

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE 2008

Résultats à l'Exportation après la Libéralisation du Commerce: Quelques Tendances et Perspectives



NATIONS UNIES

EMBARGO
Le présent document ne doit pas
être cité ni résumé par la presse,
la radio, la télévision
ou les médias électroniques avant le
15 septembre 2008, 17 heures TU.



CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
Genève

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE 2008

**RÉSULTATS À L'EXPORTATION APRÈS
LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE:
Quelques Tendances et Perspectives**



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2008

NOTE

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de ladite publication et de sa cote et qu'un justificatif soit adressé au secrétariat de la CNUCED.

UNCTAD/ALDC/AFRICA/2008

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente F.08.II.D.22

ISBN 978 92 1 212359 2

ISSN 1990 5092

REMERCIEMENTS

Le rapport 2008 sur *Le développement économique en Afrique* a été élaboré par une équipe dirigée par Samuel Gayi et composée de Janvier Nkurunziza, Martin Halle et Shigehisa Kasahara. Charles Gore a formulé des observations sur l'ensemble des chapitres et Harmon Thomas sur l'agriculture. Une équipe du Service central de statistique et de recherche documentaire de la Division de la mondialisation et des stratégies de développement de la CNUCED, animée par Flavine Creppy sous la supervision générale de Henri Laurencin, a apporté son concours en matière de statistique.

Les travaux ont été menés sous la supervision générale de Habib Ouane, Directeur de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux.

Heather Wicks a assuré les travaux de secrétariat. La page de couverture s'inspire d'un dessin de Diego Oyarzun Reyes. La mise en page, les illustrations et la publication assistée par ordinateur ont été réalisées par Madasamyraja Rajalingam.

TABLEAU DES MATIÈRES

Notes explicatives.....	viii
Abréviations.....	ix

INTRODUCTION	1
---------------------------	----------

CHAPITRE 1

LIBÉRALISATION DU COMMERCE ET ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS EN AFRIQUE.....	3
---	----------

A. Historique	3
B. Quelles sont les raisons de la libéralisation du commerce?	5
C. La libéralisation du commerce en Afrique	7
D. Résultats à l'exportation après la libéralisation du commerce	12
E. Conclusion	27

CHAPITRE 2

LES RÉSULTATS DE L'AFRIQUE À L'EXPORTATION APRÈS LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE: L'AGRICULTURE	29
--	-----------

A. Production et exportations agricoles	29
B. Les raisons des résultats obtenus par l'Afrique en matière d'exportations agricoles	35
C. Conclusion	51

CHAPITRE 3

LES RÉSULTATS DE L'AFRIQUE À L'EXPORTATION: PRODUITS MANUFACTURÉS	53
--	-----------

A. Tendances du secteur	53
B. Échec à l'exportation de l'industrie manufacturière africaine: l'avantage comparatif est-il en cause?.....	62
C. Libéralisation du commerce et exportations de produits manufacturés: ce que dit la littérature microéconomique.....	66
D. Conclusion.....	75

CHAPITRE 4

RENFORCER LES RÉSULTATS À L'EXPORTATION DE L'AFRIQUE: QUELQUES PERSPECTIVES 77

A. Exportations de produits agricoles 77

B. Exportations de produits manufacturés 85

C. Conclusion 92

NOTES 94

BIBLIOGRAPHIE 100

LISTE DES ENCADRÉS

1. Mesurer la libéralisation du commerce 14

2. Augmentation des prix des denrées alimentaires et situation
des pays à faible revenu et à déficit alimentaire net 38

LISTE DES GRAPHIQUES

1. Taux de croissance du PIB de l'Afrique subsaharienne, 1961 2005..... 4

2. Droits moyens non pondérés en 1995 et 2006 7

3. Prime de change sur le marché parallèle en Afrique, 1978 1998..... 11

4. Composition des exportations de marchandises des pays en développement,
moyennes pour la période 1995 2006 20

5. Structure des exportations des pays africains, moyennes pour
la période 1995 2006 20

6. Exportations africaines par type, en pourcentage du PIB, 1995-2006 21

7. Indice de concentration des exportations, 2006..... 21

8. Destinations des exportations africaines 24

9. Importations de pétrole des États-Unis en provenance
des trois premiers exportateurs africains, 1995-2007..... 25

10. Part des exportations africaines vers les trois premières destinations 25

11. Part des exportations africaines vers l'Afrique, 1966-2006..... 26

12. Part de l'agriculture dans le PIB..... 31

13. Valeur des exportations agricoles de l'Afrique subsaharienne et d'autres régions en développement	32
14. Part de la production agricole qui est exportée	34
15. Part de l'aide publique au développement des pays membres du Comité d'aide au développement consacrée à l'agriculture, à la pêche et à la foresterie, 1967-2006.....	43
16. Rendement des cultures de céréales en Afrique subsaharienne et dans d'autres régions en développement	45
17. Rendement des cultures de cacao (en kg/ha) en Afrique et en Asie, 1961-2006	46
18. Rendement des cultures de café (vert) (en kg/ha) en Afrique et en Asie, 1961-2006	46
19. Rendement des cultures de thé (en kg/ha) en Afrique et en Asie, 1961-2006	47
20. Les articles manufacturés dans les exportations de marchandises, régions en développement, 2000-2006	56
21. La valeur ajoutée du secteur manufacturier par rapport au PIB	57
22. Termes de l'échange de l'Afrique, 1965-2004.....	63

LISTE DES TABLEAUX

1. Évolution des droits moyens non pondérés en Afrique	9
2. Année de libéralisation du commerce d'un échantillon de pays africains..	13
3. Résultats commerciaux avant et après la libéralisation.....	15
4. Hausse annuelle moyenne de la valeur, du volume et du prix des exportations de marchandises, 1995-2006	17
5. Indice de concentration des exportations des pays africains, 1995 et 2006 ...	23
6. Les quatre principaux produits d'exportation de l'Afrique subsaharienne en 2000 et 2005.....	33
7. Exportations d'articles manufacturés des pays africains, moyennes	55
8. La part de l'Afrique dans l'exportation des produits manufacturés, 1999-2006	58
9. Part des régions en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés, 1999-2006	60
10. La libéralisation du commerce et l'investissement en Afrique	70

TABLEAU DE L'ENCADRÉ 2

Facture des importations de céréales des pays à faible revenu et
à déficit alimentaire, par région et par céréale.....38

APPENDICE

Libéralisation du commerce et exportations: résultats économétriques
selon la méthode généralisée des moments.....93

NOTES EXPLICATIVES

Le terme «dollar» (\$) s'entend du dollar des États Unis d'Amérique.

Afrique subsaharienne: Sauf indication contraire, l'Afrique subsaharienne comprend l'Afrique du Sud.

Afrique du Nord: Dans la présente publication, le Soudan fait partie de l'Afrique subsaharienne, et non de l'Afrique du Nord.

Tableaux: Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément.

ABRÉVIATIONS

ACP	(Groupe des États) d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
CFA	Communauté financière africaine
CAD	Comité d'aide au développement (de l'OCDE)
CEA	Commission économique pour l'Afrique
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
IED	Investissement étranger direct
AGCS	Accord général sur le commerce des services
PIB	Produit intérieur brut
TIC	Technologies de l'information et de la communication
FMI	Fonds monétaire international
CCI	Centre du commerce international
IDA	Association internationale de développement (Banque mondiale)
PMA	Pays les moins avancés
NPF	Nation la plus favorisée
ALENA	Accord de libre échange nord américain
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique
APD	Aide publique au développement
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
CTCI	Classification type pour le commerce international
OMC	Organisation mondiale du commerce

INTRODUCTION

L'objectif du rapport de cette année est d'examiner les résultats à l'exportation des pays africains après la libéralisation de leur commerce afin de tirer des enseignements pour l'élaboration de futures stratégies de développement. La principale conclusion est que grâce aux efforts que les pays africains ont déployés en vue de libéraliser leur commerce au cours des vingt cinq dernières années, la plupart des mesures qui étaient considérées comme les principaux obstacles à la croissance de leurs exportations ont été abandonnées. Bien que les résultats à l'exportation de l'Afrique se soient quelque peu améliorés après la libéralisation du commerce, le volume et la composition des exportations du continent n'ont pas radicalement changé. La libéralisation n'a pas eu les effets escomptés sur le secteur exportateur et l'amélioration constatée a été modeste par rapport aux résultats obtenus dans d'autres régions en développement. Les pays africains n'ont pas diversifié leurs exportations au profit de produits de base plus porteurs et d'articles manufacturés, qui sont moins sujets aux aléas des marchés internationaux. L'Afrique, dans son ensemble, a même perdu des parts de marché à l'exportation: elle représentait 6 % des exportations mondiales en 1980 contre 3 % environ en 2007. Il s'ensuit que la forte augmentation des recettes d'exportation que les pays africains ont récemment enregistrée n'a pas permis au continent de regagner les parts de marché perdues. Le présent rapport considère que l'obstacle le plus important à la croissance des exportations est la faiblesse de l'offre et que les futures politiques d'exportation devraient donc être davantage axées sur les moyens d'accroître la production exportable. Il propose des orientations susceptibles d'aider l'Afrique à recentrer ses priorités de développement sur la transformation structurelle afin d'accroître les capacités d'offre et les possibilités d'exportation du continent.

Il était opportun d'examiner les questions susmentionnées pour plusieurs raisons. En premier lieu, de nombreux pays africains tirent des gains considérables de l'envolée actuelle des prix des produits de base. Pour la première fois depuis trente ans, plusieurs pays ont la possibilité d'accumuler des ressources financières qui, si elles étaient utilisées de manière prudente, pourraient leur permettre de mettre en place un secteur productif vigoureux et diversifié qui tire mieux parti des possibilités d'exportation. Néanmoins, les pays africains ne devraient pas pour autant se laisser bercer par le sentiment illusoire de prospérité. L'envolée des prix des produits de base est un phénomène généralement cyclique et il serait étonnant que la hausse actuelle puisse se poursuivre à jamais. Deuxièmement, l'Afrique, comme les autres régions, est touchée par la grave crise alimentaire qui sévit actuellement. Au cours des cinq dernières années, les importations de céréales de l'Afrique ont triplé, ce qui pèse de manière considérable sur le budget des ménages et des États. Étant donné que la région était un producteur net de denrées alimentaires jusqu'à il y a vingt cinq ans, il est temps d'examiner l'évolution

de la production agricole africaine et la manière de reconstruire le secteur des exportations agricoles. Troisièmement, comme les pays africains ont mis en œuvre des mesures de libéralisation du commerce depuis un certain temps déjà, le moment est peut-être venu de faire le bilan de leurs résultats commerciaux suite à cette libéralisation afin de proposer d'éventuelles mesures correctives. Le présent rapport soutient que l'amélioration des politiques commerciales n'a pas suffi en soi à accroître les exportations de l'Afrique. Il propose quelques orientations qui s'inspirent des enseignements tirés.

Le commerce des services occupe une place de plus en plus importante en Afrique, en particulier dans le cadre des échanges intra-africains. Toutefois, dans le contexte du Cycle de négociations commerciales multilatérales d'Uruguay, la libéralisation du commerce des services a commencé beaucoup plus tard que la libéralisation du commerce des marchandises et ce processus se poursuit. C'est pourquoi le commerce des services n'est pas examiné ici, le présent rapport étant consacré à la libéralisation du commerce des marchandises, qui a atteint un stade plus avancé en Afrique.

Le thème du présent rapport permet aussi de poursuivre l'analyse de quelques uns des points examinés dans le rapport 2007 sur *le développement économique en Afrique*, en particulier la corrélation entre les investissements des entreprises et les résultats à l'exportation. Le présent rapport s'efforce en particulier de répondre à un certain nombre de questions, notamment les suivantes: le volume des exportations a-t-il augmenté à la suite de la libéralisation du commerce? Quelle a été l'évolution des résultats à l'exportation de l'Afrique par rapport à ceux d'autres régions en développement? Pourquoi l'Afrique n'a-t-elle pas diversifié ses produits d'exportation, en particulier en accroissant la part des articles manufacturés aux dépens des matières premières? L'Afrique devrait-elle se spécialiser en fonction de l'avantage comparatif qu'elle possède dans la production et l'exportation de produits de base?

Le chapitre 1 examine brièvement l'histoire de la politique commerciale en Afrique ainsi que la raison d'être et la chronologie de la libéralisation du commerce. Il donne aussi un aperçu de l'évolution de la valeur, du volume et de la composition des exportations de l'Afrique jusqu'à présent. Le chapitre 2 analyse l'évolution des exportations agricoles de l'Afrique tandis que le chapitre 3 étudie les raisons pour lesquelles l'Afrique n'a pas réussi à diversifier ses activités au profit du secteur manufacturier et à accroître les exportations d'articles manufacturés. Ces deux chapitres s'efforcent de recenser les facteurs qui sous-tendent l'évolution des exportations de produits agricoles et d'articles manufacturés. Le dernier chapitre examine quelques orientations susceptibles d'améliorer les résultats à l'exportation de l'Afrique. Celles-ci portent sur les questions de productivité, de compétitivité, d'accès aux marchés et d'accès aux facteurs de production, aussi bien dans l'agriculture que dans le secteur manufacturier.

Chapitre 1

LIBÉRALISATION DU COMMERCE ET ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS EN AFRIQUE

A. Historique

Historiquement, on peut distinguer trois phases dans l'évolution du commerce africain. Avant le début des années 60, qui marquent l'indépendance de nombreux pays africains, la politique commerciale africaine était définie par les puissances coloniales. Le commerce était essentiellement caractérisé par des échanges à double sens avec la métropole, les pays africains exportant des matières premières et important des articles manufacturés. Pendant cette période, la structure du commerce des pays africains était au service des intérêts des puissances coloniales.

Entre les années 60 et les années 80, la politique commerciale de nombreux pays africains s'inspirait de la doctrine de l'industrialisation par le remplacement des importations. Par exemple, le Burundi, l'Éthiopie, le Ghana, Madagascar, le Nigéria, le Sénégal, le Soudan, la République Unie de Tanzanie et la Zambie ont tous adopté des politiques tournées vers le marché intérieur, assorties de restrictions considérables en matière d'échanges. Cette stratégie préconisait de protéger le marché intérieur de la concurrence internationale afin de promouvoir la production industrielle intérieure. Dans les années 60 et 70, l'industrialisation par le remplacement des importations était largement considérée comme une politique viable qui permettait d'aider les pays en développement à engager leur transformation structurelle et à réduire leur dépendance à l'égard des matières premières.

En conséquence, la politique commerciale suivie par la plupart des pays africains pendant la période considérée était caractérisée par la forte participation de l'État à l'économie, aussi bien pour la production que pour la commercialisation. En outre, le marché intérieur de ces pays était souvent protégé de la concurrence étrangère par un certain nombre de mesures. Des mesures non tarifaires comme les restrictions quantitatives à l'importation et les licences délivrées par les pouvoirs publics étaient abondamment utilisées pour restreindre les importations. Les structures tarifaires étaient souvent très complexes, assorties d'un grand nombre de taux de droits, et les droits étaient élevés. Les exportations étaient souvent restreintes par un certain nombre de taxes à l'exportation et par des règles et réglementations strictes. Les

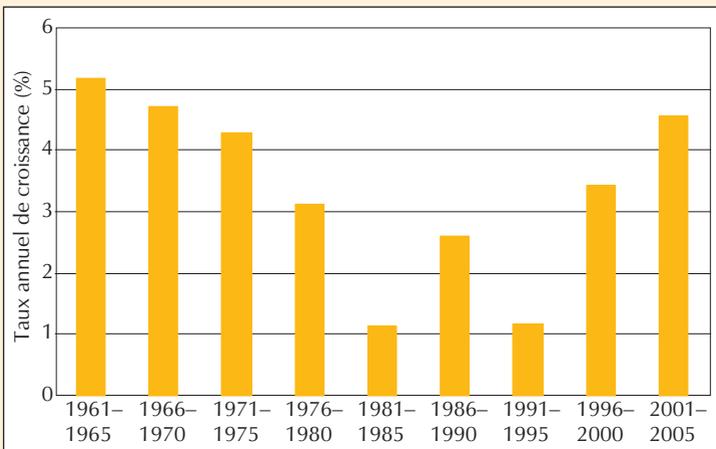
taux de change des pays extérieurs à la zone du franc CFA étaient souvent très surévalués et l'achat de devises était rationné.

À la fin des années 70 et au début des années 80, sous l'effet conjugué de plusieurs facteurs, l'Afrique subsaharienne a traversé une crise économique de grande ampleur. L'environnement extérieur s'est détérioré en raison de la crise économique mondiale qui a suivi les deux chocs pétroliers de 1973 et 1979, entraînant une forte baisse de la demande d'exportations africaines et une chute des prix des produits de base. En outre, la hausse des taux d'intérêt a sensiblement accru le coût du service de la dette extérieure (CNUCED, 2004). Sur le plan intérieur, peu de pays ont été capables de poursuivre une stratégie efficace d'industrialisation fondée sur le remplacement des importations afin de créer un secteur manufacturier compétitif au niveau international. De nombreux pays africains se sont donc retrouvés face à une situation mondiale difficile alors que leur économie n'était pas assez compétitive en raison de l'intervention démesurée de l'État dans l'économie et d'une mauvaise gestion. Le taux annuel de croissance du produit intérieur brut (PIB) de la région est tombé de 4,3 % pendant la période 1971-1975 à 1,1 % en 1981-1985 (graphique 1).

Face à la crise économique en Afrique, les institutions financières internationales ont préconisé d'adopter des réformes axées sur le marché, dont la libéralisation du commerce faisait partie intégrante. En effet, à partir du début des années 80, ces institutions ont modifié de manière notable leur approche de la politique économique

Graphique 1

Taux de croissance du PIB de l'Afrique subsaharienne, 1961-2005



Source: Banque mondiale, 2008a.

en Afrique. L'exemple le plus manifeste est la publication, en 1981, d'une étude de la Banque mondiale intitulée *Le développement accéléré en Afrique, au sud du Sahara* couramment appelée «rapport Berg», du nom de son principal auteur, Eliott Berg. Ce rapport établissait un diagnostic de la crise africaine qui accordait une large place aux causes intérieures. Parmi les lacunes de la politique intérieure et les contraintes administratives figuraient au premier rang la surévaluation des taux de change et les réglementations commerciales, ainsi que les taxes excessives à l'exportation de produits agricoles perçues par les offices de commercialisation. Il préconisait de procéder sans tarder à une forte dévaluation de la monnaie ainsi qu'à une libéralisation du commerce, parallèlement à la levée des mesures de protection de l'industrie, afin de mettre fin à la crise et d'accélérer le développement.

Le rapport Berg illustrait le fait que les institutions financières internationales accordaient une importance croissante aux causes intérieures de la crise économique et aux solutions intérieures à cette crise. Ces institutions, soutenues par de grands donateurs et renforcées par le fait que les pays africains avaient cruellement besoin d'une monnaie convertible pour assurer le service de leur dette extérieure, ont pu faire appliquer un ensemble de mesures axées sur le marché, généralement connues sous le nom de «programmes d'ajustement structurel», dans de nombreux pays africains. Au milieu des années 80, et souvent dans le cadre de ces programmes, les pays concernés ont progressivement commencé à libéraliser leur politique commerciale. Cette libéralisation unilatérale se poursuit et s'est même accélérée avec la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995 et les obligations commerciales multilatérales consacrées dans les accords de cette organisation que les pays africains qui en sont membres ont contractées.

B. Quelles sont les raisons de la libéralisation du commerce?

Face à la détérioration constante des résultats économiques de l'Afrique depuis les années 70, l'objectif fondamental des réformes économiques était d'atteindre des taux de croissance économique plus élevés grâce à une allocation plus efficace des ressources, en particulier en rapprochant les prix intérieurs des prix internationaux. Les pays africains devaient supprimer les contrôles à l'importation, tels que le rationnement des devises lié au déficit à court terme de la balance des paiements, ainsi que les mesures de protection à long terme, notamment les obstacles tarifaires et non tarifaires. Les mesures visant à libéraliser les importations tournaient autour de trois objectifs clés: réduire la surévaluation des monnaies africaines et supprimer le rationnement des devises; lever les mesures non tarifaires en réduisant la liste des produits pour lesquels une licence d'importation était exigée; et réformer le système tarifaire en réduisant la dispersion tarifaire et en abaissant le niveau général des droits de douane (Banque mondiale, 1994). En outre, dans certains cas, la libéralisation du commerce s'est attaquée à des obstacles réglementaires tels que l'octroi de privilèges de monopoles.

La libéralisation des exportations était aussi nécessaire pour améliorer la balance des paiements. Quatre éléments considérés comme étant à l'origine des effets de distorsion les plus importants sur les exportations étaient visés par les mesures suivantes: dévaluation de la monnaie nationale; suppression des licences d'exportation; réduction ou suppression des taxes à l'exportation; et disparition des offices de commercialisation pour les cultures d'exportation. Un certain nombre de pays ont aussi adopté des mesures visant à encourager les exportations non traditionnelles. Il s'agissait notamment de l'octroi de ristournes de droits de douane, de la création de zones franches dotées d'une meilleure infrastructure de production, de la révision du code de l'investissement étranger ainsi que de la simplification des prescriptions en matière d'information et de délivrance de licences.

Dans la deuxième moitié des années 80, 60 % environ des pays africains appliquaient ou avaient appliqué un programme d'ajustement structurel conçu en collaboration avec la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI) (Banque mondiale, 1994). Au milieu des années 90, la plupart des pays africains avaient appliqué ce type de programme.

En théorie, la libéralisation du commerce était censée avoir une influence positive sur la croissance à long terme de l'économie de diverses manières. À commencer par l'«effet de substitution», selon lequel la libéralisation du commerce devait réduire le prix des intrants importés et lever les obstacles à l'exportation, favorisant ainsi une augmentation de la production de biens exportables et une amélioration des résultats à l'exportation. Le secteur exportateur est censé être plus efficace que le secteur non exportateur car il est davantage exposé à la concurrence. D'où une hausse de la productivité totale des facteurs dans l'économie. Deuxièmement, la plus grande attention accordée à la production de biens exportables est censée favoriser une hausse de l'investissement, entraînant une augmentation de la production et des effets positifs sur l'économie, en particulier si l'investissement vient de l'étranger. Troisièmement, l'augmentation de la production exportable se traduit par un accroissement des quantités produites, ce qui permet une spécialisation plus poussée et un «apprentissage par la pratique». Enfin, les échanges sont censés déboucher sur un transfert de technologie et la productivité totale des facteurs s'améliorer grâce à des techniques plus efficaces.

Globalement, on prévoyait que la libéralisation du commerce entraînerait une augmentation de la production de biens exportables et qu'une production plus efficace aurait des effets positifs sur l'économie. La libéralisation du commerce était aussi censée contribuer à la mise en place d'un environnement propice à la transformation structurelle de l'économie grâce à des politiques axées sur l'exportation, conduisant à

une diversification (Banque mondiale, 1981). Les chapitres 2 et 3 du présent rapport examinent dans quelle mesure ces prévisions se sont vérifiées dans les secteurs agricole et manufacturier respectivement.

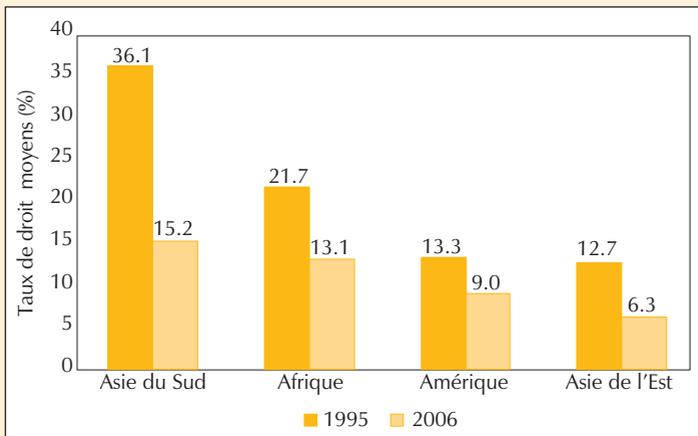
C. La libéralisation du commerce en Afrique

1. La libéralisation des mesures tarifaires et non tarifaires

Avant la libéralisation du commerce, les droits de douane étaient élevés et la structure tarifaire était très complexe en Afrique. Ces obstacles à l'importation, sous la forme de droits élevés et variables, faussaient les prix et favorisaient l'inefficacité économique. Les réformes tarifaires se sont généralement déroulées en trois étapes. La première étape consistait à rationaliser les droits de douane, c'est à dire à réduire le grand nombre de taux de droit, ainsi que le nombre des règles et réglementations particulières, et à allouer systématiquement un taux distinct à chaque catégorie de produit. La deuxième étape consistait à réduire l'écart entre les taux de droit en abaissant des taux maximum souvent symboliques et en relevant les taux les plus bas. Enfin, le niveau général des droits a été réduit afin d'abaisser le degré effectif de protection dont bénéficiait l'économie nationale (Banque mondiale, 1994).

La réduction des taux de droit n'était alors qu'un volet de la réforme tarifaire et n'intervenait qu'après les autres étapes. Le fait que les taux de droit ont

Graphique 2
Droits moyens non pondérés en 1995 et 2006



Source: CNUCED, 2008c.

considérablement diminué en Afrique témoigne donc de l'ampleur de la libéralisation du commerce menée sur le continent. En effet, les droits moyens ont pratiquement diminué de moitié entre 1995 et 2006 en Afrique subsaharienne. Toutefois, en comparaison avec les autres régions, les droits de douane restaient relativement élevés en Afrique; seule l'Asie du Sud affichait des droits plus élevés en 2006 (graphique 2).

Néanmoins, l'ampleur et l'orientation des modifications tarifaires effectuées par les pays africains sont très hétérogènes. En effet, si, en moyenne, les pays africains ont réduit leurs droits de 40 % entre 1995 et 2006, certains pays les ont en fait augmentés pendant cette période. Il faut préciser qu'en général, les droits appliqués dans ces pays étaient au départ peu élevés et sont restés inférieurs à la moyenne régionale. Le Soudan fait exception dans la mesure où il a relevé ses droits de 5 % en 1996 à 17 % en 2006. Par contre, un certain nombre de pays ont réduit leurs droits de douane beaucoup plus rapidement que la moyenne. Maurice, par exemple, a réduit son taux de droit moyen non pondéré de 88 % entre 1995 et 2006, l'abaissant de 34,7 % à 4,2 %. Alors qu'il s'établissait à 31,2 % en 1994, le taux de droit moyen non pondéré du Kenya est descendu à 11,9 % en 2006. Globalement, le nombre de pays africains dont le taux de droit moyen non pondéré est supérieur à 15 % est tombé à 15 et seuls trois pays affichent un taux supérieur à 20 % (Tableau 1).

Comme nous l'avons constaté, l'existence de droits élevés et complexes n'était pas le seul obstacle aux échanges en Afrique. En effet, avant la libéralisation du commerce, les restrictions quantitatives à l'importation, les obstacles administratifs et d'autres mesures non commerciales constituaient, avec le contrôle des changes, des entraves contraignantes au commerce dans la plupart des catégories de produit (Dean *et al.*, 1994). Avant les réformes, de nombreux pays africains tels que le Ghana, le Malawi, le Nigéria et la République Unie de Tanzanie appliquaient des mesures non tarifaires à la totalité de leurs lignes tarifaires. La libéralisation du commerce en Afrique a considérablement réduit la portée des mesures non tarifaires. L'une des principales mesures liées à la libéralisation du commerce a été la conversion des mesures non tarifaires en équivalents tarifaires, processus appelé «tarification». En conséquence, l'Afrique est désormais l'une des régions du monde où ces mesures sont les moins utilisées. Par exemple, dans le cadre de la révision de son indice de restriction au commerce, le FMI (2005) compare les mesures non tarifaires appliquées par 12 grandes nations commerçantes et l'Union européenne. Les données montrent que les principaux partenaires commerciaux de l'Afrique appliquaient de très nombreuses mesures non tarifaires. En 1999, 2 203 lignes de produit faisaient l'objet de mesures non tarifaires dans l'Union européenne, contre 1 692 aux États Unis d'Amérique. Ce chiffre était de 1 111 au Japon en 2001. En comparaison, les trois pays africains visés par l'étude du FMI, à savoir: l'Algérie, l'Égypte et le Nigéria, appliquaient des mesures tarifaires à 194 lignes, 398 lignes et 167 lignes, respectivement, en 2001. Bien que les pays africains aient réduit leurs mesures non tarifaires de manière considérable,

Tableau 1
Évolution des droits moyens non pondérés en Afrique

Pays	Année	Droit moyen	Année	Droit moyen
Afrique	1995	21,71	2006	13,06
Afrique du Sud	1996	15,02	2006	8,31
Algérie	1993	21,44	2006	15,81
Angola	2002	8,15	2006	7,55
Bénin	2001	14,03	2006	13,42
Botswana	2001	5,95	2006	8,74
Burkina Faso	1993	25,06	2006	12,20
Burundi	2002	21,90	2006	14,65
Cameroun	1995	18,10	2005	19,16
Cap Vert	2005	15,42	2005	15,42
Congo	1994	20,49	2005	19,27
Côte d'Ivoire	1996	19,43	2006	13,45
Djibouti	2002	30,95	2006	30,23
Égypte	1995	24,30	2005	19,09
Érythrée	2002	10,10	2006	9,56
Éthiopie	1995	29,41	2006	16,44
Gabon	1995	20,29	2005	20,05
Ghana	1993	13,64	2004	13,15
Guinée	2005	14,16	2005	14,16
Guinée équatoriale	1998	19,45	2005	19,00
Guinée-Bissau	2001	13,58	2006	12,73
Jamahiriya arabe libyenne	1996	22,87	2006	0,00
Kenya	1994	31,24	2006	11,91
Lesotho	2001	10,55	2006	9,86
Madagascar	1995	7,49	2006	13,26
Malawi	1994	31,42	2006	12,88
Mali	1995	15,98	2006	12,58
Maroc	1993	64,07	2006	15,53
Maurice	1995	34,70	2006	4,21
Mauritanie	2001	12,83	2006	11,58
Mozambique	1994	5,00	2006	12,69
Namibie	2001	5,75	2006	5,81
Niger	2001	14,38	2006	13,07
Nigéria	1995	22,07	2006	11,68
Ouganda	1994	16,61	2006	12,00
République centrafricaine	1995	17,24	2005	18,79
République démocratique du Congo	2003	13,08	2006	13,05
République Unie de Tanzanie	1993	15,54	2006	12,52
Rwanda	1993	38,69	2006	19,71
Sénégal	2001	13,86	2006	13,49
Seychelles	2000	27,31	2006	6,33
Soudan	1996	5,03	2006	17,14
Swaziland	2001	3,06	2006	10,33
Tchad	1995	17,08	2005	17,91
Togo	2001	14,26	2006	14,00
Tunisie	1995	29,67	2006	22,87
Zambie	1993	25,34	2005	14,59
Zimbabwe	1996	40,64	2003	16,66

Source: CNUCED, 2008c.

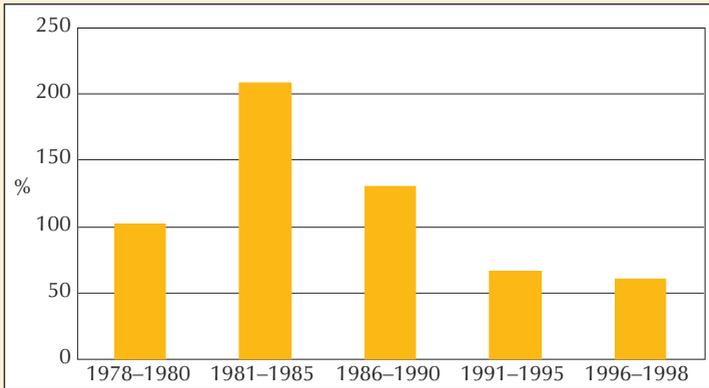
leurs exportations sont désormais restreintes par les mesures non tarifaires de leurs partenaires commerciaux. Cet élément doit être gardé à l'esprit lorsque l'on évalue les résultats commerciaux du continent. En effet, au cours des dernières années, ce sont essentiellement les pays développés qui ont eu largement recours aux mesures non tarifaires, souvent sous la forme de mesures sociales, environnementales, sanitaires et phytosanitaires ou de règles d'origine strictes (Bora *et al.*, 2002).

2. Libéralisation des taux de change

De nombreux pays africains pâtissaient d'une forte surévaluation de leur monnaie avant la libéralisation du commerce. La libéralisation des taux de change était donc une mesure essentielle car la surévaluation de la monnaie décourageait l'exportation. En effet, une grande partie des coûts de production étant réglée dans la monnaie nationale, la surévaluation des taux de change a un effet dissuasif et restreint la capacité des exportateurs de soutenir la concurrence sur les marchés étrangers, avec pour conséquence de freiner les rentrées de devises et de réduire l'aptitude d'un pays à acheter les produits d'importation nécessaires à l'activité économique. En outre, la surévaluation du taux de change fait que certains secteurs sont de plus en plus concurrencés par les importations, incitant les groupes d'intérêt industriels et agricoles à réclamer de manière accrue une protection. Il était donc évident que la libéralisation du commerce, par le biais de la levée des restrictions à l'importation, ne serait efficace que si le taux de change était compétitif. En outre, la surévaluation de la monnaie entraîne une diminution des biens exportables, une hausse des salaires réels ainsi qu'une baisse des marges de bénéfice et de l'investissement (Gala, 2008). Des taux de change compétitifs devraient donc contribuer au développement de secteurs d'activité économique dans les pays africains à condition que les capacités productives soient suffisamment dynamiques pour s'adapter à ces orientations.

