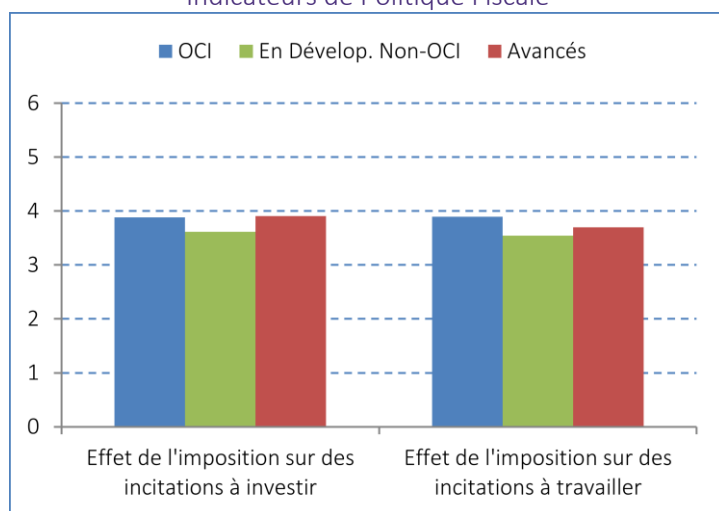
Les stimulants fiscaux sont l'un des instruments employés par des décideurs politiques pour stimuler l'investissement privé. S'il y a quelques problèmes fondamentaux avec l'environnement d'investissement global, tel que l'infrastructure pauvre ou le manque de la main-d'œuvre qualifiée, il est plus facile pour les gouvernements de fournir des stimulants fiscaux au lieu d'investir en abordant ces problèmes. Les gouvernements n'ont pas besoin de faire la dépense réelle tout en fournissant des stimulants fiscaux, qui facilite l'instrument de politique très politique, mais les gouvernements renoncent aux revenus fiscaux significatifs. Si les allocations prévues ne dépassent

pas les coûts, l'aide sociale globale peut être détériorée. Le processus entier des stimulants fiscaux devrait être basé sur des évaluations solides des coûts-allocations et le procédé d'exécution devrait être clair et transparent en ce qui concerne l'encouragement dans l'investissement privé.

La politique fiscale devrait être de support à l'investissement. Tout en fournissant certaines incitations aux investisseurs, la fiscalité devrait pouvoir soulever des revenus pour renforcer les facilitateurs principaux de l'investissement se rangeant du

Schéma 5.5

Indicateurs de Politique Fiscale



Source : Forum Économique Mondial, rapport mondial de compétitivité 2014-2015.

développement de capital humain au développement d'infrastructure. Afin de maintenir l'équilibre entre ces deux objectifs, les décideurs politiques devraient régulièrement évaluer l'adéquation des revenus fiscaux pour couvrir les coûts d'investissements publics principaux et le niveau de la charge fiscale sur les bénéfices d'entreprise pour déterminer si la fiscalité est de support de l'investissement privé. En fin, si les conditions de cadre et les caractéristiques du marché pour des investisseurs sont relativement faibles, un fardeau fiscal faible a pu avoir seulement limité l'effet sur les décisions d'investissement.

Le schéma 5.5 montre que la représentation des pays de l'OCI dans deux indicateurs de politique fiscale, à savoir l'effet de l'imposition sur des incitations pour investir et l'effet de l'imposition sur des incitations pour travailler. Les impôts dans les pays de l'OCI ne réduisent pas les incitations pour investir et opérer comme ils font dans les pays en développement non membres de l'OCI. Ceci

prouve que les politiques fiscales courantes dans les pays de l'OCI sont relativement plus investisseur amical que les politiques dans d'autres groupes de pays.

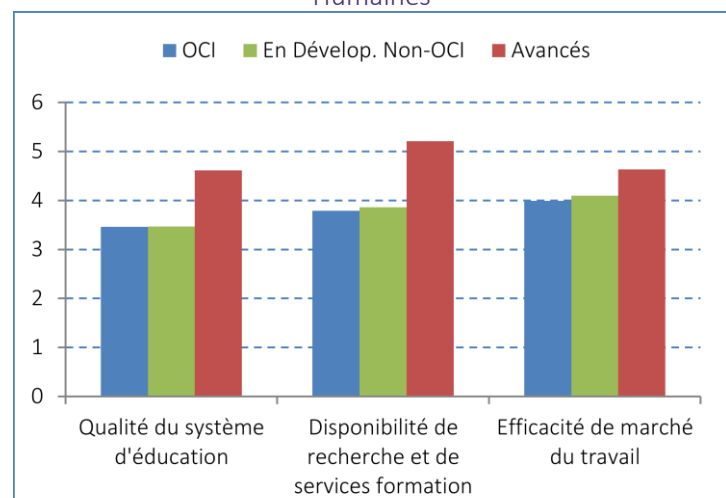
Politiques de Développement des Ressources Humaines

Les politiques de développement des ressources humaines concernent la qualité de la main-d'œuvre et le règlement du marché du travail. La qualité de la main-d'œuvre reflète les résultats du niveau scolaire, les programmes de formation et les états de santé physiques des personnes. La main-d'œuvre qualifiée et adaptable fournit un stimulus important pour les investisseurs en prenant leurs décisions, car elles montrent la capacité rapide d'adaptation à de nouveaux processus et technologies. En raison des dimensions multiples impliquées en développant les ressources humaines, elle doit être compatible à de plus larges politiques du développement et de l'investissement d'un pays. Les décideurs politiques devraient aborder le faible développement des ressources humaines en développant des stratégies détaillées qui considère toutes les dimensions dans la capacité d'exécution du pays.

Les politiques de développement des ressources humaines doivent donc être adaptables et régulièrement mises à jour pour répondre aux besoins changeants de compétence des entreprises pour assurer que les investissements soient productif et favorisant la croissance. La main-d'œuvre très qualifiée est un facteur clé dans la compétitivité d'un pays pour attirer l'investissement.

Le schéma 5.6 montre la représentation des pays de l'OCI dans trois indicateurs des politiques de développement des ressources humaines, à savoir la qualité du système d'éducation, la disponibilité de recherche et les services de formation et l'efficacité de marché du travail. Le marché du travail dans les pays de l'OCI n'est pas aussi effectif que celui dans les économies avancées et la main-d'œuvre dans les pays de l'OCI manque apparemment de l'éducation de qualité et la recherche et les services de formation. Afin d'encourager les investisseurs privés, les pays de l'OCI peuvent utiliser des politiques qui améliorent le capital humain.

Schéma 5.6
Indicateurs des Politiques de Développement des Ressources Humaines



Source : Forum Économique Mondial, rapport mondial de compétitivité 2014-2015.

Financement d'Investissement

Quand il opère comme il devrait, le secteur financier joue un rôle critique en allouant des ressources aux utilisations les plus productives, mais il peut être tout à fait néfaste sinon correctement réglé. Le secteur financier devrait permettre à des entreprises de se servir des investissements intéressants prometteurs en fournissant les fonds nécessaires. Les entreprises petites mais innovatrices ont besoin en particulier de finances externes pour augmenter leurs entreprises. En facilitant l'entrée de telles entreprises dans le marché, le secteur financier peut

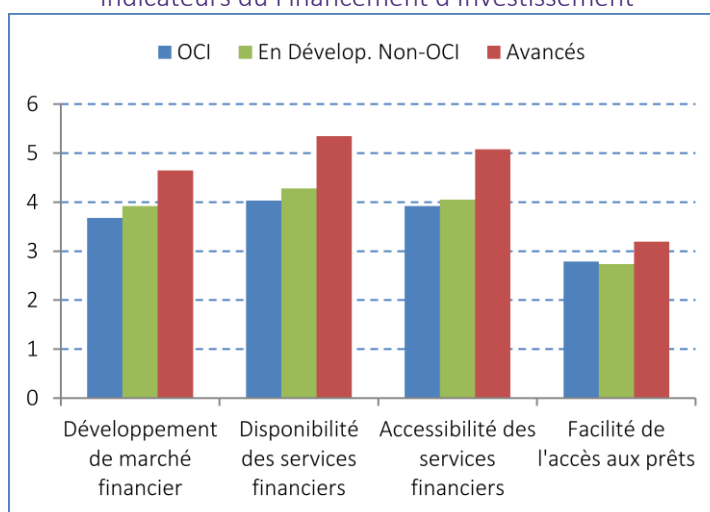
aider à augmenter la concurrence et l'efficacité dans le marché. Les gouvernements devraient établir des conditions de cadre pour l'efficacité et le fonctionnement approprié du système financier. Une plus grande concurrence contribue généralement à développer des institutions bancaires effectivement et aide à augmenter l'approfondissement financier.

Il y a en général deux genres de défis pour le financement d'investissement. On finance des investissements à long terme et l'autre finance les PME innovatrices. Le financement des investissements à long terme est particulièrement une tâche provocante, tenant compte des horizons temporels plus longs de tels projets, la plus grande incertitude concernant des rentabilités de capitaux engagés et le manque de liquidité de certains types d'investissements. Les gouvernements devraient également encourager des prêteurs à fournir le financement aux PME innovatrices qui manquent typiquement de la suffisamment de garantie.

Le schéma 5.7 montre la représentation des pays de l'OCI dans quatre indicateurs du financement d'investissement, à savoir le développement, la disponibilité et l'accessibilité des services financiers, et la facilité de secteur financier de l'accès aux prêts. Dans les trois premiers indicateurs, les pays de l'OCI montrent la dégradation des performances comparée à d'autres groupes de pays. Dans la facilité de l'accès aux prêts, ils montrent une performance légèrement meilleure comparée aux pays en développement non membres de l'OCI. Par conséquent, En renforçant bien le développement des marchés financiers et l'amélioration de la disponibilité des services financiers, les pays de l'OCI peuvent améliorer le climat d'investissement pour les participants privés.

Schéma 5.7

Indicateurs du Financement d'Investissement



Source : Forum économique mondial, rapport mondial de compétitivité 2014-2015.

5.2 Encourager la Participation Privée à l'Investissement d'Infrastructure

Une infrastructure fiable et effective est fortement instrumentale pour le développement économique et social. Elle améliore les niveaux de vie, attire plus d'entreprises et soutient le processus de fabrication des produits agricoles et manufacturés en réduisant les coûts. Elle également aide l'intégration économique et facilite le commerce pendant qu'elle soulage l'accès aux biens et aux services. De bons liens de transport et de communication le facilitent pour que plusieurs pays puissent accéder aux marchés internationaux, qui sont en particulier d'importance significative pour les pays enclavés. Les projets d'infrastructure ont également un effet de stimulus dans l'économie et ils n'arrivent pas à augmenter l'emploi, pas simplement pour des raisons de construction à court terme mais également à long terme, car les équipements d'infrastructure sont censés pour dessiner plus de sociétés dans leurs secteurs. D'ailleurs, les projets d'infrastructure

créent une demande de main-d'œuvre qualifiée et de matières intermédiaires à utiliser comme entrées. Répondant à cette demande, les initiatives telles que la formation de travail ou la production locale des matériaux intermédiaires peuvent être entreprises, ce qui aidera à bénéficier l'économie à long terme.

Soutenant les avantages mentionnés ci-dessus à l'esprit, les nations développées d'aujourd'hui avaient investi en infrastructure pendant beaucoup de décennies. Cependant, le manque d'infrastructure demeure toujours un défi important dans les pays en développement. Certains des plus grands défis à l'investissement en infrastructure dans ces pays incluent le manque de ressources de gouvernement, l'inefficacité des entreprises d'État, la main-d'œuvre non qualifiée et les niveaux bas de la technologie. Pour remédier ce problème, les entreprises privées anonymes sont de plus en plus des projets donnés d'infrastructure par différents types de contrat, variant selon les nécessités du projet et du pays particuliers.

D'autre part, le choix entre la prestation publique et privée des services d'infrastructure devrait être guidé par une évaluation objective de ce qui sert mieux l'intérêt public. Les facteurs à prendre en considération incluent les niveaux actuels de la prestation de service et de l'état des capitaux, l'accessibilité aux ménages et aux sociétés, la couverture des réseaux, l'efficacité opérationnelle, l'entretien à long terme des capitaux aussi bien que la durabilité sociale et environnementale. La décision doit également être guidée par le calendrier où des améliorations sont exigées et les sources de finances disponibles.

La participation privée n'exige pas nécessairement une association avec le secteur public. Quand les gouvernements ouvrent le marché pour l'investissement privé, les investisseurs peuvent décider s'ils peuvent investir dans certains secteurs basés sur leur évaluation de la rentabilité de projet. D'autre part, il y a également un intérêt croissant pour la coopération entre les secteurs public et privé pour favoriser le développement dans un pays. Les Associations Privées Publiques (APP) comportent la collaboration entre le secteur public et privé pour atteindre un but de long terme, souvent pour un projet d'infrastructure social et économique qui mènera au développement d'un secteur ou d'une région. Dans la pratique, de tels accords d'association sont principalement utilisés comme moyen de financer le bâtiment et l'opération des hôpitaux, des écoles, des routes, des réseaux ferroviaires et des aéroports.

Les APP peuvent être attrayantes au gouvernement et au secteur privé. Pour le gouvernement, le financement privé peut soutenir l'investissement accru d'infrastructure sans s'ajouter immédiatement à l'emprunt et à la dette de gouvernement, et peut être une source de recettes du gouvernement. En même temps, une meilleure gestion dans le secteur privé et sa capacité d'innover peuvent mener à l'efficacité accrue et apporter une meilleure qualité et des services plus peu coûteux. Pour le secteur privé, les APP présentent des opportunités commerciales dans les secteurs desquels ils ont été précédemment exclus dans de nombreux cas aussi bien que l'expansion des produits et les services au-delà de leur capacité courante (FMI, 2004b). Les APP permettent, donc, au secteur public de tirer bénéfice du dynamisme entreprenant, opportunités prolongées de financement dans un environnement contraintes budgétaires des styles de gestion innovateurs et effectifs du secteur privé qui contribue à leurs propres fonds, qualifications et expériences.

Il y a quatre larges types de modalités des APP : contrats de gestion, contrat de bail, concessions, et plans de construire-opérer-transférer (COT) et ses nombreuses variantes. Le tableau 5.1 illustre comment ces différents formulaires de la livraison de projet varient en termes de propriété de capitaux, le transfert de risque, la durée de contrat, et la part des responsabilités entre les groupes publics et privés. Il y a beaucoup d'autres variantes des accords des APP y compris, notamment, construire-posséder-opérer (CPO), construire -développer- opérer (CDO), concevoir-construire-financer-opérer (CCFO), construire-posséder-opérer-transférer (CPOT), où le secteur privé conçoit, construit, possède, développe, opère, contrôle, achète, loue, rénove et/ou modernise des capitaux conformément aux accords avec le secteur public. La question des associations entre le secteur public et le secteur privé est détaillée et ils peuvent être un outil important en accroissant l'investissement privé aussi bien. Dans l'intérêt de la brièveté, cependant, les analyses dans le reste de ce paragraphe seront limitées à la participation privée à l'investissement d'infrastructure.

Tableau 5.1 : Formes de livraison des APP : Différences dans la Propriété de Capitaux, les Risques, et la Durée de Contrat

Type et durée de contrat	Propriété de capitaux	Investissement de capitaux	Risque commercial	Responsabilité de l'O et M	Service et paiement au fournisseur privé
Contrat de service (1-3 ans)	Public	Public	Public	Public et privé	Honoraires définitifs payés pour le service technique par gouvernement au fournisseur privé
Contrat de gestion (3-8 ans)	Public	Public	Public	Privé	Le secteur privé contrôle l'exploitation du service gouvernemental et reçoit les honoraires directs du gouvernement
Contrat de bail (5-10 ans)	Public	Public	Privé	Privé	Le secteur privé contrôle, exploite et/ou maintient un service public aux normes spécifiques ; les redevances d'utilisation chargées et le loyer ont payé au gouvernement pour l'usage de l'installation
Concessions et APP (les COT, CPO etc.) (10-30 ans)	Public et privé	Privé	Privé	Privé	Le secteur privé contrôle, opère, maintient et/ou investit en infrastructure aux sorties et aux normes spécifiques ; honoraires chargés aux utilisateurs ; peut également verser des honoraires de concession sur le gouvernement

Source : OCDE (2015c).

La participation privée de la Banque Mondiale à la base de données d'infrastructure fournit des informations sur la participation de secteur privé à l'investissement d'infrastructure pour 138 pays en développement, 49 desquels sont les pays membres de l'OCI. Ce paragraphe analyse la tendance de la participation privée à l'infrastructure dans 49 pays de l'OCI⁷ au cours des 25 dernières années (entre 1990 et 2014) et compare les chiffres dans les pays de l'OCI aux pays en développement non membres de l'OCI pour faire des évaluations sur les investissements totaux et les types d'opérations. Cependant, il vaut mieux noter que l'interprétation moyenne des pays en développement non membres de l'OCI sont fortement influencées par quatre économies d'émergence principales, à savoir le Brésil, la Russie, l'Inde, et la Chine (pays de BRIC).

⁷ Les données ne sont pas disponibles pour le Bahreïn, Brunei, Koweït, Libye, Oman, Qatar, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis. La base de données également ne couvre pas les pays avancés.

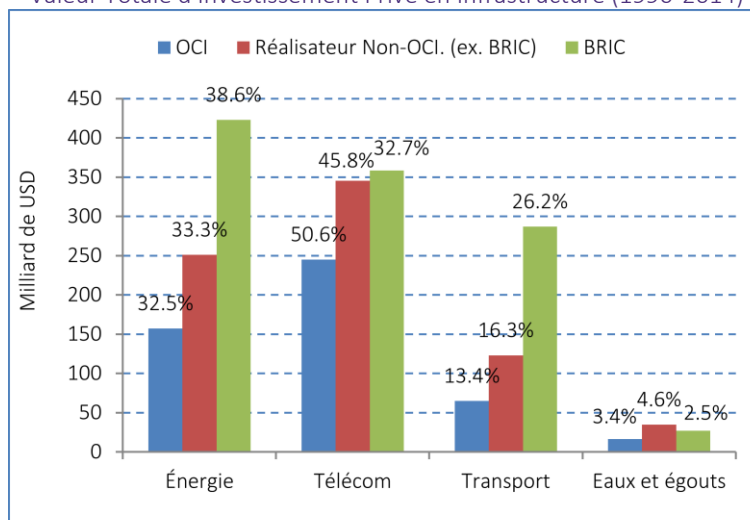
L'investissement élevé d'infrastructure dans ces pays induit des différences marquées dans la quantité de participation privée à l'infrastructure et au nombre de projets. Pour cette raison, l'interprétation moyenne des pays de l'OCI est comparée aux pays en développement non membres de l'OCI en les désagrégeant entre les pays non membres de l'OCI à l'exclusion de BRIC et les pays de BRIC, chaque fois qu'utile.

Selon la base de données, il y a quatre secteurs importants pour l'investissement d'infrastructure, qui sont également en conséquence considérés dans ce rapport. Ceux-ci sont l'énergie, le transport, le télécom, et l'eau et les eaux d'égout. Ces investissements d'infrastructure sont également classifiés au-dessous de quatre types de contrat, y compris des contrats de gestion et de bail, des concessions, des projets de Greenfield, et des désinvestissements. Les contrats de gestion et de bail laissent l'exécution et la gestion d'une installation d'État à une entité privée tandis que l'état demeure toujours le décideur. Les concessions laissent également la gestion à une entité privée ; cependant l'entité privée soutient une part importante de risque d'investissement. Les projets de Greenfield ont lieu quand une entité privée ou une entreprise mixte entre le secteur public et le secteur privé établit un nouveau projet et puis l'actionne pour un à période fixe. Les désinvestissements d'autre part sont des projets de privatisation, ils se produisent quand les actions achètent des entreprises privées anonymes d'une entreprise d'État (voir la Banque Mondiale, 2015 pour des descriptions détaillées).

Les schémas 5.8 et 5.9 montrent la valeur totale et le nombre d'investissement privé en infrastructure dans les pays de l'OCI en comparaison avec les pays en développement non membres de l'OCI au cours de

Schéma 5.8

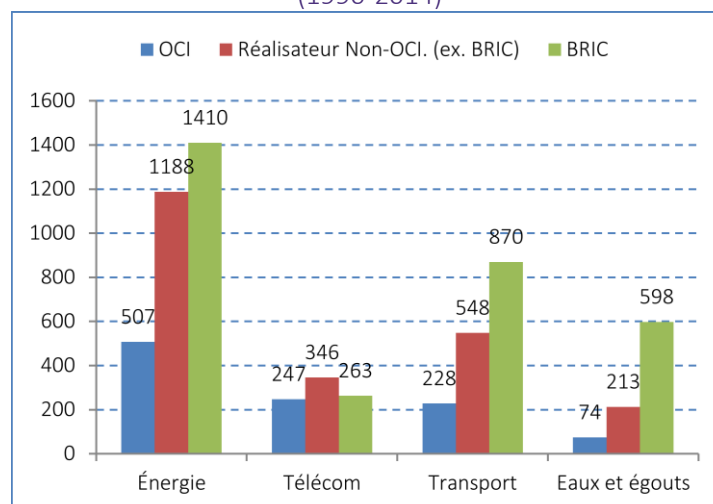
Valeur Totale d'Investissement Privé en Infrastructure (1990-2014)



Source : Participation privée de la banque mondiale à la base de données d'infrastructure.

Schéma 5.9

Nombre Total d'Investissement Privé en Infrastructure (1990-2014)



Source : Participation privée de la banque mondiale à la base de données d'infrastructure.

la période 1990-2014. L'infrastructure d'énergie couvre le gaz naturel et la production, la transmission et la distribution d'électricité. Entre 1990 et 2014, 507 participations privées aux projets d'infrastructure d'énergie ont atteint une phase de fermeture contractuelle ou financière dans 49 pays de l'OCI, comportant des engagements d'investissement de 157,4 milliards dollars des États-Unis. Le secteur de l'énergie a représenté 32,5% de tout l'investissement privé dans les pays de l'OCI.

L'infrastructure de télécom implique la téléphonie locale fixe ou mobile, la téléphonie de base domestique, et la téléphonie de base internationale est tout à fait significative considérant le rôle la technologie informatique fort et le commerce électronique a dans les affaires. Entre 1990 et 2014, les projets d'infrastructure de télécom avec l'activité privée ont atteint la phase de fermeture contractuelle ou financière dans les pays membres de l'OCI, engagements couvrant des investissements de 245,2 milliard dollars des États-Unis dans 247 projets. Avec une action plus de 50%, le secteur a représenté la plus grande participation privée à l'investissement dans les pays de l'OCI.

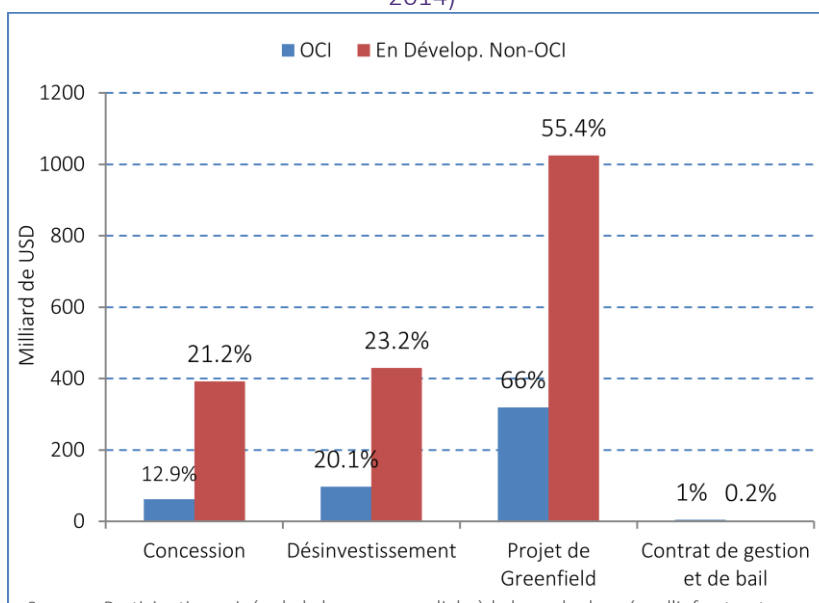
L'infrastructure de transport se compose des pistes et des terminaux d'aéroport, des chemins de fer, des routes de péage, des ponts, des routes, des tunnels, infrastructure de port, des terminaux, des superstructures, et des canaux. Elle joue un rôle significatif dans le développement économique en améliorant l'industrie de fret et le transfert des matériaux agricoles, la fabrication de produits, non-traités et intermédiaires. Au cours de la période de 1990-2014, 228 projets privés d'infrastructure de transport ont eu lieu dans les pays de l'OCI, impliquant des engagements d'investissement de 65,1 milliards dollars des États-Unis et 13,4% de comptabilité d'investissements totaux.

La génération possible de l'eau potable, la distribution, la collection d'eaux d'égout et le traitement; l'infrastructure de l'eau et les eaux d'égout sont non seulement un élément substantiel en déterminant l'accomplissement et la fabrication des activités agricoles mais également essentiel à fournir les normes de vie convenables pour le développement économique et humaine. Au cours de la période 1990-2014, 74 des projets privés d'infrastructure de l'eau et d'eaux d'égout ont atteint la phase de fermeture contractuelle ou financière dans les pays de l'OCI, comportant des engagements d'investissement de 16,5 milliards dollars des États-Unis depuis 1990.

De façon générale, dans 49 pays de l'OCI, 1.056 projets d'infrastructure privés financés ont eu lieu, constituant 484,2

Schéma 5.10

Investissement Privé en Infrastructure par le Genre de Projet (1990-2014)



Source : Participation privée de la banque mondiale à la base de données d'infrastructure.

milliards dollars des États-Unis entre 1990 et 2014. Dans tous les secteurs, 89 pays en développement non membres de l'OCI ont une plus grande quantité et un nombre d'investissement par le secteur privé, qui peut naturellement être représenté par le grand nombre de pays impliqués dans les calculs. Cependant, une observation intéressante est que les quatre pays de BRIC surpassent les pays de l'OCI en termes de valeur et nombre de projets dans tous les secteurs et ils surpassent encore d'autres pays en développement non membres de l'OCI excepté la valeur de l'investissement dans l'eau et les eaux d'égout et le nombre d'investissement en télécom.

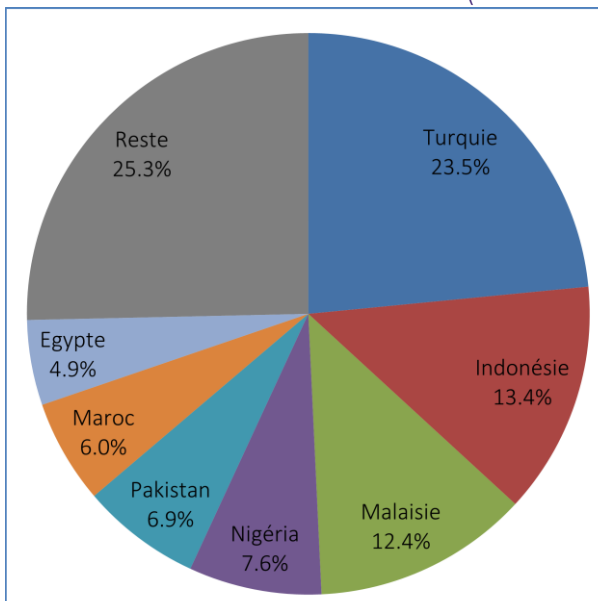
En termes de type de projet, presque deux-tiers de tous les investissements ont été réalisés par des projets de Greenfield par des engagements d'investissement de 319,4 milliards dollars des États-Unis, signifiant que la plupart des projets ont été nouvellement lancées, n'ayant aucune infrastructure antérieure de base (Schéma 5.10). Avec l'augmentation des politiques économiques de décentralisation et de privatisation, les contrats de désinvestissement étaient la deuxième affaire répandue saisisant la participation privée impliquant l'investissement de 97,3 milliards dollars des États-Unis, 20,1% d'investissements totaux dans les pays de l'OCI. Dans les pays en développement non membres de l'OCI, les investissements de Greenfield ont également représenté le volume d'investissements avec plus de 55% d'action.

Entre les 49 pays, la Turquie, l'Indonésie et la Malaisie ont été les pays principaux de l'OCI dirigeant 390 projets d'infrastructure, avec une valeur totale de l'investissement privé atteignant 238 milliards dollars des États-Unis et représentant %49 de l'investissement total de l'OCI (Schéma 5.11). Ayant les niveaux élevés de revenu, le capital humain et les meilleures conditions pour faire des affaires ont favorisé les investissements privés en infrastructure. Beaucoup de pays de l'OCI, situés en grande partie dans l'Afrique Subsaharienne et l'Asie Centrale, d'autre part, sont en retard par rapport à leurs pairs en termes d'investissement privé en infrastructure. Entre 49 pays membres de l'OCI, 30 pays n'ont rapporté aucun projet privé d'infrastructure relatif à l'eau et aux eaux d'égout, suivis de 20 en transport, de 11 en énergie et de 5 en télécom. Les Comores, Djibouti, le Gabon, la Mauritanie, le Surinam et Turkménistan n'ont eu aucune activité privée dans trois sur quatre catégories.

En encourageant l'investissement privé, l'OCDE (2007) décrit des principes généraux pour la participation de secteur privé à l'investissement d'infrastructure. Ces principes, qui sont également complètement appropriés pour des pays de l'OCI, peuvent être classés par catégorie au-dessous de cinq domaines principaux :

- i. Décision pour impliquer le secteur privé sur la prestation des services d'infrastructure

Schéma 5.11
Investissement Privé en Infrastructure (1990-2014)



Source : Participation privée de la banque mondiale à la base de données d'infrastructure.

- ii. Assurer un cadre de politique favorable pour l'investissement
- iii. Buts, stratégies et capacités de clarification
- iv. Servir mieux le secteur public et le secteur privé de coopération
- v. Encourager la conduite responsable d'affaires

La décision pour impliquer le secteur privé doit être guidée par une évaluation des coûts et les allocations à long terme relatifs et la disponibilité des finances. L'embarquement sur les projets d'infrastructure financés en privé comme façon d'améliorer les bases de capitaux sans évaluer correctement les conséquences économiques, financières et sociales à long terme pose presque invariablement d'autres problèmes. D'ailleurs, les évaluations soigneuses devraient être faites sur la façon dont on doit financer les projets et comment les utilisateurs sont affectés en cas de déficits. Par conséquent, l'attribution des risques potentiels et les responsabilités entre le secteur public et privé devrait être convenue en se basant sur une évaluation d'intérêt public. L'attribution des risques dépend en grande partie du genre de participation de secteur privé. La pleine propriété privée (désinvestissement), la pleine propriété publique (les contrats de gestion ou de service), et les engagements provisoires de contrôle et d'investissement (concessions) impliquent le divers degré de contrôle en ce qui concerne les capitaux d'infrastructure et les arrangements du partage de différents risques. De la perspective de secteur public, la discipline fiscale doit être sauvegardée et la participation privée ne devrait pas être employée comme opportunité pour échapper de la discipline budgétaire.

En second lieu, les autorités doivent assurer un cadre de politique favorable pour l'investissement. Un environnement sain favorable pour l'investissement d'infrastructure est essentiel pour attirer la participation du secteur privé. Ceci inclut des niveaux élevés de gouvernement corporatif et public, la transparence, l'État de droit, la protection de propriété et les droits contractuels. Le succès de la participation de secteur privé est fortement affecté par la qualité du climat national d'investissement. Les lois et les accords devraient être imposés en juste proportion et les projets d'infrastructure devraient être exempts de la corruption. Les projets d'infrastructure financés en privé ont souvent la caractéristique monopolistique, qui peut présenter le moyen significatif qui recherche le loyer à toutes les phases, y compris la conception, la fourniture, l'opération et le transfert des capitaux. Par conséquent, des mesures appropriées devraient être en place pour assurer la transparence et lutter contre les pratiques de corruptions. D'ailleurs, les allocations de la participation privée sont augmentées par des efforts afin de créer une condition de concurrence en exposant ces secteurs aux pressions de la concurrence, où les éléments du monopole naturel sont communs et la concurrence est limitée. En conclusion, afin d'améliorer la politique et l'environnement, l'accès du secteur privé aux marchés financiers devrait être facilité pour financer leur opération aux taux internationaux concurrentiels. Dans les marchés où les marchés nationaux de capitaux fiables existent, le secteur privé est plus susceptible pour impliquer dans l'investissement d'infrastructure.

Troisièmement, le succès de la participation privée en infrastructure dépend de l'acceptation publique et des capacités de gouvernement pour exécuter des projets. La participation privée à l'infrastructure est peu susceptible pour être réussie à moins que les autorités garantissent que les projets semblent dans l'intérêt public et sont acceptables aux consommateurs et à d'autres dépositaires. Les autorités devraient avoir la capacité de contrôler les processus commerciaux impliqués, car la participation privée implique souvent les solutions technologiques,

entreprenantes et financières sophistiquées que les autorités ne peuvent pas être entièrement équipées pour les manipuler. Un souci important pour les pouvoirs publics est la coordination de la politique d'infrastructure, parce que les stratégies divergentes peuvent être poursuivies aux niveaux nationaux et sous-nationaux et les projets d'infrastructure peuvent avoir des répercussions importantes en dehors de la juridiction de mise en œuvre. Par conséquent, des mécanismes devraient être en place pour la coopération croix-juridictionnelle.

Un quatrième défi pour les pouvoirs publics et le secteur privé est d'établir des relations de travail vers l'accomplissement commun des besoins de l'infrastructure du grand public. Inspirer la confiance entre le secteur public et privé est une question de haute priorité. Les pouvoirs publics devraient communiquer clairement les objectifs de leurs politiques et mettre les mécanismes consultatifs en place entre le public et les associés privés afin d'optimiser la participation du secteur privé. Toutes les informations importantes au sujet des projets, y compris l'état d'infrastructure existante, les normes de rendement et les pénalités dans le cas d'insoumission, devraient être révélées. L'attribution de la procédure devrait être juste, transparente et les mécanismes de résolution de non-discrimination et de conflit devraient être en place.

Cinquièmement, les attentes de gouvernements concernant la conduite responsable d'affaires

Fenêtre 5.1 : Le Conseil de Coordination pour l'Amélioration de l'Environnement d'Investissement (YOIKK) de la Turquie

La Turquie a développé sa propre structure pour reformer le climat d'investissement. Afin de rationaliser des procédures bureaucratiques et réduire le service, un Programme détaillé de réforme a été lancé en 2001 et remplacé en 2012. Le Conseil de Coordination pour l'Amélioration de l'Environnement d'Investissement (YOIKK) est établi dans le but de rationaliser les règlements sur des investissements en Turquie, développant des politiques en déterminant les dispositions nécessaires qui augmenteront la compétitivité de l'environnement d'investissement, produisant des solutions aux barrières administratives produites par les investisseurs domestiques et internationaux en toutes les phases du processus d'investissement comprenant la période de travail.

YOIKK est devenu une structure principale où le secteur privé apporte des contributions en cours d'améliorer le climat d'investissement. Le Conseil conduit son agenda par 10 comités techniques travaillant aux questions spécifiques avec la participation des institutions publiques et privées. YOIKK est décrit comme exemple de succès d'association entre le secteur public et le secteur privé sur les plates-formes internationales. Le programme de réforme se compose de 10 comités techniques travaillant aux questions techniques et chacun du comité technique est présidé par des bureaucrates de haut niveau. Ces comités incluent des transactions de société et Gouvernance corporative, l'emploi, la stratégie d'approvisionnement d'entrée (GITES) et des permis sectoriels, emplacement d'investissement, des autorisations d'environnement et de ciblage, des impôts et des incitations, de la commerce extérieure et des coutumes, des droits de propriété intellectuelle et RetD, la législation sur le climat d'investissement et les procédures législatives, l'Access pour financer, et l'infrastructure.

L'expérience de la Turquie en ce qui concerne l'amélioration de l'environnement d'investissement offre des leçons importantes en termes de créer la prise de conscience et de changer la mentalité du secteur public et privé, établissant les mécanismes institutionnels dans l'amélioration de l'environnement d'investissement, diagnostiquant les conditions d'investissement du pays et détectant les obstacles importants, et formulant les meilleures solutions pour des problèmes d'investisseur.

Voir le yoikk.gov.tr pour plus d'informations sur l'expérience de la Turquie pour améliorer le climat d'investissement.

doivent être clairement communiquées par les gouvernements à leurs associés privés. Les participants de secteur privé devraient étudier les principes et les normes généralement convenus pour la conduite responsable d'affaires, y compris l'essai pour des retours concurrentiels et la réponse aux espérances sociales. Les entreprises privées devraient participer dans des projets d'infrastructure en bonne foi et avec l'engagement d'honorer leurs engagements. Ils ne devraient pas recourir à la corruption et à d'autres pratiques irrégulières pour obtenir des contrats, de gagner le contrôle des capitaux ou de gagner des faveurs. Il est également important de s'engager dans le dialogue avec les communautés et les dépositaires concernés avant le processus de planification afin de leur donner une occasion véritable d'être entendu et engager activement dans les financiers en ce qui concerne la question des conséquences environnementales et sociales de leurs actions.

5.3 Investissement d'Impact Social

L'impact d'un investissement souvent mesuré en termes de création d'emplois à valeur ajoutée (tel que la valeur ajoutée total, la valeur de la formation de capital et la croissance d'exportation), (telle que l'augmentation de l'emploi, des salaires et des qualifications) ou le développement durable économique (tel que les indicateurs d'impact de développement sociaux et environnementaux). Selon le contexte de développement, certains indicateurs peuvent avoir une plus grande pertinence pour différents pays. Aux parties du développement, la contribution au PIB et à la création d'emplois peut être plus appropriée mais à des étapes de qualifications de développement plus avancées et les améliorations de technologie peuvent gagner une plus grande pertinence. Les besoins sociaux et environnementaux de développement se fondent également sur le contexte de développement dans lequel les sociétés vivent.

Un nombre de plus en plus important de personnes, des fondations et des investisseurs institutionnels sont devenus intéressés à trouver des investissements qui livrent un retour social et financier. De tels investissements s'appellent généralement 'investissement d'impact social' (IIS), investissement responsable (IR), l'investissement socialement responsable (ISR) ou la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE), qui seront employés l'un et l'autre en ce paragraphe en dépit de quelques différences dans les définitions. Traditionnellement, les investisseurs sont habitués pour prendre leurs décisions basées sur l'analyse soigneuse des risques et les retours des projets d'investissement. Les partisans de l'investissement d'impact social réclament que « en amenant une troisième dimension, **impact**, aux dimensions du 20ème siècle de marché financier du risque et du retour, l'investissement d'impact a le potentiel de transformer notre capacité d'établir une meilleure société pour tous » (SIITF, 2014). Cette nouvelle approche est établie principalement sur les croyances que l'investissement dans certains cas peut être effectif que des donations en aidant le pauvre et les motivations sociales exploitées à celles financières peuvent parfois exécutent plus efficacement.

En général, l'investissement d'impact social (IIS) est la fourniture de finances aux organismes avec l'attente explicite d'un retour social mesurable, aussi bien que financier, (OCDE, 2015d). L'IIS implique l'investissement privé qui contribue au bien public. Bien que, l'investissement socialement responsable ait des origines remonter plusieurs siècles, l'investissement d'impact social a commencé à émerger environ il y a une décennie (Saltuk et autres, 2013). Un nombre de plus en plus important « d'investisseurs responsables » a commencé à chercher socialement des

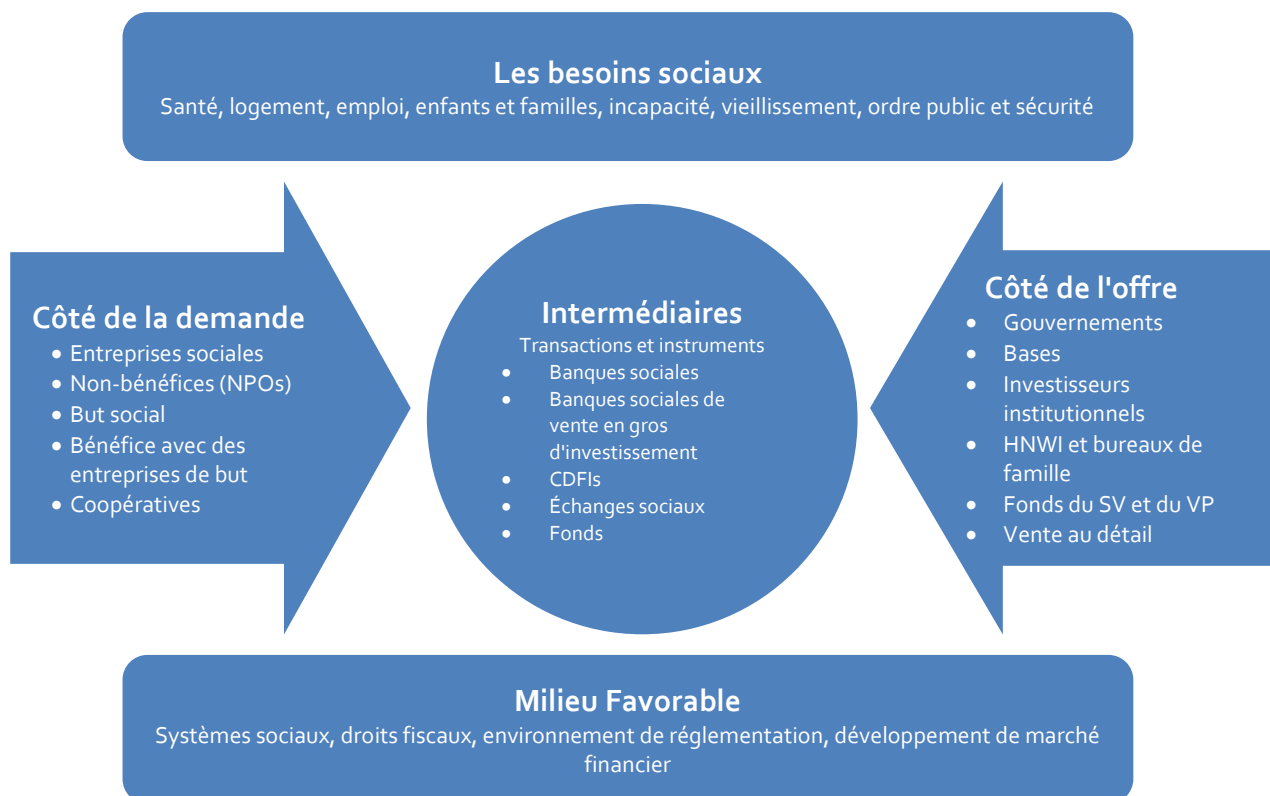
investissements responsables et viables et plus tard un marché de capitaux d'impact social s'est développé au cours de la dernière décennie pour développer des approches pour les solutions de financement aux questions sociales. Aujourd'hui, un nombre de plus en plus important de sociétés se concentrent sur les questions environnementales et sociales ou le pratique de la RSE.

L'investissement responsable exige que les investisseurs prêtent l'attention aux facteurs contextuels plus larges, y compris la stabilité et la santé des systèmes économiques et environnementaux et des valeurs et attentes changeantes des sociétés dont ils participent également. Par conséquent, les investisseurs d'impact social cherchent les solutions basées sur le marché à la plupart des défis pressant du monde dans les secteurs tels que l'agriculture durable, le logement abordable, les soins de santé abordables et accessibles, la technologie propre, et les services financiers, (GIIN, 2015). En dépit des difficultés dans la taille de mesure du marché, principalement due au manque de définitions précises et de la diversité des secteurs et aux approches à travers les géographies, le potentiel social du marché de capitaux d'impact a été estimé d'être significatif (OCDE, 2015d).