Les pays africains ont réussi dans une grande mesure à libéraliser leur taux de change. Au début des années 80, de nombreux pays avaient une monnaie fortement surévaluée. La prime de change sur le marché parallèle¹ atteignait en moyenne 861 % au Ghana pendant la période 1981-1985. En comparaison, ce chiffre était de 1 569 % au Mozambique et de 259 % en République Unie de Tanzanie pendant la même période. Au début des années 90, cette surévaluation s'était fortement réduite. Au Ghana, la prime de change sur le marché parallèle n'était plus que de 3 % pour la période 1991-1995 alors qu'elle était de 17 % et 22 % respectivement au Mozambique et en République Unie de Tanzanie. Le graphique 3 reproduit les moyennes simples non pondérées d'un échantillon de pays pour lesquels des données suffisantes existent. La diminution de la prime de change sur le marché noir montre clairement les progrès importants réalisés par les pays africains en matière de lutte contre la surévaluation de leur monnaie. Au cours des dernières années, les taux de change officiels et parallèles se sont généralement rapprochés dans ces pays.

Graphique 3
Prime de change sur le marché parallèle en Afrique, 1978-1998^a
 (En pourcentage)



Source: Calcul effectués par la CNUCED d'après Banque mondiale, 2008a.

- a Moyenne non pondérée de la prime de change sur le marché parallèle dans 29 pays africains pour lesquels des données suffisantes existent.

3. Chronologie de la libéralisation du commerce

Il est difficile de déterminer la date exacte de la libéralisation du commerce dans un pays et de dire à quel moment cette libéralisation est effective car elle est progressive (Borgatti, 2007). Si l'évolution des obstacles tarifaires est relativement facile à mesurer et à suivre, de nombreuses autres politiques qui influent sur le niveau de protection de l'économie d'un pays sont plus complexes à évaluer.

Un des indicateurs bien connus utilisés pour dater la libéralisation du commerce a été conçu par Sachs et Warner (1995). Il illustre les principaux volets de cette libéralisation. Selon les auteurs, le régime commercial d'un pays est fermé s'il est caractérisé par l'un des cinq critères suivants: 1) taux de droit moyen égal ou supérieur à 40 %; 2) mesures non tarifaires s'appliquant à 40 % au moins des échanges; 3) prime de change moyenne sur le marché parallèle de 20 % au moins pendant la période considérée; 4) existence d'un monopole public sur les principales exportations; et 5) système économique socialiste. Les auteurs ont utilisé plusieurs sources, notamment des données historiques et des sources secondaires telles que des études de cas pour réunir ce type d'information. Ils ont pu ainsi juger quels pays avaient ou n'avaient pas libéralisé leur commerce.

Cet indicateur a fait l'objet d'un certain nombre de critiques². Celles ci traduisent essentiellement la difficulté à mesurer la libéralisation. Cet indicateur a néanmoins le mérite d'englober différents aspects de la libéralisation du commerce allant au delà de l'analyse traditionnelle des obstacles tarifaires, et porte sur un large échantillon de pays. C'est pourquoi, malgré ses insuffisances, l'indicateur de Sachs et Warner demeure l'indicateur le plus large et est encore fréquemment utilisé dans les études sur le commerce (Wacziarg et Welch, 2003).

Le présent rapport reconnaît la nécessité d'évaluer l'effet de la libéralisation du commerce sur certaines variables fondamentales, qui exigent que l'on puisse dater cette libéralisation, malgré les problèmes de définition. Ces difficultés devraient néanmoins être gardées à l'esprit lorsque l'on interprète les résultats de l'analyse reposant sur ce type de données. Le tableau 2 indique les années retenues pour la libéralisation du commerce dans 43 pays africains en fonction de deux définitions (voir l'encadré 1).

Ces dates sont utilisées ensuite dans l'analyse économétrique des résultats à l'exportation avant et après la libéralisation du commerce. Le tableau 2 illustre le fait que dans la deuxième moitié des années 90, la plupart des pays africains avaient libéralisé leur politique commerciale. Ainsi, les comparaisons générales sont effectuées entre la période antérieure aux années 90 et la période postérieure afin de voir comment les résultats commerciaux ont évolué après la libéralisation du commerce.

D. Résultats à l'exportation après la libéralisation du commerce

1. Ratios d'exportation

La libéralisation du commerce était censée influencer sur le poids relatif du commerce dans l'économie. La part des importations dans le PIB était censée augmenter. La réduction des obstacles à l'importation entraîne une baisse du prix des produits importés, rendant ces derniers comparativement plus attractifs. En outre, la levée des obstacles quantitatifs a accru l'offre de ces produits importés dans l'économie des pays africains. L'examen des résultats commerciaux des pays africains avant et après la libéralisation révèle que les importations ont augmenté en pourcentage du PIB après la libéralisation du commerce. Comme le montre le tableau 3, le ratio médian entre les importations et le PIB en Afrique, qui s'établissait à 31 % avant la libéralisation, a augmenté pour atteindre 34 % après la libéralisation. Cette hausse de 10 % est très inférieure à celle constatée dans les pays en développement d'autres régions après la libéralisation, ce qui pourrait être dû à la part déjà élevée

Tableau 2
Année de libéralisation du commerce d'un échantillon de pays africains

Pays	Définition 1: Wacziarg Welch ^a	Définition 2: W W et Wu Zeng ^a
Afrique du Sud	1991	1991
Algérie	n.l.	n.l.
Angola	n.l.	n.l.
Bénin	1990	1994
Botswana	1979	1979
Burkina Faso	1998	1998
Burundi	1999	1999
Cameroun	1993	1995
Cap Vert	1991	1991
Congo	n.l.	n.l.
Côte d'Ivoire	1994	1994
Égypte	1995	1995
Éthiopie	1996	1996
Gabon	n.l.	n.l.
Gambie	1985	1987
Ghana	1985	1993
Guinée	1986	1986
Guinée Bissau	1987	2001
Kenya	1993	n.l.
Lesotho	n.l.	n.l.
Libéria	n.l.	n.l.
Madagascar	1996	1996
Malawi	n.l.	n.l.
Mali	1988	1992
Maroc	1984	1998
Maurice	1969	1969
Mauritanie	1995	2001
Mozambique	1995	1995
Niger	1994	1994
Nigéria	n.l.	1988
Ouganda	1988	1998
République centrafricaine	n.l.	n.l.
République démocratique du Congo	n.l.	n.l.
République Unie de Tanzanie	1995	1995
Rwanda	n.l.	n.l.
Sénégal	n.l.	n.l.
Sierra Leone	2001	2001
Somalie	n.l.	n.l.
Swaziland	n.l.	n.l.
Tchad	n.l.	n.l.
Togo	n.l.	n.l.
Tunisie	1989	1994
Zambie	1993	1997
Zimbabwe	n.l.	n.l.

^an.l. indique que le pays n'avait pas encore libéralisé son commerce avant 2001, même s'il a pu le faire après cette date.

Note: La définition 2 donne les mêmes résultats que la définition 1 à l'exception des 13 pays visés par l'étude de Wu Zeng. Il s'agit des pays suivants: Bénin, Cameroun, Gambie, Ghana, Guinée Bissau, Kenya, Mali, Mauritanie, Maroc, Nigéria, Ouganda, Tunisie et Zambie. La différence de méthode dans la définition de la libéralisation se traduit dans les deux variables. Par exemple, Wacziarg et Welch ont estimé que le Kenya avait libéralisé son commerce en 1993 alors que selon Wu et Zeng, cela n'était pas le cas avant 2004. Inversement, Wacziarg et Welch ont considéré que le Nigéria n'avait pas libéralisé son commerce avant 2001 alors que Wu et Zeng ont jugé que cette libéralisation était intervenue dès 1988. À part ces deux cas extrêmes, les résultats sont généralement comparables pour les autres pays, même s'il existe des différences dans la date exacte de la libéralisation.

Encadré 1. Mesurer la libéralisation du commerce

Le présent rapport se fonde sur deux variables fictives de la libéralisation du commerce. La première met à jour (jusqu'en 2006) l'indicateur de Wacziarg et Welch, en considérant qu'aucun pays n'est revenu en arrière en matière de libéralisation. Il s'ensuit qu'un pays qui avait libéralisé son commerce en 2001 (dernière date retenue par Wacziarg et Welch) avait toujours un régime commercial ouvert en 2006. La valeur 1 est donc attribuée pour la période 2002-2006. Il s'agit d'une hypothèse raisonnable car la tendance est plutôt à la libéralisation que l'inverse. Par exemple, en 1994, sur les 111 pays visés par l'indicateur de Sachs et Warner (1994), le régime commercial de 78 pays était fermé et celui de 33 pays était ouvert pendant la période 1970-1989, mais la tendance s'était inversée en 1990-1999: le régime commercial de 79 pays était ouvert et celui de 32 pays était fermé. En outre, aucun pays classé dans la première catégorie pendant la période 1970-1989 n'est retourné dans la deuxième catégorie pendant la période 1990-1999 (Wacziarg et Welch, 2003). Dans leurs recherches sur la libéralisation du commerce dans 39 pays en développement pendant la période 1970-2004^a (y compris 13 pays africains), Wu et Zeng, (2008) ont estimé qu'aucun de ces pays n'était passé de la première à la deuxième catégorie après 2001. Pour les pays qui faisaient encore partie de la deuxième catégorie en 2001, la variable est considérée comme manquante pour la période 2002-2006. La raison en est simplement que ces pays pourraient avoir libéralisé leur commerce entre 2001 et 2006, mais cette information n'est pas connue.

L'autre variable de la libéralisation met à jour les données de Wacziarg et Welch (2003) grâce aux informations ayant trait aux 39 pays étudiés par Wu et Zeng (2008). La plupart des résultats émanant de ces deux sources sur la date de la libéralisation sont très proches malgré quelques divergences. Wu et Zeng (2008) recensent plusieurs phases de libéralisation, y compris des cas de retour en arrière, qui n'ont pas été pris en compte par Wacziarg et Welch (2003). Wu et Zeng (2008) recensent les phases de libéralisation à l'aide de deux indicateurs: 1) une réduction constante et cumulative des droits de douane de 35 % au moins, et 2) un taux de droit global égal ou inférieur à 10 %. Les auteurs font valoir qu'ils «tiennent compte des réductions des obstacles non tarifaires lorsqu'ils définissent une phase de libéralisation» (p. 4), mais ils n'expliquent pas comment. Ils notent aussi que les «réductions des obstacles non tarifaires s'accompagnent généralement de réductions tarifaires de grande ampleur» (p. 4), ce qui revient à dire que l'accent mis sur la réduction tarifaire est une conséquence indirecte de la réduction des obstacles non tarifaires. Outre le fait d'utiliser un petit échantillon de pays, le manque de clarté de Wu et Zeng quant à la prise en compte des obstacles non tarifaires dans la définition de la libéralisation pourrait être considéré comme une faiblesse par rapport à la définition proposée par Wacziarg et Welch. Pour les pays qui ont connu plusieurs phases de libéralisation, la date retenue dans la variable fictive est la première année suivant la dernière phase de libéralisation. Étant donné que l'étude ne porte que sur 39 pays, cette information est intégrée à l'étude plus large menée par Wacziarg et Welch. La variable de la libéralisation pour les pays non visés par Wu et Zeng reste inchangée.

Le présent rapport se fonde sur l'ensemble de données actualisées relatives aux années précises de la libéralisation (plutôt que les décennies) compilées par Wacziarg et Welch (2003). Bien que ces derniers utilisent la méthode de Sachs et Warner (1995) comme point de départ, leur indicateur est plus précis. Il a été actualisé en 2001 et couvre un échantillon plus large. L'échantillon de Sachs et Warner porte sur 118 pays, dont 111 avaient libéralisé leur commerce, alors que celui de Wacziarg et Welch porte sur 141 pays. Il est plus intéressant de noter que l'indicateur de Wacziarg et Welch porte sur 42 pays africains, soit plus que l'indicateur de Sachs et Warner. Les améliorations apportées aux données initiales, l'échantillon plus large des pays couverts par le nouvel ensemble de données et le recours systématique aux études de cas pour confirmer ou affiner l'information sur la libéralisation du commerce laissent penser que le premier indicateur est plus fiable que le second.

a Nous remercions les auteurs d'avoir bien voulu partager cet ensemble de données. Le tableau 1 est tiré d'une version à jour de ces données.

des importations dans le PIB des pays africains avant cette libéralisation. Les importations des pays africains ont aussi été freinées par les résultats à l'exportation médiocres du continent après la libéralisation du commerce.

La comparaison des résultats à l'exportation avant et après la libéralisation du commerce montre que cette dernière a eu peu d'effet en Afrique. La part des exportations, exprimée en pourcentage du PIB, n'y a augmenté que de 11 % environ après la libéralisation, soit beaucoup moins que dans les pays en développement d'autres régions, où le ratio médian entre les exportations et le PIB a progressé de 50 % après la libéralisation (voir le tableau 3). Toutefois, il est important de noter que les résultats commerciaux sont hétérogènes. Le ratio exportations/PIB des exportateurs de pétrole est plus élevé de 46 % que celui des pays non exportateurs de pétrole, quel que soit le degré de libéralisation du commerce.

Globalement, la comparaison montre que la balance commerciale s'est légèrement détériorée après la libéralisation du commerce. Dans les pays africains, cette balance s'établissait à 7,7 % du PIB après la libéralisation, contre 6,6 % avant la libéralisation. Ces chiffres sont supérieurs à la moyenne des pays en développement, malgré le fait que le ratio importations/PIB a augmenté de 62 % dans les pays en développement d'autres régions à la suite de la libéralisation du commerce. La principale différence est que dans ces pays, la hausse des importations a été compensée par une forte augmentation des exportations. En Afrique, la hausse plus modeste des exportations était responsable de l'aggravation du déficit commercial.

Tableau 3
Résultats commerciaux avant et après la libéralisation
(Taux médians en pourcentage du PIB)

		Before	After	% change
Ensemble des pays en développement	Importations	28.1	37.0	32
	Exportations	22.4	29.5	32
	Balance commerciale	-4.3	-5.9	-37
Afrique	Importations	31.0	34.0	10
	Exportations	23.2	25.7	11
	Balance commerciale	-6.6	-7.7	-17
Pays en développement d'autres régions	Importations	24.0	38.9	62
	Exportations	21.1	31.6	50
	Balance commerciale	-2.7	-4.9	-81

Note: La libéralisation du commerce s'entend de la définition 1 du tableau 2; toutes les autres données proviennent de la Banque mondiale, 2008a.

Ces observations confirment les résultats d'études précédentes, telles que celles de Santos Paulino et Thirlwall (2004), selon lesquelles la libéralisation du commerce dans les pays en développement tend à stimuler davantage les importations que les exportations, entraînant une dégradation de la balance commerciale.

Les données comparées figurant dans le tableau 3 dressent un tableau général des résultats commerciaux avant et après la libéralisation. Le ratio exportations/PIB a augmenté de 11 % en Afrique et de 50 % dans les pays en développement d'autres régions après la libéralisation. Toutefois, cette hausse ne peut pas être attribuée uniquement à la libéralisation du commerce, car il s'agit de simples statistiques descriptives qui n'impliquent aucun lien de causalité entre les résultats commerciaux et la libéralisation. Afin de trouver des éléments de causalité, on a procédé à une analyse économétrique (voir l'appendice pour les résultats détaillés). Le ratio exportations/PIB est calculé par régression sur ses déterminants escomptés, à savoir la valeur décalée de la variable dépendante, les taux de croissance économique des partenaires commerciaux des pays africains et des autres pays en développement, l'évolution des termes de l'échange, les variations des taux de change effectifs réels et une variable fictive représentant la libéralisation du commerce. L'échantillon est décomposé en sous échantillons regroupant les pays africains et les autres pays, ce qui permet de comparer les résultats de l'Afrique à ceux du reste du monde en développement.

Les résultats économétriques indiquent que, toutes choses étant égales par ailleurs, la libéralisation du commerce a accru le ratio exportations/PIB de 9,5 % dans les pays africains. Dans les pays en développement d'autres régions, la libéralisation du commerce a entraîné une augmentation de 6 % de ce ratio. Bien que le chiffre de l'Afrique soit plus élevé que celui des autres pays en développement, les deux ne sont pas statistiquement différents. Il s'ensuit que l'effet de la libéralisation du commerce en soi sur le ratio exportations/PIB ne semble pas avoir été différent dans les deux groupes de pays. Il apparaît plutôt que les principaux facteurs qui ont atténué les effets de la libéralisation du commerce sur les exportations africaines par rapport aux autres pays en développement sont liés à la dynamique des exportations et aux taux de change effectifs réels. Par dynamique des exportations on entend la capacité d'un pays de maintenir le niveau de ses exportations dans le temps. Pour chaque point de pourcentage de PIB correspondant aux exportations d'une année donnée, les pays africains sont capables de conserver 0,78 % de ce pourcentage l'année suivante car la dynamique de leurs exportations est plus faible. Ce taux est inférieur à celui des autres pays en développement, où il s'établit à 0,87 %, toutes choses étant égales par ailleurs. Ces deux chiffres sont statistiquement différents, ce qui veut dire que les pays en développement non africains arrivent mieux à préserver la dynamique de leurs exportations. Les variations du taux de change effectif réel, qui sont un indicateur indirect de la politique intérieure, ont leurs plus importants effets négatifs sur les exportations des pays africains, leur impact étant deux fois moindre dans les autres pays en développement³.

D'autres variables telles que les taux de croissance économique dans les pays importateurs et les termes de l'échange pour les exportations sont des déterminants importants des résultats à l'exportation. Toutefois, pris individuellement, ces facteurs ne semblent pas avoir un impact différencié en Afrique par rapport à d'autres pays en développement. S'agissant de l'effet de la libéralisation du commerce sur les importations, on estime que le ratio importations/PIB en Afrique a augmenté de 6 % après la libéralisation du commerce – soit moins que dans les pays en développement non africains, où cette hausse est de 8 %. Comme le montre le tableau 3, l'effet net de la hausse des exportations et des importations sur la balance commerciale de l'Afrique est négatif, ce qui donne à penser que la libéralisation du commerce a eu davantage d'impact sur les importations que sur les exportations.

2. Valeur, volume et prix des exportations

On ne peut examiner les résultats à l'exportation après la libéralisation du commerce en fonction du seul ratio exportations/PIB. En effet, ce ratio indique, dans une certaine mesure, le degré d'orientation commerciale d'un pays, mais n'illustre pas la totalité des effets de la libéralisation du commerce. C'est pourquoi il faut étudier aussi l'évolution des exportations en valeur ainsi que les facteurs sous-jacents que sont le volume et le prix de ces exportations.

Pendant la période 1995-2006, les exportations des pays africains ont considérablement augmenté en valeur, enregistrant une hausse de 12 % par an. En fait, ce chiffre est supérieur à la moyenne du monde ou des pays en développement pendant la période considérée (voir le tableau 4). Il masque néanmoins une très grande hétérogénéité des résultats des pays africains. La hausse la plus forte a été enregistrée dans les pays sortant d'un conflit et dans les pays exportateurs de pétrole tels que le Tchad, la Guinée équatoriale, le Mozambique et la Sierra Leone. Par

Tableau 4
Hausse annuelle moyenne de la valeur, du volume et du prix
des exportations de marchandises, 1995-2006
(En pourcentage)

	Exportations totales en valeur	Exportations totales en volume	Prix unitaire des exportations
Monde	8.15	6.50	1.48
Pays en développement	11.53	9.03	2.13
Afrique	12.44	5.82	6.14
Asie en développement	11.64	9.91	1.39
Amérique latine	10.89	7.46	3.20

Source: Calculs effectués par la CNUCED d'après CNUCED 2008a.

contre, les exportations ont très peu progressé en valeur dans un certain nombre de pays africains pendant la même période. Ce sont essentiellement des pays qui ont connu des troubles politiques pendant la période considérée, tels que la République centrafricaine, l'Érythrée et le Libéria.

Entre 1995 et 2006, les exportations ont augmenté en volume, ce qui explique en partie la hausse de la valeur totale des exportations constatée plus haut. Néanmoins, les exportations ont nettement moins augmenté en volume qu'en valeur. En effet, elles enregistrent une croissance de 6 % par an, ce qui est inférieur à la moyenne mondiale pour la période et nettement inférieur à la moyenne des pays en développement. La hausse des exportations en volume s'explique par divers facteurs. Le Mozambique et la Sierra Leone, par exemple, ont vu leurs exportations augmenter fortement en raison de la reprise de la production destinée à l'exportation lorsque les conflits ont cessé. La Guinée équatoriale et le Soudan ont enregistré des chiffres élevés grâce à la forte hausse des exportations de pétrole. Le Lesotho, quant à lui, a pu tirer parti des préférences commerciales pour accroître sa production d'articles manufacturés, surtout de textiles, pour l'exportation. Les pays qui ont connu une baisse ou une très faible augmentation de leurs exportations en volume ont souffert en particulier de l'instabilité politique – Guinée et Zimbabwe notamment. Les exportations en volume du Nigéria ont stagné aussi pendant la période considérée, essentiellement en raison de troubles politiques dans la région productrice de pétrole du delta du fleuve Niger.

Le fait que la hausse des exportations a été plus forte en valeur qu'en volume donne à penser que l'augmentation des prix jouait un rôle plus important que la progression des exportations en volume. En effet, le prix unitaire des exportations a augmenté en moyenne de 6 % par an en Afrique pendant la période 1995-2006, soit quatre fois plus que la moyenne mondiale et près de trois fois plus que la moyenne des pays en développement. Cette forte hausse était presque exclusivement due aux pays exportateurs de pétrole comme l'Algérie, l'Angola, le Congo, la Guinée équatoriale et le Nigéria. Par contre, les pays où le prix unitaire des exportations a baissé étaient ceux dont les principaux produits d'exportation n'étaient pas des minéraux ou des combustibles. Il s'agit du Burkina Faso, du Burundi, du Lesotho, du Sénégal et de l'Ouganda. L'effet de la hausse récente des prix des produits de base sur les prix des exportations des pays africains est frappant. En effet, alors que pour l'ensemble de l'Afrique, le prix unitaire des exportations a diminué de 2 % par an entre 1995 et 2001, il a augmenté à un taux annuel de 17 % entre 2002 et 2006.

En résumé, la hausse notable des exportations en valeur pendant la période 1995-2006 était largement due à l'augmentation récente des prix plutôt qu'à la progression des volumes. Le faible effet sur les volumes indique que l'impact de la libéralisation du commerce sur les exportations a été modeste. Ce n'est que la hausse des prix mondiaux des exportations, sur lesquels les pays africains n'ont guère de prise, qui a permis aux exportations africaines de progresser davantage que celles du reste du monde en valeur.

3. Structure des exportations

La structure des échanges des pays africains n'a pas beaucoup varié après la libéralisation du commerce. La plupart des pays de la région sont restés essentiellement des exportateurs de matières premières, à l'exception d'une minorité de pays (notamment le Lesotho, Maurice et la Tunisie) où les articles manufacturés ont représenté une part notable des recettes d'exportation. La majorité des pays africains sont ainsi en butte à l'instabilité des prix mondiaux des produits de base. L'Afrique subsaharienne est la région du monde en développement la plus tributaire des exportations de matières premières, surtout de combustibles (graphique 4). Il reste que la grande majorité des pays africains ne sont pas des exportateurs de combustibles. Si l'on ne considère pas l'Afrique comme une entité économique mais que l'on prend en compte la structure moyenne des exportations, les pays africains restent de manière prédominante des exportateurs de matières premières hors combustibles (graphique 5).

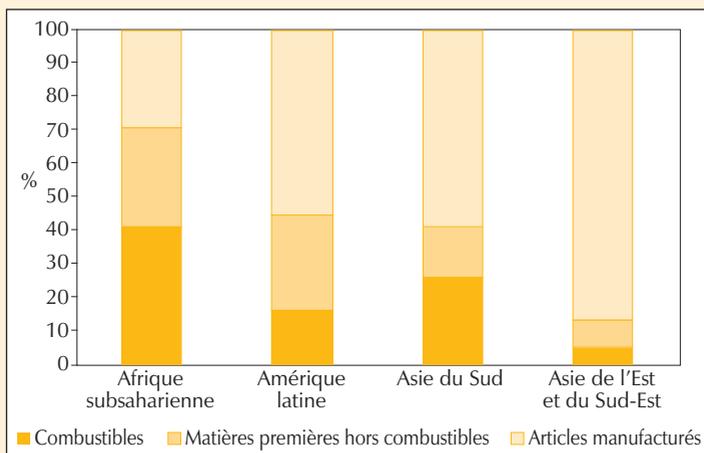
Les facteurs examinés jusqu'à présent contribuent à expliquer l'évolution de la structure des échanges après la libéralisation du commerce. Il est manifeste que celle-ci a eu peu d'effet aussi bien sur les exportations d'articles manufacturés que sur les exportations de produits de base si l'on exclut les combustibles. Le graphique 6 montre très clairement que la hausse des exportations en pourcentage du PIB, qui est sensible à partir de la fin des années 90, est presque exclusivement due à l'augmentation des exportations de combustibles. Toutefois, ces produits sont parmi ceux qui sont le moins touchés par les restrictions aux échanges.

Cette absence de diversification des secteurs d'exportation se retrouve dans l'absence de diversification des produits d'exportation. Les exportations des pays africains sont très peu diversifiées et cette tendance ne semble pas être prête de s'inverser. La plupart des pays africains n'ont pas réussi à faire la transition entre les exportations traditionnelles et les exportations provenant de secteurs plus dynamiques qui procurent des recettes plus élevées. Historiquement, on constate que les phases de diversification en Afrique ont été irrégulières et de courte durée, les gains tirés au cours d'une période étant souvent annulés lors de la période suivante (Commission économique pour l'Afrique et Union africaine, 2007).

Pendant la période suivant la libéralisation du commerce, l'indice de concentration des exportations de l'Afrique a augmenté de 80 %, passant de 0,21 en 1995 à 0,38 en 2006. Il s'ensuit que les pays africains sont devenus de plus en plus tributaires d'un nombre restreint de produits de base. En comparaison aux autres régions en développement, l'indice de concentration des exportations de l'Afrique est très élevé (graphique 7).

Graphique 4

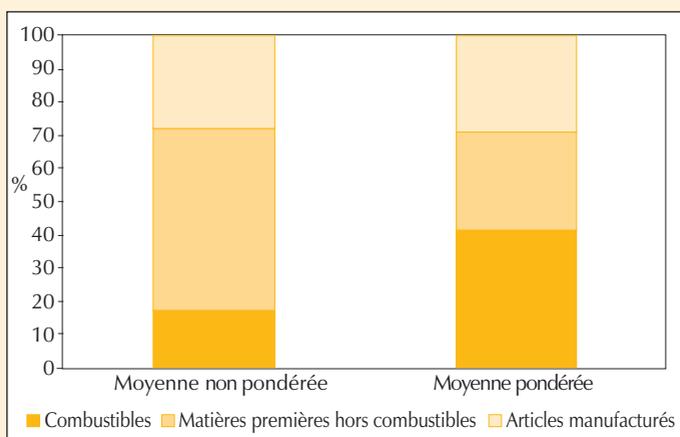
Composition des exportations de marchandises des pays en développement, moyennes pour la période 1995-2006



Source: CNUCED, 2008a.

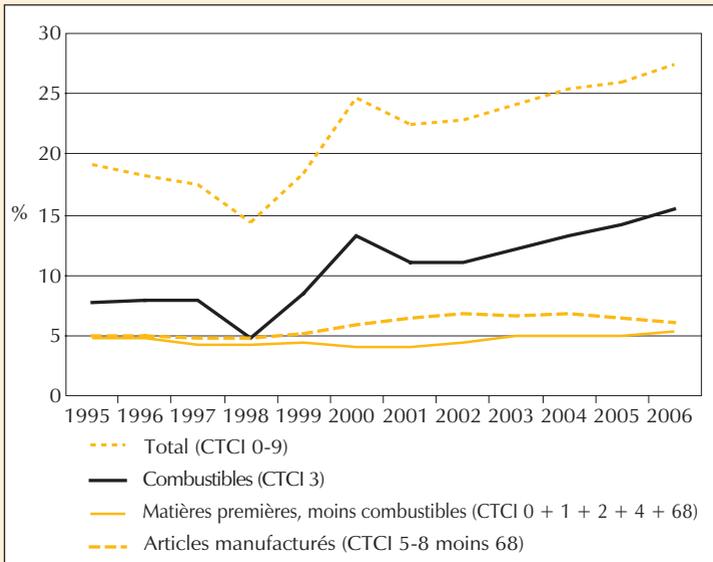
Graphique 5

Structure des exportations des pays africains, moyennes pour la période 1995-2006



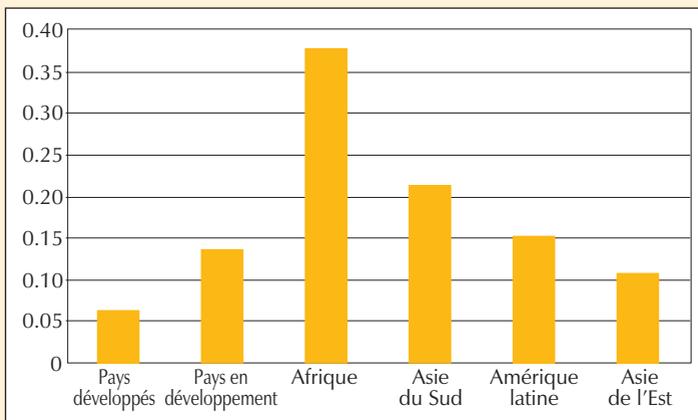
Source: CNUCED, 2008a.

Graphique 6
Exportations africaines par type, en pourcentage du PIB, 1995-2006



Source: CNUCED, 2008a.

Graphique 7
Indice de concentration des exportations, 2006



Source: CNUCED, 2008a.

Il est encore plus inquiétant de constater que la plupart des pays africains enregistrent un indice de concentration des exportations qui est beaucoup plus élevé que la moyenne de la région (voir le tableau 5). Cet indice n'a diminué que dans 19 des 50 pays figurant dans ce tableau pour la période considérée.

4. Destinations des exportations

Comme nous l'avons vu plus haut, le ratio exportations/PIB ou les exportations en volume ont relativement peu évolué après la libéralisation du commerce. On constate que la répartition géographique des destinations des exportations africaines n'a pas beaucoup changé non plus suite à cette libéralisation. Le graphique 8 illustre les destinations des exportations en 1960 et en 2006.

La principale destination des exportations des pays africains est l'Europe. Les pays qui sont désormais membres de l'Union européenne représentent 40 % des exportations totales des pays africains et constituent de loin le plus grand marché d'exportation des produits africains bien que la part des pays européens diminue progressivement depuis 1960, date à laquelle elle s'établissait à 66 %. Cette tendance traduit le relâchement progressif des relations économiques qui liaient les pays africains à l'Europe depuis la colonisation. Malgré les accords commerciaux préférentiels conclus entre les pays européens et le Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), les pays africains ont diversifié leurs marchés d'exportation au détriment de l'Europe.

Le deuxième marché d'exportation des produits africains est l'Amérique du Nord, surtout les États Unis. Même si 9 % seulement des exportations africaines lui étaient destinés en 1960, l'Amérique du Nord arrivait déjà en deuxième position. Sa part a augmenté rapidement dans les années 70 pour atteindre 27 % en 1982 avant de s'établir autour de 15 % dans les années 90. L'importance de l'Amérique du Nord en tant que marché d'exportation pour les pays africains s'est considérablement accrue depuis 2002, essentiellement du fait de la hausse des importations de pétrole africain (graphique 9) et de l'application de la loi de 2000 sur la croissance et les potentialités de l'Afrique (AGOA). La part de l'Amérique du Nord dans les exportations africaines était de 24 % en 2006.

Le fait le plus marquant a été la montée en puissance de l'Asie en développement en tant que destination des exportations africaines. La part des exportations africaines vers les pays en développement d'Asie ne dépassait pas 6 % entre 1960 et 1992, mais elle a pratiquement triplé entre 1992 et 2006, atteignant 16 %. Cette hausse s'explique par la croissance spectaculaire de la Chine et de l'Inde, pays qui sont devenus de grands importateurs.