Le cadre d'investissement d'impact social tracé par l'OCDE (2015d) se compose des investisseurs (côté de l'offre), des entreprises sociales (côté de la demande) et des intermédiaires (y compris les transactions et les instruments de financement) (Schéma 5.12). Le milieu favorable, y compris les états de cadre (par exemple les systèmes sociaux, l'impôt et le règlement), peut également jouer un rôle critique sur le marché de capitaux d'impact social et doit être pris en compte en étudiant

Schéma 5.12

Cadre du Marché de Capitaux d'Impact Social



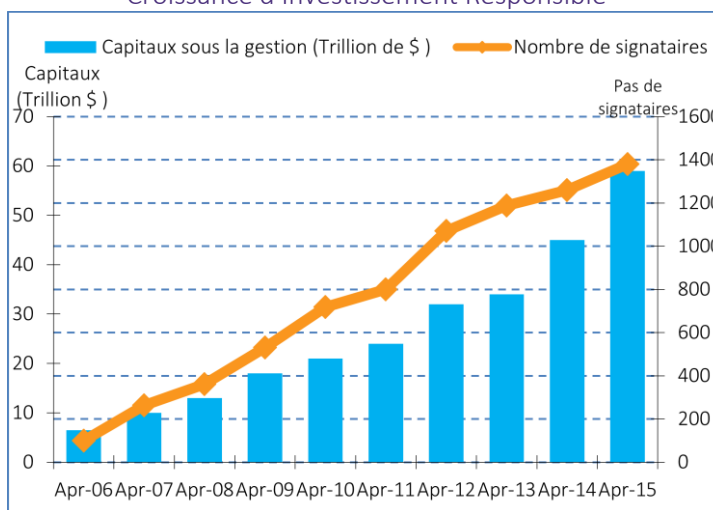
Source : OCDE (2015d).

l'écosystème d'IIS. Le progrès sur le marché d'IIS dépendra de différents dépositaires travaillant ensemble pour établir la masse critique en développant le marché, les outils et la pratique.⁸

Il y a également l'approche d'investissement responsable (IR) qui reconnaît explicitement la pertinence avec l'investisseur de la responsabilité sociale, environnemental de l'entreprise (RSE)⁹, et de la stabilité à long terme du marché dans son ensemble. Il identifie que les retours viables à long terme dépendent des systèmes économiques sociaux, environnementaux et stables, fiables et bien régis (PRIA, 2015). Les Principes de l'ONU pour l'Investissement Responsable est une initiative commune de l'Initiative de Finances de Programme pour l'Environnement des Nations Unies et le Pacte Mondial de l'ONU dans le but d'incorporer des questions de la RSE dans la prise de décision d'investissement courant et les pratiques en matière de propriété. Depuis son lancement en 2006, l'initiative d'IRP a été instrumental en soulevant la conscience au sujet de l'investissement responsable parmi la communauté mondiale d'investissement, augmentant le niveau de la transparence au niveau des activités et des capacités de ses signataires et stimulant la collaboration entre eux, et soutenant leurs engagements avec des sociétés et des décisionnaires sur des questions de la RSE. Les capitaux sous la gestion par des signataires de PRI se tiennent maintenant à plus de 59 trillions dollars des États-Unis, depuis 4 trillions dollars des États-Unis lors du lancement d'IRP en 2006 (Schéma 5.13).

De même, l'OCDE a des *Directives pour les Entreprises Multinationales (EMN)*, est l'instrument d'entreprise de responsabilité volontaire le plus détaillé adressé par des gouvernements aux entreprises multinationales - c.-à-d. ceux qui travaillent dans les 39 pays adhérents à la déclaration d'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales. Les directives de l'OCDE sont des recommandations par des gouvernements aux entreprises multinationales (EMN) travaillant dans et des territoires des 39 pays qui adhèrent aux directives. Les directives sont conçues pour contribuer à un climat d'investissement favorable, pour favoriser les contributions positives, les entreprises

Schéma 5.13
Croissance d'Investissement Responsable



Source : Association de PRI.

⁸ Voir l'OCDE (2015d) pour une discussion plus détaillée sur le rôle de différents acteurs.

⁹ Les exemples des problèmes environnementaux incluent la perte de biodiversité, les impacts de changement climatique, l'énergie renouvelable, le rendement énergétique, l'épuisement de ressource, la pollution chimique, la gestion des déchets, l'épuisement de l'eau potable et les changements de l'utilisation des terres. Les exemples des questions sociales incluent des activités dans des zones de conflit, la distribution des produits de commerce équitable, la santé et l'accès à la médecine, la sécurité et la qualité de santé dans le lieu de travail, les normes de travail dans la chaîne d'approvisionnements, la gestion de capital humain, et la liberté d'association. Les exemples des questions de gouvernement incluent les allocations et la compensation exécutive, la corruption, les droits de l'actionnaire, l'éthique d'affaires, les directeurs indépendants, la gestion des risques, le dialogue de dépositaire, exercer la pression sur une personne, et la révélation (PRIA, 2015).

multinationales peuvent faire au progrès économique, environnemental et social, et pour s'assurer les EMN jouent en harmonie avec les politiques des pays dans lesquels elles opèrent et avec des attentes sociales. Elles établissent des principes non contraignants et des normes couvrant de tels domaines comme les droits de l'homme, la révélation de l'information, l'anti-corruption, l'imposition, les relations sociales, l'environnement, le concurrence et la protection des consommateurs. (OCDE, 2011).

Dans ce contexte, les pays de l'OCI peuvent développer leur infrastructure de réglementation pour adapter plus « à l'investissement responsable » en relevant les divers défis socio-économiques et environnementaux. Les conducteurs principaux en satisfaisant les besoins sociaux sont les organismes de prestation de service. Ces organismes peuvent inclure des organismes de la communauté, des charités ou des organisations à but non lucratif, des entreprises sociales, et des entreprises motivées par l'impact sociales. Dans certains pays, seulement les organisations à but non lucratif sont considérées « sociales », mais les règles peuvent être changées pour inclure des organisations de bénéfices avec un but social visé. Il y a également le besoin de soutenir des investisseurs pour allouer un certain montant de leurs ressources aux projets d'investissement avec de divers impacts sur les secteurs sociaux, économiques et environnementaux. Les intermédiaires et le système effectif d'entremise jouent également un rôle pivot en développant l'écosystème d'investissement d'impact social et des mesures nécessaires devraient être prises pour encourager et motiver les acteurs pour le fonctionnement effectif du système d'investissement responsable.

SECTION 6



Tendances et Politiques en Attirant l'Investissement Direct à l'Étranger

Avec la hausse de mondialisation, l'Investissement Direct à l'étranger a été de plus en plus observé comme stimulus important pour la productivité et la croissance économique pour les pays en développement et avancés. Bien qu'il n'y ait aucun consensus, beaucoup de chercheurs ont constaté que les allocations d'IDE sont supérieures à ses effets secondaires. La CNUCED (2015b) réclame que l'IDE est une source critique pour le développement de financement dans les pays en développement, dont les stocks intérieurs d'IDE sont prévus pour quadrupler d'ici 2030. Les effets positifs d'IDE sur le développement (par exemple, la génération d'emploi, la diffusion de technologie, et la croissance économique etc.) ont mené beaucoup de pays en développement à suivre des politiques de pro-IDE afin d'induire plus d'entrées d'IDE (Brenton et autres, 1999).

Puisque l'IDE est un type d'investissement physique, les actions des équipements productifs dans les pays d'accueil (c.-à-d. l'effet d'investissements de capacité) sont prévues d'élargir. Les sociétés multinationales souvent apportent la technologie de pointe et les systèmes gestionnaires effectifs avec leur capital aux pays d'accueil pour la maximisation de bénéfice (OCDE, 2002). Ce raisonnement de base pourtant important au sujet de la diffusion/du transfert de technologie implique que quand l'IDE augmente, les niveaux totaux de productivité de facteur tendent à augmenter, ce qui augmente finalement les niveaux de revenu par habitant et stimule le développement à longue période (voir la fenêtre d'information).

Contre ce contexte, cette section analyse des tendances et des politiques d'IDE observées dans les pays membres de l'OCI dans une perspective comparative. D'abord, elle commence par un aperçu

sur les entrées d'IDE et les actions de performance des pays membres de l'OCI, et puis analyse les tendances d'IDE de l'intra-OCI afin d'évaluer les opportunités pour améliorer les flux d'IDE de l'intra-OCI à l'aide de la base de données bilatérale d'IDE de la CNUCED. En conclusion, elle examine les politiques courantes d'IDE et le cadre institutionnel dans les pays de l'OCI afin d'explorer les aspects politiques pour améliorer le climat d'investissement et attirer plus d'investissement international à valeur ajouté.

6.1 Flux, Actions et Potentiel d'Investissement à l'Étranger

Cette section fournit une évaluation des entrées et des actions d'IDE dans les pays membres de l'OCI à l'aide d'un ensemble de données qui couvre la période 1993-2014. Plus tard, elle fournit une analyse sur le potentiel et la performance d'IDE dans les pays membres de l'OCI, et la nature des investissements de Greenfield dans le groupe de l'OCI.

6.1.1 Flux et Actions d'IDE

Selon la CNUCED, l'IDE est la catégorie d'investissement international dans laquelle un résident d'entreprise dans un pays (l'investisseur direct) acquiert un intérêt au moins de 10% dans un résident d'entreprise dans un autre pays (l'entreprise d'investissement direct) (la CNUCED, 2010). Moins techniquement, le volume d'entrées d'IDE est la somme d'IDE réel réalisée dans une période indiquée dans un pays d'accueil. Les chiffres sur les entrées d'IDE au cours d'une année peuvent donner une idée générale au sujet du climat réel d'investissement dans un pays d'une perspective étrangère. Si les entrées d'IDE dans un pays augmentent au fil du temps, c'est une indication d'une amélioration générale des institutions et d'une économie de pays d'accueil qui attire plus d'IDE.

Fenêtre 6.1 : l'IDE et le Transfert de la Technologie, 2014

Allocation de pays de nouvelles technologies menées par l'IDE aux divers niveaux. L'indice élaboré par le forum économique mondial mesure le point auquel les pays tirent bénéfice d'IDE et du transfert de technologie. En conséquence, on constate que les pays de l'OCI, en moyenne, bénéficient dans la moindre mesure des technologies que les investisseurs étrangers apportent avec l'IDE comparés avec les pays en développement non membres de l'OCI et les pays avancés. Cependant, la moyenne simple de pays de l'OCI (4.3) n'est pas trop loin de la moyenne du monde (4.5). De façon générale, le chiffre suggère que les pays membres de l'OCI tirent bénéfice d'IDE en termes de nouvelles technologies. Cependant, il y a une amélioration suffisante où les pays de l'OCI peuvent mieux utiliser l'IDE pour le transfert de technologie.

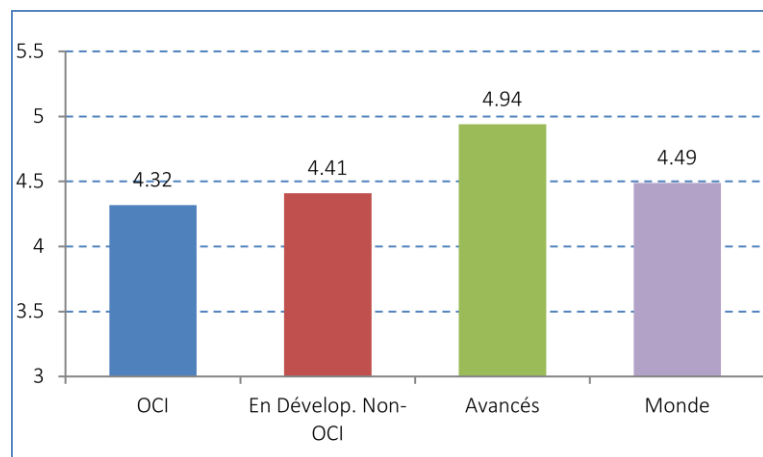
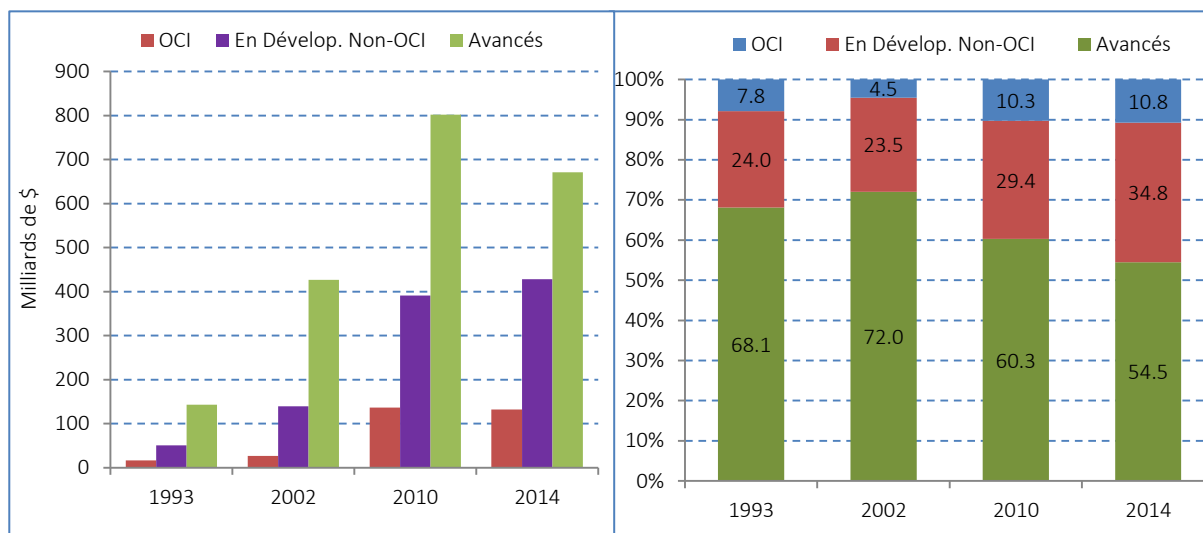


Figure source : Forum économique mondial, base de données d'indice mondiale de compétitivité. Note : 1 = le plus mauvais, l'IDE n'apporte aucune nouvelle technologie du tout ; 7 = meilleur score, FDI apporte la nouvelle technologie en grande partie et l'IDE est une source principale de nouvelle technologie.

Schéma 6.1 présente l'évolution des entrées d'IDE dans le monde pour la période 1993-2014. Selon le schéma 6.1 (à gauche), tous les groupes de pays ont connu une augmentation significative dans leurs chiffres d'entrées d'IDE depuis les années 1990, principalement grâce à la vague de mondialisation et l'effondrement de l'Union Soviétique qui a permis à beaucoup de pays de mieux

Schéma 6.1

Entrées d'IDE dans le Monde (à Gauche) et l'Action des Groupes de Pays dans les Entrées d'IDE du monde (à Droite)



Source : Base de données de la CNUCED FDI

intégrer dans l'économie mondiale. En conséquence, les entrées d'IDE dans le groupe de l'OCI ont augmenté d'environ 16,4 milliards dollars des États-Unis en 1993 à 132,3 milliards dollars des États-Unis en 2014 (une augmentation de 8,1 fois). En conséquence, l'action des pays membres de l'OCI dans les entrées d'IDE du monde s'est élevée de 7,8% en 1993 à 10,7% en 2014 (Schéma 6.1, à droite). Les pays en développement non membres de l'OCI étaient témoin pareillement d'une augmentation continue remarquable des entrées d'IDE au cours de la période à l'étude et leur action dans les entrées d'IDE du monde a sauté de 24% en 1993 à 34,7% en 2014. Après avoir atteintes 802,2 milliards dollars des États-Unis (la tête de liste) en 2010, les entrées d'IDE dans les pays avancés ont commencé à diminuer et ont atteint 670,9 milliards dollars des États-Unis depuis 2014. En conséquence, leur action dans les entrées d'IDE du monde a chuté de 60,3% en 2010 à 54,5% en 2014.

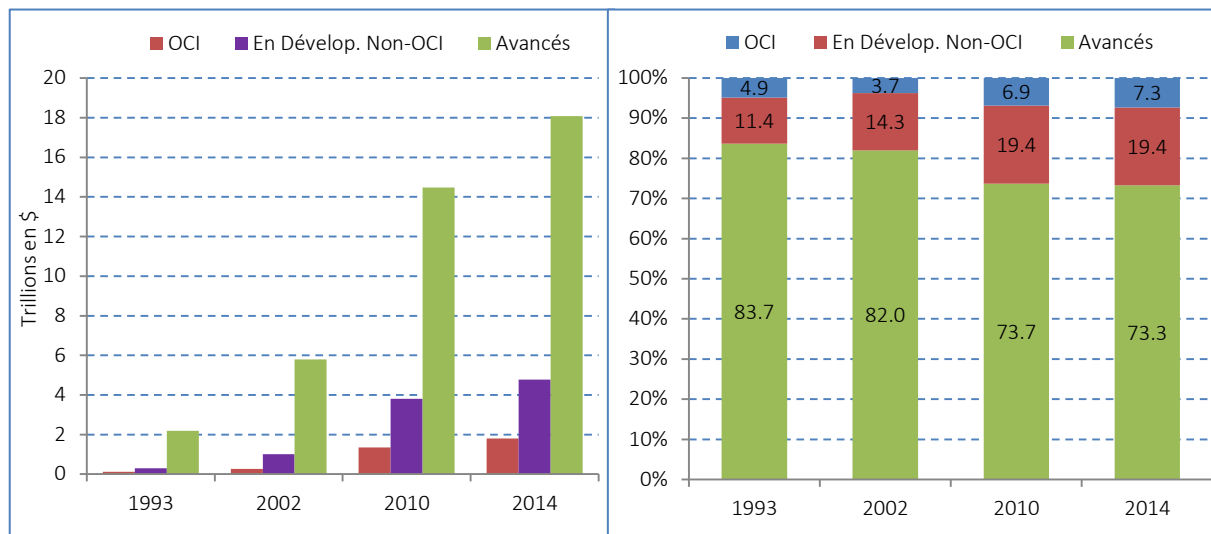
Tous ces chiffres reflètent un changement important de la tendance des entrées d'IDE dans le monde entier. Il est clair que, lors des deux dernières décennies, les investisseurs étrangers aient commencé à investir plus dans les pays en développement plutôt que dans les pays avancés. Ceci provient principalement de la nature des pays en développement qui ont la population dynamique et progressive et les économies développantes rapides. D'autre part, les pays avancés relèvent les défis sérieux tels que le vieillissement de la population (c.-à-d. la contraction dans une demande globale), la vieille infrastructure et la croissance économique lente qui détournent les investisseurs aux économies en développement.

Le schéma 6.2 montre le changement des stocks intérieurs d'IDE dans les groupes de pays entre 1993 et 2014. Selon le schéma 6.2 (à gauche), les stocks intérieurs d'IDE dans le groupe de l'OCI augmenté de 127 milliards dollars des États-Unis en 1993 jusqu'à 1.802 milliards dollars des États-Unis en 2014. Les pays en développement non membres de l'OCI et les pays avancés ont

également accumulé plus de stocks intérieurs au cours de la même période. Suivant les indications du schéma 6.1, au cours des deux dernières décennies, les pays en développement comprenant des pays membres de l'OCI ont commencé à attirer plus d'entrées d'IDE et finalement leurs stocks intérieurs d'IDE a amplifié. En conséquence, les stocks intérieurs d'IDE des pays en développement non membres de l'OCI et les pays de l'OCI dans le monde ont augmenté. L'action du groupe de l'OCI a sauté de 4,9% à 7,3% entre 1993 et 2014. Au cours de la même période, l'action des pays membres non membres de l'OCI a augmenté de 11,4% à 19,3%. Naturellement, les stocks intérieurs d'IDE des pays avancés dans le monde ont diminué de 83,7% en 1993 à 73,3% en 2014.

Schéma 6.2

Les Stocks Intérieurs d'IDE dans le Monde (à Gauche) et l'Action des Groupes de Pays en Stocks Intérieurs d'IDE du Monde (à Droite)



Source : Base de données de la CNUCED FDI

6.1.2 Potentiel et Performance d'IDE

Ce paragraphe examine les tendances dans les flux d'IDE dans le groupe de pays de l'OCI dans une perspective comparative à l'aide de deux indices uniques élaborés par la CNUCED: Indices de potentiel et de performance d'IDE. En plus des chiffres présentés dans le paragraphe précédent sur les flux et les actions d'IDE, ces deux indices peuvent refléter une image réaliste de potentiel et la performance d'IDE des pays membres de l'OCI en prenant en considération plusieurs autres facteurs tels que la croissance et l'action de PIB dans les flux d'IDE du monde.

Indice Potentiel d'IDE

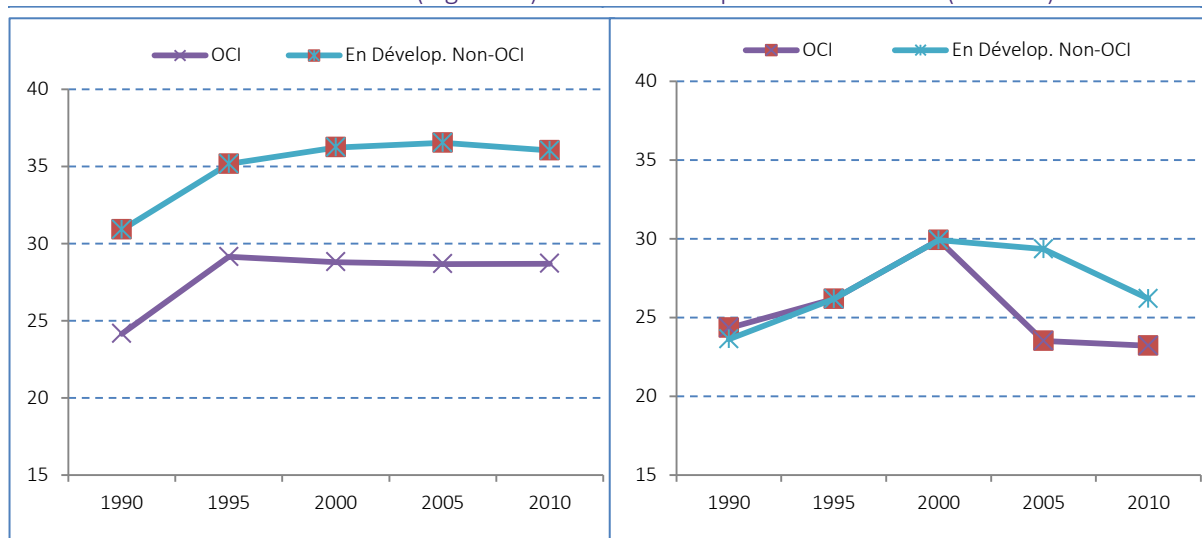
L'indice potentiel d'IDE est construit par la CNUCED pour mesurer le potentiel d'IDE des pays (la CNUCED, 2012). La littérature sur les causes déterminantes d'IDE réclame que les investisseurs prennent en considération les facteurs économiques et institutionnels avant de mener leurs décisions sur l'IDE. Par conséquent, on devrait prendre en considération ces deux dimensions. Dans ce contexte, l'indice potentiel d'IDE de la CNUCED couvre 12 sous-articles qui entourent différents aspects d'un pays d'accueil. Ces sous-articles quantifiables sont ceux qui sont en grande partie confirmés comme les facteurs déterminants robustes d'IDE dans les pays d'accueil dans différentes études empiriques (par exemple ; Vijayakumar, 2010; Ali et autres, 2010) : le PIB par habitant, le taux de croissance de PIB au cours des 10 années précédentes, l'action des exportations dans le PIB, le nombre moyen de lignes téléphoniques par 1.000 habitants,

l'utilisation de l'énergie commerciale par habitant, l'action de la dépense de RetD dans le PIB, l'action des étudiants tertiaires dans la population, le risque de pays, l'action du marché mondial dans les exportations des ressources naturelles, l'action du marché mondial des importations des articles et des composants pour des automobiles et des produits électroniques, l'action du marché mondial des exportations des services, et l'action des stocks intérieurs d'IDE du monde. Les données potentielles d'indice d'IDE sont obtenues de la base de données Annexe d'UNCTAD-IDE au cours des intervalles de cinq ans. La dernière année d'observation était 2010. Une augmentation en valeur de l'indice est traitée comme amélioration du potentiel d'IDE.

Le schéma 6.3 (à gauche) présente les valeurs moyennes entre 1990 et 2010 dans l'indice potentiel d'IDE pour les pays en développement de l'OCI et non membres de l'OCI. En 1990, la moyenne de l'OCI était 24,1, tandis que la moyenne de pays en développement non membres de l'OCI avait 30,9. Entre 1990 et 1995, les deux groupes de pays ont augmenté leur potentiel d'IDE remarquablement. Après 1995, l'indice potentiel d'IDE de l'OCI et les pays en développement non

Schéma 6.3

Indice Potentiel d'IDE (à gauche) et Indice de Représentation d'IDE (à droite)



Source : Calculs de personnel de SESRIC à partir des rapports de la CNUCED WIR

membres de l'OCI ont suivi un modèle relativement stable. Vers la fin de 2010, la moyenne de pays en développement non membres de l'OCI a été mesurée en valeur de 36,4 et la moyenne de l'OCI a été calculée en valeur de 28,7.

Indice de Performance d'IDE

L'indice de performance d'IDE est élaboré par la CNUCED pour mesurer la position relative d'un pays dans le monde en termes de performance d'IDE. Formellement, c'est le rapport de l'action d'un pays par rapport aux flux mondiaux d'IDE à son action dans le PIB mondial et peut être calculé comme suit :

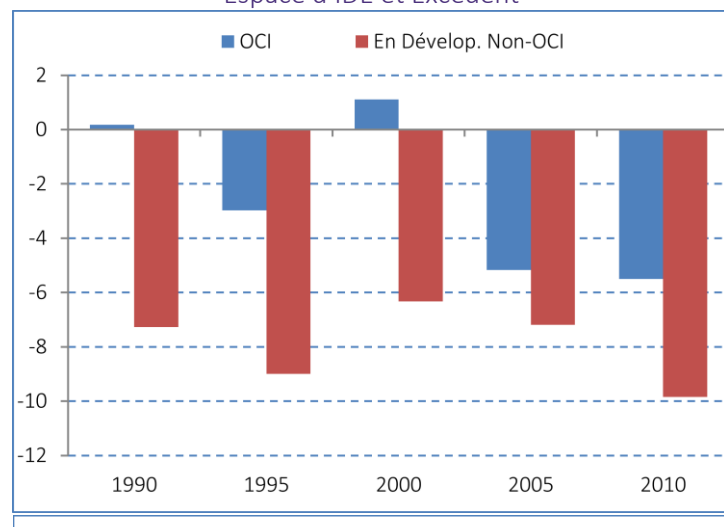
$$\text{Indice de performance d'IDE}_i = \frac{IDE_i / IDE_{\text{monde}}}{PIB_i / PIB_{\text{monde}}}$$

Une augmentation en valeur de l'indice indique un développement positif dans la performance d'IDE (SESRIC, 2014c). Selon le schéma 6.3 (à gauche), en 1990, en moyenne, la performance d'IDE

des pays de l'OCI a été mesurée en valeur de 24,3. Au cours de la même année la moyenne de pays en développement non membres de l'OCI a été calculée en valeur de 23,6. Ceci implique que la performance d'IDE des pays de l'OCI a était légèrement meilleure que les pays en développement non membres de l'OCI en 1990. Jusqu'en 2000, les deux groupes de pays ont augmenté leur performance d'IDE en suivant une ligne de tendance semblable et les valeurs moyennes de l'indice de performance d'IDE ont monté à 29. Après 2000, ils ont éprouvé des diminutions significatives dans leurs scores d'indice, et donc leurs valeurs moyennes ont diminué nettement. Cependant, l'importance de diminution vue à la moyenne de l'OCI était bien remarquable que l'importance de diminution observée à la moyenne de pays en développement non membres de l'OCI, provenant probablement des politiques peu structurées de pro-IDE, les politiques de rigueur aux investisseurs, de l'instabilité économique, de l'infrastructure pauvre, et des institutions de qualité. Vers la fin de 2010, la moyenne de pays en développement non membres de l'OCI a été mesurée en valeur de 26,1 et la moyenne de l'OCI a été calculée en valeur de 23,2.

Basé sur les indices de potentiel et de performance d'IDE, le schéma 6.4 montre les valeurs d'espace et d'excédent d'IDE dans les pays en développement de l'OCI et non membres de l'OCI. Si la différence entre la performance d'IDE et les indices potentiels d'IDE est positive, ceci s'appelle le « l'excédent d'IDE ». Ayant des excédents d'IDE est surtout associé à des taux de croissance économiques plus élevés qui augmentent le développement. Les excédents proviennent principalement de l'existence du bon gouvernement et des politiques macroéconomiques aussi bien que la stabilité saines. Si la différence entre les scores potentiels de performance d'IDE et d'indice d'IDE est négative elle est marquée comme « Espace d'IDE », le volume d'entrées d'IDE qu'un pays attire est au-dessous du niveau qu'il peut attirer. L'existence d'un espace d'IDE implique qu'un pays reste en deçà de ses possibilités que son potentiel d'IDE qui est le résultat des problèmes liés à l'environnement commercial tel que des lois et des règlements complexes pour lancer des affaires en ce qui concerne l'accès limité à l'électricité.

Schéma 6.4
Espace d'IDE et Excédent



Source : Calcul de personnel de SESRIC à partir des rapports de la CNUCED WIR.
Note : Les valeurs montrées sont égales à la différence entre les valeurs de l'indice

Selon le schéma 6.4, les pays membres de l'OCI ont produit des excédents d'IDE en 1990 et de 2000, tandis que les pays en développement non membres de l'OCI ont éprouvé des lacunes d'IDE au cours de toute la période. L'excédent d'IDE des pays de l'OCI en 2000 s'est tourné vers un espace en 2005. L'importance de l'espace d'IDE a augmenté de 5,1 en 2005 jusqu'à 5,5 en 2010 dans les pays de l'OCI. Ces chiffres impliquent que le volume d'entrées d'IDE que les pays de l'OCI attirent est généralement moins que la quantité que leur potentiel d'IDE suggère. Les politiques

comment améliorer la performance d'IDE des pays de l'OCI seront discutées dans les prochaines sections en détails.

6.1.3 Investissements de Greenfield

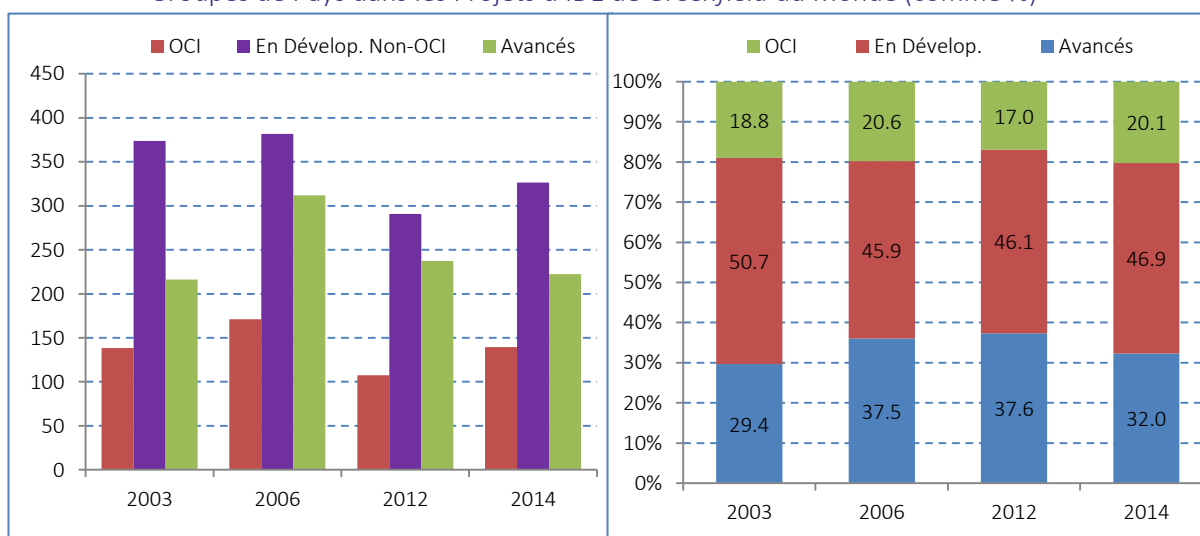
Quand l'IDE mène à l'établissement d'une installation totalement nouvelle, elle est décrite comme investissement de *Greenfield* qui amplifie le capital social dans un pays d'accueil (c.-à-d. l'élargissement du capital). Fondamentalement, quand les investisseurs étrangers achètent une action (au moins 10%) d'une société existante dans le pays d'accueil, celle-ci est classifiée comme fusions et acquisitions (M&A) selon la littérature.

Puisque l'investissement de *Greenfield* exige un énorme investissement de capitaux initial afin d'établir et diriger une nouvelle société dans un pays d'accueil, la hausse des capitaux sociaux de pays d'accueil provenant d'IDE serait substantielle. À cet égard, les effets d'IDE varient selon le type d'IDE (*Greenfield* contre M&A). Les pays d'accueil prévoient une plus grande génération à valeur ajoutée, la création de plus d'emplois et finalement, une croissance économique rapide provenant d'IDE de *Greenfield*. Par conséquent, non seulement le volume d'entrées d'IDE est important, mais également le type d'IDE.

Dans ce contexte, le schéma 6.5 montre la valeur des projets annoncés d'IDE de *Greenfield* dans le monde entre 2003 et 2014. Selon le schéma 6.5 (à gauche), alors que la valeur des projets annoncés d'IDE de *Greenfield* était 138 milliards dollars des États-Unis en 2003, il a seulement augmenté à 140 milliards dollars des États-Unis en 2014 dans le groupe de l'OCI. Dans les pays en développement non membres de l'OCI le même chiffre a diminué de 374 milliards dollars des États-Unis à 326 milliards dollars des États-Unis entre 2003 et 2014. Dans les pays avancés, les projets d'IDE de *Greenfield* se sont élevés 222 milliards dollars des États-Unis en 2014. Tenant compte de ces chiffres, l'action du groupe de l'OCI dans les projets de *Greenfield* d'IDE du monde a augmenté de 18,8% à 20,1% entre 2003 et 2014. En 2014, le groupe de pays en développement non membres de l'OCI a pris la meilleure action que 47% de tous les projets d'IDE de *Greenfield*

Schéma 6.5

La Valeur de Projets d'IDE de *Greenfield* Annoncés dans le Monde (à Gauche) et l'Action des Groupes de Pays dans les Projets d'IDE de *Greenfield* du Monde (comme %)



Source : Base de données de la CNUCED FDI

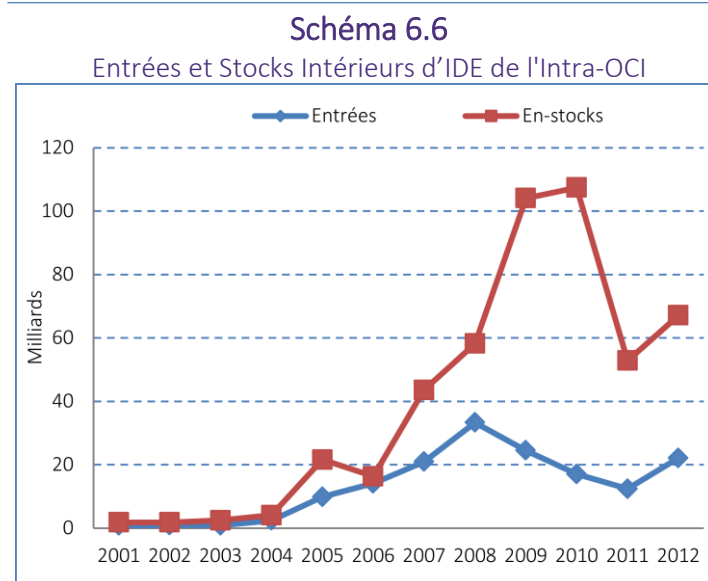
dans le monde ont réalisé dans les pays en développement non membres de l'OCI. D'ici 2014, l'action des pays avancés a été mesurée en valeur de 31,9%. Les chiffres impliquent qu'en moyenne, les pays en développement attirent la grande majorité de projets de *Greenfield* d'IDE dans le monde entier. Cependant, la performance moyenne des pays membres de l'OCI était relativement plus pauvre comparée aux pays en développement non membres de l'OCI. Par conséquent, les responsables politiques dans le groupe de l'OCI non seulement ont besoins de chercher des manières pour amplifier des entrées globales d'IDE mais doivent également attirer plus de projets d'IDE de *Greenfield*.

6.2 Tendances de l'Investissement Direct Étranger de l'Intra-OCI

Les entrées d'IDE de l'Intra-OCI et les en-stocks (c.-à-d. stocks intérieurs) reflètent l'investissement dirigé d'un pays de source de l'OCI à un autre pays membre centre serveur de l'OCI. Comme dans d'autres dimensions de l'intégration économique parmi des pays de l'OCI (par exemple ; le commerce de l'intra-OCI et le tourisme), les tendances d'IDE de l'Intra-OCI peuvent être un bon indicateur pour évaluer le niveau de l'intégration économique parmi des pays de l'OCI. Un volume plus élevés des entrées d'IDE de l'Intra-OCI implique l'existence des liens économiques forts entre les pays de l'OCI. De la même façon, un plus grand volume d'actions intérieures d'IDE de l'Intra-OCI indique une amélioration de la coopération économique d'IDE de l'Intra-OCI provenant des pays de l'OCI.

Le schéma 6.6 présente les tendances sur les entrées d'IDE de l'Intra-OCI et les stocks intérieurs entre 2001 et 2012. Selon le schéma 6.6, entre 2001 et 2004 les entrées d'IDE de l'Intra-OCI et les stocks intérieurs ont suivi un modèle stable. Seulement après 2004 les entrées et les stocks intérieurs ont commencé à s'élever jusqu'à la crise économique mondiale. Les stocks intérieurs d'IDE de l'Intra-OCI ont atteint sa valeur de crête en 2010 en marquant 107,4 milliards dollars des États-Unis. D'ici 2012, il est descendu à 67,2 milliards dollars des États-Unis. Les entrées d'IDE de l'Intra-OCI ont fait une pointe en 2008 avec 33,3 milliards dollars des États-Unis. En 2012, les entrées d'intra-IDE ont atteint 22,1 milliards dollars des États-Unis. Depuis 2012, les entrées d'IDE de l'Intra-OCI et les stocks intérieurs étaient inférieurs à leurs valeurs de crête en 2008 et à 2010, respectivement.

Entre 2001 et 2012, les entrées d'IDE de l'Intra-OCI et les chiffres des stocks intérieurs ont amélioré, en dépit du fait qu'ils avaient des augmentations et des chutes. Ceci reflète une intégration économique améliorée entre les pays de l'OCI. Néanmoins, il est juste pour réclamer que ces chiffres sont loin de leur potentiel. Les figures sur les entrées et les stocks



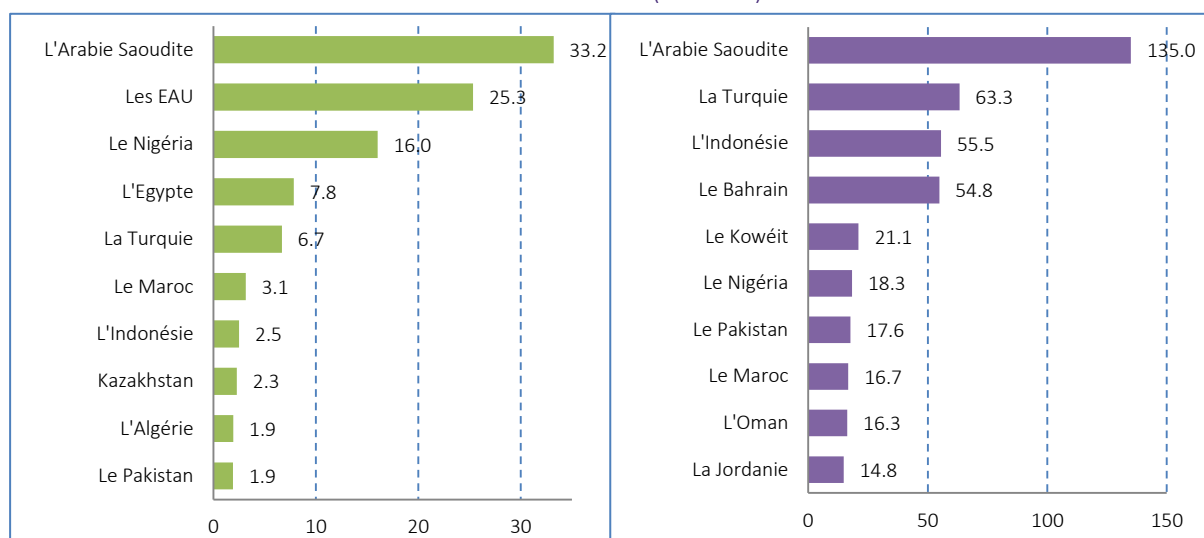
Source : Base de données de la CNUCED IDE

intérieurs d'IDE de l'Intra-OCI avaient une stagnation inférieure par rapport à leurs valeurs de crête d'ici 2012. Par conséquent, plus d'interventions de politique sont nécessaires pour réduire les barrières de l'investissement de l'intra-OCI. Ces interventions ne devraient pas être seulement limitées à la libre circulation des capitaux à travers les frontières des pays membres de l'OCI mais également devoir adresser les systèmes restrictifs de visa appliqués aux citoyens des pays de l'OCI par d'autres pays de l'OCI car les investisseurs étrangers surtout recherchent la circulation simplifiée du capital humain à travers les frontières (c.-à-d. limitée ou sans restriction en ce qui concerne le transfert du travail). Les pays de l'OCI doivent obtenir une compréhension commune qu'il y a un grand potentiel en termes de flux d'IDE de l'Intra-OCI, qui peuvent amplifier la croissance économique et déclenche le développement dans les pays de l'OCI. Cependant, les barrières existantes dans les pays de l'OCI devant les investisseurs en termes de qualité institutionnelle, lois de visa, restrictions au bénéfice et transferts de capitaux etc., limites le niveau de la coopération économique des pays membres de l'OCI.¹⁰

Au niveau du pays individuel, le schéma 6.7 présente les 10 pays membres principaux de l'OCI en termes d'entrées d'IDE de l'Intra-OCI et des stocks intérieurs au cours de la période 2008 et 2012. L'Arabie Saoudite et les Émirats Arabes Unis étaient les deux pays membres principaux de l'OCI en termes d'entrées d'IDE de l'Intra-OCI. Seule l'Arabie Saoudite a attiré des flux d'IDE égaux à 33,2 milliards dollars des États-Unis entre 2008 et 2012 par rapport à d'autres pays membres de l'OCI. Avec cette interprétation, les actions intérieures d'IDE de l'Arabie Saoudite provenant d'autres pays membres de l'OCI ont atteint 135 milliards dollars des États-Unis au cours de la même période. Ceci rend l'Arabie Saoudite le pays membre de l'OCI avec la meilleure performance en termes de stocks intérieurs d'IDE de l'Intra-OCI entre 2008 et 2012. L'Arabie Saoudite a été suivie de la Turquie et l'Indonésie avec des stocks intérieurs d'IDE de l'Intra-OCI s'élevant de 63,3 milliard dollars des États-Unis et 55,5 milliards dollars des États-Unis, respectivement.