La Chine et l'Inde représentent à elles deux un dixième environ des échanges totaux de l'Afrique subsaharienne et ont réalisé des investissements considérables

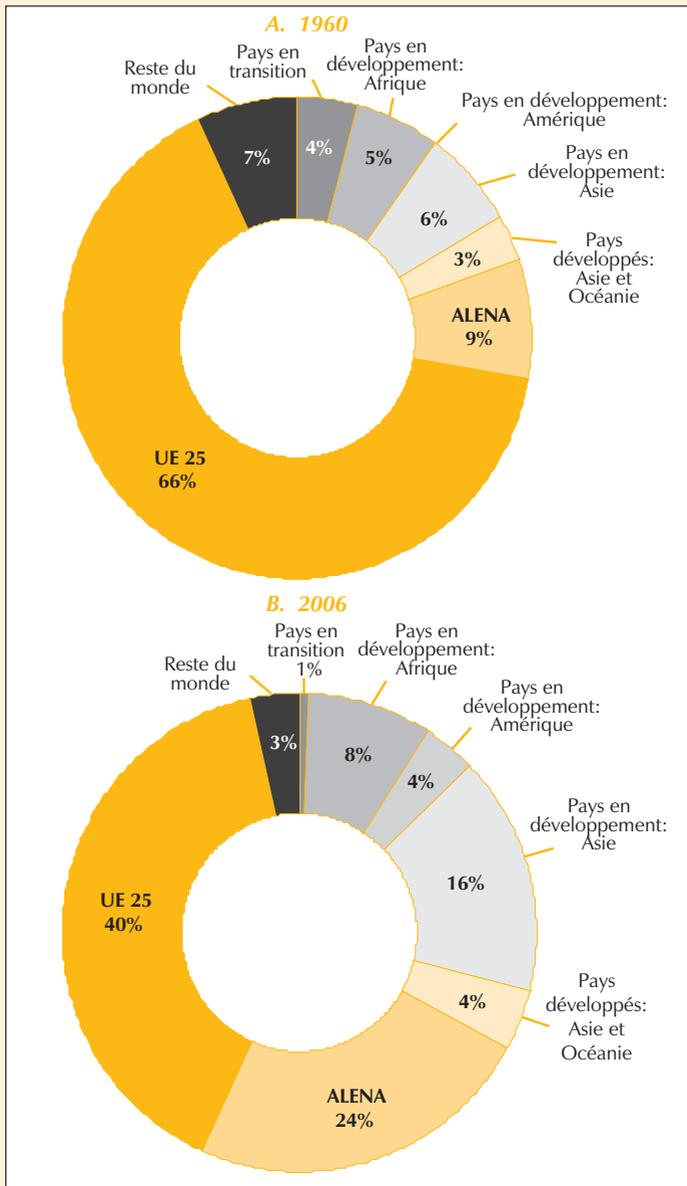
Tableau 5
Indice de concentration des exportations des pays africains, 1995 et 2006

Pays	Indice de concentration des exportations en 1995	Indice de concentration des exportations en 2006
Afrique du Sud	0,27	0,16
Algérie	0,53	0,61
Angola	0,90	0,95
Bénin	0,62	0,62
Botswana	..	0,73
Burkina Faso	0,57	0,58
Burundi	0,63	0,61
Cameroun	0,33	0,51
Cap-Vert	0,39	0,48
Comores	0,77	0,48
Congo	0,85	0,87
Côte d'Ivoire	0,27	0,32
Djibouti	0,13	0,19
Égypte	0,21	0,38
Érythrée	0,37	0,18
Éthiopie	0,65	0,43
Gabon	0,81	0,84
Gambie	0,31	0,51
Ghana	0,44	0,44
Guinée	0,64	0,66
Guinée équatoriale	0,56	0,90
Guinée-Bissau	0,54	0,75
Jamahiriya arabe libyenne	0,77	0,80
Kenya	0,23	0,19
Lesotho	..	0,47
Madagascar	0,28	0,20
Malawi	0,66	0,60
Mali	0,59	0,74
Maroc	0,18	0,16
Maurice	0,36	0,28
Mauritanie	0,50	0,74
Mozambique	0,45	0,57
Namibie	0,34	0,30
Niger	0,55	0,47
Nigéria	0,90 ^a	0,85
Ouganda	0,65	0,25
République centrafricaine	0,45	0,47
République démocratique du Congo	0,50	0,38
République-Unie de Tanzanie	0,25	0,36
Rwanda	0,46	0,54
Sao Tomé-et-Principe	0,52	0,87
Sénégal	0,29	0,25
Seychelles	0,56	0,63
Sierra Leone	0,55	0,54
Soudan	0,35	0,87
Swaziland	..	0,42
Togo	..	0,29
Tunisie	0,22	0,19
Zambie	0,83	0,68
Zimbabwe	0,25	0,22

Source: CNUCED, 2008a.

a Chiffre pour 1996.

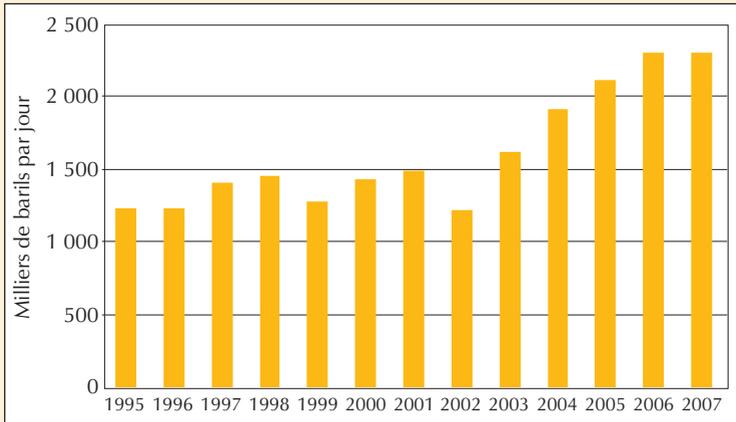
Graphique 8
Destinations des exportations africaines



Source: CNUCED, 2008a.

Graphique 9

Importations de pétrole des États Unis en provenance des trois premiers exportateurs africains, 1995-2007^a

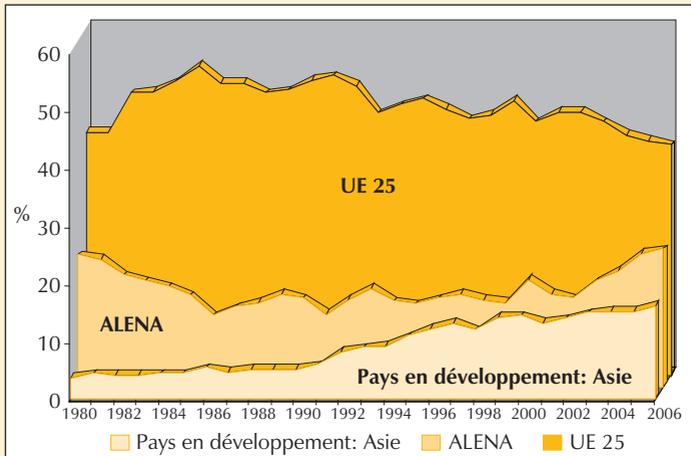


Source: États Unis, Energy Information Administration, 2008.

a Les trois premiers exportateurs à destination des États-Unis en 2007 étaient le Nigéria, l'Algérie et l'Angola.

Graphique 10

Part des exportations africaines vers les trois premières destinations



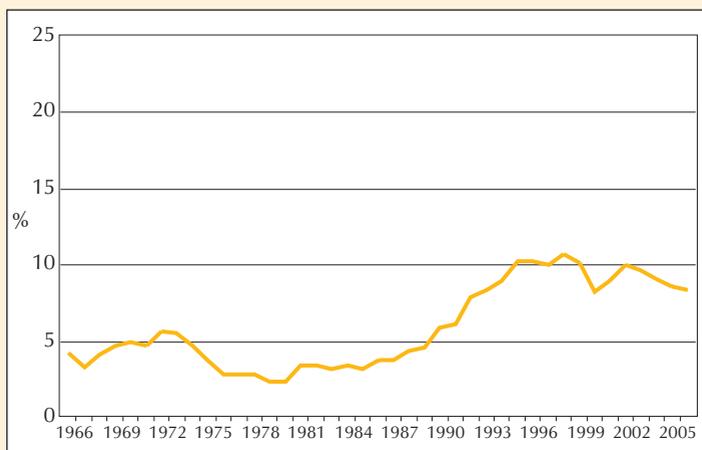
Source: CNUCED, 2008a.

dans la région. Si les chiffres exacts sont difficiles à obtenir, le Ministère chinois du commerce estime néanmoins que les investissements directs chinois en Afrique ont atteint 6,6 milliards de dollars pendant la période 2000-2006. D'après d'autres sources, ce chiffre serait beaucoup plus élevé: les investissements directs chinois en Afrique totaliseraient 15 milliards de dollars en 2005 (Wang, 2007:11). Les échanges commerciaux entre la Chine et l'Afrique se sont élevés à 32,1 milliards de dollars en 2005. La Chine est ainsi devenue le troisième partenaire commercial de l'Afrique après les États Unis d'Amérique (60,6 milliards de dollars) et l'Union européenne (56,4 milliards de dollars) et devrait devenir le premier partenaire commercial du continent avant 2010 (Holslag *et al.*, 2007).

Enfin, on constate que la libéralisation du commerce n'a eu guère d'effets sur les échanges intra africains. Bien que la part de ces échanges ait fortement augmenté dans les années 80 et au début des années 90, elle est restée relativement stable après (graphique 11). Le commerce intrarégional n'a représenté que 8 % des exportations totales de l'Afrique en 2006, ce qui est un chiffre très inférieur à la part de ce commerce dans les autres régions. Cela peut s'expliquer en partie par les réductions tarifaires, qui abaissent les marges préférentielles dont bénéficient d'autres pays africains, ce qui a un effet moins stimulant sur le commerce intrarégional.

Graphique 11

Part des exportations africaines vers l'Afrique, 1966-2006



Source: CNUCED, 2008a.

Il existe un certain nombre d'autres facteurs qui restreignent le commerce intra africain. Premièrement, les produits que les pays africains exportent sont généralement semblables, ce qui restreint la complémentarité des exportations. Deuxièmement, l'infrastructure du continent est souvent médiocre, d'où des frais de transactions élevés. Troisièmement, malgré le grand nombre d'accords régionaux en vigueur, leur mise en œuvre est généralement laborieuse et la participation du secteur privé est faible par rapport aux accords de ce type conclus en Europe, en Amérique latine et en Asie. Par conséquent, la part du commerce intra-africain reste, malgré les hausses enregistrées dans les années 80 et au début des années 90, très faible comparée à la part de ce commerce dans des régions développées telles que l'Union européenne, où elle représentait 67 % des exportations totales en 2006. Elle est aussi inférieure à la part du commerce intrarégional en Amérique latine et dans l'Asie en développement, part qui représente 16 % et 46 % des exportations, respectivement (CNUCED, 2008a).

Globalement, on constate que la répartition des exportations africaines n'a guère changé suite à la libéralisation. Les principales tendances observées telles que la diminution de la part des pays européens ou l'importance accrue de l'Amérique du Nord et de l'Asie en développement en tant que marchés d'exportation semblent s'inscrire dans des tendances à long terme ou être liées à des facteurs autres que la libéralisation du commerce africain.

E. Conclusion

La plupart des pays africains ont désormais libéralisé leur commerce. Ce processus s'est déroulé principalement à la fin des années 80 et dans les années 90 et a consisté notamment à tarifier les obstacles non tarifaires, à réduire le nombre de droits et leur taux, à libéraliser les taux de change et à lever les obstacles à l'exportation.

Globalement, les résultats des pays africains à l'exportation enregistrés après la libéralisation du commerce ont été décevants. En effet, bien que cette libéralisation ait eu un impact positif sur les exportations en pourcentage du PIB, cet effet est modeste et la balance commerciale générale des pays africains s'est détériorée depuis.

Les résultats à l'exportation peuvent être analysés de manière plus détaillée en examinant l'évolution des exportations en valeur et en volume. Cette analyse révèle que, suite à la libéralisation, les exportations africaines ont continué d'augmenter à un rythme plus faible que dans les autres régions en volume et ce n'est que grâce à la hausse des prix des combustibles, des minéraux et d'autres matières premières

enregistrée depuis 2002 que la croissance des exportations africaines en valeur a pu se maintenir à un niveau comparable à celui des autres régions en développement.

La diversification des exportations est très faible en Afrique. Les pays africains demeurent essentiellement des exportateurs de produits de base et leur dépendance à l'égard d'un nombre restreint de produits d'exportation s'est accrue après la libéralisation. De nombreux pays de la région sont désormais moins à même de supporter les variations de prix de quelques produits de base importants qu'ils ne l'étaient avant la libéralisation.

Les efforts déployés par les pays africains pour libéraliser leur commerce n'ont pas eu d'effets notables sur les principales destinations des exportations africaines. Même si ces destinations se sont quelque peu diversifiées, l'importance des pays européens en tant que marchés d'exportation s'étant réduite, ce processus s'inscrit dans une tendance à long terme. La part accrue de l'Asie en tant que marché d'exportation est davantage due à la forte croissance de cette région qu'à la modification de la structure des échanges des pays africains. Par ailleurs, l'évolution récente de la part des exportations africaines vers l'Amérique du Nord s'explique principalement par la hausse des exportations de pétrole, phénomène qui n'est pas lié au processus de libéralisation du commerce.

Chapitre 2

LES RÉSULTATS DE L'AFRIQUE À L'EXPORTATION APRÈS LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE: L'AGRICULTURE

Le présent chapitre analyse l'évolution de la situation de l'agriculture – et en particulier des exportations agricoles – en Afrique à la suite de l'adoption de politiques de libéralisation du commerce dont l'un des objectifs était de susciter une évolution des prix relatifs et des ressources en faveur du secteur des biens exportables.

Deux grandes mesures de libéralisation devaient avoir un impact positif direct sur l'agriculture en général et les exportations de produits agricoles en particulier: la baisse de la fiscalité afin d'aligner les prix à la production sur les prix mondiaux, et la promotion du développement des marchés privés d'intrants et de produits («parvenir au juste prix»). Dans le cadre de cette libéralisation, les offices de commercialisation de même que les subventions concernant divers intrants, tels que les engrais et les insecticides, ont été supprimés. En outre, le secteur devait également bénéficier de politiques macroéconomiques telles que la réduction de taux de change surévalués et la création d'un environnement macroéconomique plus stable, qui devaient permettre aux exportateurs d'accroître leur part du marché mondial, ce qui devait les encourager à produire davantage et donc à exporter encore plus.

A. Production et exportations agricoles

L'agriculture n'a pas été épargnée par le ralentissement économique mondial de la fin des années 70, qui a frappé les économies d'Afrique subsaharienne. Toutefois, l'amélioration des conditions macroéconomiques a permis, à partir du milieu des années 90, une reprise du taux de croissance du secteur qui est passé de 2,3 % par an pendant les années 80 à 3,8 % entre 2001 et 2005 (Banque mondiale, 2008b). Toutefois, cette amélioration ne se reflétait pas dans plusieurs indicateurs de performance.

La contribution de l'agriculture à la production totale de l'Afrique subsaharienne n'a en règle générale pas varié depuis 1980: en 2006, elle s'établissait à environ 19 % du PIB, soit au même niveau qu'en 1980, alors que dans les économies d'Asie de

l'Est et du Sud Est, elle a fortement diminué au cours de la même période du fait de la progression du secteur manufacturier. Depuis 2000, l'Afrique subsaharienne est ainsi devenue la région du monde en développement où la part de l'agriculture dans le PIB est la plus élevée (graphique 12), ce qui traduit l'absence de transformation structurelle.

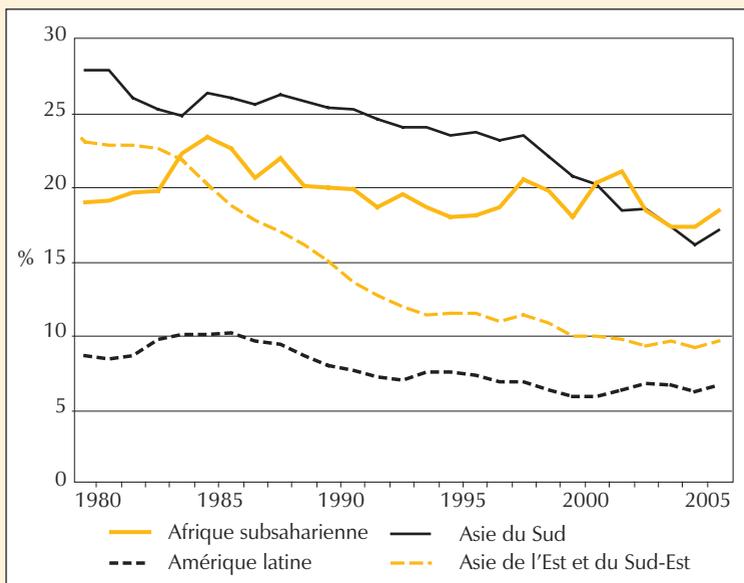
La valeur de la production agricole de l'Afrique subsaharienne est restée stable entre 1995 et 2000 alors que la valeur nominale des exportations agricoles a légèrement fléchi, revenant de 16,6 milliards de dollars à 14,7 milliards, avant de se redresser pour s'établir à 25,3 milliards en 2006 (CNUCED, 2008b). Toutefois, par rapport aux fortes augmentations de la valeur des exportations agricoles des pays d'Amérique latine et d'Asie de l'Est et du Sud Est (graphique 13), l'augmentation est plutôt modeste.

Cette faiblesse relative de la croissance de la valeur des exportations agricoles de l'Afrique subsaharienne tient à deux facteurs. Tout d'abord, l'augmentation de la production agricole depuis 2000 n'a pas été générale. Bien que les exportations aient quelque peu augmenté, la part de la région dans les exportations mondiales est restée relativement faible, et les exportations sont devenues le fait d'un petit nombre de pays. Au cours de la période 2002-2005, trois pays (Afrique du Sud, Côte d'Ivoire et Ghana) ont assuré à eux seuls environ 56 % des exportations totales. Ensuite, l'Afrique subsaharienne reste dépendante des exportations de produits de base traditionnels tels que le café, le coton, le cacao, le tabac, le thé et le sucre⁴. En valeur, les produits de base occupaient la première place des exportations en 2000 et c'était toujours le cas en 2005, même si les produits concernés n'étaient plus les mêmes (seul le coton figurait parmi les trois principaux produits d'exportation en 2000 et en 2005). Surtout, en 2005, le nombre de pays exportateurs des quatre principaux produits avait diminué (voir tableau 6).

En volume, les exportations de ces produits traditionnels n'ont cessé d'augmenter à partir du milieu des années 90, et si cette augmentation ne s'est traduite par une hausse en valeur qu'après 2000, c'est en raison de la faiblesse des cours sur les marchés mondiaux. De plus, les cours étaient extrêmement volatils et, jusqu'en 2002 environ, en diminution⁵. Au cours des années 70, 80 et 90, la volatilité des termes de l'échange des exportations des pays d'Afrique subsaharienne a été environ deux fois plus élevée que pour les exportations des pays d'Asie de l'Est et près de quatre fois plus élevée que pour les exportations des pays industrialisés (CNUCED, 2003a).

Cette dépendance persistante à l'égard des exportations de produits de base traditionnels tient également à l'incapacité de la région à pénétrer sur de nouveaux marchés, tels que l'horticulture et les aliments transformés⁶, qui présentent une forte élasticité revenu et sur lesquels les pays industrialisés et les grands pays en

Graphique 12
Part de l'agriculture dans le PIB



Source: CNUCED, 2008a.

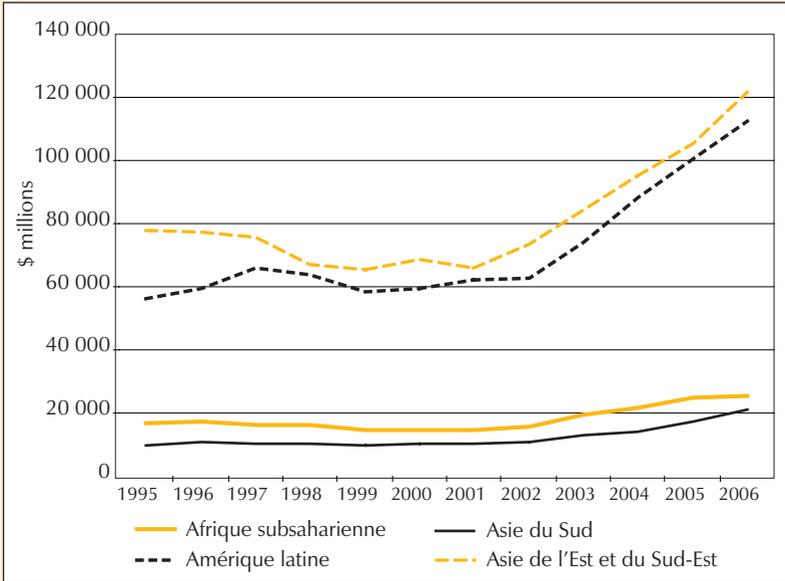
développement appliquent des taux de protection moins élevés (CNUCED, 2003a).

Au cours de la période 2000-2005, aucun pays d'Afrique n'a figuré parmi les 20 principaux exportateurs de produits comestibles transformés alors que l'on y trouvait des pays comme l'Argentine, le Brésil, le Mexique, l'Inde, l'Indonésie et la Thaïlande. L'Afrique du Sud, qui était le principal exportateur africain de ces produits, détenait moins de 1 % du marché mondial et Maurice, qui était le deuxième exportateur d'Afrique, ne figurait qu'à la 59e place avec à peine 0,2 % de part de marché. Dans le cas des produits semi transformés, l'Afrique du Sud était le seul pays d'Afrique subsaharienne à figurer parmi les 20 premiers exportateurs pour la période 2000-2005, et aucun pays d'Afrique subsaharienne ne figurait parmi les principaux exportateurs de produits transformés (OCDE, 2008a).

Néanmoins, les exportations se sont quelque peu diversifiées bien que lentement. Certains pays ont ainsi accru leur part du commerce international de produits horticoles, mais seul l'Afrique du Sud, avec une part de marché de 2,3 %

Graphique 13

Valeur des exportations agricoles, de l'Afrique subsaharienne et d'autres régions en développement^a



Source: CNUCED, 2008a.

a Exportations totales de produits de base, en valeur, hors combustibles, minerais et métaux.

en moyenne, faisait partie des 20 premiers exportateurs en 2000-2005 tandis que le Maroc, qui figurait parmi ce groupe en 1985-1990, a vu sa part revenir à juste un peu plus de 1 % en 2000-2005. Deux autres pays d'Afrique, la Côte d'Ivoire et le Kenya, exportent des quantités considérables de produits horticoles, mais ne contrôlent que moins de 1 % du marché mondial (OCDE, 2008a). Ces dernières années l'Éthiopie, le Ghana, l'Ouganda et la Zambie ont augmenté la part de leurs exportations de produits horticoles, mais les volumes restent généralement faibles (sauf peut-être dans le cas du Ghana) par rapport aux exportations de produits de base traditionnels.

La part de l'Afrique dans les importations agricoles mondiales n'a cessé de diminuer entre 1985 et 2006, revenant de 5,4 % à 3,2 % sur la période. Cette baisse tient en partie au fait que le commerce mondial de produits agricoles n'est plus dominé par les produits traditionnels en vrac. Ces produits sont ceux qui enregistrent le plus faible taux de croissance à l'exportation, et leur part dans les

Tableau 6
Les quatre principaux produits d'exportations de l'Afrique
subsaharienne en 2000 et 2005

Rang	2000				2005			
	Produit	Nombre de pays	Valeur (en million de dollars)	Pourcentage des exportations totales	Produit	Nombre de pays	Valeur (en million de dollars)	Pourcentage des exportations totales
1	Café	22	788	8.6	Cacao	11	2 500	16.6
2	Coton	22	688	7.8	Coton	19	779	5.2
3	Tabac	13	628	7.1	Sucre	17	726	..
4	Thé	22	614	7.0	Vin	18	603	..

Source: Organisation de coopération et développement économiques (OCDE, 2008a, p. 31).

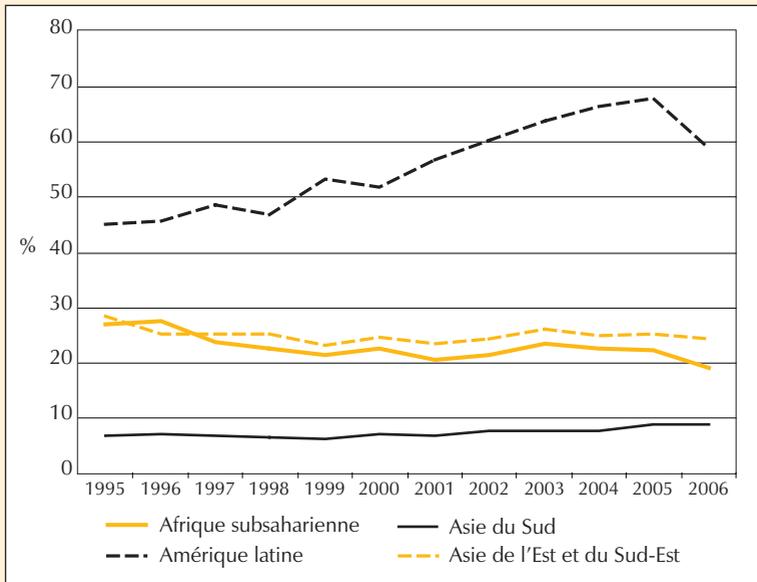
exportations agricoles totales a fortement baissé. En 2003 2005, la plupart des pays en développement dont l'économie était encore liée aux produits de base (et dont les deux tiers sont des pays africains) ont donc dû se battre pour maintenir leur part historique de marché. Au cours des vingt cinq dernières années, le commerce de produits horticoles et d'aliments transformés a progressé deux fois plus vite que celui des produits agricoles traditionnels en vrac et leur contribution à la croissance des exportations est désormais comparable à celle des produits non agricoles. De fait, le potentiel du continent en matière d'agriculture commerciale reste dans une très large mesure inexploité et dans la plupart des pays le secteur agro industriel est encore balbutiant (OCDE, 2008a).

La forte augmentation en valeur des exportations agricoles d'Asie de l'Est et du Sud Est et d'Amérique latine entre 1995 et 2006 s'explique par la place croissante des exportations à forte valeur. De plus, l'augmentation de la productivité et l'adoption de méthodes d'agriculture intensives se sont traduites par une augmentation sensible des exportations en volume des produits de base agricoles traditionnels. Les progrès technologiques qui avaient permis au cours des années 70 et 80 à certains exportateurs traditionnels d'Amérique latine et d'Asie de l'Est et à certains nouveaux exportateurs d'accroître leur productivité n'ont pour l'essentiel pas touché l'Afrique subsaharienne. La région n'a pas profité des gains de productivité concernant certaines cultures, notamment le maïs, le soja, la canne à sucre et le riz⁷. En revanche, ces gains de productivité, associés à une mécanisation plus importante, ont permis à des pays comme le Brésil et le Viet Nam d'accroître sensiblement leurs productions et de produire plus efficacement que les pays d'Afrique des produits tels que le cacao (Malaisie) ou le café (Indonésie et Viet Nam) (CNUCED, 2003a; et Havnevik *et al.*, 2007).

Ces divers facteurs ont contribué à la baisse régulière de la part de production agricole de l'Afrique subsaharienne qui est exportée, qui est revenue de 27 % en 1995 à légèrement moins de 20 % en 2005. Pour ce qui concerne les autres régions en développement, la part de production exportée de l'Amérique latine a fortement augmenté, passant de moins de la moitié à près des deux tiers, alors que celle des deux autres régions en développement n'a guère varié (graphique 14).

On peut donc dire que la libéralisation du commerce a eu un certain nombre d'effets positifs sur les exportations agricoles de l'Afrique. Tout d'abord, celles-ci ont quelque peu augmenté, même si l'augmentation en volume ne s'est traduite par une augmentation en valeur qu'après 2000 en raison de la faiblesse des cours. Ensuite, plusieurs pays ont diversifié leur production et se sont lancés dans les exportations de produits horticoles bien que leur part du marché mondial reste extrêmement faible. L'Afrique continue cependant pour l'essentiel d'exporter des produits de base traditionnels en vrac, et le gros de ces exportations sont le fait d'un plus petit nombre de pays.

Graphique 14
Part de la production agricole qui est exportée



Source: CNUCED, 2008a.

Par ailleurs, la part des exportations agricoles dans l'économie n'a guère varié au cours de la période considérée et n'est supérieure à un cinquième du PIB que dans cinq seulement des 38 pays pour lesquels on dispose de données couvrant au moins vingt ans (Côte d'Ivoire, Ghana, Malawi, Seychelles et Swaziland). Aux Seychelles, la croissance des exportations agricoles a sensiblement augmenté pendant les années 90 et plus encore au cours de la période 2000-2006. Les quatre autres pays sont d'importants exportateurs de matières premières agricoles depuis les années 80. Dans deux autres pays également (Bénin et Madagascar), les exportations agricoles ont sensiblement augmenté depuis les années 80 et représentaient plus de 10 % du PIB sur la période 2000-2006 (Banque mondiale, 2007).

B. Les raisons des résultats obtenus par l'Afrique en matière d'exportations agricoles

1. Le rôle de la libéralisation du commerce

Comme on l'a vu précédemment, en raison de son impact sur les prix relatifs des facteurs, la libéralisation du commerce devait se traduire par un accroissement de la production des biens exportables, c'est à dire une hausse des exportations et une modification de leur composition. Compte tenu de l'importance relative de l'agriculture en Afrique, on devait constater un accroissement des exportations agricoles et une certaine diversification, y compris en faveur des produits manufacturés (voir chap. 3 ci dessous).

La libéralisation du commerce a créé une structure des prix qui a contribué à certaines des évolutions positives mentionnées précédemment. Toutefois, si on examine de plus près certains des pays exportateurs de produits agricoles qui ont le mieux réussi, on constate que leur succès tient principalement, outre peut être la dévaluation du franc CFA, non pas simplement à la libéralisation du commerce mais à des efforts délibérés des autorités en faveur de l'agriculture.

Si la Côte d'Ivoire reste un important pays exportateur, c'est en raison des investissements considérables réalisés au cours des années 60 dans le cadre de la stratégie nationale de développement, fondée sur les cultures de rapport (café, cacao et bois), puis également, par la suite, sur des cultures d'exportation telles que la banane et l'ananas. En outre, après 1965, le Gouvernement a mis en œuvre une politique de diversification des cultures destinée, notamment, à accroître les recettes totales d'exportations et à encourager un secteur agro industriel dynamique

fondé sur les matières premières tirées des cultures commerciales locales. Cette politique s'est traduite par l'introduction de nouvelles cultures telles que le soja et la noix de cajou, et par le déplacement de certaines cultures, notamment l'ananas et le caoutchouc, afin d'en améliorer la qualité et la productivité (Traoré, 1990).

Les résultats du Ghana peuvent s'expliquer par des programmes spécifiques de promotion des exportations agricoles non traditionnelles telles que l'ananas, la noix de cajou, le poivre et la noix de karité. La hausse remarquable des exportations de cacao au cours des années 90, qui a fait suite aux très fortes baisses des années 80, ne tenait pas tant à de nouvelles plantations qu'au retour au Ghana de cacao précédemment exporté en contrebande vers la Côte d'Ivoire (Herbst, 1993). Les gouvernements successifs ont su résister aux pressions des donateurs qui souhaitaient la privatisation totale du système de commercialisation du cacao, de sorte que l'Office de commercialisation soutient toujours, bien que de façon limitée, le secteur. La hausse des exportations de cacao du pays depuis 2000 tient non seulement aux plantations réalisées au cours des années 90 mais également aux programmes mis en place par les autorités pour fournir des intrants (engrais, insecticides et pulvérisateurs) aux agriculteurs par l'intermédiaire de l'Office de commercialisation.

La dévaluation du franc CFA en 1994 a contribué à renforcer la compétitivité de l'ensemble des exportations de la zone. La hausse des exportations agricoles tient toutefois également à certains facteurs propres à chaque pays. Au Bénin, par exemple, la situation politique s'est stabilisée au cours des années 90 et à la fin de la décennie la crise du secteur financier provoquée par l'effondrement des principales banques commerciales avait été résolue. Ces facteurs, combinés à un accroissement des superficies consacrées à la culture du coton et à la mise en œuvre en 2002, avec le concours de la Banque mondiale, du programme de réforme du secteur cotonnier, ont contribué à soutenir les exportations de coton du Bénin ces dernières années⁸.

Au Malawi, l'augmentation de la production de maïs depuis la sécheresse de 2005 tient principalement au programme de subventionnement des engrais mis en place par les autorités. D'après les estimations officielles, la récolte en 2007 a été supérieure d'environ 70 % à la moyenne des cinq années précédentes et le pays est devenu un exportateur régional⁹. Toutefois, la pérennisation de l'augmentation de la productivité et de la production agricoles nécessitera l'adoption de mesures destinées à remédier aux divers obstacles qui existent du côté de l'offre.

Globalement, la libéralisation du commerce a eu un impact positif, bien que limité, sur l'agriculture en Afrique. Le secteur a fait l'objet d'une attention particulière ces derniers mois en raison de la crise des denrées alimentaires et de l'énergie, qui a annulé en partie le bénéfice de la hausse récente des cours des produits de base agricoles traditionnels. Par ailleurs, les fortes hausses des prix des denrées alimentaires de ces dernières années ont provoqué une crise mondiale qui a principalement frappé les pays à faible revenu et à déficit alimentaire (voir encadré 2). Le fait que la plupart de ces pays se trouvent en Afrique a conduit à se poser de graves questions sur l'impact de la libéralisation du commerce sur l'agriculture. La faiblesse persistante du secteur ainsi que des exportations agricoles de l'Afrique est examinée dans la section ci dessous.

2. Faiblesse de l'offre

Pour les partisans de la libéralisation du commerce, les exportations agricoles étaient freinées par des politiques inadaptées comme par exemple une fiscalité élevée, dont l'objectif était d'encourager la substitution des importations. Par conséquent, le simple fait d'éliminer ces obstacles et d'aligner les prix à la production sur les prix mondiaux tout en encourageant le développement de marchés privés pour les intrants et la production (c'est à dire parvenir «au juste prix») devait être suffisant pour accroître la production des produits exportés. On s'attendait donc à ce que le secteur bénéficie de politiques macroéconomiques destinées à réduire la surévaluation du taux de change ainsi que de la suppression des offices de commercialisation et de la création d'un environnement macroéconomique plus stable.

Ce diagnostic traduit cependant une compréhension seulement partielle de la situation, c'est à dire qu'il ne tient pas compte des problèmes structurels dont souffre l'agriculture en Afrique. En d'autres termes, si la libéralisation du commerce s'attaquait aux obstacles créés par les politiques suivies, elle ne s'est pas accompagnée de politiques sectorielles destinées à répondre aux problèmes d'offre qui ont empêché la région de tirer pleinement parti de son potentiel, et ce en dépit de l'amélioration des fondamentaux macroéconomiques.