Schéma 6.7

La Performance des Pays Principaux de l'OCI en Termes d'Entrées d'IDE de l'Intra-OCI (à Gauche) et Stocks Intérieurs (à Droite)



Source : Base de données de la CNUCED IDE

¹⁰ Ces barrières sont analysées en détails dans la prochaine section avec des données.

Les chiffres d'IDE de l'Intra-OCI fournissent quelques indices sur la distribution inégale des flux et des actions d'IDE de l'Intra-OCI. Un groupe de peu de pays de l'OCI a bénéficié relativement plus que d'autres pays membres d'IDE de l'Intra-OCI. Le volume d'entrées d'IDE de l'Intra-OCI enregistré par la performance des quatre pays principaux de l'OCI (Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Nigéria et Égypte) entre 2008 et 2012 a représenté 75,2% de toutes les entrées d'IDE de l'Intra-OCI observées au cours de la même période. Dans une veine semblable, la performance des quatre pays principaux de l'OCI (Arabie Saoudite, Turquie, Indonésie, et Bahreïn) ont accueilli 79,1% de tous les stocks intérieurs d'IDE de l'Intra-OCI accumulés entre 2008 et 2012 dans le groupe de l'OCI. Par conséquent, les tendances positives observées dans les chiffres d'IDE de l'Intra-OCI n'avaient pas provenu d'une amélioration générale de la coopération de l'intra-OCI plutôt c'est un résultat de l'intégration économique accrue parmi certains pays de l'OCI.

Ces chiffres indiquent que les pays de l'OCI n'ont pas encore réalisé un niveau souhaitable des flux d'IDE de l'Intra-OCI. Par exemple, Au cours de la période 2008-2012, les entrées d'IDE de l'Intra-OCI ont seulement représenté 18% des entrées d'IDE de total réalisés en Turquie, bien qu'elle soit une des trois IDE attirant les pays dans la région de l'OCI en termes de volume d'entrées totaux d'IDE (de partout dans le monde). Cette déclaration juge également vrai de la perspective de pays d'investisseur de l'OCI. Par exemple, seulement 12% de flux d'IDE provenant de la Malaisie est envoyé à d'autres pays de l'OCI, bien que la Malaisie soit l'un des principaux pays dans la région de l'OCI en termes de tout le volume de sorties d'IDE. De façon générale, il est clair que l'IDE de l'Intra-OCI soit encore lointain au-dessous de son potentiel (SESRIC, 2014c ; La CNUCED, 2013). Le succès pour atteindre le potentiel dans les flux d'IDE de l'Intra-OCI dépend de la détermination des responsables politiques des pays de l'OCI pour adopter certaines décisions politiques concrètes pour réduire les barrières du commerce et d'investissement, la suppression/facilitant les lois de visa, et facilitant des transferts de capitaux parmi des pays membres de l'OCI.

6.3 Décisions Politiques pour Attirer l'Investissement à Valeur Ajouté

La compréhension des causes déterminantes principales d'IDE est en critique importante pour développer et exécuter des décisions politiques en vue d'attirer l'IDE à valeur ajoutée. Selon la littérature, le modèle de pesanteur du commerce international s'applique à l'IDE. Selon le modèle de pesanteur, dans un monde de deux-pays, l'IDE entre les pays A et B est directement associé à la taille (par exemple ; le PIB, PIB par habitant, l'importance du marché) des pays A et B, et il est négativement associé à la distance physique entre les pays A et B (par exemple ; la distance géographique entre les capitales, les places financières, les zones libres) (Chakrabarti, 2001). D'autre part, la théorie éclectique, également connue sous le nom de paradigme OLI, réclame que l'IDE est déterminé par trois ensembles d'avantages : l'avantage de propriété dans le pays d'accueil (O), l'avantage d'emplacement du pays d'accueil (L), l'avantage d'intériorisation par l'intermédiaire du pays d'accueil (I). Selon les analyses de la théorie éclectique, la transparence de commerce international d'un pays d'accueil est un facteur important pour les investisseurs étrangers potentiels.

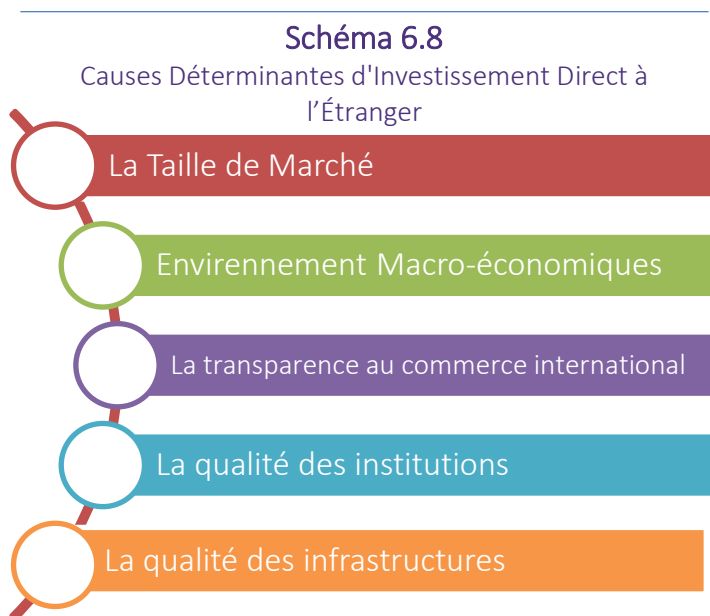
Avec la hausse de sciences économiques institutionnelles, les chercheurs ont commencé à travailler avec différents ensembles de variables institutionnelles en explorant les causes déterminantes d'IDE particulièrement après l'étude de lancement du Nord (1991). Selon ces chercheurs, les facteurs institutionnels, en plus des facteurs économiques tels que l'importance du

marché et la transparence du commerce, déterminent de manière significative la décision d'investissement des sociétés multinationales (Tintin, 2013).

Le schéma 6.8 est construit en se basant sur une étude de littérature sur les causes déterminantes d'IDE en tirant bénéfice de Faeth (2009), de Blonigen (2005) et de Lim (2001). En conséquence, les facteurs le plus généralement confirmés dans la littérature qui affectent énormément la décision d'IDE des sociétés multinationales sont l'importance du marché, l'environnement macro-économique, la transparence au commerce international, la qualité des institutions et l'infrastructure des pays d'accueil.

À la lumière de la discussion ci-dessus, le reste de cette section fournit une analyse détaillée sur des politiques d'IDE et le cadre institutionnel dans les pays de l'OCI à l'aide de plusieurs indices et indicateurs internationalement comparables.

6.3.1 L'Aggrandissement de la Taille du Marché et l'Amélioration de l'Environnement Macro-économique



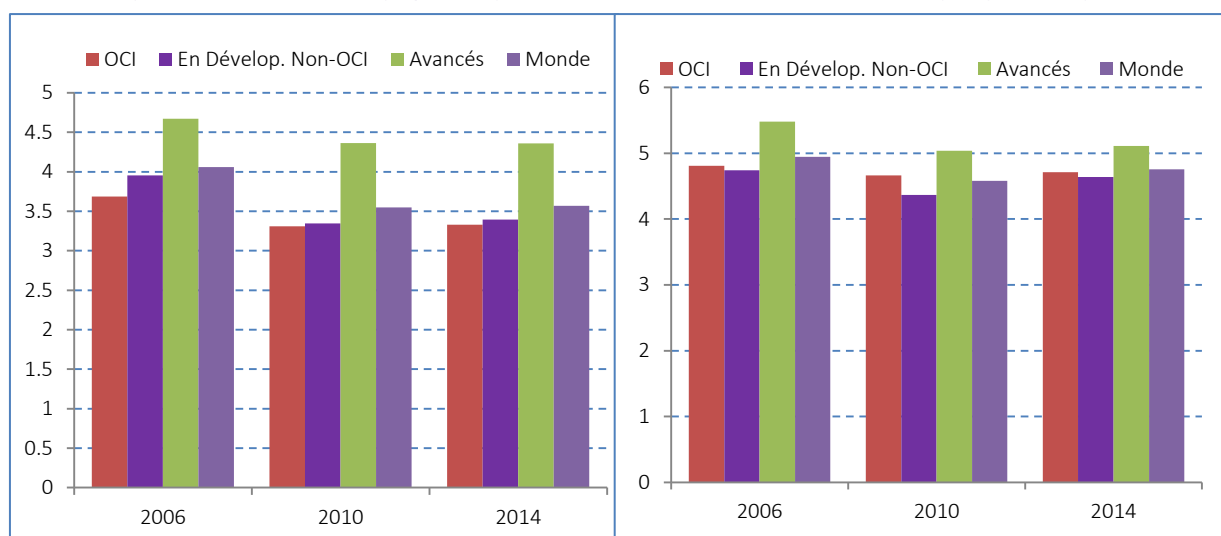
Une plus grande importance du marché de pays d'accueil s'associe à plus d'entrées d'IDE et la raison est multiplié à deux. D'abord, une plus grande importance du marché implique un numéro plus élevé de clients potentiels pour les sociétés multinationales (c.-à-d. les investisseurs étrangers) qui peuvent amplifier leur volume et bénéfices de ventes. Deuxièmement, dans un pays d'accueil avec une plus grande importance du marché, les investisseurs étrangers peuvent apprécier les économies d'échelle qui réduit les coûts de production et d'opération remarquablement.

Comme indiqué sur le schéma 6.8, une cause déterminante importante pour l'IDE est l'existence d'un environnement macro-économique sain. Un pays avec l'environnement macro-économique sain et stable généralement attire la quantité importante d'entrées d'IDE. Les investisseurs étrangers recherchent une gestion et un système d'économie qui sont assez compétents pour faire face à tous les chocs et pour qu'ils soient capable de réduire au minimum les impacts faisant face à leurs entreprises. Par conséquent, les investisseurs étrangers tendent à investir dans les pays d'accueil dans lesquels la position de l'environnement macro-économique est prévisible (c.-à-d. moins volatil), les indicateurs macro-économiques centraux sont prometteurs (par exemple l'énorme potentiel de croissance, moins de pression d'inflation), et la gestion d'économie est loin d'être populiste.

Le schéma 6.9 montre l'importance du marché moyenne (calculée basé sur la taille de marché domestique et extérieur, la taille de PIB, les exportations comme pourcentage du PIB) et la position de l'environnement macro-économique (calculé basé sur la balance de budget de gouvernement, l'épargne nationale brute, l'inflation, la dette d'administrations publiques, et la réputation de solvabilité de pays) dans différents groupes de pays. Selon le schéma 6.9 (à gauche), l'importance du marché moyenne dans le groupe de l'OCI a diminué de 3,68 en 2006 à 3,33 en 2014. Au cours de la même période, les pays en développement non membres de l'OCI et les pays avancés ont également éprouvé une diminution de leurs scores d'importance du marché. En conséquence, la valeur de l'importance du marché mondiale moyenne a diminué de 4,06 à 3,57. En termes d'environnement macro-économique, la moyenne de l'OCI était en retard par rapport à la moyenne du monde en 2014. Elle a diminué de 4,81 en 2006 à 4,67 en 2010, mais s'est élevée de nouveau à 4,71 en 2014 (Schéma 6.9, à droite). Entre 2006 et 2014, la moyenne du monde a été réduite de 4,95 à 4,76. Il est clair qu'en 2014, l'environnement macro-économique dans les pays de l'OCI, en moyenne, était moins concurrentiel et moins attrayant pour les investisseurs étrangers par rapport à l'an 2006. D'ailleurs, l'importance du marché moyenne dans le groupe de l'OCI est plus petite en 2014 comparée à 2006 qui soulève des inquiétudes pour les investisseurs étrangers.

Schéma 6.9

Importance du Marché (à gauche) et l'Environnement Macro-économique (à droite)



Source : Forum économique mondial, base de données d'indice mondiale de compétitivité. Note : 1 (mauvais) - 7 (meilleur).

6.3.2 Amélioration de la Qualité des Institutions et de l'Infrastructure

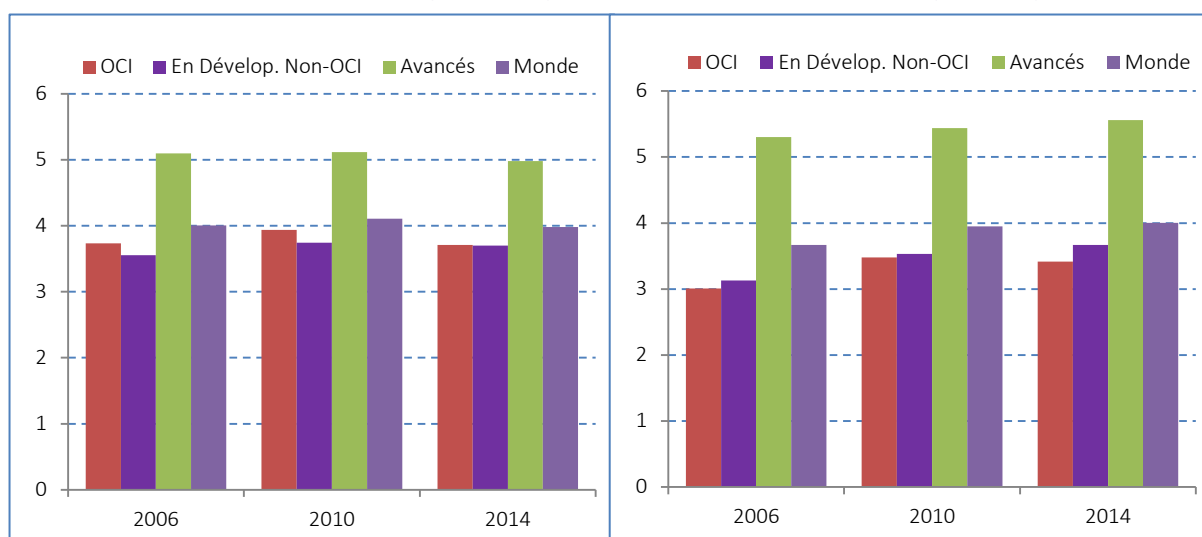
Suivant les indications du schéma 6.8, les investisseurs étrangers recherchent les pays d'accueil dans lesquels la qualité des institutions et l'infrastructure sont développées assez pour fonctionner leurs entreprises avec les marges bénéficiaires prévisibles. Beaucoup d'investisseurs étrangers décident d'investir dans d'autres pays pour sauver des coûts de production. Cependant, les coûts de production sont non seulement selon le coût de travail. D'autres facteurs tels que le coût du capital (c.-à-d. taux d'intérêt), transport et coûts d'énergies, les coûts d'installation, le nombre de procédures pour commencer des affaires, et la protection des droits de propriété tous affectent la décision des investisseurs étrangers tout en choisissant un pays pour y investir. De façon générale, de la perspective d'un investisseur étranger, l'efficacité de tels facteurs peut être dépistée au-dessous de deux catégories : la qualité des institutions et la qualité de l'infrastructure. Un

investisseur étranger tend à investir dans un pays où la qualité de l'infrastructure est fiable et permet à l'investisseur étranger de marcher les affaires sans n'importe quelle interruption lors de ses opérations. Par exemple, une infrastructure défectueuse de l'électricité ou un système de réseau ferroviaire avec des retards imprévisibles et des surcoûts dans un pays d'accueil affectent la décision d'un investisseur étranger négativement. D'autre part, l'existence de la corruption dans des affaires et les cercles publics et de la période de prolongation pour commencer une filiale étrangère due à un haut niveau de bureaucratie dans un pays d'accueil également indiquent l'existence des problèmes connexes avec la qualité globale des institutions. L'existence d'un environnement commercial si problématique augmente les coûts de production et les services qui découragent les investisseurs étrangers.

Le schéma 6.10 montre la position de la qualité des institutions (mesurées par 21 indicateurs des droits de propriété à l'indépendance juridique) et de l'infrastructure (mesurée par 9 indicateurs de qualité de route et de chemin de fer au nombre d'abonnés aux lignes téléphoniques fixes) à travers les groupes de pays entre 2006 et 2014. Selon le schéma 6.10 (à gauche), la qualité des institutions dans le groupe de l'OCI, en moyenne, a détérioré et le score moyen a diminué légèrement de 3,73 à 3,71 entre 2006 et 2014. Au cours de la même période, les deux pays en développement non membres de l'OCI et les pays avancés ont également éprouvé une diminution dans leurs scores sur la qualité des institutions. En conséquence, également, la moyenne du monde par rapport à la qualité des institutions a légèrement chuté de 4,01 à 3,98. Étant donné la nature lentement changeante des institutions, il n'est pas juste pour s'attendre à une amélioration significative pendant quelques années. Cependant, la détérioration générale est un facteur moins décourageant pour l'investissement et il devrait être bien pris en compte par les responsables politiques dans les pays de l'OCI et d'autres pays au cours des années prochaines.

Schéma 6.10

Qualité des Institutions (à Gauche) et la Qualité de l'Infrastructure (à Droite)



Source : Forum économique mondial, base de données d'indice mondiale de compétitivité. Note : 1 (mauvais) - 7 (meilleur).

À la différence de la tendance négative observée de la qualité des institutions, les scores moyens sur la qualité de l'infrastructure ont montré dans le monde entier une tendance positive entre 2006 et 2014 et dans le groupe de l'OCI (Schéma 6.10, à droite). La moyenne des pays de l'OCI est allée de 3,01 à 3,41 où la moyenne du monde a augmenté de 3,67 à 4,0 au cours de la période à

l'étude. En dépit de l'amélioration générale de la qualité de l'infrastructure dans le groupe de l'OCI, la moyenne des pays de l'OCI (3,41) traînait toujours derrière la moyenne de pays en développement non membres de l'OCI (3,67) et la moyenne du monde (4,0) en 2014.

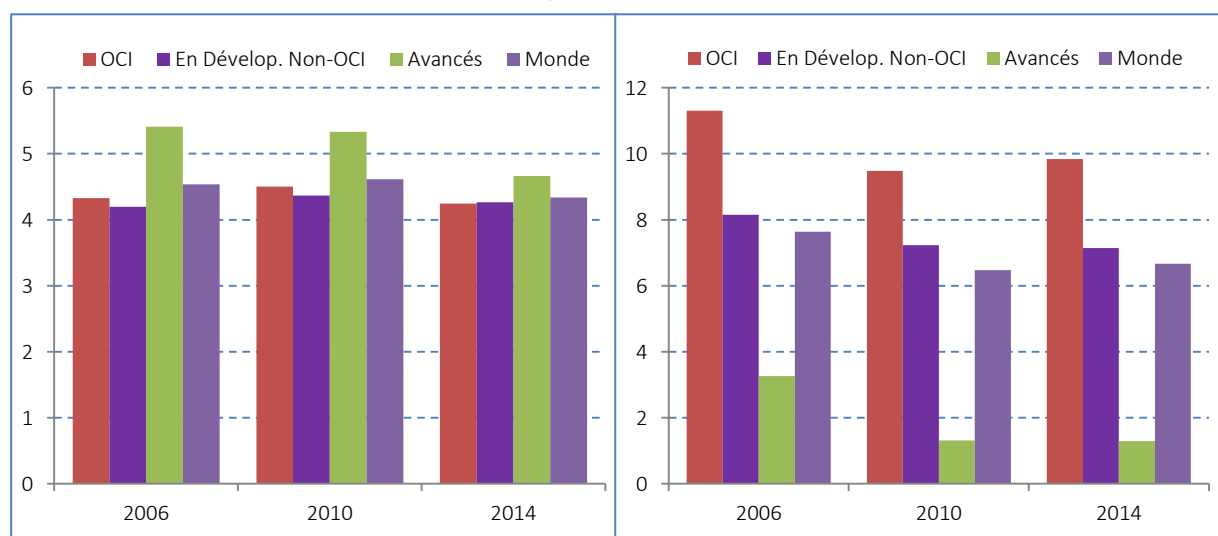
6.3.3 Amélioration de la Transparence pour Commercer

Selon la littérature, les économies ouvertes sont bien intégrées aux marchés internationaux et, ainsi, plus probable pour attirer l'investissement des entreprises multinationales. Une entreprise étrangère subsidiaire dans la plus part du temps importe la variété de matières premières et de marchandises intermédiaires des marchés internationaux, et peut exporter les marchandises finales vers ces pays. Le niveau de l'inter connectivité au monde en termes de commerce international est très important dans l'œil d'un investisseur étranger. Par conséquent, un haut niveau de la transparence à commercer (par exemple de faibles impôts de devoir et procédures simplifiées et standard de devoir) est le plus susceptible d'être associé à plus d'entrées d'IDE.

La transparence dans le commerce est montrée sur le schéma 6.11 par deux indicateurs, à savoir la prédominance des entraves au commerce et des taux de droits d'échanges commerciaux. En moyenne, la prédominance des entraves au commerce d'échanges commerciaux (des tarifs et des barrières non-tarifaires) dans les pays de l'OCI a diminué de 4,33 en 2006 à 4,24 en 2014. Tandis que la moyenne du monde chutait également de 4,54 à 4,34 au cours de la même période, les pays en développement non membres de l'OCI, en moyenne, était témoin d'une augmentation de 4,20 à 4,26 (Schéma 6.11, à gauche). De la même façon, les taux de droits moyens dans le groupe de l'OCI ont diminué de 11,3% à 9,8%, où la moyenne du monde a ralenti de 7,6% à 6,7%. Depuis 2014, les taux de droits moyens dans les pays de l'OCI étaient les plus élevés comparés à la moyenne du monde et aux moyennes d'autres groupes de pays. En un mot, les chiffres montrent que les pays membres de l'OCI ont réduit avec succès plusieurs entraves au commerce d'échanges commerciaux et sont devenus plus ouverts de commerce international. Dans ce contexte, la transparence accrue au commerce international constitue une grande opportunité pour que le groupe de l'OCI attire un investissement plus à l'étranger.