Le secteur agricole est loin d'être homogène, que ce soit au niveau des pays ou des zones agroécologiques, et il existe dans l'ensemble de l'Afrique subsaharienne une multitude de relations de production et d'institutions chargées de l'agriculture. Toutefois, il est généralement admis que le rapport entre production et incitation par les prix est déterminé par l'influence qu'exercent les facteurs structurels et institutionnels – structures socioéconomiques et caractéristiques de l'infrastructure physique qui entravent le bon fonctionnement des marchés ruraux et urbains –

Encadré 2. Augmentation des prix des denrées alimentaires et situation des pays à faible revenu et à déficit alimentaire net^a

Les prix mondiaux des denrées alimentaires ont doublé au cours des trois dernières années et ont augmenté d'environ 85 % au cours de la seule année dernière (avril 2007 à avril 2008). Cette hausse, qui concerne pratiquement la totalité des principales denrées alimentaires destinées à l'homme comme à l'alimentation animale, s'est répercutée tout au long de la chaîne de valeur et de la chaîne d'approvisionnement ce qui a contribué à l'inflation par les prix et à l'insécurité alimentaire, en particulier dans les pays pauvres. Combinée à la hausse des prix des combustibles, elle a eu un impact négatif sur la balance commerciale des pays pauvres. Comme on peut le voir dans le tableau ci dessous, la facture de l'importation de céréales des pays à faible revenu et à déficit alimentaire a considérablement augmenté, les plus touchés en 2007-2008 devraient être les pays d'Asie et d'Afrique, dont la facture devrait être environ trois fois plus élevée qu'en 2002-2003. Selon les prévisions, au cours de la même période, le prix du riz devrait avoir plus que triplé et celui du blé presque triplé.

Facture des importations de céréales des pays à faible revenu et à déficit alimentaire, par région et par céréale (En millions de dollars)

	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08
					<i>Estimations</i>	<i>Prévisions</i>
	14 025	15 792	18 825	18 028	24 749	38 696
Afrique	6 501	7 088	8 372	8 369	10 297	17 892
Asie	7 014	8 050	9 767	8 900	13 498	19 277
Amérique latine et Caraïbes	308	380	407	468	594	898
Océanie	69	76	78	82	100	164
Europe	133	198	201	209	260	464
Blé	762 7	802 8	814 10	589 10	083 14	705 22
Céréales secondaires	281 3	300 3	395 3	099 3	522 4	097 6
Riz	982 2	689 3	616 4	340 4	144 6	894 9

Source: FAO, 2008b.

De nombreux pays d'Afrique sont devenus fortement dépendants des importations de céréales, en particulier au cours des vingt dernières années. Pour ces pays, l'augmentation des cours s'est traduite par une hausse des prix du pain et d'autres aliments de base et, partout en Afrique, les gouvernements ont dû mettre en œuvre diverses mesures pour atténuer cette hausse: augmentation considérable des subventions en faveur de la farine de blé (Égypte et Sénégal), suspension des taxes à l'importation (Côte d'Ivoire, Éthiopie, Libéria, République Unie de Tanzanie et Sénégal) ou interdiction d'exporter certaines céréales comme le maïs (République Unie de Tanzanie et Zambie), alors que le Malawi et la Zambie mettent en œuvre de vastes programmes de subventionnement des engrais et de semences de qualité afin d'accroître la production. Il est clair qu'à court terme certains pays d'Afrique auront besoin d'une aide d'urgence pour pouvoir faire face à la hausse des prix alimentaires et assurer la sécurité alimentaire de leur population. À

Encadré 2 (cont.)

moyen/long terme, ils devront toutefois s'attaquer aux facteurs structurels qui ne leur permettent pas de produire efficacement et mettre en place des conditions agroécologiques appropriées pour pouvoir répondre à une plus grande partie des besoins alimentaires de la population. Lorsqu'ils sont devenus indépendants, il y a une cinquantaine d'années, de nombreux pays africains étaient exportateurs nets de denrées alimentaires. La plupart d'entre eux sont devenus importateurs nets au cours des vingt dernières années, pour partie en raison d'investissements insuffisants dans l'agriculture, en particulier dans la recherche et le développement et les services de vulgarisation, et pour partie du fait de la disparition des institutions publiques (telles que les offices de commercialisation) qui soutenaient le secteur. Par ailleurs, en raison des mesures de subventions adoptées par les économies développées de marché, de nombreux pays importent des denrées alimentaires à faible coût ce qui pénalise la production intérieure. L'Afrique devra diversifier ses structures de production et ses exportations afin de réduire sa vulnérabilité aux fluctuations des prix des produits de base et à la détérioration des termes de l'échange (voir chap. 5).

Source: Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et la culture, *Crop prospects and food situation* (juin/juillet 2008) et CNUCED, 2008b, «Le renouveau des produits de base au XXI^e siècle».

- a On entend par pays à faible revenu et à déficit alimentaire les pays à déficit alimentaire dont le revenu annuel par habitant est inférieur au niveau utilisé par la Banque mondiale pour déterminer l'accès aux ressources de l'Association internationale de développement (1 575 dollars en 2004). Conformément aux principes directeurs et critères convenus par la Commission pour l'Afrique, ces pays devraient être prioritaires dans l'attribution de l'aide alimentaire. Tous les pays d'Afrique entrent dans cette catégorie à l'exception de l'Afrique du Sud, de l'Algérie, du Gabon, de la Jamahiriya arabe libyenne et de la Namibie.

non seulement sur la productivité mais également sur la rentabilité. Les autres facteurs qui entravent la réaction de l'agriculture aux incitations sont: a) la faiblesse de la recherche et des services de vulgarisation agricoles; b) la faible productivité, due à l'emploi de moyens technologiques rudimentaires, c) le manque de crédits et d'intrants (y compris la terre et le travail); d) la division du travail entre hommes et femmes; e) l'offre limitée de biens de consommation de base et f) des risques élevés. Dans ce contexte, comme on le verra ci après, l'élasticité de la production totale et des exportations agricoles aux mesures introduites, y compris en matière de prix, ne saurait être importante, en particulier à court/moyen terme.

De fait, les données empiriques suggèrent qu'en raison de ces contraintes, la réponse globale de l'offre aux mesures d'incitation liées aux prix est beaucoup plus faible dans les pays à faible revenu (CNUCED, 1997a, 1998a)¹⁰. Toutefois, s'il existe un certain consensus au sujet du fait que les facteurs autres que les prix limitent la croissance de la production et de la productivité agricoles, il n'existe en revanche pas d'accord quant à la façon de les éliminer. Il n'y a pas non plus de consensus quant au fait de savoir si l'on peut trouver un équilibre entre les politiques destinées à éliminer ces contraintes et celles qui ont pour objectif de parvenir au «juste prix».

(a) Réponse à court terme de l'offre¹¹

L'un des moyens par lequel la production agricole a réagi aux incitations en matière de prix créées par les réformes économiques est par un surplus de production, c'est à dire la mise en culture de terre en friche ou en jachère, et une augmentation du travail ou par une offre accrue de biens de consommation¹². C'est ce qui s'est passé dans des pays tels que le Ghana, Madagascar, le Mozambique et la République Unie de Tanzanie au début des programmes de libéralisation du commerce. Il s'agit toutefois pour l'essentiel d'une réponse ponctuelle étant donné que les ressources non utilisées, telles que la terre, sont limitées, et que leur utilisation est régie par un système traditionnel de propriété foncière qui peut ne pas permettre une mise en culture immédiate. Par ailleurs, des divisions complexes du travail entre hommes et femmes dans la plupart des communautés agraires déterminent l'activité des femmes ou les cultures dont elles peuvent s'occuper, ainsi que la répartition du revenu au sein du ménage.

Un autre type de réponse est la réaffectation des ressources en vue d'une plus grande efficacité, ce qui dépend de trois facteurs. Premièrement, le degré de capitalisation des opérations agricoles et la mesure dans laquelle il permet aux ménages de réorienter leur production, deuxièmement la volonté des ménages de répondre en partie à leurs besoins par leur propre production, ce qui dépend du degré d'efficacité des marchés ruraux de denrées alimentaires et troisièmement les rapports homme femme, qui déterminent dans quelle mesure le ménage peut réaffecter ses ressources.

Un troisième moyen d'accroître à court terme l'offre consiste à produire de manière plus intensive, que ce soit simplement en augmentant le travail ou par une combinaison du travail et d'autres variables, telle l'utilisation d'engrais organiques et chimiques. Toutefois, dans la plupart des pays d'Afrique, pour être durable, une intensification de la production suppose des moyens financiers accrus et donc une évaluation des risques, des possibilités de crédit, des qualifications et des mesures d'incitation appropriées. On a pu observer dans les pays africains au cours de la période de réforme une diminution, qui tenait à diverses raisons, de l'utilisation des intrants achetés tels que les engrais. La suppression des subventions s'était en effet traduite par une forte augmentation des prix alors que la disparition des offices de commercialisation avait provoqué un effondrement du système de distribution des engrais et une réduction de l'accès au crédit. Les offices de commercialisation non seulement fournissaient aux agriculteurs isolés de petites quantités d'intrants, mais aidaient les paysans pauvres à obtenir des crédits saisonniers garantis par les récoltes potentielles. Dans plusieurs pays le système s'est complètement effondré étant donné que le secteur privé était trop peu développé pour reprendre ces fonctions. De plus, il est possible que, du fait de l'état de délabrement des infrastructures

rurales, celles-ci n'étaient pas suffisamment rentables pour attirer des intervenants privés.

Concrètement, si les réformes telles que l'élimination des contrôles des prix, la réduction ou la suppression des subventions pour les engrais et la privatisation ont contribué à améliorer la discipline budgétaire dans la plupart des pays d'Afrique, leurs effets négatifs sur la production et l'exportation agricoles ont été loin d'être négligeables¹³.

(b) Investissement et croissance de la productivité

Une fois levés les obstacles structurels à une réponse à court terme de l'offre, l'évolution à long terme de la productivité, de la production et des exportations dépend des investissements réalisés et des progrès technologiques. Dans les économies principalement agricoles, la principale source de financement de l'agriculture comme d'autres secteurs est l'excédent agricole net¹⁴. Toutefois, en Afrique, l'agriculture est à ce point sous capitalisée, avec pour conséquence faible productivité et pauvreté, que l'augmentation de la productivité et de la production implique nécessairement l'apport de ressources extérieures.

Crédit

Les données disponibles ne permettent pas de dire clairement si l'absence de titres de propriété foncière garantis liée à la multitude de systèmes de propriété qui existent en Afrique encourage ou au contraire décourage les investissements¹⁵. Toutefois, il est généralement admis que cette situation ne permet pas aux agriculteurs de se servir de leurs terres comme garantie afin d'obtenir des prêts d'une banque. Des prêteurs du secteur informel accordent souvent des prêts saisonniers selon différents mécanismes, qui prévoient pour l'essentiel l'achat des récoltes et à des taux usuraires, qui sont inadaptés aux investissements à long terme. Dans le passé, les petits agriculteurs avaient accès aux crédits auprès des offices de commercialisation ou des institutions financières publiques locales, même si tous et de loin n'étaient pas concernés. Ces sources de financement ont pour ainsi dire disparu avec la réforme du secteur financier mis en œuvre dans le cadre de la réforme plus générale vers l'économie de marché. Les banques de développement, dont certaines étaient insolvables, ont été fermées. Ces réformes n'ont pas entraîné une hausse de l'épargne ni un accès plus large au crédit dans les zones rurales, où les agences des banques commerciales ont été fermées (CNUCED, 1997b; Brownbridge et Gayi, 1999). Cette réduction de l'offre de crédit par le système formel et le fait que l'excédent agricole net était au mieux peu important voire nul ont pénalisé les investissements à court terme et à long terme dans l'agriculture.

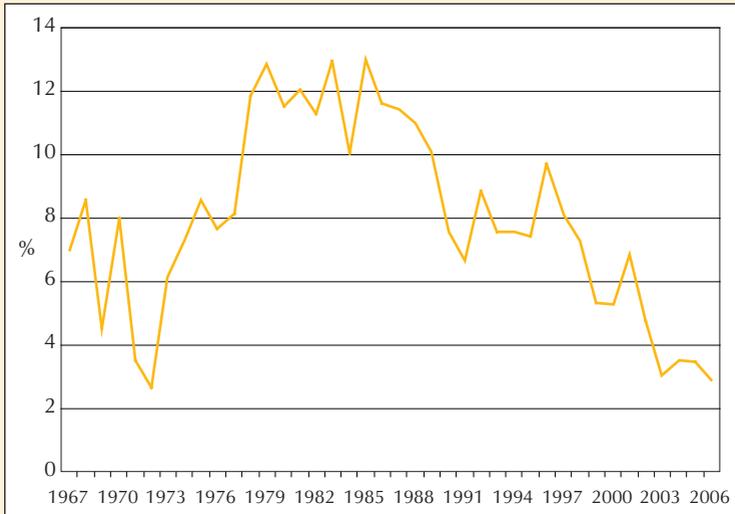
Investissement public

Les réformes ont créé pour le secteur privé de nouvelles opportunités d'investissements dans des entreprises agricoles, mais la rentabilité de ces investissements reste très fortement liée aux investissements publics dans les infrastructures. L'amélioration des moyens de transport ruraux contribue au fonctionnement des marchés de produits et d'intrants et se traduit donc par une hausse des rendements réels. Les investissements dans l'eau potable, l'électricité, la santé et l'éducation non seulement améliorent la qualité générale de vie en milieu rural mais également entraînent une forte progression de la productivité agricole et une réduction importante du nombre de journées de travail perdues pour cause de maladie. La réduction des investissements publics pendant les réformes et l'insuffisance des infrastructures qui en a résulté ont constitué un obstacle au développement de marchés plus efficaces. En outre, du fait de la pénurie générale d'infrastructure sociales, l'agriculture n'a pas pu bénéficier des retombées de la libéralisation du commerce, qui n'a donc pas entraîné un accroissement des exportations agricoles.

La recherche agricole, qui détermine le rythme du progrès technologique, est en outre insuffisamment développée en Afrique subsaharienne. La petite taille des pays comme des centres de recherche, la dispersion et le taux élevé de rotation du personnel font qu'il n'a pas été possible de créer une masse critique de chercheurs et de techniciens. Cette situation s'explique également en partie par une mauvaise répartition des postes entre chercheurs, techniciens et personnel administratif dans les budgets de l'agriculture. Le plus souvent, le budget des systèmes nationaux de recherche agricole fait une place trop importante au personnel, au détriment du matériel et d'autres coûts opérationnels (Diouf, 1989) avec pour conséquence le fait qu'à l'exception notable du maïs (et plus récemment du manioc) la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ne disposent pas de technologies immédiatement applicables susceptibles, combinées à des incitations appropriées en matière de prix, de se traduire par une hausse sensible de la rentabilité des investissements.

La réduction de l'aide fournie par les donateurs, aussi bien bilatéraux que multilatéraux, en faveur de l'agriculture s'est traduite par une diminution des ressources disponibles pour traiter les problèmes du secteur: globalement, cet appui n'a cessé de diminuer pour revenir d'un maximum de 8 milliards de dollars au début des années 80 à 3,4 milliards de dollars en 2004. Cette baisse s'observe également en valeur relative: par exemple, la part de l'aide publique au développement (APD) consacrée à l'agriculture est revenue de 16,9 % en 1982 à à peine 3,5 % en 2004 et de 13 % à 3 % dans le cas de l'APD des pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) (graphique 15). Les prêts de la Banque mondiale en faveur de l'agriculture en Afrique ont fortement diminué entre 1991 et 2000, passant de

Graphique 15
Part de l'aide publique au développement des pays membres du Comité d'aide au développement consacrée à l'agriculture, à la pêche et à la foresterie, 1967-2006



Source: OCDE, 2008b.

419 à 123 millions de dollars, avant d'augmenter à nouveau pour s'établir à 295 millions en 2005 et à 685 millions en 2006 (Banque mondiale, 2008b). Au total l'APD en faveur de l'agriculture en Afrique est revenue de 3,2 milliards en 1988 à 1,2 milliard en 2004. Cette forte baisse, constatée depuis le début des années 90, s'explique par le peu de succès obtenu, mais également par une réorientation des prêts vers les réformes visant la libéralisation de l'économie (OCDE, 2008a).

La réduction de l'APD destinée à l'agriculture s'est souvent traduite par une contraction des investissements publics étant donné que dans nombre de pays d'Afrique subsaharienne ces investissements étaient financés par des sources extérieures. Ils prenaient la forme de programmes intégrés de développement rural, à la mode à la fin des années 60 et au début des années 70, mais qui depuis sont en recul. Les données disponibles concernant 19 pays d'Afrique subsaharienne montrent que si les dépenses agricoles réelles ont augmenté rapidement au cours des années 60 et modérément pendant les années 70, elles ont stagné au cours des années 80 et au début des années 90 (CNUCED, 1998a). En fait, la part des dépenses publiques consacrées à l'agriculture a diminué dans plusieurs pays d'Afrique pendant la période de mise en œuvre de réformes axées sur le marché

au cours des vingt dernières années (OCDE, 2008a). Par exemple, au Ghana, qui a été l'un des premiers pays à introduire des réformes, la part du budget consacré à l'agriculture est revenue de 10 % en 1983 à à peine 3,5 % en 1988¹⁶. Au Burundi, les réformes budgétaires, et notamment la privatisation des institutions financières, se sont traduites par une très forte contraction des crédits à l'agriculture, déjà faibles, en faveur du commerce et des échanges: ces crédits sont revenus de 2,5 % du total en 1980 1994 à moins de 1 % en 2003 2005 (Nzobonimpa *et al.*, 2006).

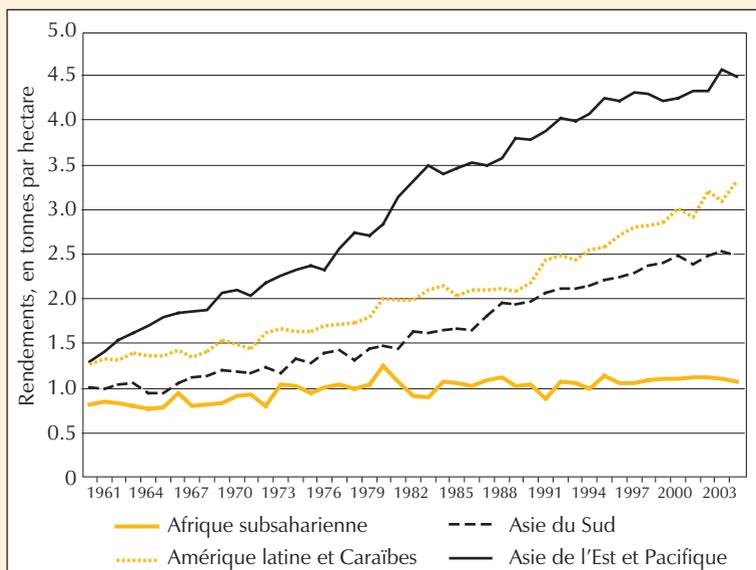
Faiblesse des rendements

Au vu des divers indicateurs de productivité agricole et du degré d'utilisation des intrants modernes, il n'est guère étonnant que l'agriculture soit, en Afrique, en retard par rapport à d'autres régions en développement. Par exemple, en 2004, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) a rapporté que l'Afrique disposait de la plus importante surface agricole par habitant dans le monde en développement, mais que c'était également dans cette région que la proportion de terres irriguées et la consommation d'engrais étaient les plus faibles (3,7 %¹⁷ et 12,6 kg par hectare de terres arables, contre 22,7 % et 109,0 kg, respectivement, en moyenne pour l'ensemble des pays en développement) (Gayi, 2007: tableau 13.7).

Un quart seulement de la superficie cultivée en Afrique subsaharienne est planté de variétés modernes, que l'Asie a adoptées dès les années 60, et qui, quarante ans après, représentent environ 80 % des superficies cultivées en Asie du Sud et de l'Est. L'utilisation des engrais chimiques s'est développée dans toutes les régions en développement, à l'exception de l'Afrique subsaharienne. Étant donné qu'au cours des trente dernières années au moins 20 % de la croissance de l'agriculture des pays en développement tenaient à l'utilisation accrue d'engrais (Banque mondiale, 2008b)¹⁸, on comprend pourquoi l'agriculture ne s'est développée que lentement en Afrique subsaharienne où, depuis 1984, les rendements céréaliers stagnent aux environs de 1 000 kg par hectare de terres arables (graphique 16).

La productivité de la culture du cacao et du café – deux des principaux produits d'exportation traditionnels de l'Afrique – a été beaucoup plus élevée en Asie qu'en Afrique pendant la période 1961 2005, et l'écart de rendement entre les deux régions s'est sensiblement creusé au cours des dix dernières années (graphiques 17 et 18). Toutefois, pour des raisons inconnues, les rendements concernant le thé ont systématiquement été plus élevés en Afrique qu'en Asie au cours de la même période (graphique 19). Il semblerait donc qu'il n'y ait pas de raison propre à l'Afrique qui expliquerait pourquoi celle-ci devrait être condamnée à une faible productivité en ce qui concerne d'autres produits agricoles d'exportation. L'Afrique

Graphique 16
Rendement des cultures de céréales en Afrique subsaharienne
et dans d'autres régions en développement



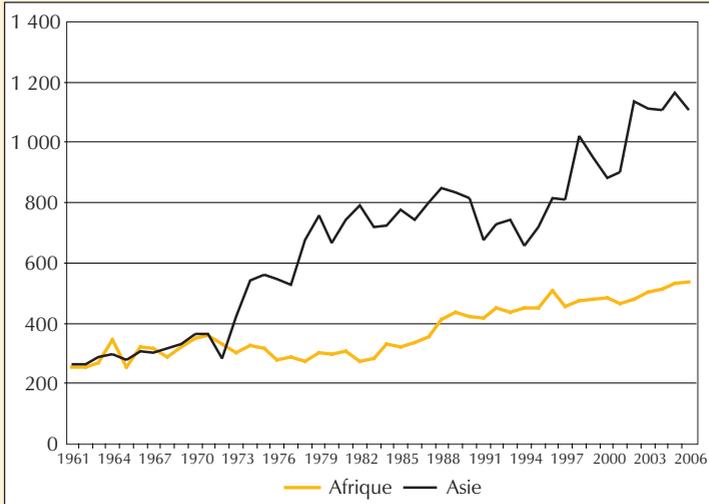
Source: FAO, 2008a.

pourrait atteindre des niveaux de productivité comparables à ceux d'autres régions en développement si elle en avait à la fois la volonté et les moyens.

Il semblerait que l'augmentation de la production agricole en Afrique à laquelle il a été fait référence précédemment tient à une meilleure utilisation des ressources existantes plutôt qu'à un accroissement de la productivité ou des investissements. Elle a également coïncidé avec la reprise des entrées de ressources et des importations. La libéralisation du commerce, et en particulier la réduction de la surévaluation du taux de change, a encouragé la production destinée à l'exportation et a atténué les pénuries de biens de consommation de base dans les zones rurales (CNUCED, 1998a). Toutefois, elle n'a pas été complétée par des politiques destinées à remédier aux principaux problèmes en matière d'investissement et de productivité, ce qui est essentiel à la croissance à long terme du secteur.

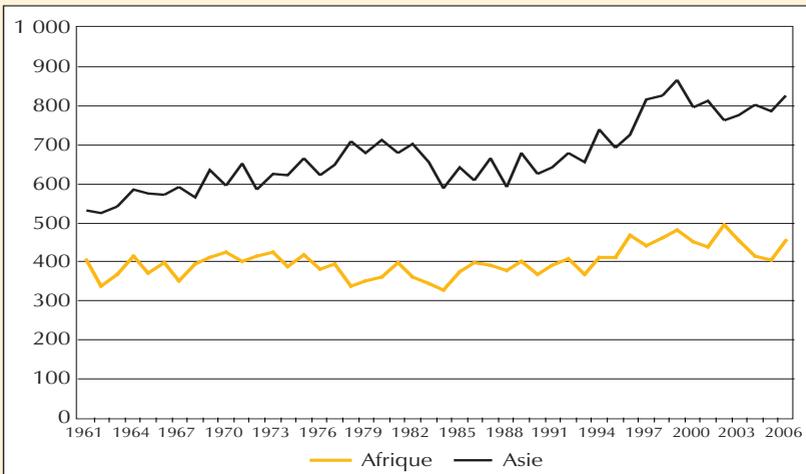
L'accroissement de la production et des exportations suscité par la libéralisation du commerce aurait été beaucoup plus important si cette libéralisation s'était accompagnée de mesures destinées à éliminer les obstacles structurels du secteur.

Graphique 17
Rendement des cultures de cacao (en kg/ha)
en Afrique et en Asie, 1961-2006



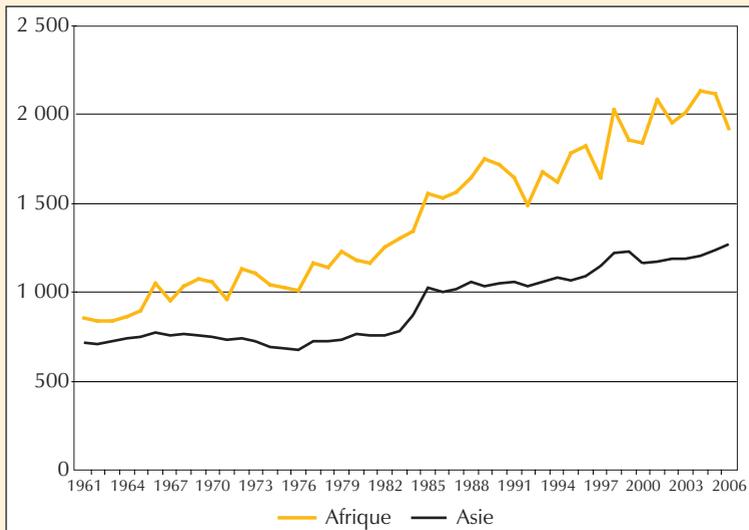
Source: FAO, 2008a.

Graphique 18
Rendement des cultures de café (vert) (en kg/ha)
en Afrique et en Asie, 1961-2006



Source: FAO, 2008a.

Graphique 19
Rendement des cultures de thé (en kg/ha)
en Afrique et en Asie, 1961-2006



Source: FAO, 2008a.

Comme cela n'a pas été le cas, une grande partie de l'agriculture en Afrique n'a pas, contrairement à ce qui s'est passé dans d'autres régions en développement, engagé un processus de transformation structurelle de la production des matières premières agricoles traditionnelles en vrac et une diversification en faveur de l'horticulture et des aliments transformés. De façon paradoxale, si le développement des marchés mondiaux de ces derniers produits a créé de nouvelles possibilités commerciales pour les pays d'Afrique, il s'est également traduit par une intensification de la concurrence pour saisir ces opportunités. La section ci-dessous examine certaines des contraintes extérieures à la participation des producteurs agricoles africains au commerce international de ces nouveaux produits agricoles.

3. Contraintes extérieures

(a) L'accès aux marchés¹⁹

La majorité des pays d'Afrique bénéficient de mécanismes d'accès préférentiel aux marchés de divers types. Les pays les moins avancés (PMA) et d'autres pays à faible revenu bénéficient notamment, en ce qui concerne leurs principaux marchés

à l'exportation, c'est à dire les États Unis et l'Union européenne, de la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique (AGOA) et de l'initiative «Tout sauf les armes». De même, les pays ACP ont un accès préférentiel aux marchés de l'Union européenne dans le cadre de l'Accord de Cotonou, qui est en passe d'être remplacé par des accords de partenariat économique.

Toutefois, de nombreux produits agricoles sont touchés par des crêtes tarifaires et une progressivité des droits de douane (c'est à dire des droits plus élevés sur les produits transformés), ce qui décourage la diversification en faveur de produits à plus forte valeur ajoutée (McCalla et Nash, 2007). De ce fait, les pays d'Afrique pourraient rencontrer des difficultés d'accès aux marchés s'ils essayaient de développer leurs exportations à plus forte valeur ajoutée, ce qui montre combien il importe de tenir compte de la situation propre à chacun avant de formuler des généralités sur la question.

Les droits appliqués aux exportations des pays d'Afrique sont en moyenne inférieurs (de 0,3 %) à ceux appliqués aux exportations du reste du monde, et on peut donc dire que l'Afrique jouit d'un bon accès aux marchés²⁰. Toutefois, cette situation tient principalement au fait que partout dans le monde ses principaux produits d'exportation, à savoir le pétrole, le gaz et les produits minéraux ou les produits de base, ne sont pas fortement taxés. Les pays d'Afrique qui se spécialisent dans certains produits agricoles (tels que la viande, le lait, le sucre ou certaines céréales) sont tout autant pénalisés que ceux qui exportent vers des marchés fortement protégés²¹. Les droits moyens qui frappent les produits agricoles sont beaucoup plus élevés que ceux qui frappent les produits manufacturés (McCalla et Nash, 2007) et l'agriculture est l'une des questions du «programme incorporé» de l'OMC pour lesquelles les négociations se poursuivent. Même le niveau élevé des droits qui frappent les produits agricoles sous-estime le degré de protection des régimes commerciaux adoptés par les pays développés, dont environ 30 % de la production agricole est fortement soutenue par des mesures non tarifaires telles que subventions à l'exportation et contingents tarifaires (McCalla et Nash, 2007). Par exemple, les agriculteurs de l'Union européenne et des États Unis continuent de recevoir des subventions, ce qui déprime les prix mondiaux et décourage les pays africains pauvres d'accroître leur production et leurs exportations. Il en résulte une perte de recettes pour ceux qui exportent des produits comme le coton, subventionné sur ces marchés.

Le Programme de travail de Doha a pour objectif à long terme la mise en place d'un système commercial juste et axé sur le marché, y compris la correction et la prévention des restrictions et des distorsions sur les marchés agricoles mondiaux. Les négociations globales prévues dans le cadre de ce programme de travail ont notamment pour but une amélioration substantielle de l'accès aux marchés, la réduction et à terme l'élimination de toutes les formes de subvention à l'exportation

et des réductions durables des mesures de soutien intérieur qui faussent les échanges (OMC, 2001). Trois décisions concernant l'agriculture ont été adoptées lors de la Conférence ministérielle de l'OMC tenue à Hong Kong en 2005, à savoir la suppression des subventions en 2013 au plus tard et permettre aux pays en développement de désigner des «produits spéciaux» pour lesquels les réductions tarifaires ne seront pas très importantes ainsi que conserver les limites de minimis autorisées concernant les subventions intérieures (OMC, 2005). Ces décisions constituent sans aucun doute une avancée dans les négociations, mais certains observateurs ont fait observer qu'elles ne représentent que des gains marginaux pour les pays en développement, et ce pour diverses raisons. Premièrement, la Déclaration ministérielle ne prévoit pas l'élimination des subventions intérieures dans les principaux pays développés pas plus qu'elle n'envisage de limiter ou de réglementer de façon efficace les subventions au titre de la «catégorie verte» dans les principaux pays en développement (Das, 2006; Sharma, 2006)²². Par ailleurs, les problèmes liés à la définition de formules de réduction des droits de douane et des subventions, ce que l'on appelle les «modalités de base», et au traitement des produits sensibles, n'ont pas été résolus (Heydon, 2006). Il convient toutefois de noter que l'Union européenne a récemment annoncé des plans de révision de sa politique agricole commune. On ne peut qu'espérer que cette révision se traduira par une réduction des subventions qui provoquent une distorsion des échanges et qui à l'heure actuelle limitent pour les pays africains les possibilités d'exportation de certains produits agricoles des régions tempérées.

Outre l'absence de progrès en matière de libéralisation du commerce agricole, les pays d'Afrique doivent faire face à des obstacles non tarifaires: leurs exportations doivent répondre à des critères de plus en plus stricts en vertu de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires et de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce²³. Ces accords suscitent des préoccupations à deux niveaux.

Tout d'abord, l'utilisation abusive de ces prescriptions et des mécanismes de protection d'urgence (par exemple antidumping) se traduit par une perte de recettes d'exportation pour certains pays d'Afrique. À la fin des années 90, des pays européens ont interdit l'importation de poisson en provenance du Kenya, du Mozambique, de l'Ouganda et de la République Unie de Tanzanie pour non-respect de normes sanitaires et en raison des préoccupations suscitées par les systèmes de contrôle. Le manque à gagner potentiel a été estimé à 36,9 millions de dollars pour l'Ouganda alors qu'en République Unie de Tanzanie les pêcheurs qui vivaient des exportations vers l'Union européenne ont probablement perdu environ 80 % de leurs revenus (Mutume, 2006; voir également CNUCED, 1998b). D'après la Commission pour l'Afrique, si l'Union européenne devait appliquer aux bananes les normes internationales en matière de pesticides au lieu de ses propres normes qui

sont plus restrictives, la valeur des exportations annuelles de bananes de l'Afrique pourrait augmenter de 400 millions de dollars. D'après la Banque mondiale, le coût annuel pour les exportateurs africains de céréales, de fruits, de légumes et de noix lié au respect des prescriptions européennes relatives aux aflatoxines plutôt qu'aux prescriptions du Comité d'experts FAO/OMS des additifs alimentaires est de l'ordre de 670 millions de dollars (Mutume, 2006).

Deuxièmement, plusieurs pays d'Afrique n'ont ni les moyens techniques ni les ressources nécessaires pour se conformer aux normes. Par exemple, pour se conformer aux normes de l'Union européenne, l'Ouganda devrait dépenser environ 300 millions de dollars pour moderniser ses usines de production de miel et les paysans kenyans devraient dépenser dix fois plus qu'ils ne le font actuellement (Mutume, 2006).

La mise en place des laboratoires et l'acquisition des capacités de gestion nécessaires pour se conformer aux normes techniques et aux mesures sanitaires et phytosanitaires imposées par les marchés d'exportation devrait donc être l'un des principaux objectifs des programmes d'assistance technique en faveur du commerce et des infrastructures liées au commerce dans les pays d'Afrique. Ceux auxquels participe la CNUCED, à savoir le programme intégré conjoint d'assistance technique dans certains des pays les moins avancés et d'autres pays africains (JITAP) (Centre du commerce international), et le Cadre intégré pour l'assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés devraient être encouragés à entreprendre de tels projets de renforcement des capacités. Ces activités devraient être prioritaires dans les programmes d'aide au commerce.

(b) Pressions concurrentielles au sein du système commercial mondial²⁴

Les insuffisances des politiques économiques décrites ci-dessus ont été exacerbées par l'évolution récente du commerce international des matières premières agricoles. Les canaux de commercialisation et de distribution sont aujourd'hui de plus en plus fréquemment dominés par les supermarchés, créés par des modes de consommation mondiaux et par les nouvelles demandes liées aux préoccupations en matière de production, de technologie, de santé et de sécurité des denrées alimentaires. En particulier, les préoccupations en matière de santé et de sécurité impliquent une traçabilité, ce qui renforce la domination des chaînes mondiales de commercialisation ou de valeur²⁵.

Les conditions plus strictes de participation aux chaînes mondiales de valeur sont venues s'ajouter aux problèmes rencontrés par l'Afrique pour diversifier ses exportations en faveur de nouveaux produits élastiques par rapport au revenu. Ce

déséquilibre des pouvoirs se traduit par une répartition inégale du revenu total. Les pays producteurs n'ont guère de moyens d'action, étant donné que l'agriculture y est très fragmentée et que la suppression des offices de commercialisation (dans le cadre des programmes d'ajustement) a limité la capacité des agriculteurs à accroître leur part des rentes des chaînes de valeur. À l'autre bout de la chaîne, les importateurs et les détaillants se battent pour obtenir une part des rentes de valeur, tout en cherchant à faire en sorte que seule une petite partie aille aux agriculteurs, aux intermédiaires des pays producteurs ou aux gouvernements (Fitter et Kaplinsky, 2001; voir également Gibbon et Ponte, 2005). Ceux qui contrôlent les points critiques le long de la chaîne, possèdent des noms de marques connues ou ont accès aux rayons des supermarchés sont ceux qui bénéficient le plus des chaînes de valeur mondiale.

La participation à des réseaux constitue donc un préalable important à l'accès aux marchés des pays développés. Des informations exactes, le respect des délais de livraison et le conditionnement sont désormais des éléments de plus en plus importants en terme d'avantage concurrentiel, et constituent des obstacles auxquels doivent faire face les nouveaux fournisseurs, y compris d'Afrique. En outre, l'Afrique a mis du temps à se tourner vers des sources de financement moins coûteuses et à mettre en œuvre des moyens logistiques efficaces qui sont, avec l'accroissement des ressources en capital et le développement des compétences, essentiels pour être compétitif et pouvoir participer aux chaînes mondiales de valeur en particulier et au commerce international en général. Compte tenu des faiblesses du secteur privé en Afrique, du sous-développement et du manque de fiabilité des réseaux de transport et de communication et de la faiblesse des institutions, il est peu probable que l'Afrique sera en mesure de rattraper dans un avenir prévisible son retard considérable en matière de compétitivité (CNUCED, 2003a; Havnevik *et al.*, 2007).

C. Conclusion

L'analyse ci-dessus donne à penser que la libéralisation du commerce n'a eu qu'un impact limité sur les exportations agricoles de l'Afrique, en particulier par rapport à son impact sur d'autres régions en développement. Cette différence s'explique en partie par le fait que la libéralisation ne s'est pas accompagnée de mesures d'incitations et de politiques destinées à surmonter les principaux obstacles structurels et institutionnels au développement de la productivité, de la production et des exportations agricoles²⁶. Ces obstacles ont persisté et n'ont pas permis aux exportations de tirer pleinement parti des nouvelles conditions créées par la libéralisation du commerce²⁷. L'élimination des subventions et les dévaluations monétaires ont provoqué une hausse des coûts de production et de commercialisation, alors que la suppression des offices de commercialisation a créé

des incertitudes en matière de prix qui sont venues s'ajouter aux incertitudes de production d'une agriculture pluviale. De ce fait, les matières premières agricoles traditionnelles en vrac restent la principale source de recettes d'exportation d'une grande partie de l'Afrique. Ce qui est encore plus grave, cependant, c'est que même pour ces produits d'exportation, les pays d'Afrique ont vu leur part de marché diminuer au profit d'autres pays en développement.

L'Afrique a commencé à exporter de nouveaux produits agricoles pour lesquels le marché est porteur, mais les quantités exportées sont faibles compte tenu du potentiel du continent. L'intervention du secteur privé et la constitution de partenariats public/privé sont indispensables pour exploiter les opportunités qu'offrent ces nouveaux marchés, mais il n'y a que très peu de pays du continent où le secteur privé est suffisamment développé pour permettre d'avoir accès aux chaînes de valeur mondiales et de pénétrer sur les marchés de ces nouveaux produits. Le renforcement des capacités est par conséquent un préalable indispensable à tout renforcement durable de la position de l'Afrique dans la chaîne de valeur mondiale et donc à sa participation au commerce international de nouveaux produits porteurs (Gibbon et Ponte, 2005). Même les architectes de la libéralisation du commerce en Afrique ne contestent plus l'importance du rôle de l'État pour ce qui est de fournir ces biens publics (voir, par exemple, Banque mondiale, 2008b).

Il découle de ce qui précède que les politiques destinées à développer les exportations agricoles devraient avoir pour objectif de résoudre les problèmes socioéconomiques qui empêchent l'Afrique d'exploiter pleinement son potentiel, c'est à dire d'accroître la productivité, et de mettre en place les institutions qui lui permettent de participer efficacement au commerce international de produits agricoles. Cela signifie qu'il faudrait, notamment, accroître les investissements publics dans la recherche et le développement, les infrastructures rurales – y compris les routes et les systèmes d'irrigation – la santé et l'éducation, mais aussi faciliter l'accès aux intrants, encourager les nouveaux investissements et faciliter l'accès aux informations sur les marchés. Une conclusion rapide et conforme aux intérêts des pays d'Afrique des négociations agricoles dans le cadre du cycle de Doha sera également un élément clef du développement du commerce agricole de l'Afrique en général.

LES RÉSULTATS DE L'AFRIQUE À L'EXPORTATION: PRODUITS MANUFACTURÉS

A. Tendances du secteur

Le chapitre 3 présente l'analyse des tendances de la production et de l'exportation d'articles manufacturés telles qu'elles apparaissent après la libéralisation du commerce. Il expose aussi les difficultés les plus graves qui restent à régler pour améliorer les résultats de ce secteur à l'exportation.

Chez les architectes des politiques de libéralisation lancées en Afrique au début des années 80, l'idée que cette réforme pouvait relancer le secteur manufacturier prenait son origine dans cette constatation: il existait dans les années 70 et 80 diverses formes de protectionnisme qui isolaient un secteur manufacturier inefficent des exigences de la concurrence. Il y avait les droits de douane frappant les importations, le contingentement des produits rivaux, et les droits élevés prélevés sur les facteurs de production et les biens d'équipement. À cela s'ajoutaient les impôts directs sur les exportations et la surévaluation des taux de change, qui étaient loin d'être incitatifs pour l'exportation d'articles manufacturés. Fondamentalement, la structure des incitations a attiré le flux des ressources dans des secteurs protégés et inefficaces en concurrence avec les importations, qui n'avaient guère de raison d'innover (Banque mondiale, 1981; Banque mondiale, 1994).

Toute stratégie du commerce et du développement doit chercher à améliorer les résultats à l'exportation des produits manufacturés, et ce, pour quatre raisons. La première est que le commerce des articles manufacturés a joué un rôle essentiel dans le succès qu'a connu le développement d'autres régions, en particulier l'Asie de l'Est. L'Afrique aimerait faire à son tour cette expérience positive. En deuxième lieu, comme l'Afrique dépend historiquement de l'exportation de produits de base de faible valeur, et comme cette dépendance a un effet sur sa croissance économique, il est opportun de rechercher de nouvelles stratégies d'exportation. Favoriser l'exportation d'articles manufacturés serait une façon de réussir une diversification tout à fait nécessaire en dehors du marché, très encombré, des matières premières de faible valeur. Exporter des produits de valeur élevée aiderait l'Afrique à entrer sur de nouveaux marchés, comme Maurice a montré qu'on pouvait le faire. La troisième raison est que les articles manufacturés répondent à une demande diversifiée, ce qui signifie qu'ils présentent un meilleur potentiel de croissance que les produits

de base traditionnellement exportés par les pays africains. La dernière raison est qu'étant donné l'étroitesse des marchés intérieurs de la plupart des pays d'Afrique, les marchés extérieurs offrent l'occasion d'absorber la surproduction résultant de la croissance économique et de la transformation structurelle du continent. La taille des marchés extérieurs aiderait aussi les entreprises africaines à réaliser des économies d'échelle et à devenir concurrentielles au plan international. On peut dire en deux mots qu'il est nécessaire d'exporter plus d'articles manufacturés pour soutenir la croissance industrielle, élargir les possibilités d'emploi et diversifier les exportations (Banque mondiale, 1981: 95).

L'Afrique aura du mal à augmenter substantiellement ses exportations d'articles manufacturés si l'on en croit la décourageante tendance historique. Comme le montre le tableau 7, la contribution au PIB des exportations d'articles manufacturés des pays africains reste très faible depuis vingt-cinq ans dans la plupart des cas. L'Afrique n'a fait que des progrès négligeables, même après la libéralisation du commerce.

Dans les années 2000-2006, huit pays seulement, sur le groupe de 35 (soit 23 %) pour lesquels on disposait de données, affichaient des exportations d'articles manufacturés qui représentaient au moins le dixième de leur PIB. À l'échelle du continent, cela signifie que ces exportations représentaient en moyenne 26 % du total des exportations de marchandises. C'est la plus faible proportion de toutes les régions en développement. Pendant les mêmes années, la part des exportations d'articles manufacturés dans le total des exportations de l'Asie de l'Est, de l'Asie du Sud et de l'Amérique latine était respectivement de 92, 56 et 54,5 % (graphique 20). Il y a cependant des différences très marquées entre pays: pour les pays à revenu moyen comme Maurice, le Maroc, la Namibie, l'Afrique du Sud et la Tunisie, cette proportion était relativement élevée et leurs propres exportations formaient le gros des exportations d'articles manufacturés africains. Les autres pays n'exportent que des volumes négligeables.

On peut établir un lien entre la faiblesse des exportations et la faiblesse de la production. Entre 1965 et 2005, la valeur ajoutée par le secteur manufacturier en Afrique subsaharienne ne s'est pas améliorée par rapport à sa part d'origine, soit 15 % du PIB dans les années 60 (graphique 21). Ce chiffre est la moitié de celui de l'Asie de l'Est et du Pacifique depuis le début des années 70. Le tableau 7 ci-dessous montre qu'en Afrique, seuls le Botswana et le Swaziland ont atteint un rapport exportations d'articles manufacturés/PIB égal ou plus élevé que la moyenne de 30 % de l'Asie de l'Est et du Pacifique.

Le graphique 21 fait apparaître une tendance légèrement décroissante du rapport entre la valeur ajoutée des articles manufacturés et le PIB. Cela est particulièrement

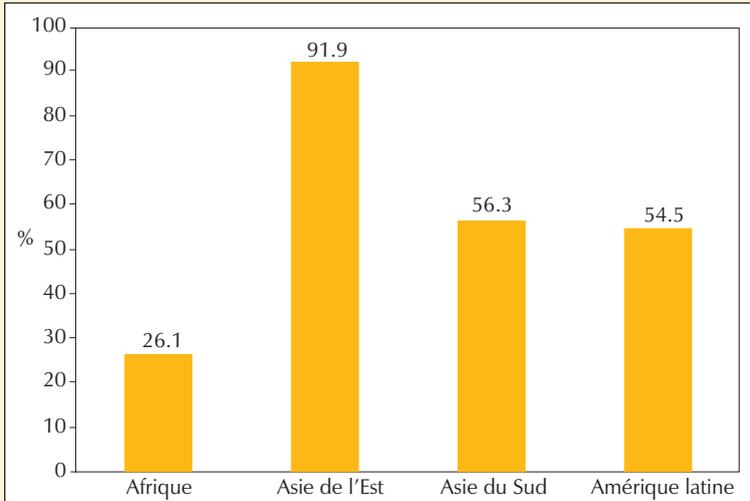
Tableau 7
Exportations d'articles manufacturés des pays africains, moyennes
(En pourcentage du PIB)

	1980–1989	1990–1999	2000–2006
Afrique du Sud	4,4	9,1	13,2
Bénin	0,5	1,5	1,3
Botswana	35,7
Burkina Faso	0,5	..	1,4
Burundi	..	0,2	0,4
Cameroun	1,3	1,5	0,9
Cap Vert	..	1,3	1,4
Côte d'Ivoire	3,4	6,3	7,8
Égypte	2,4	2,3	2,1
Éthiopie	..	0,4	0,8
Gabon	2,8	1,4	4,0
Gambie	0,4	1,4	0,6
Ghana	0,3	3,1	4,5
Guinée	..	4,5	6,3
Kenya	2,0	4,6	3,5
Madagascar	0,8	3,1	6,3
Malawi	1,6	2,5	2,6
Mali	0,1	1,4	8,8
Maroc	6,0	10,0	14,0
Maurice	25,2	28,5	26,1
Mozambique	..	0,9	1,1
Namibie	17,2
Niger	0,4	3,5	1,8
Nigéria	0,0	0,6	0,7
Ouganda	..	0,7	1,0
République Unie de Tanzanie	..	1,2	1,9
Rwanda	..	0,2	0,2
Sénégal	3,5	7,2	7,5
Seychelles	1,2	2,3	2,3
Sierra Leone	3,8	..	0,4
Soudan	0,2	0,3	0,3
Swaziland	46,9
Togo	2,5	4,0	13,7
Tunisie	11,7	21,6	25,9
Zambie	..	4,4	4,4

Source: Données Banque mondiale, 2008a.

Graphique 20

Les articles manufacturés dans les exportations de marchandises, régions en développement, 2000-2006

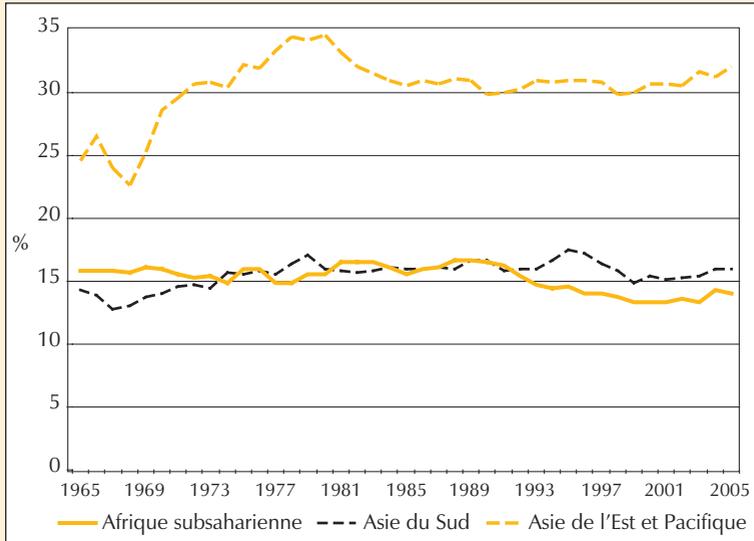


Source: CNUCED, 2008a.

vrai pour la période commençant à la fin des années 90, époque à laquelle la plupart des économies africaines ont été libéralisées (voir chap. 1, tableau 2).

C'est peut-être pour cela que les exportations d'articles manufacturés n'ont pas augmenté dans la plupart des pays d'Afrique, même après la libéralisation du commerce. Si on analyse les données par groupe de produits, le tableau 8 confirme le tableau 7: une poignée seulement de pays sont à l'origine de la plupart des exportations africaines d'articles manufacturés: l'Afrique du Sud, l'Algérie, la Libye, la Tunisie, le Maroc et l'Égypte. On voit clairement que les exportations sont surtout le fait de l'Afrique du Nord. Le cas de la Tunisie est intéressant. Ce pays avait les droits de douane les plus élevés en 2006, mais il est en troisième position pour le ratio exportations d'articles manufacturés/PIB, ce qui montre que les taxes sur les échanges ne sont que l'un des multiples facteurs qui déterminent les résultats à l'exportation, comme il a été dit au chapitre 1. On voit aussi qu'en 2006 l'Afrique restait un acteur marginal sur le marché des produits de transformation exportables. Malgré la spectaculaire croissance dans le monde des exportations des groupes de produits présentés au tableau 8, les parts de l'Afrique sont restées extrêmement modestes. Le continent n'a pas su tirer parti des nouveaux débouchés qu'offrait

Graphique 21
La valeur ajoutée du secteur manufacturier par rapport au PIB
 (En pourcentage)



Source: Données Banque mondiale, 2008a.

l'économie mondiale. Lui donner les moyens de mieux réagir quand des perspectives s'ouvrent devrait être l'une des priorités absolues des stratégies du continent.

Le tableau qui suit est plus détaillé quant à la nature et à l'importance des exportations d'articles manufacturés d'Afrique. Il compte 38 groupes de produits et rapporte les résultats de l'Afrique à ceux des autres régions en développement. La conclusion est très claire: l'Afrique reste un acteur négligeable du commerce mondial de ces produits, même après la libéralisation. Dans les années 2003-2006, elle comptait pour moins de 1 % dans le commerce mondial d'articles manufacturés. L'Afrique subsaharienne comptait pour environ 0,5 %, mais la proportion tombe à 0,23 % si l'on exclut l'Afrique du Sud.

L'analyse par groupe montre qu'en Afrique subsaharienne, cette proportion, rapportée cette fois aux exportations totales de produits du groupe considéré, n'est supérieure à 2 % que dans quatre cas seulement. Si l'on exclut l'Afrique du Sud, il n'y a qu'un groupe d'articles manufacturés pour lequel l'Afrique compte pour plus de 2 %: les minerais non métalliques transformés, dont 3 % sont exportés à partir

Tableau 8
La part de l'Afrique dans les exportations d'articles manufacturés^a, 1999-2006
(En valeur, pourcentage)

Produits	Indicateurs de la CTCI	Rang	Croissance mondiale en valeur	Part de l'Afrique dans les exportations mondiales		Premiers exportateurs
Total, tous produits	-	-	59.62	2002-1999	2.12	Afrique du Sud, Algérie, Nigéria, Libye
				2006-2003	2.51	
Articles manufacturés	5 à 8, sauf 68	-	51.59	2002-1999	0.77	Afrique du Sud, Tunisie, Maroc, Botswana
				2006-2003	0.82	
Engrais, sauf groupe 272	56	20	48.90	2002-1999	6.80	Maroc, Tunisie, Afrique du Sud, Libye
				2006-2003	6.09	
Chimie non organique	52	16	52.40	2002-1999	5.42	Afrique du Sud, Maroc, Tunisie, Algérie
				2006-2003	5.26	
Minéraux non métalliques, n.d.a.	66	17	51.70	2002-1999	5.45	Botswana, Afrique du Sud, Rép. dém. du Congo, Namibie
				2006-2003	4.70	
Vêtements et accessoires du vêtement	84	27	38.29	2002-1999	3.43	Tunisie, Maroc, Maurice, Lesotho
				2006-2003	3.18	
Fer et acier	67	1	108.94	2002-1999	2.31	Afrique du Sud, Égypte, Zimbabwe, Libye
				2006-2003	2.43	
Cuir et peaux préparés, ouvrages en cuir et pelleteries apprêtées	61	31	31.54	2002-1999	1.78	Afrique du Sud, Éthiopie, Tunisie, Nigéria
				2006-2003	1.35	
Huiles essentielles et produits utilisés en parfumerie; préparations pour la toilette, produits d'entretien et détergents	55	6	66.17	2002-1999	1.40	Swaziland, Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Égypte
				2006-2003	1.97	
Ouvrages en liège et en bois (à l'exception des meubles)	63	19	51.59	2002-1999	1.36	Ghana, Afrique du Sud, Gabon, Côte d'Ivoire
				2006-2003	1.49	
Chaussures	85	28	34.20	2002-1999	1.22	Tunisie, Maroc, Lesotho, Côte d'Ivoire
				2006-2003	1.39	
Appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage, n.d.a.	81	12	56.76	2002-1999	1.02	Égypte, Afrique du Sud, Maroc, Nigéria
				2006-2003	0.51	
Meubles et leurs parties et pièces détachées	82	18	51.61	2002-1999	0.90	Afrique du Sud, Maroc, Tunisie, Égypte
				2006-2003	0.83	
Fils, tissus, articles textiles façonnés, n.d.a. et produits connexes	65	33	27.96	2002-1999	0.81	Égypte, Afrique du Sud, Tunisie, Maroc
				2006-2003	0.73	
Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose	64	32	31.51	2002-1999	0.62	Afrique du Sud, Tunisie, Côte d'Ivoire, Kenya
				2006-2003	0.66	
Caoutchouc manufacturé, n.d.a.	62	9	60.02	2002-1999	0.62	Afrique du Sud, Tunisie, Égypte, Maroc
				2006-2003	0.59	
Articles manufacturés en métal, n.d.a.	69	11	58.22	2002-1999	0.59	Afrique du Sud, Zambie, Tunisie, Égypte
				2006-2003	0.68	
Machines et appareils industriels d'application générale	74	10	59.53	2002-1999	0.56	Afrique du Sud, Tunisie, Égypte, Nigéria
				2006-2003	0.71	
Produits pour teinture et tannages de peaux et colorants	53	25	42.01	2002-1999	0.56	Afrique du Sud, Tunisie, Côte d'Ivoire, Égypte
				2006-2003	0.57	
Matières et produits chimiques, n.d.a.	59	13	53.33	2002-1999	0.55	Afrique du Sud, Égypte, Swaziland, Côte d'Ivoire
				2006-2003	0.58	
Produits chimiques organiques	51	4	73.96	2002-1999	0.51	Afrique du Sud, Libye, Algérie, Guinée équatoriale
				2006-2003	0.58	

Source: Données CNUCED, 2008a.

a Groupes de produits pour lesquels l'Afrique est à l'origine d'au moins 0,5 % en valeur des exportations mondiales pendant la période considérée.

de l'Afrique subsaharienne. À titre de comparaison, l'Asie du Sud-Est représente 18,5 % des exportations totales d'articles manufacturés. Contrairement à l'Afrique, cette région est également à l'origine de plus de 10 % des exportations totales de 31 groupes de produits, sur les 38 que compte le tableau.

La conclusion générale qui se dégage des tableaux et des graphiques est que l'Afrique n'a pratiquement joué aucun rôle dans le commerce mondial des articles manufacturés, ni avant, ni après la libéralisation. Comme on ne peut imputer ce résultat aux politiques restrictives, la raison est à chercher sans doute du côté de la faiblesse de la production de marchandises exportables, qui a fait que le secteur manufacturier n'a pas tiré profit des débouchés qu'offrait l'économie mondiale. Cette faiblesse est expliquée de trois manières au moins²⁸. D'abord, pour développer l'industrie de transformation en Afrique, il faudrait procéder à des investissements massifs, ce qui n'est pas facile avec les aléas du climat des affaires qui règne dans beaucoup de pays. La question est analysée dans le rapport de 2007 de la CNUCED sur le *Développement économique de l'Afrique* (CNUCED, 2007). Il y aurait ensuite une raison technologique. L'Afrique n'aurait pas la capacité technologique de se lancer avec succès dans sa propre industrialisation. Selon cette explication, les entreprises africaines n'exportent pas d'articles manufacturés parce qu'elles n'ont pas l'efficacité technique qu'exigent l'innovation et la création de nouveaux produits capables de rivaliser sur les marchés mondiaux.

La troisième explication, liée aux précédentes mais plus souvent invoquée, est celle de l'avantage comparatif. L'Afrique est richement dotée en ressources naturelles, ce qui, couplé au manque de compétences, lui donne un avantage comparatif dans la production de matières premières à exporter. Cette spécialisation gêne elle-même le développement d'un secteur manufacturier exportateur. Certains sont allés jusqu'à dire que l'Afrique était gâtée par l'abondance de richesses qui l'empêchaient de fabriquer des produits plus élaborés éventuellement exportés. Les observateurs ont donc conclu que le continent était frappé de la malédiction des richesses naturelles, qui retardait son développement (Humphreys et al., 2007).

Les deux premières explications sont relativement directes, mais l'argument de l'avantage comparatif a été mal compris, voire mal utilisé, lorsqu'il s'est agi d'expliquer la position peu enviable de l'Afrique sur les marchés internationaux. La partie qui suit analyse plus précisément cette théorie de l'avantage comparatif.

Tableau 9
Part des régions en développement dans les exportations mondiales d'articles manufacturés, 1999-2006
 (En pourcentage de la valeur)

	Économies en développement		Afrique		Afrique sub-saharienne		Afrique sub-saharienne, hors Afrique du Sud		Afrique du Nord		Asie de l'Est		Asie du Sud		Asie du Sud Est		Amérique latine	
	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003
Tous produits	30,93	34,71	2,12	2,51	1,39	1,62	0,96	1,18	0,76	0,93	12,16	14,48	1,47	1,77	6,46	6,31	5,24	5,08
Articles manufacturés (CITL 5 à 8, sauf 68)	28,25	32,05	0,77	0,82	0,51	0,56	0,20	0,23	0,27	0,26	14,72	18,46	1,14	1,33	6,49	6,37	4,06	3,60
Produits chimiques et produits connexes, n.d.a.	16,78	19,26	0,90	0,88	0,50	0,53	0,16	0,20	0,40	0,35	7,38	8,45	0,91	1,22	3,49	4,38	2,54	2,29
Produits chimiques organiques	18,67	25,67	0,51	0,58	0,34	0,45	0,03	0,06	0,17	0,13	7,35	10,09	1,24	1,90	5,05	7,75	2,33	2,41
Produits chimiques inorganiques	26,17	30,52	5,42	5,26	2,50	2,58	0,67	0,75	2,92	2,69	10,94	14,26	0,80	1,13	1,65	2,21	4,50	4,53
Produits pour teinture et tannage, et colorants	20,01	20,14	0,56	0,57	0,50	0,49	0,12	0,11	0,06	0,08	10,22	10,54	1,63	1,9	3,38	3,60	3,46	2,28
Produits médicaux et pharmaceutiques	7,06	5,81	0,18	0,12	0,11	0,08	0,04	0,03	0,06	0,04	2,47	1,92	1,11	1,10	1,12	1,11	1,82	1,22
Huiles essentielles et produits utilisés en parfumeries; préparations pour la toilette, produits d'entretien et détergents	15,32	16,20	1,40	1,97	1,15	1,74	0,85	1,42	0,25	0,23	3,36	3,63	0,75	0,78	3,79	4,31	3,84	3,37
Engrais manufacturés (sauf groupe 272)	20,42	25,32	6,80	6,09	1,43	1,29	0,51	0,56	5,37	4,80	3,15	5,81	0,44	0,40	2,50	2,26	2,43	2,59
Plastiques sous formes primaires	26,47	30,83	0,29	0,47	0,23	0,22	0,03	0,03	0,06	0,25	14,96	16,44	0,48	1,00	5,70	6,81	2,51	2,54
Plastiques sous formes non primaires	15,94	18,39	0,32	0,26	0,15	0,16	0,06	0,05	0,17	0,10	9,23	10,27	0,43	0,68	2,80	3,15	2,19	2,43
Matières et produits chimiques, n.d.a.	14,83	17,03	0,55	0,58	0,50	0,52	0,08	0,11	0,05	0,06	6,85	8,32	0,8	1,01	3,77	4,20	2,48	2,34
Produits manufacturés	30,04	33,01	1,96	2,29	1,72	2,04	0,73	0,76	0,24	0,26	14,75	16,52	2,91	3,17	3,87	3,74	4,62	4,81
Cuir et peaux préparés et ouvrages en cuir, n.d.a., et peletteries apprêtées	49,68	52,35	1,78	1,35	1,28	0,98	0,56	0,55	0,57	0,37	27,00	29,07	5,18	5,40	3,13	2,80	12,00	12,83
Goutchouche manufacturé, n.d.a.	20,79	24,63	0,62	0,59	0,46	0,46	0,07	0,07	0,16	0,13	9,41	11,72	1,15	1,49	4,28	5,60	3,80	3,57
Ouvrages en liège et en bois (à l'exception des meubles)	32,70	31,77	1,36	1,49	1,15	1,30	0,79	1,03	0,21	0,19	8,34	11,22	0,19	0,28	17,06	12,39	5,37	5,69
Papiers, cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier et en carton	14,03	14,72	0,62	0,66	0,53	0,53	0,12	0,14	0,09	0,14	5,90	6,31	0,21	0,31	3,66	3,43	2,94	3,00
Fils, tissus et articles textiles façonnés, n.d.a., et produits connexes	50,54	53,49	0,81	0,73	0,41	0,36	0,27	0,21	0,40	0,37	31,94	34,63	7,20	7,73	4,74	4,39	2,56	2,20
Produits manufacturés minéraux non métalliques, n.d.a.	28,08	31,93	5,45	4,70	5,25	4,38	2,98	3,00	0,20	0,32	8,26	10,81	6,36	6,74	3,21	3,21	2,90	2,60
Fer et acier	24,68	29,02	2,31	2,43	1,99	2,08	0,20	0,16	0,32	0,35	11,29	13,94	1,23	2,02	1,81	2,25	5,44	5,55
Articles manufacturés en métal, n.d.a.	26,75	30,11	0,59	0,68	0,49	0,53	0,16	0,18	0,11	0,15	16,96	19,75	1,08	1,36	2,83	3,26	4,20	3,46

Tableau 9 (cont.)

	Économies en développement		Afrique		Afrique sub-saharienne		Afrique sub-saharienne, hors Afrique du Sud		Afrique du Nord		Asie de l'Est		Asie du Sud		Asie du Sud Est		Amérique latine	
	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003	-1999	-2003
Machines et matériel de transport	26,70	32,31	0,30	0,40	0,22	0,30	0,04	0,06	0,08	0,11	13,16	18,98	0,16	0,29	8,04	7,86	4,53	3,96
Machines génératrices, moteurs et leur équipement	12,98	15,26	0,18	0,30	0,16	0,28	0,04	0,04	0,02	0,02	4,78	5,93	0,21	0,38	2,40	2,86	4,95	4,95
Machines et appareils spécialisés pour les industries particulières	11,70	15,58	0,30	0,32	0,26	0,29	0,07	0,08	0,04	0,04	6,77	9,01	0,28	0,46	2,47	3,06	1,43	1,98
Machines et appareils pour le travail des métaux	12,13	16,95	0,14	0,14	0,13	0,11	0,02	0,03	0,01	0,03	8,94	12,09	0,33	0,52	1,66	2,87	0,71	0,81
Machines et appareils industriels et application générale et pièces	15,51	19,32	0,56	0,71	0,52	0,67	0,04	0,05	0,04	0,04	7,94	10,9	0,25	0,46	3,03	3,53	3,16	3,03
Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information	45,58	55,32	0,05	0,06	0,05	0,05	0	0,01	0	0,01	23,00	35,88	0,10	0,11	18,40	15,94	3,91	3,12
Appareils et équipements de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son	40,04	51,58	0,12	0,16	0,11	0,14	0,02	0,06	0,02	0,02	22,48	36,2	0,05	0,09	9,73	8,33	6,96	5,56
Machines et appareils électroniques, n.d.a.	39,80	46,51	0,34	0,43	0,08	0,09	0,01	0,02	0,26	0,34	19,02	25,36	0,17	0,26	15,45	16,27	4,44	3,65
Véhicules routiers	13,05	15,71	0,40	0,58	0,37	0,54	0,04	0,09	0,03	0,05	4,85	7,00	0,17	0,33	0,93	1,51	6,02	5,22
Autres matériels de transport	13,56	18,22	0,43	0,54	0,41	0,52	0,23	0,33	0,02	0,02	7,95	10,99	0,15	0,41	1,37	2,36	2,75	2,31
Articles manufacturés divers	40,06	42,07	1,24	1,18	0,44	0,48	0,29	0,33	0,81	0,7	24,60	26,94	2,46	2,67	6,20	5,96	3,85	3,31
Bâtiments préfabriqués, appareils sanitaires et appareillage de plomberie, de chauffage et d'éclairage, n.d.a.	30,36	32,09	1,02	0,51	0,30	0,20	0,18	0,05	0,72	0,31	20,19	21,44	0,2	0,25	2,07	1,81	5,44	5,21
Meubles et leurs parties et pièces détachées	27,99	33,55	0,90	0,83	0,81	0,71	0,11	0,09	0,09	0,12	12,52	18,17	0,13	0,39	7,32	6,99	6,45	6,11
Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires	66,62	60,36	0,36	0,36	0,11	0,12	0,07	0,08	0,25	0,24	54,92	52,36	2,78	2,45	6,40	3,86	1,63	0,79
Vêtements et accessoires du vêtement	63,74	65,26	3,43	3,18	0,85	0,86	0,74	0,77	2,58	2,33	34,15	37,29	7,25	7,41	9,00	8,23	5,08	3,84
Chaussures	53,98	55,01	1,22	1,39	0,22	0,32	0,19	0,29	1,00	1,07	37,00	38,14	1,76	1,99	9,04	9,04	4,39	3,74
Instrument et appareils professionnels, scientifiques et de contrôle, n.d.a.	15,80	26,09	0,20	0,21	0,13	0,14	0,04	0,04	0,07	0,07	8,41	18,20	0,24	0,25	3,16	3,59	3,6	3,56
Appareils et fournitures de photographie et d'optique, montres et horloges	30,40	29,85	0,14	0,13	0,09	0,09	0,05	0,05	0,04	0,03	21,89	21,53	0,18	0,20	6,00	6,15	1,79	1,48
Articles manufacturés non classés ailleurs, n.d.a.	34,41	35,38	0,41	0,55	0,32	0,48	0,19	0,34	0,09	0,07	24,41	24,16	1,10	1,88	4,91	5,15	2,77	2,36

Source: Données statistiques commerciales en ligne de la CNUCED.