Schéma 6.11

Prédominance des Entraves au Commerce d'Échanges Commerciaux (à Gauche) et des Taux de Droits (à Droite)



Source : Forum économique mondial, base de données d'indice mondiale de compétitivité. Note : 1 (plus mauvais) - 7 (meilleur).

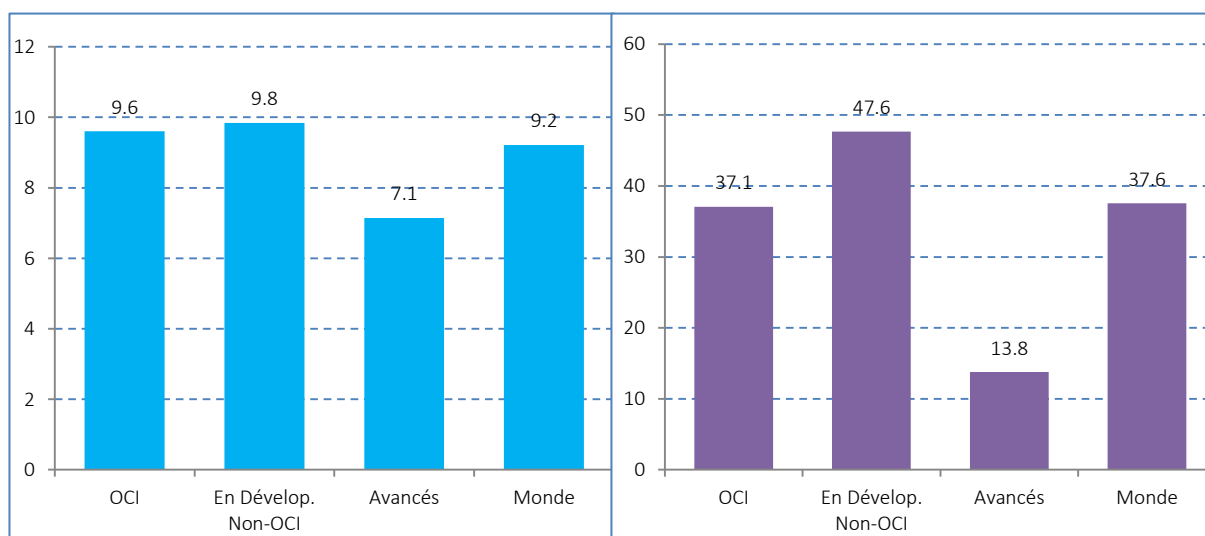
6.3.4 Le Développement du Cadre de Réglementation pour l'IDE

Les procédures formelles pour commencer des affaires subsidiaires étrangères constituent une barrière importante pour que les investisseurs étrangers investissent dans un pays d'accueil. Par conséquent, ils tendent à investir plus dans les pays où le nombre de procédures pour commencer des affaires (comme une filiale étrangère) exige moins de temps et d'efforts. Dans les pays avec le cadre de réglementation sous-développé pour l'IDE, les procédures officielles pour commencer une entreprise subsidiaire étrangère et pour diriger une telle entreprise sont souvent longues et incluent les centres de coût imprévisibles qui affectent la décision des investisseurs étrangers négativement. D'ailleurs, les investisseurs étrangers doivent faire des transactions financières internationales régulières entre leurs branches et les sièges sociaux dans différents emplacements. Par conséquent, les investisseurs étrangers préfèrent également des pays qui n'ont presque aucune restriction aux entrées et aux sorties de capitaux internationaux. À cet égard, les investisseurs étrangers recherchent des pays d'accueil où le cadre de réglementation global d'IDE est moins restrictif soit en termes de transferts de capitaux ou des procédures d'installation et de temps.

Le schéma 6.12 (à gauche) prouve que le nombre moyen de procédures pour commencer une filiale étrangère dans les pays de l'OCI est 9,6 tandis qu'il est 7,1 dans les pays avancés. La moyenne du monde est estimée à 9,2, qui est inférieure à la moyenne du groupe de l'OCI. D'autre part, dans les pays membres de l'OCI, en moyenne, cela prend 37,1 jours pour commencer une filiale étrangère tandis que les entreprises étrangères dans les pays en développement non membres de l'OCI ont besoin de 47,6 jours pour commencer leurs entreprises. Cependant, dans les pays avancés, en moyenne, les investisseurs étrangers peuvent former et commencer leurs opérations seulement après 13,8 jours (Schéma 6.12, à droite). De façon générale, les formalités existantes dans les pays membres de l'OCI semblent être encombrantes pour les investisseurs étrangers pour commencer leurs entreprises. Puisque les pays membres de l'OCI concurrencent soit avec les pays avancés ou avec les pays en développement non membres de l'OCI pour attirer plus d'IDE, le temps exigé pour former une filiale étrangère dans les pays membres de l'OCI doit se raccourcir en

Schéma 6.12

Nombre Moyen de Procédures requises pour Commencer une Filiale Étrangère (à Gauche) et le
Nombre moyen de jours requis pour Commencer une Filiale Étrangère (à Droite), 2012



Source : Base de données de la CNUCED IDE

réduisant le nombre de procédures formelles pour commencer une filiale étrangère.

Un autre facteur qui affecte la décision d'investissement des investisseurs étrangers est l'existence des restrictions aux transferts de capitaux étrangers qui inclut des restrictions au capital initial, prêt, paiements de principaux et intérêts. Suivant les indications du schéma 6.13, les pays membres de l'OCI ont l'environnement le plus restrictif en termes d'entrées et sorties de capitaux avec le score moyen de 79,8 et de 75,0, respectivement. Les pays avancés fournissent

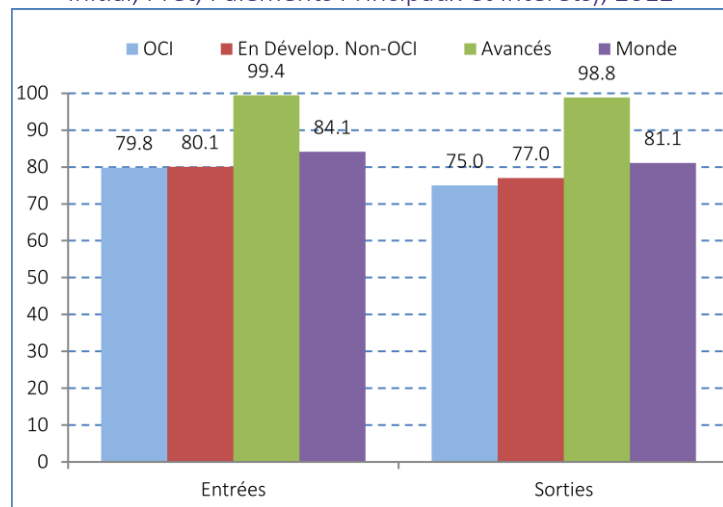
l'environnement favorable aux étrangers en ce qui concerne les transferts de capitaux de termes d'entrées et de sorties. Par conséquent, les pays membres de l'OCI doivent subir des réformes pour éliminer des restrictions aux transferts de capitaux afin d'accueillir des investisseurs étrangers qui sont prévus pour contribuer à la croissance économique par de divers avantages économiques au pays d'accueil.

Comme discuté ci-dessus, les règles générales qui régissent l'IDE dans un pays d'accueil sont importantes pour les investisseurs étrangers. Si les règles existantes connexes avec l'environnement commercial et l'IDE fournissent un environnement restrictif, les investisseurs étrangers sont découragés pour investir dans un pays d'accueil. À cet égard, le schéma 6.14 présente un indicateur développé par le Forum Économique Mondial qui mesure dans quelle niveau les règles régissant

l'Investissement Direct à l'étranger encouragent ou découragent les investisseurs étrangers. Un score de maximum 7 dans l'indice implique que les règles existantes pour l'IDE dans un pays d'accueil encouragent fortement des étrangers à investir. En conséquence, la moyenne du groupe de l'OCI a été calculée en valeur de 4,2 en 2014. Ceci implique que les règles régissant l'IDE dans

Schéma 6.13

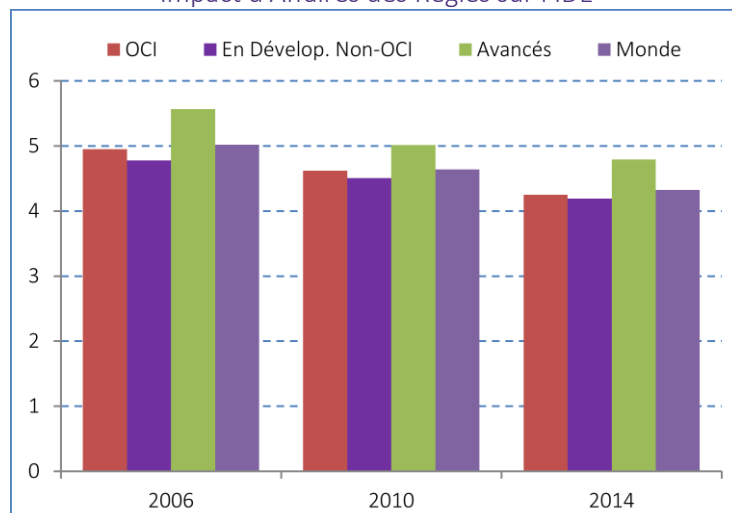
Restrictions aux Transferts de Capitaux Étrangers (Capital Initial, Prêt, Paiements Principaux et Intérêts), 2012



Source : Banque mondiale, investissant à travers la base de données de

Schéma 6.14

Impact d'Affaires des Règles sur l'IDE



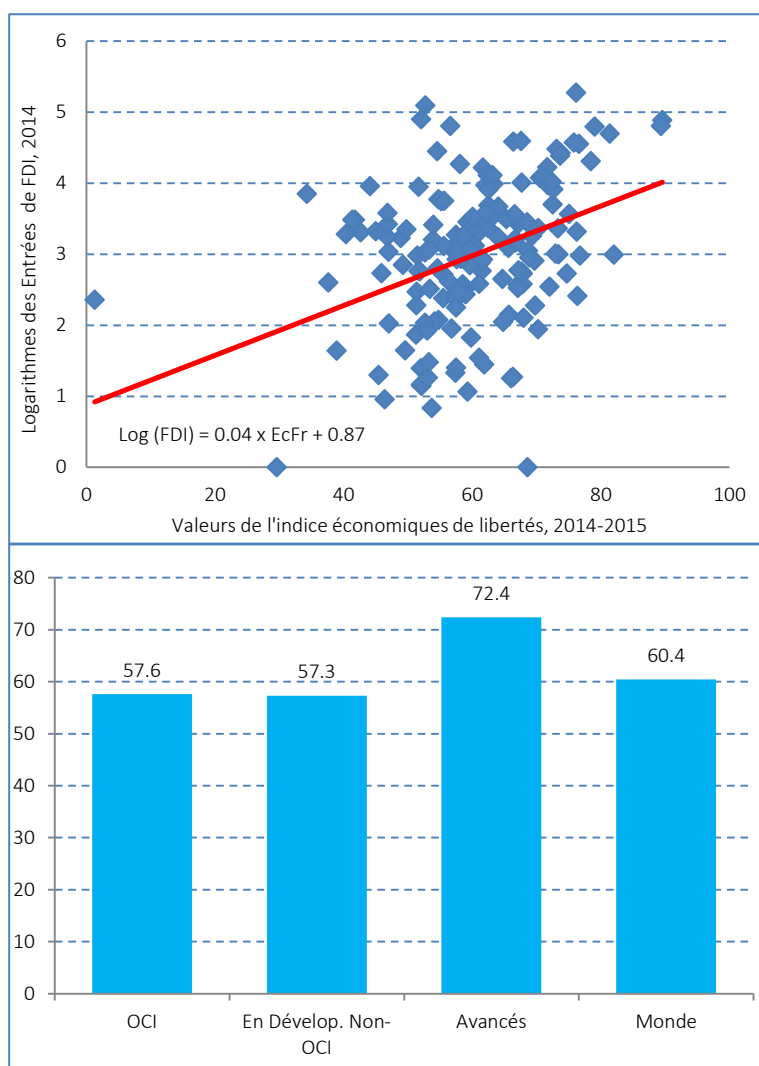
Source : Forum économique mondial, base de données d'indice mondiale de compétitivité. Note : 1 (découragez fortement l'IDE) - 7 (encouragez fortement)

les pays membres de l'OCI, en moyenne, sont décourageantes pour les investisseurs étrangers comparés à la moyenne de pays avancés (4,8) et à la moyenne du monde (4,3) en 2014. D'ailleurs, les règles générales qui régissent l'IDE dans les pays membres de l'OCI sont devenues plus décourageantes au fil du temps où la moyenne du groupe de l'OCI a diminué de 4,9 en 2006 à 4,2 en 2014. Ceci indique que les nouvelles règles et règlements connexes avec les investisseurs étrangers dans les pays de l'OCI tendent à être plus décourageants / restrictifs, qui sont attendus pour affecter les entrées d'IDE négativement.

6.3.5 L'Amplification des Libertés Économiques et la Lutte contre la Corruption

Schéma 6.15

Les libertés économiques contre des Entrées d'IDE (en haut) et l'Indice des Scores Libertés Économiques 2015 à travers le Monde (en bas)



Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données obtenu à partir de la base d'héritage et de la CNUCED. Note : 0 (moins libre) et 100 (plus libre).

Comme mentionné dans la section 6.3.2, les investisseurs étrangers recherchent un pays d'accueil avec les institutions effectives et fiables, qui sont prévues pour affecter leur bénéfice et opérations positivement. À cet égard, des libertés économiques les plus élevées dans un pays, comme mesuré par l'indice économique de libertés élaboré par la Fondation d'Héritage, impliquent l'existence des institutions aussi développées que leurs opérations peuvent aller d'une façon très douce, prévisible et moins-coûteux.

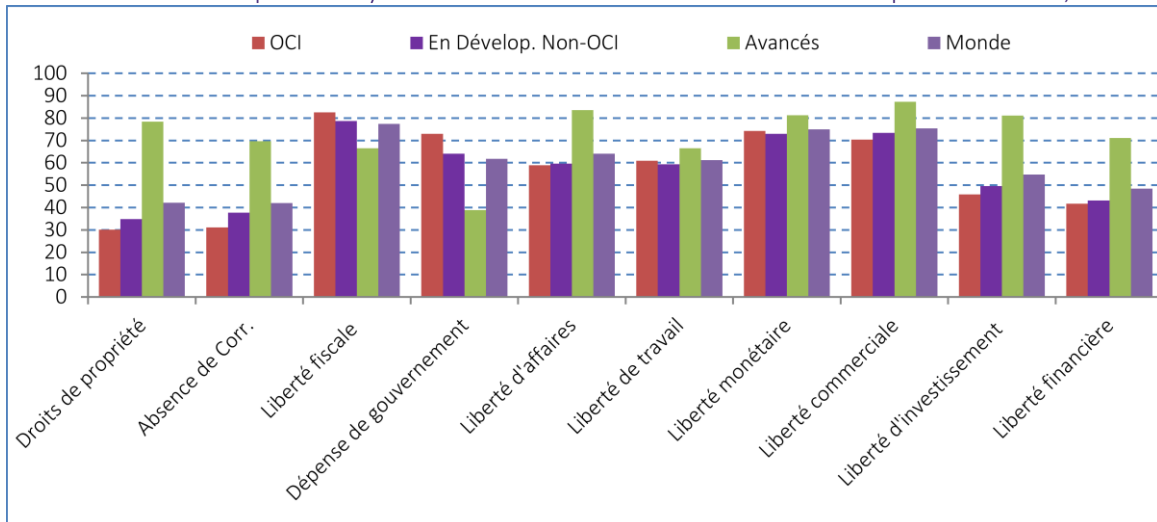
L'indice économique de libertés couvre dix sous-dimensions : liberté d'affaires, liberté commerciale, liberté fiscale, dépenses du gouvernement, liberté monétaire, liberté d'investissement, liberté financière, absence de la corruption, liberté de travail et droits de propriété. Un pays avec des libertés économiques plus élevées est prévu pour assurer une bonne protection en termes de droits de propriété et ait un environnement de

réglementation moins restrictif pour les investisseurs. Les libertés économiques impliquent l'existence de haute qualité des institutions dans un pays, et devraient donc être associées à plus d'entrées d'IDE.

Schéma 6.15 (en haut) montre la corrélation entre les valeurs de l'indice économiques de libertés et les entrées mondiales d'IDE pour la période 2014 et 2015. Évidemment, là existe une corrélation statistiquement significative et positive entre les libertés et les entrées économiques d'IDE. Le résultat de régression indique qu'en moyenne, une augmentation de 1 pourcent du score de l'indice économique de libertés est associée à une augmentation de 0,04% des entrées d'IDE. En

Schéma 6.16

Résultats des Groupes de Pays dans les Sous-Indices de l'Indice Économique de Libertés, 2015

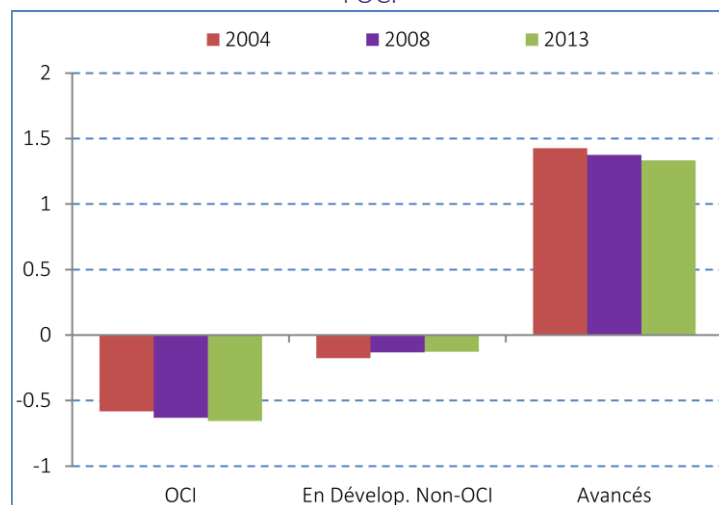


Source : Calculs de personnel de SESRIC basés sur l'ensemble de données obtenu à partir de la base d'héritage. Note : 0 (le plus mauvais score) et 100 (le meilleur score).

d'autres termes, un pays avec un volume d'entrées annuel moyen d'IDE de 1 milliard dollars des États-Unis peut atteindre une augmentation de 40 millions dollars des États-Unis dus à une augmentation de 1 pourcent du score de l'indice économique de libertés. Dans ce contexte, le schéma 6.15 (en bas) présente les scores économiques moyens d'indice de libertés pour des groupes de pays pour 2015. Selon ceci, les pays en développement de l'OCI et non membres de l'OCI, en moyenne, ont des scores très semblables d'indice qui sont mesurés en valeur de 57,6 et 57,3, respectivement. D'autre part, la moyenne du monde a été mesurée en valeur de 60,4 et la moyenne de pays avancés est calculée en valeur de 72,4. Le groupe de l'OCI traîne derrière la moyenne du monde et la moyenne de pays avancés. Ceci suggère que les responsables politiques dans les pays membres de l'OCI doivent travailler sur un programme de réforme afin de créer un meilleur climat pour les

Schéma 6.17

État de Corruption à Travers le Monde et dans le Groupe de l'OCI



Source : Banque Mondiale, indicateurs de gouvernement du monde. Note : -2,5 (le plus mauvais score) et 2,5 (le meilleur score).

entreprises en augmentant des libertés économiques.

Le schéma 6.16 illustre quelques indices aux responsables politiques dans le groupe de l'OCI où ils peuvent commencer des réformes pour augmenter des libertés économiques. Selon le schéma 6.16, il semble que les pays membres de l'OCI, en moyenne, relèvent des défis sérieux liés aux droits de propriété et à la corruption où leurs scores moyens ont été mesurés en valeur de 30,1 et 31,1, respectivement. Ceci implique que, en moyenne, les droits de propriété ne sont pas très bien protégés dans les pays membres de l'OCI. Ceci gêne les activités d'innovation et décourage les entreprises étrangères pour dépenser sur les activités de RetD et pour investir dans les entreprises de hautes technologies qui produisent une valeur ajoutée plus élevée. D'ailleurs, comme observé sur le schéma 6.17, il semble que beaucoup de pays membres de l'OCI souffrent de l'existence de la corruption aux divers niveaux où le score moyen du groupe de l'OCI dans cette sous-dimension s'avère très faible.

Selon le schéma 6.17, comparé à d'autres groupes de pays, les pays de l'OCI, en moyenne, ont un degré plus élevé de corruption au cours de la période 2004-2013. Le niveau moyen de la corruption observé dans le groupe de l'OCI a été même empiré au cours des années comme le score moyen a diminué de -0,58 à -0,65 en 2013. L'existence de la corruption affecte négativement FDI, car la prévisibilité descend où la corruption plus largement est pratiquée. Afin d'améliorer le climat d'investissement et attirer plus d'investissement, les pays membres de l'OCI doivent adresser la tendance de détérioration vue dans l'état de corruption. Ils peuvent intensifier des efforts pour lutter contre la corruption par le maintien d'ordre national et la coopération avec la communauté internationale.