B. Échec à l'exportation de l'industrie manufacturière africaine: l'avantage comparatif est-il en cause?

Plusieurs analystes considèrent que l'échec des produits manufacturés africains à l'extérieur est la conséquence de l'avantage comparatif du continent. Wood et Mayer (2001:369) par exemple font observer que la dépendance à l'égard des matières premières est «la résultante d'une éducation faible et d'une dotation forte en richesses naturelles». Dans le même ordre d'idées, Mayer et Fajarnes (2005) écrivent que si l'on considère son avantage comparatif, il semble que l'Afrique pourrait tripler le volume des matières premières qu'elle exporte. Cette argumentation suit la théorie de Heckscher Ohlin, selon laquelle la gamme des produits exportés par un pays n'est que le reflet des ressources dont il dispose. Ainsi, les pays africains devraient se spécialiser dans la production de matières premières, puisque le continent est relativement riche de ces matières. Ils devraient se spécialiser dans l'exportation de café, de cacao, de coton et de denrées du même genre, et utiliser les recettes de ce commerce pour acheter les biens manufacturés produits dans des économies développées et ailleurs.

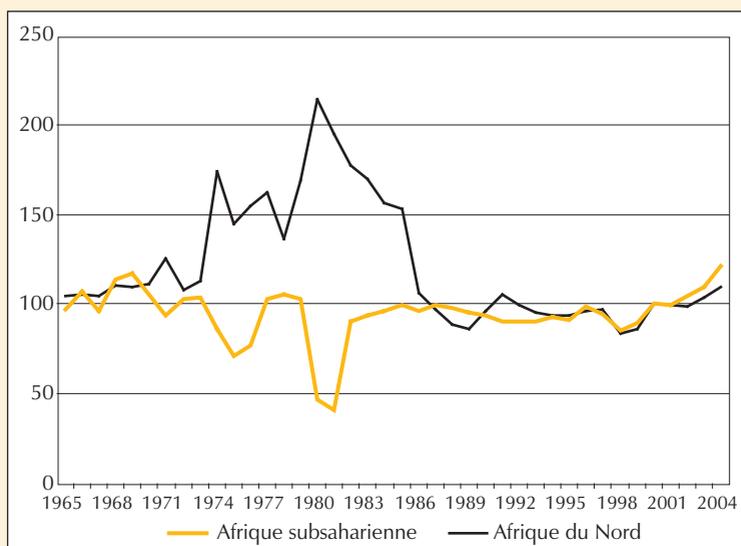
Cette théorie a conservé toute son influence dans beaucoup de milieux qui s'intéressent au développement, mais elle pêche sous plusieurs aspects. Les hypothèses sur lesquelles elle repose se concrétisent rarement, sur le plan empirique. Elles prennent en effet pour acquis: a) que les facteurs de production sont immobiles; b) que le pays a la capacité de produire des articles de toutes sortes; c) que les échanges sont en équilibre (pas de déficit commercial); d) que des conditions de parfaite concurrence règnent; e) que toutes les ressources productives du pays sont employées à plein. Même si l'on peut assouplir certaines de ces conditions sans invalider l'argumentation, il semble mal avisé de conseiller aux pays d'Afrique de se spécialiser dans la production et l'exportation de produits de base au nom d'une théorie dont ils n'auraient pas au préalable établi la pertinence.

La mondialisation et l'organisation du commerce international des produits de base ont modifié les structures économiques de la planète et fait apparaître une série de circonstances qui contredisent les présomptions de la théorie de l'avantage comparatif. Par exemple, la mondialisation financière et les migrations ont pris des proportions d'une telle importance qu'il est devenu difficile de soutenir le principe de l'immobilité des facteurs de production. De plus, la volatilité des cours des matières premières et l'érosion historique des termes de l'échange les concernant ont rendu les revenus et la croissance plus insaisissables et ont aggravé les déficits commerciaux des pays africains, tout le contraire d'un hypothétique «équilibre commercial».

Le graphique 22 montre que, de 1965 à 2004, les termes de l'échange de l'Afrique subsaharienne ne se sont pas améliorés. Travaillant sur une période de calcul beaucoup plus longue (1900-2000), Ocampo et Parra (2003) ont montré que le prix de 24 matières premières (hors carburants), y compris celles qui intéressent spécialement l'Afrique comme le cacao, le café, le cuivre, le coton, le sucre et le thé, avait baissé en moyenne de 1 % par an. Le prix des exportations africaines en 2002 n'était qu'une fraction de ce qu'il était en 1995. Les exportations de café ont perdu les deux tiers de leur valeur, celles de cuivre, de coton et de sucre à peu près la moitié de ce qu'était la leur en 1995 (Ackah et Morrissey, 2005). L'augmentation récente du prix des produits de base n'a pas fondamentalement modifié cette tendance séculaire. On aurait du mal à justifier, devant un tableau si généralement sombre, que l'Afrique continue d'exporter ses denrées traditionnelles.

Les exportateurs de produits de base ont également eu à souffrir de la concentration des marchés des pays importateurs, dans lesquels un petit nombre de grandes sociétés cumulent les fonctions de préparation industrielle, de courtage et de distribution. C'est ce qui se passe pour le cacao et le chocolat par exemple²⁹.

Graphique 22
Termes de l'échange de l'Afrique, 1965-2004
(base: 2000 = 100)



Source: Banque mondiale, 2006.

De surcroît, conseiller aux pays africains de se consacrer à la production et à l'exportation de produits de base que d'autres régions parviennent à produire dans de meilleures conditions, c'est concourir à l'affaiblissement durable des cours par l'effet d'une offre excessive. Même si le cours de plusieurs produits que l'Afrique exporte a remonté récemment, il n'en faut pas moins diversifier les économies en dehors du secteur des matières premières (voir chap. 2). D'autre part, il est impossible de prétendre pour valider la théorie de l'avantage comparatif que tous les facteurs de production des économies africaines sont employés à plein.

On voit apparaître dans les publications spécialisées l'idée que le plus important pour le potentiel d'exportation d'un pays n'est pas l'avantage comparatif statique, mais l'avantage comparatif potentiel, tel qu'il se réalise par la spécialisation du pays (Lall *et al.*, 2006; Hausmann *et al.*, 2007). Le développement économique se traduit par un changement structurel, en général par le passage de la dépendance à l'égard des produits de base à l'activité de transformation et de service. Même dans le secteur manufacturier, les nouveaux pays industriels ont fait l'expérience d'un passage de la production de biens à faible contenu technologique, par exemple les textiles et le vêtement, à une production à plus fort contenu technologique, caractérisée par une amélioration, ou au moins une stabilisation, des termes de l'échange. Cela explique que l'on préfère exporter les produits plus élaborés, même dans une économie qui peut disposer d'un avantage comparatif dans la production des produits de base.

Expliquer les résultats à l'exportation par l'avantage comparatif traditionnel laisse de toute façon de côté l'aspect dynamique de la notion même. Lall *et al.* (2006) proposent une illustration intéressante de cette dynamique. En 1990 et 2000, ils ont classé 766 articles d'exportation selon leur degré d'élaboration (1990) afin de trouver ceux qui avaient gagné en perfectionnements avec le temps³⁰. Ils ont constaté que la mobilité ascendante n'était pas uniforme: il était beaucoup plus facile de créer de la valeur ajoutée avec des produits déjà relativement élaborés qu'avec des produits moins avancés. Cette conclusion corrobore l'idée qu'il faut voir dans l'avantage comparatif un concept dynamique. Un pays peut acquérir un avantage comparatif nouveau s'il utilise ses ressources à la promotion de nouveaux produits concurrentiels. On voit donc les limites de la stratégie de diversification de la production qui consiste à ajouter simplement de la valeur à des produits au départ peu élaborés.

Il est clair également que tout ce qui est exporté n'a pas la même incidence sur les résultats économiques. Selon Hausmann *et al.* (2007), «Les pays qui continuent de produire des "marchandises de pays pauvre restent pauvres" ... les pays

deviennent ce qu'ils produisent.». Les pays qui se spécialisent dans les biens les plus productifs affichent des résultats économiques meilleurs que ceux qui le font dans des biens moins productifs³¹. Si l'on prend pour indice le niveau de productivité associé au schéma de spécialisation d'un pays, les pays africains pauvres comme le Niger, l'Éthiopie, le Burundi, le Bénin et la Guinée obtiennent les notes les plus basses, et les pays riches comme le Luxembourg, l'Irlande, la Suisse et l'Islande les plus hautes. Autrement dit, les pays qui ont su tirer profit des perspectives offertes par la mondialisation des marchés à l'exportation sont ceux qui ont réussi à passer de la production et de l'exportation de «marchandises de pays pauvre» à celles de biens fortement productifs.

Les «marchandises de pays pauvre» sont en général les matières premières et la forte concentration des exportations dans cette production est un trait propre aux pays africains pauvres. Amurgo Pacheco et Pierola (2008), notant les économies selon la diversification de leurs exportations, ont trouvé qu'en comparaison avec les économies développées et d'autres économies en développement, celle de l'Afrique subsaharienne présentait entre 1990 et 2005 le niveau le plus faible de diversification. En fait, la plupart des pays africains continuent de n'exporter qu'une ou deux matières premières. L'Asie de l'Est reçoit la note de diversification la plus forte et elle affiche les résultats économiques les plus spectaculaires des dernières décennies.

Borner l'Afrique à ne produire et exporter que des biens peu productifs (les «marchandises de pays pauvre») en application de l'argument traditionnel de l'avantage comparatif revient à la condamner à la pauvreté. Il n'y a aucune raison que les pays africains restent à jamais des exportateurs de produits de base. Comme le montre la théorie de la croissance endogène, un pays peut acquérir un nouvel avantage comparatif en dehors du secteur des matières premières grâce aux externalités positives créées par l'accumulation de capital humain et aux progrès de ses capacités technologiques. Mais surtout, au lieu d'encourager les pays africains à rester spécialisés dans la production et l'exportation de matières premières malgré la dégradation constante des termes de l'échange, il faudrait les aider à sortir du «piège des matières premières» et à mettre en place des structures économiques favorables à la production et l'exportation d'articles manufacturés. Les stratégies de diversification économique en direction de biens plus productifs devraient être un vecteur de bien-être pour l'avenir, même si elles sont coûteuses et d'autant plus importunes à court terme.

Cela étant, ce qui fait surtout obstacle aux exportations africaines d'articles manufacturés à forte valeur n'est pas l'avantage comparatif des pays producteurs.

Leur échec s'explique par la convergence de facteurs macroéconomiques et microéconomiques composant la structure d'incitation à la production et à l'exportation des articles en question. Par exemple, l'absence de système d'incitation, ou la faiblesse de l'appareil existant, pour encourager les chefs d'entreprise à «découvrir les coûts» est considérée comme l'une des grandes raisons pour lesquelles l'Afrique se trouve enfermée dans une économie non diversifiée des matières premières³². Les politiques macroéconomiques, la politique de change ou la politique fiscale par exemple peuvent rendre plus ou moins intéressante la production d'articles exportables plus nombreux. Cependant, ce sont des facteurs microéconomiques, comme la productivité et la taille de l'entreprise, l'investissement et l'accessibilité des facteurs de production, qui déterminent le plus directement ce que les entreprises produisent et leur aptitude à l'exporter dans des conditions de concurrence. S'intéresser prioritairement à ces facteurs permettrait peut-être de créer un nouvel avantage comparatif pour le secteur manufacturier des économies africaines. C'est ce dont traitera la section qui suit.

C. Libéralisation du commerce et exportations de produits manufacturés: ce que dit la littérature microéconomique

Les disparités des politiques de libéralisation appliquées en Afrique ces vingt-cinq dernières années n'expliquent qu'en partie la différence entre les résultats à l'exportation de l'Afrique et ceux des autres régions en développement. Les éléments d'appréciation réunis au niveau de l'entreprise sont la clef de l'explication de la réussite de telle entreprise à l'exportation et de l'échec de telle autre, ou du phénomène de la Chine qui exporte dans des conditions de concurrence les mêmes articles manufacturés que les pays africains essaient en vain de vendre à l'étranger.

1. Compétitivité des entreprises et exportations de produits manufacturés

L'étroitesse de leurs marchés intérieurs est la raison pour laquelle les entreprises africaines doivent viser les débouchés extérieurs pour élargir leur production (Bigsten et Soderbom, 2006). Les mesures de libéralisation des exportations que l'on a analysées au chapitre 1 (élimination des rationnements monétaires, licences, taxes d'exportation, offices de commercialisation...) peuvent être considérés pour les pays africains comme un moyen d'accroître leurs exportations d'articles manufacturés, et non comme une fin en soi. Les études qui cherchent à établir

un parallèle entre les réformes des structures commerciales et les résultats à l'exportation du secteur manufacturier de l'Afrique concluent que c'est la faiblesse de leur productivité qui est l'une des difficultés qui empêchent les entreprises africaines de rivaliser à l'exportation (Teal, 1999b; Bigsten et Soderbom, 2006). Cette faiblesse date des politiques de substitution des importations des années 60 et 70. Par exemple, l'imposition du contingentement – et non de droits de douane – mettait les entreprises nationales à l'abri des concurrents de l'extérieur, et compromettait du même coup leur efficacité et leur compétitivité sur les marchés internationaux. Au Ghana, la modeste augmentation (environ 4 % par an) de la production manufacturière pendant la première moitié des années 90 qui a fait suite à la libéralisation du commerce des années 80, ne s'explique pas par le progrès technique mais par l'accumulation de capital matériel et humain (Teal, 1999b).

L'efficacité technique ne semble pas être la cause principale des disparités de compétitivité entre l'Afrique et les autres régions en développement, notamment les régions asiatiques³³. On le voit en comparant la productivité de l'industrie du vêtement au Kenya et au Bangladesh, pays qui ont un revenu à peu près comparable (PIB par habitant en 2006: 456 et 454 dollars, respectivement). Les producteurs des deux pays utilisent les mêmes technologies mais le Bangladesh est devenu un grand exportateur de vêtements et place la totalité de sa production sur les marchés européens et américains (Fukunishi, 2007). Le Kenya au contraire n'a pas su pénétrer sur les marchés d'exportation et a même perdu une bonne part de son marché intérieur par l'effet puissant des importations à bon marché qui ont suivi la libéralisation du commerce dans les années 80 et 90.

La comparaison entre le Bangladesh et le Kenya est intéressante parce que le premier était au départ un pays pauvre qui partageait les mêmes traits que beaucoup de pays africains et qu'il a su faire irruption sur le marché mondial du vêtement. L'un des grands obstacles à la compétitivité des producteurs kenyens par rapport à ceux du Bangladesh est leurs coûts de production, qui sont en moyenne trois fois plus élevés. Si on les analyse, le plus important est l'enveloppe salariale, qui est de 138 % plus élevée au Kenya qu'au Bangladesh.

La différence des coûts salariaux entre les entreprises africaines et les entreprises des autres régions en développement apparaît comme un phénomène empirique constant (Dollar et Zeufack, 1999). L'inefficacité de la répartition de facteurs de production, deuxième obstacle par ordre d'importance, n'est que de 17 % plus élevée au Kenya qu'au Bangladesh. L'inefficacité technique, le coût du capital et la taille de l'entreprise (économies d'échelle) ne semblent pas peser de façon appréciable sur les différences de coûts de production entre les deux pays.

Il est indubitable que l'efficacité de la gestion des coûts est un aspect important de la compétitivité de l'entreprise sur les marchés mondiaux. Les exemples de l'Éthiopie, du Ghana et du Kenya montrent le rapport direct qu'il y a entre productivité du secteur manufacturier et exportations (Mengistae et Pattillo, 2004). Le fait qu'une entreprise exporte ou non dépend essentiellement de deux facteurs: les coûts de production et la difficulté des obstacles à l'entrée sur le marché. Pour exporter, il faut que les coûts de production soient inférieurs à certains seuils et les entreprises qui affichent des coûts plus élevés se concentrent sur le marché intérieur³⁴.

Les coûts élevés que connaît l'industrie manufacturière africaine ne se limitent pas aux coûts de main d'œuvre. Hormis ceux-ci, les coûts liés au crédit et au transport et les coûts indirects sont beaucoup plus élevés en Afrique qu'en Chine. Au Kenya et à Madagascar par exemple, le coût du financement des exportations pris en charge par les exportateurs de vêtements représente 136 % et 227 %, respectivement, du coût équivalent en Chine. Les coûts matériels dans ces deux pays sont respectivement deux fois et presque trois fois plus élevés que ce qu'ils sont en Chine (Kaplinsky et Morris, 2007). Par conséquent, le prix élevé des articles africains par rapport à leurs concurrents apparaît plus comme un problème structurel que comme une question relativement circonscrite de productivité de la main d'œuvre.

Il y a un moment que les chercheurs se demandent si une entreprise devient efficace parce qu'elle exporte (selon le principe connu «Exporter, c'est apprendre») ou si elle exporte justement parce qu'elle est efficace. Si on les soumet à des techniques économétriques qui tiennent compte d'une éventuelle double causalité entre productivité et exportations, les données empiriques relatives à l'industrie manufacturière en Afrique montrent que le lien de causalité va de l'exportation à l'efficacité, ce qui confirme la théorie «Exporter, c'est apprendre» (Bigsten *et al.*, 2004; Van Biesebroeck, 2005). Apprendre en exportant est si important que le processus peut engendrer des gains de productivité à long terme représentant 50 % du total de la valeur ajoutée (Bigsten et Soderbom, 2006). Cela précise les résultats présentés au chapitre 1, à savoir que le niveau antérieur des exportations tend à porter les exportations à un niveau plus élevé encore, phénomène que l'on peut qualifier de «dynamique de l'exportation».

Exporter, c'est apprendre, et ce sur deux plans. Le plan traditionnel est celui de l'expérience que les entreprises qui exportent acquièrent en termes de productivité, expérience qu'elles mettent à profit pour produire à moindres coûts. Mais il y a un autre plan, qualifié d'«apprentissage du marché» (Fafchamps *et al.*, 2008): le fait d'exporter oblige une entreprise à se soumettre aux exigences du consommateur étranger, c'est à dire qu'il lui donne la possibilité d'apprendre à concevoir des articles

dont ce consommateur a envie. Les données relatives au secteur manufacturier marocain montrent que c'est cette expérience du marché, et non l'apprentissage de la productivité, qui permet à ce secteur d'exporter. Cela pourrait s'expliquer par la forte concentration des exportations marocaines sur les biens de consommation.

Devant les bénéfices à attendre de l'exportation, on peut se demander pourquoi il y a si peu d'entreprises africaines qui exportent, ou plus précisément pourquoi les entreprises ne peuvent apprendre à être plus productives sur le marché intérieur, à améliorer leur compétitivité et à commencer à exporter. La question semble logique, mais on a vu aux chapitres 1 et 2 que les marchés d'exportation se caractérisent encore par des obstacles de diverses formes, notamment des mesures non tarifaires. Ces barrières présentent une grave difficulté pour l'éventuel exportateur africain. De surcroît, les besoins de son marché intérieur sont si différents en termes de définition du produit de ceux des marchés extérieurs que ses fabrications correspondent assez mal aux produits dont ceux-ci auraient besoin. C'est pourquoi les entreprises qui exportent sont en règle générale celles qui ont été constituées dans le dessein précis de produire à l'intention de l'étranger. Au Maroc, 75 % des entreprises qui exportent le font dans les trois premières années de leur existence (Fafchamps *et al.*, 2008). Les entreprises anciennes ont moins de chances de se mettre à exporter, même pour répondre à l'évolution des incitations macroéconomiques.

Les éléments d'appréciation évoqués dans la présente section donnent à penser que pour accroître les exportations d'articles manufacturés, il faut accompagner en Afrique les politiques de libéralisation du commerce de mesures fermes de renforcement de la productivité des entreprises et faire valoir l'expérience du marché pour accroître la compétitivité en termes de prix et produire des articles susceptibles d'intéresser le consommateur étranger.

2. Libéralisation des échanges, investissements des entreprises et exportations

On a dit que l'investissement matériel était l'une des grandes voies par lesquelles le commerce influait sur la croissance économique (voir par exemple Baldwin et Seghezza, 1996; Wacziarg et Welch, 2003). Comme on l'a vu au chapitre 1, l'ouverture des échanges peut accroître de trois façons le taux de l'investissement. D'abord, la libéralisation des importations réduit le coût général de celles-ci, ce qui peut pousser une économie tributaire des flux de capitaux extérieurs à accroître ses investissements et autoriser la production d'articles concurrentiels exportables. En deuxième lieu, la libéralisation générale et la concurrence des importations réduisent les coûts d'entrée dans une économie contrainte et offrent donc de nouvelles

perspectives d'investissement. L'élargissement de la base de production accroît la pression en faveur de l'efficacité, de la compétitivité sur le marché intérieur et, éventuellement, extérieur. En troisième lieu, la libéralisation rend normalement l'exportation plus profitable, ce qui doit attirer des investissements nationaux et étrangers plus nombreux dans le secteur des marchandises exportables. Cela dit, seuls les faits peuvent répondre à la question de savoir si l'investissement productif a en fait augmenté en Afrique en raison de la libéralisation du commerce.

Les rapports entre libéralisation et taux d'investissement peuvent faire l'objet d'une analyse de régression. Pendant la période 1950-1998, les investissements en biens d'équipement étaient, en régime libéralisé, de 1,2 à 1,9 % plus élevés qu'en régime non libéralisé, selon les configurations des modèles utilisés par Wacziarg et Welch (2003). Cette différence ne représente qu'une augmentation mineure, particulièrement en Afrique, où il faudra fortement accroître les investissements pour réaliser les fins du développement socioéconomique. On estime par exemple que le continent doit porter à environ 34 % le ratio investissements/PIB – ce qui est proche du taux de la région Asie de l'Est Pacifique – pour réaliser les objectifs du Millénaire pour le développement (CNUCED, 2007). Le tableau 10 montre pourtant que les gains ont été modestes après la libéralisation du commerce.

Le même tableau 10 atteste la faiblesse de la réaction des investissements aux mesures de libéralisation, indépendamment de la région ou du groupe de pays que l'on considère. On peut en déduire que la faiblesse des investissements s'explique sans doute par d'autres circonstances que le régime commercial. On peut notamment citer la médiocrité des infrastructures, l'importance des coûts d'entrée, les contraintes du marché du travail, l'absence de protection de l'investisseur, l'inaccessibilité du crédit et une fiscalité lourde et compliquée (CNUCED, 2007). Même si la libéralisation a amoindri l'effet de ces facteurs, le résultat est resté limité.

Tableau 10
La libéralisation du commerce et l'investissement en Afrique
(Taux médians en pourcentage du PIB)

Région	Avant	Après	Changement (en %)
Ensemble du monde	19.31	20.41	5.70
Afrique	17.30	19.47	12.54
Afrique subsaharienne	16.44	18.87	14.78
Hors Afrique	20.42	20.83	2.01

Source: Les dates de libéralisation sont tirées du tableau 1 du chapitre premier; les données d'investissement sont tirées de Banque mondiale, 2008a.

Au niveau macroéconomique et pour ce qui est de l'Afrique, les investissements sont essentiellement influencés, par l'activité économique et le niveau de développement financier. Des indices comme le volume de l'encours des créances sur le secteur privé et le total des engagements à très court terme sont de bons pronostics des taux d'investissement (Ndikumana, 2000). Cela correspond à ce qui s'observe au niveau de l'entreprise dans plusieurs pays d'Afrique. Le manque de moyens financiers est donc la contrainte majeure qui pèse sur les investissements en Afrique. La sensibilité des investissements à l'évolution des profits que les études microéconomiques du secteur manufacturier africain ont mis au jour donne à penser que les entreprises tendent à s'en remettre à leurs ressources propres pour financer leurs investissements. Cette préférence signifie que les ressources extérieures sont peut être trop onéreuses, trop inaccessibles, ou les deux.

Les études microéconomiques de l'investissement des entreprises manufacturières africaines, menées au Cameroun, en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Kenya, en Ouganda, en Zambie et au Zimbabwe, ont montré que pour chaque dollar de recettes, il était investi entre 0,06 et 0,11 dollar, le dernier chiffre caractérisant les petites entreprises. Il s'agit là certainement d'une réaction aux profits assez modeste de la part des investisseurs, mais ce résultat est statistiquement significatif en ce qu'il montre que des contraintes financières pèsent sur le secteur³⁵.

La conclusion principale de cette analyse est que, même si les pays africains se sont réellement efforcés d'abattre les barrières commerciales qui les protégeaient, l'investissement est resté limité dans le secteur produisant des biens exportables. La raison en est que la libéralisation du commerce et les autres politiques nationales ne représentent, malgré l'intérêt des institutions financières multilatérales qui ont été les championnes de la réforme économique en Afrique, qu'une seule composante, et pas nécessairement la plus importante, de la tendance des investissements et des résultats à l'exportation. Le train de réformes classiques promu par ces institutions a oublié les politiques d'investissement complémentaires qui auraient renforcé le secteur de la production et diversifié les exportations africaines et, par là, allégé la dépendance trop marquée qui assujettit les économies africaines à leurs matières premières. De surcroît, l'isolement géographique de l'Afrique par rapport aux marchés importateurs alourdit les coûts d'exportation. Il faut regretter que les réformes entreprises n'aient pas tenu compte de l'importance de l'investissement en biens d'équipement qui aurait réduit le coût des échanges.

Ce que l'Afrique doit faire maintenant, c'est procéder aux investissements qui l'aideront à se doter de secteurs productifs puissants, diversifiés et compétitifs et permettront au continent de pénétrer sur différents segments des marchés

d'exportation. Exporter uniquement des produits de base est une stratégie qui n'a pas réussi en Afrique. Il reste clair que les petites entreprises qui dominent le secteur manufacturier africain ont peu de chances de pénétrer les marchés d'exportation. Il faudrait pour cela créer des entreprises de grande taille, comparables par leurs dimensions aux entreprises rivales des autres pays en développement. Ce qui amène à la question de la taille des entreprises dans ses rapports avec les résultats à l'exportation.

3. Taille des entreprises et résultats à l'exportation

Le secteur manufacturier recouvre en général des activités très diverses. Il y a, du bas de la gamme, celles qui portent sur les produits comme les textiles, le vêtement et le cuir et procèdent aux premières transformations des denrées agricoles et alimentaires. Elles supposent l'existence de grandes entreprises, pour lesquelles l'échelle peut être un facteur important de productivité dans un environnement fortement concurrentiel. La plupart de ces activités se situent en pays en développement. En haut de la gamme, il y a les activités de haute technologie qui sont caractéristiques de l'économie du savoir contemporaine. Elles consistent à fabriquer des produits extrêmement élaborés et sont pour la plupart localisées dans les économies développées ou les nouveaux pays industriels. Les technologies et les connaissances sont leurs intrants majeurs, mais leur taille n'est pas nécessairement une considération importante.

Le secteur manufacturier africain appartient au premier groupe, celui dans lequel les entreprises qui réussissent à l'exportation sont en général de grandes dimensions. De plus, la taille est un atout dans l'environnement économique local de l'Afrique aux difficultés duquel une entreprise doit faire face. Au Kenya par exemple, la probabilité qu'une entreprise fasse faillite décroît avec sa taille, ce qui signifie que la taille est une condition de survie (Nkurunziza, 2005a). Les petites entreprises débutantes sont particulièrement fragiles, ce qui souligne l'importance de la taille à l'entrée sur le marché pour la survie et les résultats à venir (Audretsch, 1991; Audretsch et Mahmood, 1995). De ce point de vue, le fait que la répartition par rang de taille des entreprises manufacturières d'Afrique penche nettement vers les petites entreprises est un handicap grave pour les résultats à l'exportation.

L'analyse des rapports entre taille de l'entreprise et exportations a permis de mettre au jour un effet incident important pour le potentiel d'exportation. Les entreprises du Cameroun, du Ghana, du Kenya et du Zimbabwe qui exportent sont toujours plus grandes que celles qui n'exportent pas (Bigsten *et al.*, 2004). Ce résultat est confirmé par une autre étude menée à Maurice et en Zambie. D'une manière générale, une entreprise de l'Afrique Subsaharienne n'exporte que si elle emploie

au moins 100 travailleurs (Teal, 1999a). Or, les entreprises de cette importance sont très peu nombreuses et elles se situent dans le haut de la répartition par rang de taille. Par conséquent, la petite taille propre aux usines africaines explique peut être pourquoi elles sont si peu nombreuses à exporter.

Il faut pour exporter investir abondamment dans les coûts antérieurs irréversibles liés à l'information commerciale et au respect des exigences des marchés étrangers, ce qui explique aussi peut être pourquoi les petites entreprises se disqualifient d'elles-mêmes pour l'exportation. Cet argument des coûts justifie la pérennité des exportations: pénétrer un marché extérieur est si coûteux que la société qui exporte tient à rester active sur ce marché une fois qu'elle y est entrée. Les entreprises qui exportent ont tout intérêt à rester exportatrices, vu le bénéfice qu'elles tirent de cette position, notamment grâce aux effets d'apprentissage de la productivité et du marché qu'on a évoqués plus haut.

Pendant, on ne peut dissocier l'importance de la taille des entreprises pour les exportations et les exigences de l'efficacité. Les grandes entreprises de Maurice, par exemple, sont mieux à même d'exporter que les grandes entreprises ghanéennes parce que leur productivité est quatre fois supérieure même si les salaires y sont trois fois plus élevés qu'au Ghana (Teal, 1999a). On constate le même schéma entre entreprises thaïlandaises et kényanes. Le succès qu'a remporté la Thaïlande dans l'exportation d'aliments conditionnés et de textiles repose essentiellement sur des différences de productivité. Les entreprises thaïlandaises produisent trois fois plus de valeur ajoutée que les kényanes dans l'agroalimentaire et les textiles, à égalité de main-d'œuvre et de capitalisation (Dollar et Zeufack, 1999).

Ces disparités de productivité sont imputables en partie aux différences qui caractérisent le climat des affaires dans les deux pays. Les entreprises thaïlandaises sont aussi beaucoup plus grandes que les kényanes. Dans l'étude que l'on vient de mentionner, les petites entreprises représentent 60 % de l'échantillon kényan, contre 29 % de l'échantillon thaïlandais. Cette répartition traduit bien le fait que le secteur manufacturier africain est le domaine de la petite entreprise. Pour être plus précis, la taille des entreprises kényanes du sous secteur de l'agroalimentaire représente les deux cinquièmes de celle des entreprises thaïlandaises équivalentes. Dans le sous secteur des textiles et du vêtement, les entreprises kényanes ont en moyenne une taille qui atteint 64 % de celle des entreprises thaïlandaises. Comme les dimensions des entreprises africaines sont à la naissance plus modestes que dans les autres régions, il faut se demander si une petite entreprise a des chances de croître et d'atteindre le seuil qui lui permettra d'intervenir sur les marchés extérieurs.

4. Inaccessibilité du crédit et croissance de l'entreprise

Si l'on garde à l'esprit que la taille est l'une des conditions qui ouvrent les marchés d'exportation aux entreprises africaines, l'effet du crédit sur la croissance de ces entreprises est une considération primordiale. Parmi les raisons de la petitesse des entreprises manufacturières africaines, il y a peut être le fait qu'elles commencent très petites et ne peuvent ensuite accéder aux ressources financières extérieures qu'elles pourraient investir pour grossir parce que le secteur financier est souvent sous développé. Les enquêtes des années 90 sur le secteur manufacturier de plusieurs pays africains montrent que 33 % des entreprises auraient eu besoin d'emprunter mais que leurs demandes avaient été repoussées. De plus, sur les 55 % d'entreprises qui n'avaient pas cherché à emprunter, beaucoup auraient dû le faire mais s'en étaient abstenues parce qu'elles pressentaient un rejet. Tant les entreprises qui avaient cherché à emprunter et avaient été rejetées que celles qui s'étaient exclues d'elles mêmes du marché du crédit parce qu'elles ne croyaient pas aboutir, sont des entreprises victimes des rationnements du crédit (Bigsten *et al.*, 2003).

Le lien de causalité entre la taille et l'accessibilité du crédit est à double sens: d'une part, le crédit aide les petites entreprises à investir et à grossir; d'autre part, les grandes entreprises ont plus facilement accès au crédit que les petites. Alors que 64 % des microentreprises (cinq travailleurs ou moins) qui cherchent à emprunter sont déboutés, le taux de rejet n'est que de 10 % pour les grandes entreprises (plus de 100 travailleurs). Pour les entreprises petites et moyennes (10 à 25 et 26 à 100 travailleurs) les taux de rejet sont de 42 et de 21 %. Cela correspond peut être dans une certaine mesure aux frais plus élevés que les établissements financiers doivent prendre en charge lorsqu'ils traitent avec de petits emprunteurs, mais aussi au fait que le secteur financier est sous développé.

Le taux de succès des petites entreprises et des microentreprises kényanes qui cherchent à emprunter et à mobiliser un capital de départ est également corrélé en partie avec le niveau d'études et de formation de leur propriétaire (Green *et al.*, 2007). Comme la plupart de ces entreprises sont familiales et qu'elles ne changent pas de mains, il y a peut être là une explication de plus, partielle au moins, du fait que les petites entreprises restent petites et incapables d'atteindre la taille qui leur permettrait d'entrer en concurrence sur les marchés extérieurs.

La position majoritaire des petites entreprises dans le secteur manufacturier africain soulève la question de l'accès aux facteurs de production et de la croissance: l'obtention de ressources financières, notamment de crédit, aide t elle vraiment une société à grossir et atteindre la taille exigée d'un exportateur? Certains faits en valident l'hypothèse. L'Ouganda a connu dans les années 90 des faillites bancaires

qui étaient la conséquence d'imprudences. En conséquence de ces fermetures, les entreprises qui avaient perdu leur partenaire bancaire ont enregistré des reculs considérables. Certaines ont été obligées de réduire leur taille pour survivre, c'est à dire de passer par la croissance négative, alors que d'autres se sont simplement effondrées (Habyarimana, 2003). Parmi les entreprises kényanes qui ont survécu à la crise économique des années 90, celles qui ont eu recours au crédit ont grossi plus vite que celles qui ne l'ont pas fait, ce qui montre bien l'incidence de la rareté du crédit sur la croissance (Nkurunziza, 2005b).

On a vu plus haut que les entreprises qui exportent tendent à le faire dans leurs premières années d'existence; il faut donc chercher si les petites entreprises qui n'exportaient pas ont pu croître et devenir des grandes entreprises orientées sur l'extérieur parce qu'elles ont eu accès au crédit. Or, il ne nous semble pas que les rapports entre l'accessibilité du crédit, la croissance de l'entreprise et les exportations africaines aient fait l'objet d'une étude. Il faudra faire avancer les recherches sur ce sujet.

D. Conclusion

L'Afrique a pris des mesures conséquentes pour libéraliser le régime de ses échanges commerciaux, mais la réaction des entreprises africaines qui fabriquent des articles à exporter est restée limitée. Pour certains analystes, si l'Afrique n'a pas réussi à augmenter ses exportations d'articles manufacturés, c'est qu'elle a un avantage comparatif dans la production de matières premières. L'argument est simpliste. Il y a des cas dans lesquels des pays ont modifié leur avantage comparatif en décidant d'investir dans la production de nouveaux articles à forte valeur ajoutée, ayant de meilleures perspectives à l'exportation. Au contraire, si l'Afrique n'a pas réussi à augmenter le volume de ses exportations d'articles manufacturés, c'est qu'elle n'a pas surmonté les obstacles les plus difficiles que sont la faiblesse de la capacité d'offre des économies africaines et la mauvaise qualité des infrastructures commerciales. La libéralisation du commerce a assaini le climat des affaires et il faut maintenant se concentrer sur les contraintes structurelles que connaissent les économies africaines, en vue de rendre celles ci plus réactives quand s'offrent des possibilités d'exportation. Il faudra prévoir des investissements massifs dans les moyens de production et les infrastructures commerciales qui permettront d'améliorer la position de l'Afrique sur le marché mondial des articles manufacturés.

Les pays africains pourraient acquérir un avantage comparatif dans le secteur manufacturier s'ils résolvaient les problèmes particuliers qui gênent une production

concurrentielle: faiblesse des investissements productifs, manque de productivité, petite taille des entreprises de transformation et accès limité aux facteurs de production, particulièrement le crédit. Plusieurs pays africains, notamment ceux qui exportent du pétrole, ont actuellement les ressources financières qui leur permettent au moins de lancer un mouvement de transformation économique à l'aide des recettes qu'ils tirent de l'exportation de leurs matières premières. Dans l'entretemps, il est douteux que le seul fait d'élargir encore la libéralisation du commerce sans renforcer la capacité de production des entreprises africaines permette d'augmenter sensiblement les exportations d'articles manufacturés du continent.

Chapitre 4

RENFORCER LES RÉSULTATS À L'EXPORTATION DE L'AFRIQUE: QUELQUES PERSPECTIVES

Ce chapitre propose un certain nombre de politiques spécifiques pour renforcer les résultats à l'exportation de l'Afrique. Sans prétendre être exhaustif, il dégage certaines options de politique précises qui découlent de l'analyse faite dans les chapitres précédents. Cette analyse montre: a) que jusqu'à présent, les avantages procurés par la libéralisation du commerce pour l'agriculture et le secteur manufacturier ont été limités; et b) que cela est dû, en partie, à l'absence de politiques complémentaires pour surmonter les obstacles structurels, institutionnels et socioéconomiques qui empêchent les pays africains de répondre par l'offre aux opportunités à l'exportation.

Les politiques proposées dans le présent chapitre reposent sur l'idée que le développement des exportations exige davantage qu'une libéralisation des échanges, et que la politique commerciale doit être étroitement liée aux politiques sectorielles de développement. Pour la réponse par l'offre, les problèmes sont mieux pris en compte en effet dans le cadre de politiques sectorielles spécifiques, et pas seulement de réformes des politiques au niveau macroéconomique. Une stabilité macroéconomique et politique et une prévisibilité des politiques sont fondamentales, au demeurant, pour les politiques agricoles et industrielles sectorielles en Afrique.

Les priorités de chaque pays devront aussi être fixées en fonction de la situation spécifique du pays, de sorte que les stratégies de développement des pays dans les deux secteurs en question comporteront un ensemble de mesures différentes. Il est préconisé un choix de lignes d'action parmi lesquelles des politiques spécifiques pourront être choisies.

A. Exportations de produits agricoles

«L'agriculture est ... très prometteuse en termes de croissance, de réduction de la pauvreté et de services environnementaux, mais pour que ces promesses se concrétisent, la main visible de l'État devra également se manifester, en procurant les biens publics essentiels, en améliorant le climat de placement, en réglementant la

gestion des ressources naturelles et en obtenant des résultats sociaux souhaitables.» (Banque mondiale, 2008b: 2).

La libéralisation du commerce n'a eu pour l'agriculture que des retombées bénéfiques limitées, en partie faute de programme d'action complémentaire pour remédier aux problèmes structurels, institutionnels et socioéconomiques qui pèsent sur la réponse par l'offre et les exportations agricoles. La meilleure approche face à ces problèmes passe par des politiques sectorielles spécifiques plutôt que par des réformes des politiques macroéconomiques en tant que telles. Il est important toutefois que politiques sectorielles et politiques macroéconomiques se renforcent mutuellement. Comme certains des obstacles aux exportations agricoles de l'Afrique sont liés à la situation sur les marchés mondiaux, la stratégie pour promouvoir les exportations agricoles de l'Afrique doit être déterminée par les gouvernements, en coopération avec les partenaires de développement de l'Afrique³⁶.

Les stratégies de développement global des pays devraient comporter des stratégies de développement de l'agriculture tenant compte des conditions agroécologiques de chaque pays et allant au-delà de simples stratégies de développement des cultures. Ces stratégies devraient comprendre des programmes complémentaires pour développer des activités qui assurent un emploi toute l'année afin de revitaliser l'économie rurale et de prendre en compte les problèmes de sécurité alimentaire d'une manière globale. En développant les possibilités d'emploi tout au long de l'année, on aidera aussi à freiner la migration des zones rurales vers les zones urbaines des jeunes, qui pourraient ainsi être incités à choisir la profession d'agriculteur et à prendre la relève d'une population de plus en plus nombreuse d'agriculteurs âgés. Les stratégies de développement de l'agriculture devraient prendre en compte, en totalité ou en partie, les éléments suivants, en fonction des priorités de développement et des conditions agroécologiques de chaque pays.

1. Contraintes pesant sur l'offre

Ces contraintes devraient être prises en compte à travers un programme intégré de «mesures agissant sur l'offre», avec deux grands objectifs:

- a. Créer davantage d'incitations pour encourager l'investissement dans le secteur agricole et pour améliorer la productivité et les exportations agricoles; et
- b. Renforcer la compétitivité des exportations agricoles africaines vis-à-vis de celles d'autres régions en développement.

Le programme intégré de «mesures agissant sur l'offre» devrait comporter les éléments suivants:

(a) Programme d'incitations

Un programme complet d'incitations fiscales et autres pour les investisseurs dans le secteur agricole devrait être développé. Ce programme devrait être compatible avec les objectifs macroéconomiques du Gouvernement et adapté à ses priorités de développement agricole. Par exemple, des incitations et des facilités plus importantes pourraient être prévues en faveur des investissements dans de nouveaux produits adaptés à la dynamique des marchés et à forte élasticité-revenu, comme les produits horticoles et les produits alimentaires transformés. À cet égard, il conviendrait de prendre les mesures suivantes:

- a. Mettre en place un programme de subventions aux intrants soigneusement conçu en faveur de catégories spécifiques afin d'améliorer la productivité agricole;
- b. Améliorer l'accès au crédit en renforçant l'efficacité du secteur financier, y compris en réduisant la segmentation entre secteurs formel et informel, et en améliorant les interactions entre les institutions financières et le secteur privé (pour de plus amples détails, voir plus bas la section B.3);
- c. Établir des fonds spéciaux pour le développement et l'investissement en faveur des exportations afin de fournir des ressources financières aux entreprises du secteur agricole. Cette activité pourrait être appuyée par des donateurs et des contributions du secteur privé, par exemple associations d'exportateurs et chambres de commerce et d'industrie.

(b) Amélioration de la productivité

L'État, éventuellement en collaboration avec les acteurs du secteur privé, devrait accroître le niveau des investissements dans la technologie, les infrastructures (routes, réseaux d'irrigation et entreposage après récolte), les services de vulgarisation, l'approvisionnement en intrants et la recherche-développement, afin d'améliorer la productivité et la qualité des petites exploitations. Il devrait aussi améliorer les systèmes de commercialisation. Compte tenu de la réduction des dépenses publiques pour l'agriculture au cours des deux dernières décennies, davantage d'investissements publics dans les infrastructures rurales, la recherche, la vulgarisation et l'amélioration de la commercialisation sont indispensables. Les gouvernements devraient par conséquent s'efforcer de tenir les engagements pris dans le cadre du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine établi sous l'égide

du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) afin de porter à 10 % d'ici à 2008 la part des dépenses publiques consacrée à l'agriculture³⁷. Une amélioration de la productivité et de la réponse par l'offre de produits agricoles pourrait être plus spécifiquement rendue possible grâce aux initiatives suivantes:

- a. Élaborer et appliquer des mesures de la «catégorie verte»³⁸ en particulier pour aider les agriculteurs pauvres dans les zones rurales isolées. Ces mesures sont considérées comme n'ayant guère d'effets de distorsion sur les échanges, et elles ne sont pas prohibées par l'Accord sur l'Agriculture de l'OMC;
- b. Fournir des services de santé, d'approvisionnement en eau et d'éducation afin d'améliorer la qualité de la vie rurale en général.

(c) Réforme des structures socioéconomiques

Dans le moyen et le long terme, les gouvernements devraient réformer les structures socioéconomiques qui font obstacle à l'utilisation efficace de certains facteurs de production – comme les régimes de propriété foncière et les régimes patrimoniaux apparentés – et s'occuper de la condition des femmes, dont dépendent la division du travail et la répartition des revenus tirés des activités agricoles. Cela passe par des mesures spécifiques pour:

- a. Introduire des réformes foncières; et
- b. Promouvoir les droits des femmes à la propriété. La question est importante puisqu'en Afrique subsaharienne, les femmes sont à l'origine de la plus grande partie de la production agricole, mais la plupart du temps leur rôle n'est pas reconnu au niveau de l'élaboration et de la mise en œuvre des politiques agricoles.

Comme il est extrêmement difficile de faire évoluer les structures sociales, avant toute modification des structures socioéconomiques il faudra entreprendre des études sur le terrain et procéder en consultation étroite avec les différentes communautés, afin de ne pas compromettre des équilibres délicats.

2. Diversification et valeur ajoutée

Les gouvernements doivent élaborer des programmes pour promouvoir une diversification au profit de produits à plus grande valeur ajoutée. Cela permettra aux pays africains de mieux rentabiliser la production et le commerce des produits agricoles, et cela permettra aussi aux gouvernements d'être moins vulnérables aux

fluctuations des prix des produits de base et aux cycles d'essor rapide suivi de marasme. Par exemple:

- a. Les autorités chargées de la promotion des exportations devraient, en collaboration avec les associations d'exportateurs, lancer des programmes pour recueillir des informations sur les marchés et les communiquer aux producteurs;
- b. Un «fonds de diversification» avec l'appui des partenaires de développement (c'est à-dire dans le cadre du deuxième guichet du Fonds commun pour les produits de base) devrait être établi³⁹.

Ces possibilités de diversification dépendent des normes de santé et de sécurité en vigueur dans le commerce international et de la capacité des producteurs dans les pays d'Afrique (et surtout des petits exploitants) de s'y conformer. Cela met en lumière la nécessité de programmes pour promouvoir l'implantation sur les marchés et améliorer l'accès aux marchés.

3. Accès aux marchés

Pour les pays d'Afrique, l'amélioration de l'accès aux marchés implique la nécessité de s'adapter à une mondialisation croissante et aux défis qu'elle implique en termes de concurrence accrue. Pour les producteurs africains, il s'agit notamment de participer davantage aux chaînes de valeur mondiales pour pouvoir accéder aux marchés des pays développés et des pays émergents. En participant à ces chaînes, les producteurs ont accès aux informations sur les marchés et les acheteurs peuvent se renseigner sur le fournisseur et nouer une relation de confiance avec lui. Pour certains produits, toutefois, l'entrée des producteurs, des industriels et des négociants dans la chaîne de valeur dépend des caractéristiques du produit, des prescriptions techniques, des structures de marché et du mode d'organisation des échanges.

Le facteur déterminant pour accéder aux marchés est la capacité d'améliorer la production pour qu'elle soit conforme aux prescriptions spécifiques en matière de qualité, de santé et d'environnement, ainsi qu'aux préférences et aux goûts des consommateurs. À l'heure actuelle, certains producteurs africains ont des difficultés à respecter ces normes, qui ont pourtant un rôle important et positif à jouer dans le développement et l'expansion du commerce mondial. L'application des normes sanitaires et phytosanitaires, par exemple, permet de gérer efficacement les risques liés à la dissémination des parasites et des maladies affectant les végétaux et les animaux. L'application de ces normes contribue aussi à promouvoir la valeur

ajoutée, l'innovation et la différenciation des produits. Compte tenu de tout cela, les actions suivantes devraient être envisagées:

- a. Les gouvernements, en collaboration avec les associations d'exportateurs, devraient mettre en place des programmes de renforcement des capacités pour mieux faire appliquer les normes commerciales;
- b. Il devrait être créé des bureaux d'information sur les conditions requises pour participer aux chaînes de valeur mondiales, afin de mieux mettre à profit les possibilités qu'offrent les marchés dynamiques. Certains de ces programmes pourraient être appuyés par des donateurs au niveau bilatéral ou dans le cadre de l'initiative d'aide au commerce (voir plus bas).

L'élimination totale des obstacles au commerce dans les pays développés est indispensable pour que les pays d'Afrique puissent mieux bénéficier de leur participation au commerce international des produits agricoles. Des simulations ont montré que les gains procurés aux pays en développement par l'élimination des mesures de soutien à l'agriculture restaient relativement modestes si tous les obstacles au commerce n'étaient pas levés (Hoekman *et al.*, 2002; Gayi, 2007). À cet effet:

- a. La libéralisation du commerce international des produits agricoles devrait être accompagnée de mesures propres à assurer l'application objective des mesures sanitaires et phytosanitaires, des obstacles techniques au commerce et des normes environnementales qui, dans le même temps que les droits de douane sont réduits, constituent de plus en plus souvent des obstacles non tarifaires;
- b. Les négociations en cours sur l'agriculture du Cycle de Doha offrent un cadre légitime pour traiter les problèmes d'accès aux marchés les plus pressants pour les exportations agricoles de l'Afrique⁴⁰. La conclusion sans délai du Cycle en tenant compte des préoccupations des pays d'Afrique en matière de commerce et de développement enverrait donc à ces pays un signal positif fort leur indiquant que leurs priorités pouvaient être prises en compte dans un cadre multilatéral.

4. Participation du secteur privé

Un enjeu primordial pour les nouveaux venus africains consiste à identifier les opportunités qu'offrent les marchés et à satisfaire aux prescriptions spécifiques pour chaque marché. Cela nécessite un examen constant des possibilités de diversification, puisque les domaines d'avantage compétitif sont dynamiques et

évoluent constamment. Compte tenu de la faiblesse du secteur privé dans la plus grande partie de l'Afrique et du fait que les services en question ont le caractère de «biens publics», ils devraient être fournis par les pouvoirs publics ou en partenariat avec le secteur privé dans le cadre d'arrangements de partenariat public-privé, selon la situation des pays. En outre, l'application des chaînes de valeur mondiales à l'agriculture et le rôle accru du secteur privé dans l'agriculture impliquent des actions dans plusieurs domaines, y compris pour améliorer l'environnement économique global et le respect des contrats et pour développer les services aux entreprises. Les associations d'exportateurs et les coopératives de producteurs devraient nouer des partenariats avec les pouvoirs publics pour assurer le respect des contrats, et notamment pour que la production soit conforme aux normes spécifiées.

5. Intégration régionale, commerce Sud Sud

Les gouvernements, en partenariat avec le secteur privé, doivent promouvoir la coopération économique régionale, afin de surmonter les contraintes qu'impliquent des marchés intérieurs de petite taille et de diversifier les activités en passant des produits primaires en vrac traditionnels à des produits adaptés à la dynamique des marchés. L'Afrique compte déjà plusieurs groupements économiques régionaux à différents stades d'intégration commerciale, mais pour beaucoup d'entre eux un important problème reste la mise en œuvre insuffisante des protocoles commerciaux signés par les membres. Les pays doivent se conformer aux obligations de tous les protocoles commerciaux régionaux qu'ils ont ratifiés afin de promouvoir le commerce intra africain conformément aux priorités du NEPAD, qui soulignent l'importance des groupements économiques régionaux comme fondements de l'intégration économique africaine.

L'émergence de «locomotives» de l'économie mondiale dans le Sud semble indiquer que l'Afrique doit repenser ses stratégies actuelles pour le commerce et le développement et réorienter son commerce extérieur vers les nouveaux pôles de croissance en Asie, comme la Chine et l'Inde, mais aussi vers le Brésil et la Fédération de Russie:

- a. Les responsables de la promotion des exportations et les associations d'exportateurs devraient renforcer leur participation à divers arrangements Sud Sud (par exemple, le Forum sur la coopération Asie-Afrique aux fins de la promotion des exportations) en vue d'identifier les possibilités d'exportation, au-delà du pétrole et des minéraux, vers les marchés des pays d'Asie et des pays émergents; et

- b. Les pouvoirs publics et le secteur privé devraient profiter du développement des liens commerciaux et financiers avec la Chine, l'Inde et d'autres pays émergents en encourageant l'investissement étranger direct (IED) dans leur agriculture. L'Oman, par exemple, envisage d'investir dans la production alimentaire en Afrique, en vue d'exporter vers le Moyen-Orient et l'Asie.

6. Aide au commerce, partenariats pour le développement

Il est important que l'aide accrue à l'agriculture subsaharienne fournie récemment soit maintenue, compte tenu du rôle important de l'APD dans le financement des investissements publics. Il faudra toutefois une coordination et une harmonisation de l'aide plus grandes entre les donateurs et avec les pays bénéficiaires afin que les priorités du secteur agricole dans chaque pays soient dûment prises en compte (CNUCED, 2006). Les pays africains ont besoin de programmes d'assistance technique pour s'adapter au nouvel environnement mondial, et en particulier aux normes alimentaires et sanitaires prévues dans les accords sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et les obstacles techniques au commerce, ainsi qu'aux normes propres à la grande distribution. Ces programmes pourraient être assurés dans le cadre de l'initiative d'aide au commerce ou d'autres programmes d'assistance technique pour le commerce ou liée au commerce, comme le Cadre intégré renforcé.

Certains de ces programmes de renforcement des capacités commerciales déjà appliqués offrent d'excellents exemples de coopération bilatérale entre l'Afrique et ses partenaires commerciaux pour mettre en place les infrastructures commerciales ou liées au commerce propres à faciliter l'implantation sur les marchés. L'un de ces programmes est le Centre pour le commerce en Afrique de l'Ouest établi à Accra par l'Agency for International Development des États Unis, qui fournit une assistance technique aux investisseurs qui veulent exporter vers les États Unis. Par ailleurs, pour répondre aux prescriptions sanitaires des pays développés, il a été institué en août 2007 un nouveau programme d'échanges universitaires pour permettre à des spécialistes africains de l'agriculture d'étudier dans des universités américaines. Ce programme États Unis/Afrique pour le renforcement des capacités sanitaires et phytosanitaires a formé un partenariat avec des scientifiques et des universitaires africains pour promouvoir les bonnes pratiques en matière d'enseignement et de recherche agricoles⁴¹. Des programmes identiques pourraient être appliqués par l'Union européenne (pour les pays africains qui bénéficient de l'initiative «Tout sauf les armes») et par des pays ayant des arrangements commerciaux préférentiels pour les pays africains.

Lors de la table ronde sur les produits de base tenue dans le cadre de la conférence quadriennale de la CNUCED à Accra (Ghana) en avril 2008 (CNUCED XII), il s'est dégagé un consensus sur la nécessité de concilier les intérêts différents des producteurs et des consommateurs grâce au dialogue international et à la formation de consensus sur les mesures à prendre face au problème des produits de base et aux problèmes connexes. Il a été estimé que, pour avancer, il fallait une stratégie internationale sur un triple front, y compris dans le cadre du mécanisme intergouvernemental de la CNUCED, qui serait ainsi conçue :

- a. Intégrer les politiques pour les produits de base dans les stratégies nationales, régionales et internationales de développement et de réduction de la pauvreté, afin d'assurer la réalisation des objectifs du Millénaire pour le développement;
- b. Adopter des politiques et des instruments liés au commerce pour résoudre les problèmes des produits de base, y compris dans le cadre du Cycle de Doha; et
- c. Concevoir des politiques d'investissement et de financement qui permettent de financer un développement fondé sur les produits de base, y compris dans le cadre de l'APD, de l'aide au commerce et du financement compensatoire, notamment.

En conclusion, vu les caractéristiques complexes de l'agriculture, le potentiel qu'elle offre pour réduire la pauvreté et son impact sur l'environnement, ce secteur ne se prête guère à des solutions simples. Les politiques agricoles ne peuvent pas de manière réaliste être formulées isolément de celles des autres secteurs, et elles doivent donc s'inscrire dans la politique de développement économique en général. Les gouvernements doivent faire des choix de politique complexes et évaluer avec soin les arbitrages à faire avant de décider d'un programme visant à diversifier et à développer les exportations agricoles. Ces choix de politique devraient prendre en compte les dimensions intersectorielles, compte tenu des nombreux liens existant entre l'agriculture, l'industrie manufacturière et les services. Dans ce contexte, il faut se féliciter que le NEPAD ait retenu l'agriculture comme une priorité pour le continent. Son Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine⁴², lancé en 2003, devrait aider les gouvernements à faire les arbitrages voulus.

B. Exportations de produits manufacturés

Compte tenu des résultats décevants des exportations fondées sur les produits de base en Afrique, l'un des objectifs de la libéralisation du commerce a été de

réorienter les ressources vers la production de produits d'exportation, y compris les produits manufacturés. Toutefois, comme on l'a vu dans le présent rapport, cette libéralisation du commerce a eu un effet positif très limité sur la production et les exportations de produits manufacturés, et la part de marché l'Afrique dans les exportations mondiales de produits manufacturés est négligeable. La question maintenant consiste à savoir ce que les pays africains devraient faire pour participer davantage au commerce international des produits manufacturés. Comme avancé dans le rapport, l'enjeu essentiel est de savoir comment améliorer les déterminants microéconomiques d'une production manufacturière efficace qui puisse affronter la concurrence sur les marchés mondiaux. Trois lignes d'action connexes sont proposées pour renforcer la capacité productive du secteur manufacturier: accroître la compétitivité des entreprises manufacturières, favoriser le développement de la taille des entreprises et faciliter l'accès des entreprises aux facteurs de production afin d'investir et de croître.

1. Accroître la compétitivité des entreprises

On peut soutenir que l'efficacité est le facteur le plus important qui détermine la compétitivité d'une entreprise et sa participation aux marchés d'exportation. En Afrique, on ne saurait trop insister sur la nécessité d'accroître la compétitivité en réorganisant la production et les infrastructures d'exportation actuelles (CNUCED, 2007). Cette compétitivité doit être assurée au niveau de l'économie dans son ensemble et de chaque entreprise.

(a) Compétitivité de l'économie

Le développement de la compétitivité de l'économie implique une action sur plusieurs fronts:

- a. Réformer les infrastructures de production de base pour rendre la production plus fiable. La production d'électricité, l'approvisionnement en eau et les télécommunications sont trois domaines clés qui méritent une attention spéciale. En outre, pour que le secteur manufacturier soit compétitif il faudra renforcer les infrastructures d'appui qui sont nécessaires pour exporter, y compris routes, chemins de fer et installations portuaires. Certains pays s'attaquent activement à ces problèmes d'infrastructures. Le Nigéria, par exemple, a profité de l'essor récent de ses recettes pétrolières pour moderniser son secteur de l'énergie, développer son réseau ferré et moderniser ses infrastructures de télécommunications. La République démocratique du Congo a aussi mobilisé des fonds, grâce à un prêt bilatéral, pour financer un

ambitieux programme de modernisation de ses infrastructures. Au cours des années qui viennent, le pays entend construire: a) 3 200 kilomètres de voies ferrées; b) près de 4 000 kilomètres de routes goudronnées; c) une autoroute reliant le pays à la Zambie au sud; et d) 31 hôpitaux, 145 dispensaires, 2 universités et 5 000 logements sociaux⁴³. L'Angola a également entrepris de vastes projets d'infrastructure;

- b. Aider les pays sans ressources propres à mobiliser pour financer leurs infrastructures des capitaux extérieurs par trois moyens:
- Allouer une part plus importante de l'APD au développement des infrastructures. Or, si l'on doublait le ratio actuel de l'APD au PIB qui va aux infrastructures, on en reviendrait tout juste à son chiffre des années 90. Le doublement de la part de l'APD allouée aux infrastructures devrait donc être considéré comme un objectif minimum;
 - Utiliser pour développer les infrastructures en Afrique de nouveaux flux de capitaux privés provenant de fonds souverains et autres fonds d'investissement, en particulier du Moyen-Orient;
 - Profiter du regain d'intérêt des investisseurs internationaux pour les pays d'Afrique en émettant des obligations souveraines pour mobiliser des ressources pour les infrastructures. Le Ghana, par exemple, a levé récemment par ce moyen 3,2 milliards de dollars, soit un montant quatre fois supérieur à celui que le pays pensait obtenir;
- c. Encourager les infrastructures commerciales transfrontières. Il est peu probable que le secteur manufacturier en Afrique devienne compétitif s'il est limité à des marchés intérieurs étriqués. La taille réduite des marchés des pays africains, pris individuellement, et la difficulté pour la plupart des entreprises à accéder aux marchés des pays industrialisés laissent penser que, dans le court et le moyen terme, l'expansion du commerce intra-africain pourrait offrir l'occasion d'étendre les marchés au-delà des frontières nationales. Ainsi, certains projets d'infrastructure essentielle pourraient être exécutés au niveau régional, en tenant compte des complémentarités économiques régionales. L'initiative du NEPAD sur les infrastructures régionales pourrait fournir le cadre de cette coopération. Il a été établi que la Banque africaine de développement était la principale institution pour la mobilisation des ressources en faveur du développement des infrastructures, et le Cadre stratégique à moyen et à long terme (CSMLT) du NEPAD définit les modalités essentielles pour le développement des infrastructures régionales en Afrique.

(b) Compétitivité des entreprises

La compétitivité des entreprises à l'exportation pourrait être améliorée de trois façons:

- a. Accroître la productivité du travail en développant la formation professionnelle, la formation en cours d'emploi et la mise en commun des meilleures pratiques dans les processus de production;
- b. Développer les capacités technologiques des entreprises afin qu'elles puissent se conformer aux spécifications et autres normes imposées dans le système commercial actuel ainsi que sur les marchés d'exportation;
- c. Concevoir des mesures d'incitation appropriées pour orienter la production manufacturière vers les marchés d'exportation afin de bénéficier des gains d'efficacité et autres avantages procurés par l'exportation. Il pourrait être créé à cet effet un organisme de promotion des exportations efficace, chargé de fournir des informations sur les débouchés commerciaux, les normes et autres prescriptions à l'exportation. Compte tenu de sa nature de «bien public», cet organisme devrait être créé à l'initiative des pouvoirs publics mais, si nécessaire, placé sous gestion privée. Sur le long terme, les gains d'efficacité procurés par l'exportation pourraient compenser le coût à court terme de la création de cet organisme.

Il convient de noter que le développement d'un système de production et d'exportation fiable induit d'importantes externalités dont l'économie dans son ensemble bénéficie. L'expérience acquise en exportant et les liens formés entre les entreprises, petites ou grandes, exportatrices ou non – à travers, par exemple, les arrangements de sous-traitance – créent ainsi des externalités positives.

En résumé, une meilleure productivité du travail, des coûts indirects réduits et une production et des infrastructures d'appui améliorées pourraient aider à créer des entreprises plus efficaces et à rendre le secteur manufacturier en Afrique plus compétitif.

2. La nécessité d'avoir de grandes entreprises manufacturières

Les faits montrent que seules les grandes entreprises exportent en Afrique. Or, sur l'ensemble du continent le secteur manufacturier est essentiellement constitué de très petites entreprises, ce qui soulève une importante question de fond: comment accroître le nombre des grandes entreprises dans le secteur manufacturier en Afrique afin de développer les exportations? On peut envisager deux lignes d'action: d'une

part, encourager la création d'emblée de grandes entreprises manufacturières, et d'autre part, créer un environnement propice qui aide les petites entreprises naissantes à se développer et à acquérir une grande dimension (voir la section ci dessous).

Favoriser la création de grandes entreprises

Il y a deux moyens pour les pays africains de favoriser la création de grandes entreprises:

- a. Encourager l'IED dans le secteur manufacturier: les données empiriques sur le secteur manufacturier en Afrique montrent que les entreprises à participation étrangère exportent davantage que les autres, et qu'en moyenne elles sont de taille plus importante. En Afrique, l'IED a été dirigé surtout vers l'industrie extractive, avec bien peu de liens avec le reste de l'économie. Cela explique pourquoi l'IED a eu un effet positif limité sur des indicateurs de développement clefs comme la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. Les flux d'IED vers le secteur manufacturier en Afrique ont eu en général un effet plus positif sur les indicateurs de développement parce qu'il s'agit d'un secteur à plus forte intensité de main d'œuvre. Les politiques et les initiatives nécessaires pour encourager ces flux ont été examinées dans le rapport *Le développement économique en Afrique* de 2005 (CNUCED, 2005);
- b. Mobiliser les ressources intérieures pour l'investissement dans le secteur manufacturier: il y a des entrepreneurs africains qui n'investissent pas en Afrique même quand ils peuvent mobiliser les ressources requises pour créer de grandes entreprises. Un certain nombre d'Africains préfèrent placer leurs fonds à l'étranger parce qu'ils ne trouvent pas dans le pays un environnement propice aux entreprises (CNUCED, 2007). Ces investisseurs demeurent en Afrique, ou y reviennent, uniquement s'ils estiment qu'ils peuvent attendre un rendement de leur capital pondéré en fonction des risques aussi élevé que dans d'autres pays. Une stabilité politique et économique accrue et un cadre juridique et réglementaire prévisible aideraient donc probablement à faire revenir ces investisseurs potentiels et à promouvoir le développement d'un secteur manufacturier dynamique.

Favoriser la création de grandes entreprises peut apparaître comme une recommandation évidente, mais cela soulève un dilemme en termes de politique. En Afrique, beaucoup d'entreprises sont de si petite taille que leur objectif n'est pas de croître ni d'exporter. Leur principal (voire unique) objectif est d'assurer la

subsistance du chef d'entreprise et de sa famille, et cette très importante fonction socioéconomique doit être reconnue. Par conséquent, si la priorité d'un pays est de réduire la pauvreté et d'assurer une répartition relativement équitable du revenu, ce sont les petites entreprises qui devraient bénéficier d'une assistance. En revanche, un secteur exportateur viable ne peut être créé que si l'assistance est concentrée sur les besoins d'un nombre relativement restreint de grandes entreprises. Si l'objectif général est par conséquent de créer et d'appuyer un secteur exportateur dynamique, c'est la création de grandes entreprises qui devrait être privilégiée. Dans un monde où les ressources sont limitées, il n'est pas sûr que ces deux objectifs puissent être poursuivis simultanément. C'est donc en fonction des priorités de développement de chaque pays que l'objectif le plus pertinent et les choix de politique à faire pour le réaliser seront déterminés.