SECTION 7



Aspects Politiques pour la Promotion et la Facilitation des Investissements Effectives

La stabilité économique/politique, la qualité des institutions et l'infrastructure, le développement humain et technologique, et les politiques de la concurrence sont certains des facteurs principaux qui influencent le climat global d'investissement. Plus largement, tous ces facteurs peuvent être classifiés au-dessous de trois caractéristiques principales : les facteurs macro-économiques (y compris la stabilité politique), le gouvernement, et l'infrastructure physique et financière. Le volume d'investissements est important, mais plus importante est la qualité des investissements et le profit reçus de ces investissements. Les profits peuvent être en termes de compétitivité accrue, la croissance soutenue et les travaux productifs. Les études empiriques trouvent en générale seulement les liens faibles entre le volume de l'investissement et la croissance soutenue. Pour que l'investissement soit de haute qualité, un climat de bon investissement est nécessaire, ce qui est soutenu par les trois caractéristiques principales accentuées ci-dessus.

Etant donné le rôle critique des investissements en favorisant la croissance et le développement, la deuxième partie du rapport a étudié trois composants importants des investissements, à savoir les investissements publics et comment améliorer leur efficacité, les investissements privés et

comment les encourager, et les investissements à l'étranger et comment attirer la valeur-ajoutée d'IDE. Certaines des recommandations de politique générale dérivées de la présente partie sont récapitulées ci-dessous.

Amélioration de l'Efficacité d'Investissement Public

Les gains de productivité sont essentiels à la croissance à long terme, qui se traduit en revenus plus élevés et amplifie la demande. Tandis que ceci peut prendre du temps, les plus grands investissements de bonne qualité peuvent fournir le stimulus à la productivité et à la croissance. Cependant, l'investissement alimenté par l'endettement peut être dangereux s'il ne stimule pas la croissance de la productivité. L'investissement public correctement dirigé peut aider à amplifier les activités économiques, stimuler une demande globale, et soulever la croissance de la productivité en améliorant le capital humain, encourager l'innovation, et accroître l'investissement de secteur privé par les retours de l'augmentation. Par conséquent, en période du ralentissement de l'activité économique, l'investissement public peut jouer un rôle anticyclique important (Spence, 2015).

Le gouvernement peut avoir différentes justifications dans leurs décisions à impliquer dans l'économie, mais la nature de participation affecte les personnes en plusieurs aspects. Par conséquent, les choix d'investissement public devraient être faits en se basant sur l'évaluation soigneuse des coûts et des retours prévus des autres options et devraient être effectivement contrôlés quand la décision est prise. Les choix d'investissement public effectivement contrôlés peuvent amplifier la croissance et fournir le stimulus pour que le secteur privé accroisse son investissement. Cependant, la sélection des projets et la mauvaise gestion et sélection des mauvais projets d'investissement peuvent causer un gaspillage significatif des ressources et limiter les perspectives pour la croissance.

Beaucoup de pays dans le monde relèvent des défis importants en termes d'allouer à ressources appropriées et exécuter des projets d'investissement publics dans le développement d'infrastructure physique aussi bien que de capital humain. En raison des compromis le développement aussi bien que les conflits entre le capital humain physique et entre les intérêts des générations présentes et futures, le classement par ordre de priorité des décisions d'investissement public n'est jamais facile. Les recherches théoriques et empiriques donnent également peu d'analyses pour l'attribution de ressources publique optimale à travers différents secteurs et à travers différents projets d'investissement publics. En principe, les attributions relatives dans le cadre et à travers des programmes devraient se concentrer sur la productivité et la compétitivité croissantes, et identifier les secteurs où les retours sociaux sont les plus élevés et les extériorités et les effets de débordement sont significatifs.

Le souci le plus important quand il s'agit d'investissement d'infrastructure est la sélection des projets. La sélection des projets avec des gains énormes de productivité et peu ou sans déformations est critique. Par conséquent, il est essentiel que les pays installent des institutions capables de diriger une planification appropriée, une analyse coût-bénéfice et une surveillance et évaluation courantes. Si, au lieu de cela, le foyer est sur la quantité, alors il est plus probable que les niveaux élevés d'investissement public aient des effets indésirables tels qu'évincer l'investissement privé avec peu de gains de productivité pour l'économie. Dans ce contexte, il est important d'avoir des objectifs stratégiques pour l'investissement public aux niveaux centraux et locaux de gouvernement, et il doit y avoir un procédé établi pour une sélection préliminaire des

propositions de projet pour la conformité à ces objectifs stratégiques. Puis, il y a un besoin de processus formel d'évaluation une analyse plus détaillée de proposition de projet. Si les projets sont des projets de large échelle, une évaluation par une agence externe serait salubre.

La fixation des priorités macro-économiques globales pour les dépenses publiques peut être employée pour augmenter l'efficacité des dépenses publiques en général et pour guider les décisions d'investissement public. L'éducation, le capital humain et la connaissance, l'investissement technologique, l'innovation, et l'infrastructure sont certains des secteurs où les décideurs politiques se focalisent généralement, mais les priorités dans la politique de développement impliquent souvent certaines polarisations sectorielles (par exemple vers l'infrastructure ou le secteur social), ou contiennent une gamme étendue de questions. Il n'est pas facile pour les décideurs politiques d'allouer de façon optimale les ressources publiques à travers différents secteurs et à travers différents projets d'investissement publics. Avoir des objectifs stratégiques et étudier périodiquement le progrès pour atteindre ces buts peuvent être les instruments effectifs pour évaluer l'efficacité de différents programmes d'investissement publics.

Afin de réaliser les projets d'investissement publics choisis, on l'exige un espace fiscal, c.-à-d. la capacité des gouvernements pour financer l'investissement public sans menacer la durabilité de sa position financière. En principe, les retours sur l'investissement public sont un indicateur crucial de durabilité de dette. Cependant, étant donné que les retours sur l'investissement public sont généralement inconnus, il y a le risque que l'emprunt supplémentaire empire la durabilité de dette. Tandis que beaucoup de pays font face à des contraintes fiscales d'espace pour financer l'investissement exigé, quelques autres ont l'abondance des gains exceptionnels attendant des opportunités d'investissement rentable. Si les pays avec les ressources limitées améliorent leur environnement commercial et assurent la stabilité macro-économique et politique, les ressources dans les pays riches peuvent passer vers ces pays pour financer tels projets d'investissement. D'ailleurs, quand les gouvernements s'engagent dans des investissements publics sous des contraintes budgétaires strictes, les projets devraient être soigneusement évalués pour leurs retours économiques et sociaux. L'inefficacité peut être un souci important dans le cas de grands et ambitieux programmes d'investissement.

Afin d'assurer un investissement public effectif, les mécanismes institutionnels doivent être renforcés pour assurer l'exécution appropriée des projets d'investissement publics et pour développer assez de flexibilité afin de s'adapter aux circonstances imprévues. Ceci exige également développer les normes du bon gouvernement et la transparence à chaque étape relative à la sélection, à la fourniture et au financement de la gestion des projets. La réalisation des projets d'investissement rentable après leur achèvement exige une bonne capacité de contrôler les fonctionnements et les entretiens, et imposer des mesures de réglementation.

D'autre part, l'impact des programmes d'investissement publics principaux sur les pauvres devrait être analysé pour identifier ceux qui contribuent aux objectifs de la lutte contre la pauvreté de manière rentable. Par exemple, les relations entre les dépenses de programme (par exemple, les dépenses d'enseignement primaire) et leurs résultats (par exemple, la performance éducative), plutôt que de simples tendances ou comparaisons internationales des rentrées de dépense, devraient servir de base pour allouer des ressources afin de réaliser des résultats socialement souhaitables.

L'Encouragement d'Investissement Privé

Il y a des conducteurs importants d'investissement privé, qui incluent, notamment, un potentiel fort de base ou de marché du consommateur, des investissements intéressants rentables, la stabilité économique, la protection des droits de propriété, le bon gouvernement et la prévisibilité de futures conditions économiques. Tandis que le potentiel du marché pour des biens et des services est le conducteur le plus critique pour toute décision d'investissement, les incertitudes dans les perspectives économiques et le manque de règlement et de coordination peuvent imposer de plus grands reculs pour les entreprises contemplant l'investissement avec des retours prévus par long terme. Afin de stimuler des investissements privés à long terme et à grande échelle, des améliorations significatives du climat d'investissement devraient être entreprises. Ceci peut inclure les barrières de réglementation, les contraintes financières ou le manque de ressources, telles que la main-d'œuvre qualifiée et la technologie.

Comme accentué sur la section 3, le climat général d'investissement n'est pas au niveau favorable et il y a des barrières significatives à l'investissement dans les pays de l'OCI. Il y a des questions qui peuvent être considérées en améliorant les conditions d'investissement pour le secteur privé. En améliorant les états d'investissement, la phase la plus importante est l'identification des barrières à l'investissement. Tandis que les barrières peuvent être à tout niveau possible où le secteur privé est engagé, l'identification des barrières au niveau de secteur serait une approche viable à commencer. Un avantage de cette approche est de donner la priorité aux secteurs avec le potentiel significatif des gains de productivité et des impacts de croissance pour l'économie et puis développer une stratégie pour stimuler l'investissement dans ces secteurs spécifiques. Dans la pratique, une grande partie de l'investissement est typiquement concentré sur l'énergie, le transport, la construction, le tourisme et la télécommunication et ces secteurs sont présents dans une place où les gouvernements ont une plus grande influence.

D'ailleurs, l'investissement dans un secteur a généralement des conséquences positives sur d'autres secteurs. La promotion de l'eau et de l'infrastructure d'énergie accélère l'efficacité dans la production agricole et la fabrication, tout en améliorant des télécom et l'infrastructure de transport renforce également l'intégration économique des secteurs pauvres et enclavés. Avoir un énorme secteur industriel et des niveaux de revenu plus élevé, d'autre part, favorise la densité des projets privés d'infrastructure dans les pays émergents à mesure qu'ils augmentent la croissance et développent des résultats opérationnels.

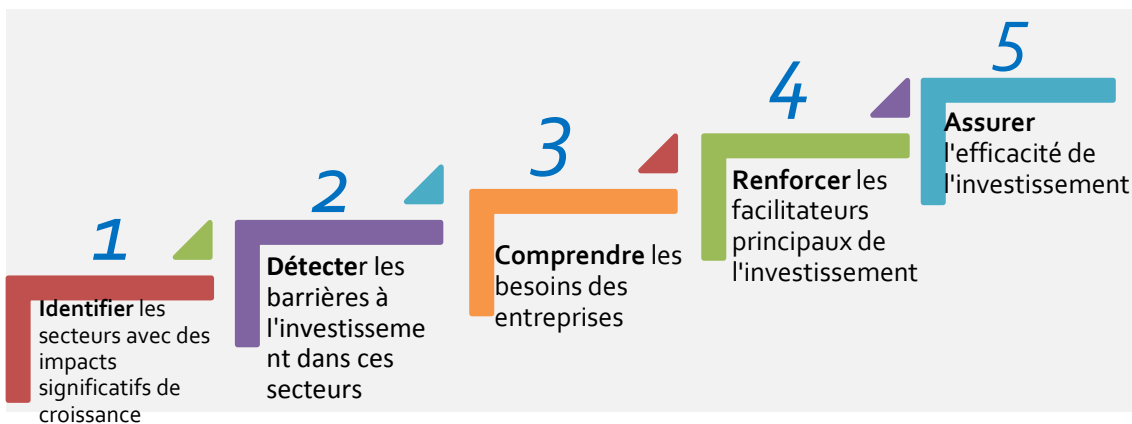
Chaque secteur a différents obstacles par rapport à l'investissement privé. L'investissement à la fabrication peut être contraint par un manque de travail hautement qualifié et de technologie. Dans la construction et le commerce, l'investissement peut être contraint en prévoyant des règlements et l'absence de l'harmonisation des normes. En tourisme, un manque de coordination parmi différents prestataires de service (aéroports, hôtels, Centres de conférences etc.) peut gêner l'investissement et la croissance. Dans le transport et la communication, il ne peut pas être facile d'obtenir des autorisations de gouvernement au niveau national et local.

En plus des mesures spécifiques de secteur pour une amélioration dans les états d'investissement, des mesures spécifiques fermes devraient également être prises pour encourager l'investissement privé. Des incitations spéciales devraient être données pour les PME, en particulier pour les innovatrices, afin de soutenir leur entrée dans le marché et accéder au crédit. D'ailleurs, des

mesures spéciales devraient être prises pour renforcer les facilitateurs principaux de l'investissement, tels que la création de nouvelles approches pour le développement des qualifications nécessaires, l'accès aux finances et à l'infrastructure appropriée.

Donné ces trois étapes pour améliorer les états d'investissement (le niveau d'économie, niveau de secteur et niveau d'entreprise), on peut proposer une approche visée pour les pays de l'OCI pour qu'ils puissent optimiser leurs actions dans la stimulation de l'investissement privé. La création d'un climat approprié d'investissement pour les entreprises privées et puis les attente pour investir dans des conditions commerciales rentables est une approche, mais pour une stratégie plus dirigée en stimulant le développement et la compétitivité, les interventions suivantes de politique, comme également représenté sur le schéma 7.1, seront suggérées :

Schéma 7.1 : Étapes Principales pour Favoriser l'Investissement Privé Effectif



1. Identifier les secteurs avec des impacts significatifs de croissance
2. Détecter les barrières à l'investissement dans ces secteurs
3. Comprendre les besoins des entreprises
4. Renforcer les facilitateurs principaux de l'investissement
5. Assurer l'efficacité de l'investissement

Identifier les secteurs avec des impacts significatifs de croissance : Basé sur une évaluation forte de tous les secteurs après avoir considéré leur taille, le niveau de la compétitivité internationale, s'est attendu à des gains de productivité pour l'économie, le temps et les ressources exigés pour investir, et le potentiel pour plus d'investissement, les décideurs politiques devrait identifier les secteurs critiques pour s'y focaliser. Le potentiel de gagner l'avantage comparatif, la capacité d'utiliser toutes les tendances émergentes et le temps requis pour réaliser les retours aux investissements sont certaines des autres questions importantes qui doivent être prises en compte pour donner la priorité aux secteurs. La taille existante et la quantité d'investissement exigées dans le secteur sont en principe parmi les facteurs les plus importants. On doit également noter que les investissements dans quelques secteurs, tels que le transport et l'énergie, peuvent fournir les indemnités économiques dans d'autres secteurs et ceci devrait être considéré dans le processus décisionnel.

Détecter les barrières à l'investissement dans ces secteurs : Une fois que les secteurs prioritaires sont identifiés, les barrières spécifiques de secteur devraient être détectées au niveau d'analyse détaillé suffisamment pour stimuler l'investissement privé dans ce secteur. Celles-ci incluent typiquement des lacunes de réglementation, des facilitateurs faibles, le manque de coordination et la communication. Le tableau 7.1 illustre les barrières potentielles à l'investissement dans ces catégories. Basé sur les contraintes et les défis relevés dans la promotion de l'investissement dans un secteur et une analyse coût-bénéfice spécifiques, les décideurs politiques devraient décider sur la possibilité d'investir ou pas pour donner la priorité à ce secteur.

Tableau 7.1 : Barrières Confrontant l'Investissement

Échecs de réglementation	Restrictions de réglementation	Règlements macro-économiques, y compris des impôts, des restrictions de planification, des questions de marché de biens, des inflexibilités de marché du travail, ou des contraintes d'accès au marché qui empêchent l'expansion et l'investissement du secteur
	Cadre de réglementation	Manque de structures de réglementation, telles que le manque d'évaluer des extériorités liées à la production, situations juridiques peu claires, ou un régime inefficace de concurrence qui favorisent l'investissement
Facilitateurs faibles	Capital financier	Les capitaux propres ou le financement de la dette sont difficiles pour que les investisseurs potentiels accèdent ou sont disponibles seulement au coût élevé
	Capital humain	La main-d'œuvre a l'apport insuffisant de la connaissance et des capacités exigées pour la construction ou l'exploitation des investissements de capitaux
	Infrastructure	L'infrastructure de soutien pour l'investissement, y compris le système de transport, des instituts de recherche scientifique, infrastructure d'énergie, télécommunication ou réseaux de l'eau, est absente ou de qualité insuffisante
	Technologie	La technologie critique pour l'investissement est non fondée ou pas encore au message publicitaire/à échelle industrielle
Problèmes de coordination, échecs de l'information	Problèmes de coordination	Problèmes de coordination avec les dépositaires principaux comprenant l'échelle insuffisante, le groupement insuffisant, les chaînes d'approvisionnements faibles, l'interaction inefficace avec les organismes publics, les relations pauvres de ferme-union ou le besoin d'investissements complémentaires
	Échecs de l'information	Manque d'information d'investisseur sur les allocations et les coûts de l'opportunité

Source : MGI (2012).

Comprendre les besoins des entreprises : Tandis que les barrières communes à l'investissement peuvent être un souci pour chaque entreprise opérant dans un secteur, ces entreprises peuvent avoir d'autres conditions pour s'engager dans l'investissement rentable. Les barrières devraient être identifiées pour des titulaires et des débutants de potentiel. D'ailleurs, les besoins spéciaux des entreprises à différentes tailles ou emplacements devraient être bien déterminés en collaboration proche avec les parties appropriées et des mesures nécessaires devraient en conséquence être prises. Quelques entreprises peuvent exiger la protection contre la concurrence étrangère en développement. Cependant, on doit identifier que les efforts pour protéger un secteur domestique contre la concurrence associée aux subventions élevées pour favoriser l'investissement peuvent être contre-productifs.

Renforcer les facilitateurs principaux de l'investissement : Comme prévue dans le tableau 7.1, le capital financier, le capital humain, l'infrastructure et la technologie sont parmi les facilitateurs les plus importants de l'investissement rentable. Des stratégies spéciales devraient être développées pour renforcer ces facilitateurs principaux afin d'attirer plus d'investissement dans les secteurs visés. Selon les contextes pays-spécifiques, des mesures à court terme et à long terme nécessaires devraient être prises pour faciliter l'investissement.

Assurez l'efficacité de l'investissement : Les décideurs politiques devraient faire une évaluation régulière des interventions et des analyses coût-bénéfice de politique pour s'assurer que ces interventions fournissent des résultats prévus. D'ailleurs, un mécanisme clair de coordination à travers les niveaux appropriés des organismes gouvernementaux devrait être établi pour l'exécution et le suivi effectifs des interventions de politique. Des critères pour lancer, continuer et accomplir les interventions devraient être explicitement articulés et les agences doivent avoir la flexibilité et les ressources de répondre aux besoins changeants du marché et des entreprises lors de l'exécution. Les capacités de ces agences devraient être développées en recrutant les personnes avec de bonnes qualifications et expériences.

Tout en favorisant l'investissement, une attention particulière devrait être prêtée au degré de diversification économique. La concentration importante des activités économiques dans peu de secteurs rend l'économie vulnérable aux chocs externes. La diversification de la base de production dans l'industrie, les services et les secteurs d'agriculture permettra plus d'investissement par les investisseurs domestiques et internationaux et renforcera la durabilité de l'économie. Par conséquent, indépendamment des politiques de promotion des investissements menées par le gouvernement, le secteur privé devrait être donné l'opportunité d'investir et se développer dans l'activité économique induisant la croissance et produisant l'emploi. Ceci exige de nouveau un environnement amical d'investissement avec le fait de faciliter les règlements, le marché financier approfondi, la main-d'œuvre avec des qualifications et des capacités exigées, l'infrastructure forte, l'accès à la technologie et à la connaissance, et les canaux effectifs de coordination les représentants entre les pouvoirs publics et secteur privé.

Enfin et surtout, améliorant la coordination parmi le gouvernement et les entreprises privées et les institutions est le grand principe pour avoir de grandes retours de l'infrastructure existante et développer l'infrastructure dans un pays. Les investissements effectifs d'infrastructure devraient être donnés la priorité pour les rendements élevés qu'ils apportent. Beaucoup de pays de l'OCI sont moins-équipés pour développer l'infrastructure en utilisant leurs propres moyens. Par conséquent, l'énergie d'intégration, l'eau et l'infrastructure de transport aux régions urbaines avec l'assistance des pays avancés seront une option plus effective car elle réduirait le coût de faire le commerce et permettrait à des personnes d'avoir accès à de grands marchés. D'ailleurs, les réformes institutionnelles visant à améliorer le gouvernement et la responsabilité aux entreprises privées et nationalisées peuvent réduire l'inefficacité de la performance opérationnelle aux entreprises.

Promotion de l'Investissement Direct à l'Étranger

Regarder des entrées brutes d'IDE et des données d'actions internes indique que comparé à la performance des pays en développement non membres de l'OCI et des pays avancés, le groupe de l'OCI a bien augmenté les entrées et les actions d'IDE de plus depuis les années 1990. Cependant,

les tendances positives observées dans des entrées d'IDE dans les pays membres de l'OCI sont loin d'être suffisantes données le potentiel élevé des pays membres de l'OCI pour bien accueillir une grande quantité d'IDE. Dans ce contexte, les pays membres de l'OCI doivent exécuter des stratégies effectives d'attraction d'IDE afin d'atteindre leur potentiel dans des flux d'IDE. Ces stratégies généralement sont mises en application dans le monde entier par les agences nationales de promotion d'IDE qui servent comme un-guichet-unique aux investisseurs étrangers. À cet effet, la formation des agences nationales de promotion d'IDE peut aider les pays membres de l'OCI qui sont sans une telle agence nationale pour accueillir plus d'IDE. Il est également important que les pays membres de l'OCI avec les agences de promotion d'IDE existantes vérifient leur qualité et efficacité afin d'améliorer leur performance.

Tandis que l'action du groupe de l'OCI dans les entrées d'IDE du monde sautait de 4,5% en 2002 à 10,7% en 2014, l'action des pays membres de l'OCI dans les projets d'IDE *de Greenfield* du monde a augmenté seulement de 18,8% en 2002 jusqu'à 20,1% en 2014. Par conséquent, les pays membres de l'OCI ont non seulement attiré l'IDE au-dessous de leur potentiel mais ont également eu des difficultés à accueillir le type de projets d'IDE *de Greenfield* qui sont attendus pour avoir une haute impression sur la création d'emplois et la croissance économique comparées aux fusions et aux acquisitions. À cet égard, les pays membres de l'OCI doivent concevoir des politiques d'IDE pour accueillir plus de projets de Greenfield d'IDE, entre autres, assignant la terre pour des investisseurs, donnant des incitations ou appliquant des exonérations d'impôt pour ce genre de projets d'IDE. Cependant, les incitations pour attirer l'IDE ont pu être transformées à une option politique inutile sinon appliquée correctement. Dans ce contexte, la liste de contrôle d'OCDE pour les politiques encourageantes d'IDE pourrait fournir une carte routière pour les responsables politiques dans les pays de l'OCI (voir l'OCDE, 2003).

Les investisseurs étrangers prêtent une attention particulière à la transparence dans le commerce international d'un pays avant l'investissement. À cet effet, les pays membres de l'OCI doivent intensifier leurs efforts pour soulager le commerce international, notamment, réduisant des taux de droits, le soulagement et la standardisation des règles et des règlements commerciaux, et prenant des mesures contre les barrières non-tarifaires. Une autre dimension des réformes commerciales devrait viser les bureaucrates et les professionnels qui s'engagent dans le commerce international. Des programmes de formation seraient conçus afin de changer les mentalités des bureaucrates et des professionnels pour qu'ils puissent avoir plus de compréhension du pro-commerce.

Les investisseurs étrangers apportent non seulement le capital ou la technologie aux pays d'accueil mais transfèrent également certains de leurs ouvriers de leurs pays d'origine. À cet effet, des règlements pour les expatriés doivent être revisités dans plusieurs pays membres de l'OCI. Les mesures qui visent à faciliter la vie sociale et professionnelle des ouvriers expatriés augmenteraient des flux d'IDE aux États Membres. Les politiques Limitatives contre des expatriés tels que les difficultés provenant des comptes bancaires et l'obtention d'ouverture des permis de travail doivent être revisitées. D'ailleurs, beaucoup d'investisseurs attachent une importance particulière pour les normes du travail dans les pays d'accueil. Dans ce contexte, les réformes de marché du travail qui visent à augmenter les normes des ouvriers avec l'idée d'augmenter les normes de l'Organisation Internationale du Travail feraient un impact positif sur les flux d'IDE aux États Membres.

Les investisseurs étrangers préfèrent travailler avec des ouvriers ayant certaines compétences dans les pays d'accueil. Par conséquent, les politiques ciblées pour améliorer des qualifications des ouvriers augmenteraient des flux d'IDE aux pays membres de l'OCI. À cet effet, les programmes de la formation professionnelle doivent être favorisés. Les politiques visant à favoriser l'éducation de langue étrangère augmenteraient également le nombre d'ouvriers parlant une langue étrangère, et donc induiraient plus de flux d'IDE.

La qualité générale des institutions et l'infrastructure sont des facteurs importants qui affectent la décision des investisseurs étrangers. En raison de l'existence des différences transnationales en termes de qualité des institutions et de l'infrastructure dans le groupe de l'OCI, chaque pays membre devrait faire une évaluation détaillée sur la qualité de leurs institutions et leur infrastructure afin de découvrir des secteurs prioritaires pour des réformes en vue d'accueillir plus d'investisseurs étrangers.

Une façon très effective d'augmenter des flux globaux d'IDE aux pays membres de l'OCI est d'augmenter la coopération de l'intra-OCI (la CNUCED, 2013). Un volume supérieur des entrées d'IDE de l'Intra-OCI signifie également un degré plus élevé d'intégration et de liens profonds entre les musulmans vivant dans différents pays. Par conséquent, il est crucial que les responsables politiques dans les pays de l'OCI prennent les mesures nécessaires pour donner une poussée aux entrées d'IDE de l'Intra-OCI, entre autres, l'intensification d'une base de données en ligne et à jour d'investissement de l'OCI, l'organisation des forum réguliers et des expositions d'investissement de l'OCI, la facilitation des entraves au commerce d'échanges commerciaux, le soulagement des règles de visa pour les investisseurs, et la réduction des frais et des impôts de transport prélevés là-dessus.

Une partie de la responsabilité appartient aux hommes d'affaires et aux sociétés dans les pays de l'OCI. Ils doivent être plus proactifs en trouvant et en utilisant les investissements intéressants potentiels dans d'autres pays de l'OCI. Cependant, les responsables politiques dans les pays de l'OCI doivent niveler le champ pour les investisseurs qui sont disposés à investir dans d'autres pays de l'OCI par la réduction juridique et les entraves au commerce d'échanges commerciaux confrontant les investisseurs, provenant particulièrement d'autres pays de l'OCI. L'établissement d'un mécanisme formel au niveau de l'OCI pour faciliter la coordination parmi les agences de promotion des investissements/corps nationaux des pays de l'OCI peut également être utile pour l'augmentation de l'investissement de l'intra-OCI. Ce mécanisme peut chercher, évaluer et énumérer différentes opportunités de coopération d'investissement dans les pays de l'OCI. D'ailleurs, cette plate-forme peut être utilisée pour échanger les pratiques parmi les États membres sur des projets et des politiques d'IDE.

D'autre part, beaucoup de pays de l'OCI font toujours face à des problèmes relatifs à l'environnement macro-économique et institutionnel global aux divers niveaux. L'analyse détaillée dans la section 6.3 a indiqué la position des problèmes observés dans les pays membres de l'OCI connexes avec l'importance du marché moyenne, l'environnement macro-économique, la qualité des institutions et de l'infrastructure, le cadre de réglementation sur FDI, et les libertés économiques. Par conséquent sans adresser ces secteurs de politique correctement, il n'est pas possible que le groupe de l'OCI atteigne sa pleine capacité en termes de flux d'IDE.

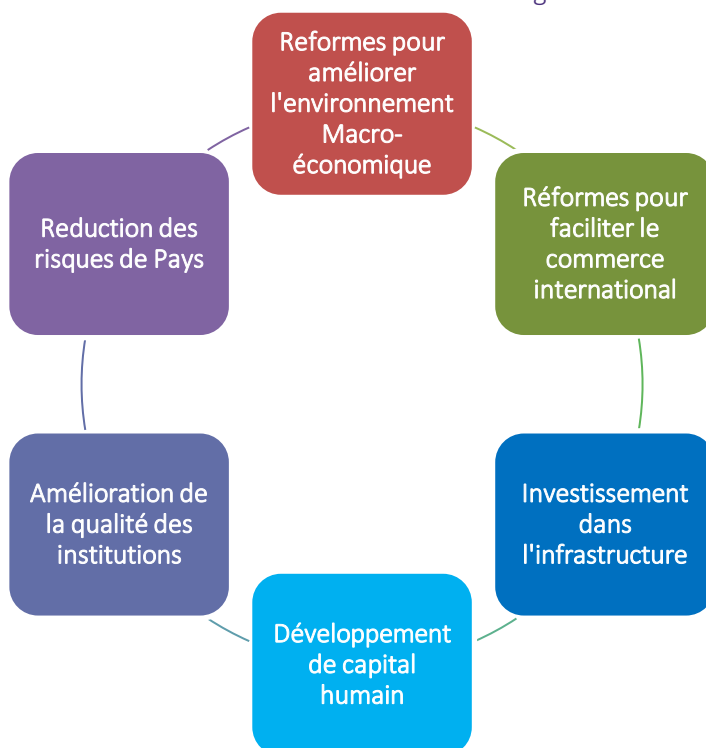
Le succès des pays de l'OCI dans ce domaine est étroitement lié à la bonne volonté et à la détermination des responsables politiques en concevant, en mettant en application et en continuant les stratégies détaillées d'attraction d'IDE. À cet égard, les responsables politiques dans les pays membres de l'OCI peuvent tirer bénéfice des documents et pratiques internationaux. Par exemple, un document principal nommé le Cadre pour la Politique d'Investissement au Service du Développement Durable (IPFSD), qui a été lancé par la CNUCED en 2015 en Addis Ababa, peut fournir quelques conseils aux responsables politiques nationaux dans les pays

membres de l'OCI sur cette question. De façon générale, le IPFSD vise à aider des responsables politiques aux directives de conception ou des menus d'action dans trois domaines : les directives pour des politiques nationales d'investissement, les conseils pour la conception et l'usage des accords internationaux d'investissement, et un menu d'action pour la promotion et l'investissement dans les secteurs liés aux objectifs de développement durable. Certains développements mondiaux, problèmes de sécurité dans certains pays de l'OCI et la croissance significative enregistrée dans certains marchés émergents (Brésil, Chine et Inde) ont travaillé contre les pays membres de l'OCI qui ont détourné quelques investisseurs dans d'autres pays en développement non membres de l'OCI. La fragilité accrue dans certains pays membres de l'OCI ces dernières années et les conflits actuels créent un environnement défavorable pour les investisseurs étrangers. Par conséquent, les pays membres de l'OCI dans les régions/zones de conflits fragiles doivent suivre des politiques plus spécifiques d'IDE afin de continuer d'attirer l'IDE. Le rapport de climat d'investissement (2014) (de la Banque Mondiale illustre quelques indices sur la façon de laquelle on peut favoriser l'IDE dans les pays fragiles et touchés par le conflit. Le rapport présente trois ensembles de recommandations aux responsables politiques :

1. *Être focalisé* : Essayez d'attirer l'IDE sur les sous-secteurs concurrentiels ou les projets plutôt que dans tous les sous-secteurs.
2. *Avoir l'empathie avec les investisseurs étrangers* : Approchez le processus d'investissement de la perspective de l'investisseur.
3. *Être vigilant contre les effets environnementaux et sociaux négatifs des investissements prévus* : Une telle approche améliorerait la performance opérationnelle générale des projets

Schéma 7.2

Interventions de Politique pour Amplifier des Entrées
d'Investissement Direct à l'Étranger



d'IDE, augmenterait l'acceptation sociale, et amplifierait l'impact de développement d'IDE à long terme sur le pays d'accueil.

De façon générale, donné le potentiel d'IDE des pays membres de l'OCI avec leur jeune et dynamique population, on s'attend à ce que des pays membres de l'OCI accueillent plus d'entrées d'IDE dans le futur proche. Cependant, le succès des pays membres de l'OCI sur accueillir des investisseurs plus étrangers est étroitement lié aux facteurs énumérés sur le schéma 7,2. Comme discuté ci-dessus dans les détails, si les pays membres de l'OCI investissent plus dans le capital humain et l'infrastructure, et accomplissent les réformes pour améliorer l'environnement macro-économique, la transparence commerciale, et la qualité des institutions en réduisant les facteurs de risque (c.-à-d. l'instabilité politique de risques de pays), les investisseurs étrangers sont plus susceptibles pour amplifier leurs investissements dans les pays membres de l'OCI qui contribueraient au processus de développement des pays membres de l'OCI de plusieurs domaines variantes de la création d'emplois à la diffusion de la technologie.

RÉFÉRENCES

- Abiad A., D. Furceri and P. Topalova (2015), "The Macroeconomic Effects of Public Investment: Evidence from Advanced Economies," IMF Working Paper No:1595, May, International Monetary Fund, Washington DC.
- Albino-War, M., S. Cerovic, F. Grigoli, J. C. Flores, J. Kapsoli, H. Qu, Y. Said, B. Shukurov, M. Sommer, and S. Yoon (2014), "Making the Most of Public Investment in MENA and CCA Oil-Exporting Countries," IMF Staff Discussion Note 1410, November.
- Alfaro, L., and A. Charlton (2007), "*Growth and Quality of Foreign Direct Investment: Is All FDI Equal?*" CEP Discussion Papers, 830, London: Center for Economic Performance, LSE.
- Ali, F. A., Fiess, N., and MacDonald, R. (2010). Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?. *Open Economies Review*, 21(2), 201-219.
- Antras, P. (2003), "Firms, Contracts, and Trade Structure," *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1375-1418.
- Anwer M., Sampath R., 1999, "*Investment and Economic Growth*." Presentation at the Western Agricultural Economic Association Annual Meeting, Fargo, ND, USA. <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/35713/1/sp99an01.pdf>
- Arslanalp, S., F. Bornhorst, S. Gupta, and E. Sze (2010), "Public Capital and Growth", IMF Working Paper No: 10/175. International Monetary Fund.
- Blonigen, B. A. (2005). A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33(4), 383–403.
- BNEF (2015), *Global Trends in Renewable Energy Investment 2015*, Bloomberg New Energy Finance and Frankfurt School-UNEP Centre.
- Brenton, P., Di Mauro F., and Lucke, M. (1999). Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe. *Empirica*, 26(2), 95-121.
- Caballero, R. J. (1999), "*Aggregate Investment Handbook of Macroeconomics*," Chapter 12, Vol.1, Edited by. J. B. Taylor and M. Woodford. Elsevier Science B.V.
- Calderon, C., and L. Serven (2008), "Infrastructure and Economic Development in Sub-Saharan Africa," World Bank Policy Research Working Paper No. 4712.
- Cavallo E. and C. Daude (2008), "Public investment in developing countries: a blessing or a curse?" Inter-American Development Bank, Working Paper No: 648, Washington, DC.
- Chakrabarti, A. (2001). The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*, 54(1), 89-114.
- Dabla-Norris, E., J. Brumby, A. Kyobe, Z. Mills, C. Papageorgiou (2011), "Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency," IMF Working Paper WP/11/37, February.
- Erden, L. and R. G. Holcombe (2005), "The Effects of Public Investment on Private Investment in Developing Economies," *Public Finance Review*, Vol. 33 No. 5, pp: 575-602, September.
- Esfahani, H., and M. Ramirez, 2003, "Institutions, Infrastructure, and Economic Growth," *Journal of Development Economics*, Vol. 70, pp. 443-477.
- Faeth, I. (2009). Determinants of Foreign Direct Investment: A Tale of Nine Theoretical Models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165-196.
- Gelb A., S. Tordo, H. Halland, N. Arfaa and G. Smith (2014), "Sovereign Wealth Funds and Long-Term Development Finance: Risks and Opportunities,"

- CGD Policy Paper 041, May, Center for Global Development, Washington, DC.
- GIIN (2015), Global Impact Investing Network website, available at: <http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/resources/about/index.html>, accessed 6 July 2015.
- Gupta, S., A. Kangur, C. Papageorgiou, and A. Wane. 2014. "Efficiency-Adjusted Public Capital and Growth." *World Development* 57 (C): 164–78.
- Heller, Peter S. (2005), "Understanding Fiscal Space," IMF Policy Discussion Papers, March.
- Hermes, N., and R. Lensink (2003), "Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth," *Journal of Development Studies*, 40(1), 142-153.
- Horton Mark, Mohan Kumar, and Paolo Mauro, (2009): The State of Public Finances: A Cross-Country Fiscal Monitor," IMF Staff Position Note 09/21 (Washington: International Monetary Fund).
- IFPRI (2007), "Pro-Poor Public Investment Program," International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- ILO (2015), World Employment and Social Outlook 2015, Geneva: International Labour Organization.
- IMF (2004a), "Public Investment and Fiscal Policy," Prepared by the Fiscal Affairs Department and the Policy Development and Review Department, March 2014, International Monetary Fund
- IMF (2004b), "Public-Private Partnerships", Prepared by the Fiscal Affairs Department, March, available at <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>.
- IMF (2005), "Public Investment and Fiscal Policy—Lessons from the Pilot Country Studies", April 2005, International Monetary Fund.
- IMF (2014), "Making the Most of Public Investment in MENA and CCA Oil-Exporting Countries," Staff Discussion Note SDN/14/10, November 2014.
- IMF (2015), Making Public Investment More Efficient, Staff Report, June, International Monetary Fund.
- Investment Climate (2014). Promoting Foreign Investment in Fragile and Conflict-Affected Situations, No.22 (April), the World Bank Group.
- Janicki, H. P., and Wunnava, P. V. (2004). Determinants of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates. *Applied Economics*, 36(5), 505-509.
- Lim, E.-G. (2001), "Determinants of and the Relation between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature," IMF Working Paper, 01/175, Washington: International Monetary Fund.
- Makki, S., and A. Somwru (2004), "Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth: Evidence from Developing Countries," *American Journal of Agricultural Economics*, 86(3), 795-801.
- MGI (2011), *Resource Revolution: Meeting the world's energy, materials, food and water needs*, McKinsey Global Institute.
- MGI (2012), *Investing in Growth: Europe's Next Challenge*, McKinsey Global Institute, December.
- Misch, F. and Peter W. (2008), "The returns on public investment: concepts, evidence and policy challenges" Discussion Paper 25, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Bonn.
- Mizell L. and D. Allain-Dupré (2013), "Creating Conditions for Effective Public Investment - Sub-National Capacities in a Multi-Level Governance Context," OECD Regional Development Working Papers 2013/04.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- OECD (2002). Foreign Direct Investment for Development; Maximizing Benefits, Minimizing Costs, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2003). Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2006), "Promoting Private Investment for Development: The Role of ODA." Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.
- OECD (2007), *OECD Principles for Private Sector Participation in Infrastructure*, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2011), "OECD Guidelines of Multinational Enterprises 2011 Update," Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2014), "Recommendation of the Council on Effective Public Investment across Levels of Government," Adopted on 12 March 2014. Organisation of Economic Cooperation and Development: Paris.

OECD (2015a), "Mobilising Private Investment in Clean Energy Infrastructure- What's Happening 2015," Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2015b), *Policy Guidance for Investment in Clean Energy Infrastructure: Expanding Access to Clean Energy for Green Growth and Development*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2015c), *Fostering Investment in Infrastructure: Lessons learned from OECD Investment Policy Reviews*, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

OECD (2015d), *Social Impact Investment: Building the Evidence Base*, Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development.

PRIA (2015), "What is Responsible Investment," Principles for Responsible Investment Association, London.

Rajaram, A., T.M. Le, N. Biletska, and J. Brumby (2010), "A Diagnostic Framework for Reviewing Public Investment Efficiency", World Bank Policy Working Paper, No. 5397 (August), Washington, DC.

Reis, A.B (2002), "On the Welfare Effects of Foreign Direct Investment," *Journal of International Economics*, 54 (2), 411-427.

Saltuk, Y, A. Bouri, A. Mudaliar and M. Pease (2013), "Perspectives on Progress: The Impact Investor Survey", Global Social Finance, J.P. Morgan and the Global Impact Investing Network, London, January.

Samset K., and G. Volden (2013). "Investing for Impact: Lessons with the Norwegian State Project Model and the First Investment Projects That Have Been Subjected to External Quality Assurance." Norwegian University of Science and Technology.

SESRI (2014a), "Trade Costs in OIC Countries, OIC Outlook Series," February, Ankara.

SESRI (2014b), *OIC Economic Outlook 2014 – Enhancing Productivity and Competitiveness*, Ankara

SESRI (2014c), "FDI Potential and FDI Performance of the OIC Countries," OIC Outlook Series, SESRI, Ankara.

SIITF (2014), *Impact Investment: The Invisible Heart of the Markets*, Social Impact Investment Taskforce, London, September.

Spence, M. (2015). Why Public Investment? Available at: <http://po.st/9XS5lk>.

Straub, S., (2008), "Infrastructure and Growth in Developing Countries: Recent Advances and Research Challenges," World Bank Policy Research Working Paper No. 4460.

Sutherland D et al. (2009). Infrastructure investment: links to growth and the role of public policies. Economics Department Working Paper No. 686 ECO/WKP(2009)27.

Tanzi V. and H. Davoodi (1998), "Roads to Nowhere: How Corruption in Public Investment Hurts Growth," Economic Issues 12, International Monetary Fund, Washington DC.

Tintin, C. (2013). The Determinants of Foreign Direct Investment Inflows in the Central and Eastern European Countries: The Importance of Institutions. *Communist and Post-Communist Studies*, 46(2), 287-298.

UNCTAD (2009), "The role of public investment in social and economic development," Background paper for the High-Level Seminar on the Role of Public Investment in Social and Economic Development, 13–14 July 2009 in Rio de Janeiro, Brazil.

UNCTAD (2010). World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2012). World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2013). Strengthening the Links between Intra-OIC FDI and Regional Integration, Global Investment Trends Monitor, No.14, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2014), *“Economic Development in Africa: Catalysing Investment for Transformative Growth in Africa.”* United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2015a). Investment Policy Framework for Sustainable Development, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva.

UNCTAD (2015b). Financing for Development: FDI can be an Important Source of External Development Financing for LDCs, LLDCs and SIDS, Global Investment Monitor, No.20., New York and Geneva.

Vijayakumar, N., Sridharan P., and Rao, K. (2010). Determinants of FDI in BRICS Countries: A Panel Analysis. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 5(3), 1-13.

WEF (2013), *The Green Investment Report - The Ways and Means to Unlock Private Finance for Green Growth*, A Report of the Green Growth Action Alliance, World Economic Forum, Geneva.

World Bank (2004), *“World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone.”* Washington, DC.

World Bank (2014), *“Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency.”* Washington, DC.

World Bank (2015) World Bank Private Participation in Infrastructure Database Glossary, Available at http://ppi.worldbank.org/resources/ppi_glossary.aspx

Données de Base

IFPRI Statistics of Public Expenditure for Economic Development (SPEED), 2011

ILO World Employment and Social Outlook 2015 Dataset

IMF Direction of Trade Statistics (DOT) Database, August 2015

IMF World Economic Outlook Database, April 2015

SESRIC BASEIND Database, August 2015

UN Services Trade Database, August 2015

UNCTAD Online Database, July 2015

UNSD National Accounts Main Aggregates Database, August 2015

World Bank Doing Business Database, 2015

World Bank Global Financial Development Database, November 2013

World Bank World Development Indicators (WDI) Database, July 2015

World Economic Forum Global Competitiveness Index Database 2014-2015