3. Faciliter l'accès au crédit pour investir et favoriser la croissance des entreprises

Si les entrepreneurs africains créent de très petites entreprises, c'est entre autres raisons parce qu'ils ont un accès limité aux capitaux. Les créateurs d'entreprises nouvelles ne peuvent compter que sur leurs propres ressources car ils ne peuvent ni accéder au crédit ni se procurer des ressources sur le marché des capitaux compte tenu des insuffisances du secteur financier en Afrique. Vu le faible niveau des revenus en Afrique, on comprend ainsi pourquoi les nouvelles entreprises sont en général de taille aussi modeste. La question de la taille des nouvelles entreprises ne se poserait pas si ces entreprises pouvaient facilement accéder aux facteurs de production, et surtout au crédit, pour investir, pour se développer et pour atteindre finalement la taille suffisante pour être compétitives sur les marchés d'exportation. Les deux domaines d'action essentiels ici consistent à faciliter l'accès au crédit et à encourager les interactions entre les institutions financières et le secteur privé.

(a) Faciliter l'accès au crédit

L'accès au crédit est l'un des principaux déterminants des résultats des entreprises. Or, en Afrique, pour les petites entreprises le crédit est rationné, en particulier parce que le secteur bancaire traditionnel n'est pas adapté à ce segment de marché; les coûts de transaction qu'implique le traitement des demandes de crédit sont tout simplement trop élevés. Il y a deux moyens de pallier ce problème:

- a. Développer les institutions de crédit informelles et semi-formelles mieux adaptées aux besoins des petites entreprises qui sont les plus nombreuses dans le secteur manufacturier en Afrique. Ces institutions ont sans doute un rôle à jouer dans le court terme, mais il n'est pas sûr qu'elles constituent

la meilleure solution sur le long terme au problème du crédit, compte tenu de leurs ressources limitées. La modernisation du secteur financier devrait donc rester un objectif, à terme, pour renforcer ce secteur;

- b. Créer des bureaux d'information sur le crédit pour aider les institutions financières, moyennant un faible coût, à aller vers les candidats à un petit crédit en les informant mieux. Ces bureaux réunissent des informations sur la capacité de remboursement des candidats potentiels qu'elles communiquent aux organismes de prêt, moyennant un coût relativement faible. Compte tenu de l'utilité que peut présenter, sur le plan social, une telle initiative, les pouvoirs publics pourraient aider le secteur privé à établir de tels bureaux, grâce à des partenariats public-privé. Pour des raisons d'efficacité, il serait souhaitable que la gestion des bureaux soit privée.

(b) Créer un cadre d'interaction entre les institutions financières et le secteur privé

L'idée est de combler ainsi la fracture, en termes d'information, entre la demande de crédit et l'offre de crédit. Dans la plupart des pays africains, ces deux composantes travaillent isolément. Les banques attendent passivement les clients, et ces derniers se plaignent de ne pas avoir d'informations sur les attentes et le mode de fonctionnement des banques. En outre, les banques ont des procédures de demande de crédit parfois si complexes que les candidats potentiels sont découragés d'emblée de demander un crédit⁴⁴. À cet égard:

- a. Des contacts périodiques devraient être organisés entre les représentants du secteur privé et ceux du système bancaire, éventuellement dans le cadre des chambres de commerce, pour discuter des questions d'intérêt mutuel;
- b. Les banques commerciales devraient envisager d'ouvrir dans leurs agences des guichets spéciaux pour les petites entreprises, comme cela a été fait avec succès dans certains pays. Ces guichets n'ont pas seulement des fonctions courantes d'évaluation des prêts. Ils aident aussi les petites entreprises à préparer leurs demandes de prêt et ils dispensent une certaine formation à la gestion des projets;
- c. Des programmes d'éducation et des campagnes d'information devraient être périodiquement organisés afin de mieux informer les acteurs du secteur privé, et en particulier les petites entreprises, des différentes possibilités commerciales à leur disposition. Aider les petites entreprises à investir, à se développer et à participer aux marchés d'exportation serait dans l'intérêt de tous.

C. Conclusion

La réponse limitée, en termes d'exportations agricoles et manufacturières, aux nouvelles incitations offertes par la libéralisation du commerce laisse penser que d'autres initiatives, au delà de la politique commerciale, sont nécessaires pour promouvoir les exportations africaines de produits agricoles et manufacturés. L'enjeu consiste maintenant à permettre aux pays africains de tirer parti au maximum du nouvel environnement pour profiter des possibilités d'exportation offertes par l'économie mondiale. Afin de mobiliser des ressources intérieures pour aider à financer les mesures préconisées ci-dessus et pour compenser toute perte de recettes, dans le court terme, due à la libéralisation du commerce – par exemple, la perte de recettes traditionnellement tirées de la taxe professionnelle –, les pays d'Afrique doivent trouver de «nouvelles» ressources financières intérieures. Ces ressources incluent les transferts de fonds des travailleurs émigrés, des gains d'efficacité dans le recouvrement et l'utilisation de l'impôt, et le rapatriement des capitaux fugitifs (CNUCED, 2007).

La libéralisation du commerce ne doit pas être considérée comme une fin en soi. Telle que mise en œuvre en Afrique, elle a parfois été confondue avec une stratégie de développement. La libéralisation du commerce ne devrait être qu'un des moyens d'une stratégie de développement globale qui permette aux pays d'Afrique de parvenir à des taux de croissance économique plus élevés. À cet égard, «un environnement international qui favorise une approche graduelle de la libéralisation du commerce en Afrique serait bienvenu» (Commission économique pour l'Afrique et Union africaine, 2008:13). Le moment est venu de remettre l'accent sur des stratégies de développement conformes aux enjeux et aux priorités de développement des pays africains.

Appendice									
Libéralisation du commerce et exportations: résultats économétriques selon la méthode généralisée des moments									
Variable	Équation des exportations			Équation des importations			Équation de la balance commerciale		
	Échantillon complet	Afrique	Hors Afrique	Échantillon complet	Afrique	Hors Afrique	Échantillon complet	Afrique	Hors Afrique
Variable dépendante retardée	**0.800 [0.03]	**0.785 [0.033]	**0.873 [0.032]	**0.743 [0.033]	**0.725 [0.055]	**0.777 [0.049]	**0.516 [0.052]	**0.451 [0.069]	**0.626 [0.041]
Croissance extérieure	**0.008 [0.002]	**0.008 [0.003]	**0.009 [0.003]				**0.201 [0.069]	**0.351 [0.112]	0.056 [0.076]
Évolution des termes de l'échange	**0.002 [0.000]	**0.002 [0.000]	**0.002 [0.000]	*0.001 [0.000]	-0.001 [0.000]	*-0.001 [0.000]	**0.066 [0.012]	**0.064 [0.015]	**0.077 [0.020]
Évolution du taux de change ***effectif réel	**0.221 [0.058]	**0.313 [0.066]	**0.190 [0.064]	**0.223 [0.056]	**0.335 [0.067]	**0.186 [0.071]	0.796 [1.897]	0.947 [1.185]	0.469 [2.704]
Variable fictive de libéralisation du commerce	**0.072 [0.019]	**0.091 [0.029]	**0.047 [0.014]	**0.075 [0.021]	*0.059 [0.027]	**0.075 [0.020]	-1.363 [0.779]	*-1.51 [0.80]	-0.636 [0.398]
Croissance intérieure retardée				0.001 [0.001]	*0.002 [0.001]	0.002 [0.001]	-0.063 [0.033]	*-0.071 [0.030]	-0.06 [0.058]
Recettes fiscales				-0.001 [0.002]	-0.003 [0.002]	0.001 [0.001]	**0.166 [0.057]	**0.236 [0.058]	0.059 [0.062]
Nombre de pays	78	34	44	78	34	44	78	34	44
Nombre d'observations	2137	851	1286	2106	843	1263	2108	843	1265
Test AR(2) — probabilité	0.404	0.466	0.63	0.309	0.318	0.506	0.728	0.864	0.109

* Signification statistique de 5 %. Les chiffres entre crochets représentent les erreurs standard robustes.
 ** Signification statistique de 1 %. Les chiffres entre crochets représentent les erreurs standard robustes.
 *** Taux de change effectif réel.

Notes

- 1 La prime de change est calculée de la manière suivante: taux sur le marché parallèle moins taux officiel sur taux officiel.
- 2 Premièrement, les seuils fixés pour les taxes, les obstacles non tarifaires et la prime sont arbitraires. Il ne saurait en être autrement car aucune économie n'est parfaitement libéralisée et ne peut donc servir de comparateur. Deuxièmement, la définition de la libéralisation fait appel à différents types de données provenant de sources différentes, dont certaines exigent dans une certaine mesure une interprétation subjective. En outre, les informations pertinentes n'étaient pas toujours disponibles pour chaque critère et chaque pays, si bien que tous les pays n'ont pas été classés en fonction des cinq critères retenus. Ces lacunes sont reconnues par Sachs et Warner eux mêmes. Troisièmement, certains critères de la libéralisation du commerce évoluent en fonction de l'histoire et ne revêtent pas ainsi toujours la même pertinence. Par exemple, avec l'effondrement du communisme à la fin des années 80, le critère 5 a perdu de sa pertinence dans les années 90 et 2000. Il en va de même des critères 3 et 4: les taux de change officiels et parallèles se sont rapprochés dans la plupart des pays en développement pendant les années 90, réduisant ainsi la prime de change à un niveau très faible. En outre, les monopoles publics sur les exportations ont été dans une large mesure supprimés dans la plupart des pays. Quatrièmement, les moyennes des droits de douane, les obstacles non tarifaires et les primes de change sur les marchés parallèles pour la période considérée ainsi que les informations de fin de période sur les offices de commercialisation des exportations et le socialisme sont des indicateurs très approximatifs de la date de la libéralisation. Il est plus intéressant de déterminer l'année de cette libéralisation, et pas simplement la décennie dans laquelle celle ci est intervenue. Globalement, il a été constaté que l'indicateur de Sachs et Warner avait tendance à sous évaluer l'ouverture commerciale.
- 3 Le coefficient de la variable du sous échantillon des pays africains est pratiquement le double de celui des autres pays en développement et les deux sont statistiquement différents.
- 4 La part en volume de la plupart de ces matières premières traditionnelles dans les échanges est revenue de 18 à 11 % entre 1980 1981 et 2000 2001 alors même que celle des fruits et légumes progressait d'environ 15 % au cours de la même période. La part en volume du riz, des poulets et des fleurs coupées a progressé de 40 % entre 1993 1995 et 2003 2005 (Havnevik *et al.*, 2007: 26).
- 5 En dépit de la forte augmentation des prix nominaux à l'exportation de toute une gamme de produits de base agricoles ces dernières années, les prix réels ont globalement eu tendance à baisser entre 1993 1995 et 2003 2005 (Havnevik *et al.*, 2007: 26). Pour une discussion détaillée de la forte volatilité des prix et de son impact sur les économies africaines, voir CNUCED, 2003a, notamment les pages 2 à 22.
- 6 Sur les 48 autres pays pour lesquels on disposait de données pour la période 2003 2005, les produits de base primaires représentaient plus de 90 % des recettes d'exportation de 13 pays, dont huit exportateurs de pétrole, et plus de 75 % des recettes de la moitié des pays considérés. Si on exclut les combustibles, les produits

de base primaires représentaient au moins 70 % des exportations totales d'un pays sur trois. La presque totalité des 10 pays pour lesquels les produits de base primaires (y compris les combustibles) représentaient moins de 50 % des exportations totales étaient des pays à revenu intermédiaire.

- 7 Les économies en transformation d'Asie du Sud, d'Asie de l'Est, du Pacifique, du Moyen Orient et d'Afrique du Nord sont à l'origine des deux tiers environ de la croissance de l'agriculture du monde en développement, principalement grâce à des gains de productivité plutôt que par un accroissement des superficies cultivées. En Asie de l'Est, les rendements céréaliers ont progressé de 2,8 % par an entre 1961 et 2004, contre 1,8 % dans les pays industrialisés (Banque mondiale, 2008b).
- 8 «Le principal objectif est d'accroître la productivité et l'efficacité de la filière du coton en passant d'une structure monopolistique à un système basé sur la concurrence. Le projet vise à stimuler la production cotonnière tout en garantissant la répartition des gains de productivité et des augmentations de revenus entre un plus grand nombre de producteurs et en induisant des effets démultiplicateurs aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de la filière ainsi que sur l'ensemble de l'économie.» (Bénin: réforme du secteur du coton: une analyse de la pauvreté et de l'impact social, disponible sur le site de la Banque mondiale à l'adresse www.worldbank.org).
- 9 En 2007, le prix d'un sac d'engrais de 50 kg était de l'ordre de 6,50 dollars, soit un quart de ce qu'il était en 2004.
- 10 C'est là la principale conclusion de l'abondante littérature sur l'élasticité prix de la production agricole, qui porte principalement sur des questions méthodologiques et la qualité des données permettant d'évaluer la réponse de l'offre dans différents contextes socioéconomiques. Toutefois, ce point n'est pas abordé ici étant donné qu'il n'a pas de rapport direct avec l'analyse présentée.
- 11 Sauf indication contraire, la présente section repose sur CNUCED, 1998a, chap. III.
- 12 Il s'agit de biens de consommation tels que le savon, les textiles, le sucre, l'huile de friture, le lait en boîte, les allumettes, la tôle ondulée pour la couverture des toits, les radios et les vélos, dont la production était insuffisante en raison de l'effondrement de l'économie de nombreux pays avant la mise en œuvre de programmes d'ajustement.
- 13 Ceci a été confirmé par le Groupe indépendant d'évaluation qui a examiné l'assistance fournie par la Banque mondiale au secteur agricole en Afrique subsaharienne en 2007 (Banque mondiale, 2007).
- 14 Défini comme la valeur ajoutée agricole moins la consommation totale des producteurs agricoles.
- 15 On ne peut toujours pas dire avec certitude si les systèmes de propriété des sols encouragent ou découragent les investissements et l'innovation agricoles. D'après certaines données, les systèmes locaux, y compris les règles en matière d'héritage qui prévoient la répartition de la terre entre de nombreux héritiers, ont souvent conduit à des superficies trop faibles – ou, lorsque la personne décédée avait plusieurs exploitations, à l'éclatement des parcelles – pour justifier tout investissement. D'autre part, il se pourrait que ce système favorise les investissements parce que ceux ci contribuent à renforcer les droits des exploitants (CNUCED, 1997b; 1998a).
- 16 <http://www.country-studies.com/ghana/the-economic-recovery-program.html>.

- 17 Ce pourcentage est très inférieur à ce que l'on constate dans d'autres régions en développement, y compris au début des années 60.
- 18 Hors agriculture sur terre aride.
- 19 Pour un examen détaillé des questions liées à l'accès au marché et des subventions, voir CNUCED, 2003a, p. 22 à 26.
- 20 En dépit d'une marge préférentielle négative (en moyenne, les exportations en provenance du reste du monde sont préférées aux exportations en provenance de l'Afrique), l'accès aux marchés reste satisfaisant du fait d'un accès préférentiel qui se traduit par des droits moyens à l'exportation plus faibles («effet de composition») et fait plus que compenser la marge préférentielle négative (Bora *et al.*, 2007).
- 21 Les exportations du Bénin, du Malawi, de Maurice, du Swaziland et du Togo, par exemple, sont pénalisées parce qu'il s'agit essentiellement de produits fortement protégés et que les préférences accordées ne compensent pas pleinement les pertes. En revanche, celles de la Jamahiriya arabe libyenne, de la République démocratique du Congo et du Tchad ne le sont pas étant donné qu'il s'agit principalement de pétrole, de gaz et de minerais (Bora *et al.*, 2007).
- 22 Les pays développés ont été accusés de transférer à la «catégorie verte» une grande partie des subventions concernées par les engagements de réduction (Das, 2006; Sharma, 2006).
- 23 L'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires énonce des règles de sécurité alimentaire ainsi que des normes de santé animale et végétale. S'il permet aux pays de fixer leurs propres normes, il prévoit également que les réglementations doivent être fondées sur des principes scientifiques et ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire pour protéger la santé et la vie des personnes et des animaux ou préserver les végétaux. Les mesures sanitaires et phytosanitaires ne doivent pas établir de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les membres où existent des conditions identiques ou similaires. Les membres sont encouragés à établir leurs mesures sur la base des normes, directives et recommandations internationales mais peuvent introduire ou maintenir des mesures qui entraînent un niveau de protection plus élevé s'il y a une justification scientifique. L'Accord sur les obstacles techniques au commerce a pour objet de faire en sorte que les réglementations et les normes ainsi que les procédures de test et de certification ne créent pas d'obstacles inutiles. Toutefois, cet accord reconnaît également le droit des pays à adopter les normes qu'ils considèrent appropriées. Les procédures utilisées afin de déterminer la conformité d'un produit aux normes applicables doivent être justes et équitables. L'Accord décourage toute méthode qui donnerait aux biens produits localement un avantage injuste. Toutefois, en dépit de toutes ces garanties, il semblerait que les deux accords aient été utilisés à des fins protectionnistes.
- 24 Sauf indication contraire, la présente section repose sur CNUCED, 2003a.
- 25 La gouvernance de ces chaînes mondiales de valeur (qui définit la répartition fonctionnelle du travail le long de la chaîne) en détermine la participation et oblige les autres acteurs à mener des activités non souhaitées pour accroître la valeur ajoutée, faute d'être exclus. La redistribution au sein de ces chaînes prend la forme de marginalisation/exclusion ou d'inclusion/montée en puissance (Gibbon et Ponte, 2005).

- 26 Toutefois, des analyses par pays seraient nécessaires pour mieux comprendre le rapport entre les résultats de l'Afrique à l'exportation et la libéralisation du commerce compte tenu de la diversité des conditions agroécologiques ainsi que de la qualité de la mise en œuvre des politiques de libéralisation par les divers gouvernements, et des conditions initiales en vigueur.
- 27 Il convient toutefois de faire observer qu'il n'existe pas de solutions simples à court-moyen terme aux problèmes socioéconomiques qui déterminent l'accès à la terre, la répartition du travail entre hommes et femmes, le contrôle des ressources et la répartition du revenu de l'agriculture.
- 28 On trouvera des explications précises sur l'absence de production de forts volumes d'articles manufacturés dans la section qui traite des questions microéconomiques.
- 29 Voir à ce sujet «Commodity dependence and development», Action Aid and the South Centre, à consulter à l'adresse <http://www.southcentre.org>.
- 30 L'indice dit «de sophistication» est fondé sur l'hypothèse que les pays les plus riches exportent des produits plus élaborés parce que ceux-ci doivent permettre à des producteurs aux coûts de main-d'œuvre élevés d'entrer en concurrence sur les marchés mondiaux. Ces produits se caractérisent par un fort contenu technologique, de faibles coûts de transport, de bonnes infrastructures, un travail de mise en marché, etc. L'indice est la résultante de tous ces facteurs. On trouvera des calculs détaillés dans Lall *et al.* (2006).
- 31 Les biens les moins productifs sont les matières premières exportées par plusieurs pays africains. On peut citer les dérivés des légumes, les fibres de sisal, les clous de girofle et la vanille. Les biens les plus productifs n'existent pas en Afrique. Il s'agit de certains types de fer et d'acier aluminisé, de palplanches de fer ou d'acier, de fibres de viscose pour pneumatiques et de films de cuivre enrichi non doublés (voir tableau 3). Il est intéressant de noter que tous ces produits pourraient être fabriqués en Afrique avec les matières premières que fournit le continent.
- 32 Hausmann *et al.* (2007) définissent le «découverte des coûts» comme l'opération par laquelle le chef d'entreprise essaie de produire un article pour la première fois dans un pays en développement, en faisant face à des incertitudes de coût beaucoup plus élevées que celles qu'auront à assumer ceux qui l'imiteront. Le fait est que si la première tentative réussit, son auteur fait comprendre à ses éventuels concurrents que l'article en question peut être produit avec profit et il réduit d'autant les coûts de recherche-développement. Les rendements sociaux sont alors très élevés. En revanche, si l'innovateur échoue, il prend à sa charge l'intégralité du coût de l'expérience. Par conséquent, pour encourager plus de chefs d'entreprise à se lancer dans cette «découverte des coûts», à l'issue de laquelle de nouveaux produits sont inventés, produits et éventuellement exportés, il faut dûment dédommager les innovateurs au regard aussi des externalités positives qui s'attachent aux recherches fructueuses.
- 33 L'efficacité technique est le rapport entre la production effective de l'entreprise et la production limite ou production maximale possible, à technologie et facteurs de production constants. L'efficacité d'exploitation désigne d'autre part l'efficacité avec laquelle une entreprise répartit ses facteurs de production pour réduire ses coûts au minimum.

- 34 La question des barrières non tarifaires est traitée aux chapitres 1 et 2.
- 35 La question du rationnement du crédit est traitée plus loin.
- 36 Pour un examen détaillé de ces politiques, voir CNUCED, 2003a; CNUCED, 2003b; et Programme détaillé de développement de l'agriculture africain du NEPAD, à l'adresse http://www.fao.org/docrep/005/Y6831E/y6831e_01.htm#TopOfPage.
- 37 Étant donné que la plupart des gouvernements ne peuvent déjà pas atteindre cet objectif, la date butoir pour le réaliser devrait peut-être être reportée à 2015.
- 38 Les mesures suivantes sont autorisées par l'Accord: dépenses pour la recherche agricole, la vulgarisation, la formation pour certaines cultures alimentaires (y compris la fourniture de moyens destinés à faciliter le transfert des informations et des résultats de la recherche aux producteurs), la lutte contre les parasites et les maladies et même la commercialisation. Les pays d'Afrique subsaharienne pouvaient aussi fournir des services d'infrastructure pour appuyer le développement agricole sans déroger aux dispositions de l'Accord. Ces services incluent: les infrastructures physiques pour promouvoir les activités agricoles – y compris routes, électricité, eau, barrages et systèmes de drainage –, les programmes environnementaux et l'assistance aux régions démunies. Le calcul et l'application de la mesure globale du soutien ne visent pas des produits déterminés, ce qui garantit une certaine flexibilité dans les politiques de soutien interne pour autant que les niveaux d'engagement globaux reflétés dans les listes individuelles des pays ne soient pas excédés. Au titre du traitement spécial et différencié accordé aux PMA et aux autres pays en développement pauvres, y compris ceux de l'Afrique subsaharienne, les gouvernements peuvent aussi recourir à une catégorie spéciale de mesures de soutien de la production qui n'entrent pas dans le calcul de la mesure globale du soutien totale courante du pays. Ces mesures comprennent les subventions aux intrants agricoles pour les producteurs à faible revenu ou pauvres en ressources, les subventions à l'investissement et l'aide publique pour encourager le développement agricole et rural. Ces exemptions ménagent aux pays d'Afrique subsaharienne une très large marge d'action pour soutenir leur agriculture (Gayi, 2007; Hodge et Charman, 2007).
- 39 Compte tenu des effets de distorsion que les «fonds alloués aux projets» pouvaient introduire dans le processus budgétaire, ces fonds pouvaient être déboursés dans le cadre des budgets nationaux, à condition d'être spécifiquement affectés à des activités de diversification.
- 40 Pour un examen de propositions spécifiques pour voir comment les négociations actuelles du Cycle de Doha pourraient contribuer à améliorer le secteur de l'agriculture, à promouvoir les exportations et à pallier les problèmes de sécurité alimentaire de l'Afrique subsaharienne, voir Gayi, 2007, 313-316.
- 41 Pour des exemples du soutien apporté par les États-Unis dans les domaines de l'investissement et du commerce en Afrique, voir la déclaration du représentant des États-Unis à la quarante quatrième réunion directive du Conseil du commerce et du développement de la CNUCED le 9 juillet 2008.
- 42 Le Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine est le résultat d'un effort institutionnel conjoint de la FAO, du Programme alimentaire mondial et du partenariat Banque mondiale/Forum africain pour la recherche agricole. Ce

programme repose sur trois «piliers» interdépendants, afin de réagir rapidement face à la crise de l'agriculture africaine: a) étendre les surfaces sous gestion durable des terres et les systèmes fiables de contrôle de l'eau; b) renforcer l'infrastructure rurale et les capacités commerciales en vue d'améliorer l'accès aux marchés; et c) accroître l'approvisionnement alimentaire et réduire la faim. Il existe encore un autre «pilier», sur le long terme, celui de la recherche et de la vulgarisation agricoles et de l'adoption des technologies, et d'autres questions, comme celles de la réforme institutionnelle, du renforcement des capacités et du rôle des femmes dans l'agriculture, sont également couvertes. Voir http://www.fao.org/docrep/005/Y6831E/y6831e_01.htm#TopOfPage (consultation 12 juin 2008).

43 Voir *Jeune Afrique* (2007).

44 Ce problème a été mis en relief lors des discussions tenues dans le cadre des ateliers de la CNUCED au Burundi et en Zambie sur le renforcement du rôle des ressources intérieures pour financer le développement organisé en avril 2008. Il s'agit d'un projet financé au titre de la cinquième tranche du Compte de l'ONU pour le développement.

Bibliographie

Ackah C et Morrissey O (2005). Trade policy and performance in sub-Saharan Africa since the 1980s. Economic research working paper 78. Tunis. Banque africaine de développement.

Amurgo-Pacheco A et Pierola MD (2008). Patterns of export diversification in developing countries: intensive and extensive margins. Policy research working paper 4473. Washington, Banque mondiale.

Audretsch DB (1991). New-firm survival and the technological regime. *The Review of Economics and Statistics*, 73 (3): 441–450.

Audretsch DB et Mahmood T (1995): New firm survival: new results using a hazard function. *The Review of Economics and Statistics*, 77 (1): 97–103.

Baldwin RE et Seghezza E (1996). Testing for trade-induced investment-led growth. NBER Working Paper Series 5416. Cambridge. National Bureau of Economic Research.

Banque mondiale (1981). *Accelerated Development in Sub Saharan Africa: an Agenda for Action*, Washington, Banque mondiale.

Banque mondiale (1994). *Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead*, Washington, Banque mondiale.

Banque mondiale (2006). Africa Database, CD ROM.

Banque mondiale (2007). World Bank assistance to agriculture in Sub Saharan Africa. *AIEG Review*, Washington, Banque mondiale.

Banque mondiale (2008a). *World Development Indicators*, Washington, Banque mondiale.

Banque mondiale (2008b). *Rapport sur le développement dans le monde: L'agriculture au service du développement*, Washington, Banque mondiale.

Bigsten A et Soderbom M (2006). What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa? *The World Bank Research Observer*, 2 (2): 241–265.

Bigsten A, Collier P, Dercon S, Fafchamps M, Gauthier B, Gunning J, Oduro A, Oostendorp R, Pattillo C, Soderbom M, Teal F et Zeufack A (2004). Do African manufacturing firms learn from exporting? *Journal of Development Studies*, 40 (3): 115–141.

Bigsten A, Collier P, Dercon S, Fafchamps M, Gauthier B, Gunning J, Oduro A, Oostendorp R, Pattillo C, Soderbom M, Teal F et Zeufack A (2003). Credit constraints in manufacturing enterprises in Africa. *Journal of African Economies*, 12 (1): 104–125.

Bora B, Kuwahara A et Laird S (2002). *Quantification of Non-Tariff Measures*. UNCTAD/ITCD/TAB/19. Genève: CNUCED.

Bora S, Bouet A et Roy D (2007). The marginalization of Africa in world trade. *IFPRI Research Brief 7*. Washington, Institut international de recherche sur les politiques alimentaires.

Borgatti L (2007). Timing and sequencing of trade liberalization in the least developed countries: Does foreign aid play a role? *Economia Internazionale*, LX (1): 33–56.

Brownbridge M et Gayi S (1999). Progress, constraints and limitations of financial sector reforms in the least developed countries. *Finance and Development Research Programme Paper No.7*. Manchester. Institute for Development Policy and Management.

CNUCED (1997a). *Rapport sur le commerce et le développement, 1997*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.97.II.D.8, New York et Genève.

CNUCED (1997b). *Rapport 1997 sur les pays les moins avancés*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.97.II.D.6, New York et Genève.

CNUCED (1998a). *African Development in a Comparative Perspective*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: G.V.E.99.0.21. Oxford, James Curry et Trenton NJ, Africa World Press.

CNUCED (1998b). *Rapport 1998 sur les pays les moins avancés*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.98.II.D.11, New York et Genève.

CNUCED (2003a). *Le développement économique en Afrique: Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.03.II.D.34, New York et Genève.

CNUCED (2003b). Rapport de la Réunion de personnalités sur les questions relatives aux produits de base présenté à la cinquantième session du Conseil du commerce et du développement, 6-17 octobre 2003, document TD/B/50/11, Genève, 30 septembre 2003.

CNUCED (2004). *Le développement économique en Afrique: Endettement viable, oasis ou mirage?* Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.04.II.D.37, New York et Genève.

CNUCED (2005). *Le développement économique en Afrique: Repenser le rôle de l'investissement étranger direct*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.05.II.D.12, New York et Genève.

CNUCED (2006). *Le développement économique en Afrique: Doublement de l'aide: assurer la «grande poussée»*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.06.II.D.10, New York et Genève.

CNUCED (2007). *Le développement économique en Afrique: Retrouver une marge d'action: la mobilisation des ressources intérieures et l'État développementiste*. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.07.II.D.12, New York et Genève.

CNUCED (2008a). Manuel de statistiques de la CNUCED, accessible en ligne à l'adresse <http://www.unctad.org/>.

CNUCED (2008b). *Le renouveau des produits de base au XXI^e siècle*, document TD/428. Note établie par le secrétariat de la CNUCED pour la douzième session de la Conférence, Accra (Ghana), 20-25 avril 2008.

CNUCED (2008c). Base de données en ligne TRAINS (consultation 27 mai 2008).

Commission économique pour l'Afrique et Union africaine (2007). *Rapport économique sur l'Afrique 2007: Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification*. Publication de la Commission économique pour l'Afrique, numéro de vente: F.07.II.K.1, Addis Abeba.

Commission économique pour l'Afrique et Union africaine (2008). *Rapport économique sur l'Afrique 2008: L'Afrique et le Consensus de Monterrey*. Publication de la Commission économique pour l'Afrique, numéro de vente: F.08.II.K.3, Addis Abeba.

- DasBL (2006). Imbalances in the Hong Kong (China) ministerial outcome. http://www.twinside.org.sg/title2/par/HK_outcome_SUNS_version_13feb06.doc (consultation 11 juillet 2008).
- Dean JM, Desai S et Riedel J (1994). Trade policy reform in developing countries since 1985: a review of the evidence. *World Bank Discussion Paper* 267. Washington, Banque mondiale.
- Diouf J (1989). The challenge of agricultural development in Africa. Conférence commémorative Sir John Crawford, 2 novembre 1989, Washington, Groupe consultatif pour la recherche agricole internationale.
- Dollar D et Zeufack A (1999). *Why Are Thai Firms More Productive than Kenyan Firms? Using Firm Data to Explore International Differences in Productivity and Business Environment*. Manuscript. Washington, Banque mondiale.
- Fafchamps M, El Hamine S et Zeufack A (2008). Learning to export: evidence from Moroccan manufacturing. *Journal of African Economies*, 17 (2): 305–355.
- FAO (2008a). Base de données statistiques en ligne FAOSTAT.
- FAO (2008b). Aperçu général de la situation des disponibilités vivrières dans les pays à faible revenu et à déficit vivrier. Perspectives de récoltes et situation alimentaire 2.
- Fitter R et Kaplinsky R (2001). Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis. *IDS Bulletin* 32 (3): 69–82.
- FMI (2005). Review of the IMF's trade restrictiveness index. Background paper to the Review of Fund Work on Trade. Washington, Fonds monétaire international.
- Fukunishi T (2007). Has low productivity constrained competitiveness of African firms? Comparison of firm performances with Asian firms. *IDE Discussion Paper* 129. Chiba, Japon: Institute of Developing Economies.
- Gala P (2008). Real exchange rate levels and economic development: theoretical analysis and econometric evidence. *Cambridge Journal of Economics* 32 (2): 273–288.
- Gayi SK (2007). Does the WTO Agreement on Agriculture endanger food security in sub-Saharan Africa? Dans Shabd SA, Davis B et Guha-Khasnobis B (Eds.) (2007). *Food Security: Indicators, Measurement, and the Impact of Trade*. UNU-WIDER Studies in Development Economics. Oxford University Press.
- Gibbon P et Ponte S (2005). *Trading Down: Africa, Value Chains and the Global Economy*. Philadelphia. Temple University Press.
- Green CJ, Kimuyu P, Manos R et Murinde V (2007). How do small firms in developing countries raise capital? Evidence from a large-scale Survey of Kenyan micro and small-scale enterprises. *Advances in Financial Economics*, 12: 379–404.
- Habyarimana J (2003). The benefits of banking relationships: evidence from Uganda's banking crisis. Mimeographed document. Harvard University.
- Hausmann R, Hwang J et Rodrik D (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12 (1): 1–25.
- Havnevik K, Bryceson D, Birgegard L, Matondi P et Beyene A (2007). *African Agriculture and the World Bank: Development of Impoverishment?* Rapport fondé sur un atelier organisé par le Nordic Africa Institute, Uppsala, 13 14 mars 2007. Nordiska Afrikainstitutet.
- Herbst J (1993). *The Politics of Reform in Ghana, 1982–1991*. Berkeley: University of California Press.

Heydon K (2006). After the WTO Hong Kong (China) ministerial meeting: what is at stake? OECD Trade Policy Working Paper, No 27. OCDE, Paris.

Hodge J et Charman A (2007). An analysis of the potential impact of the current WTO agricultural negotiations on government strategies in the SADC region. Dans Shabd SA, Davis B et Guha-Khasnobis B (Eds.) (2007). *Food Security: Indicators, Measurement, and the Impact of Trade*. UNU-WIDER Studies in Development Economics. Oxford University Press.

Hoekman B, Ng F et Olareaga M (2002). Reducing agricultural tariffs versus domestic support: What's more important for developing countries? *World Bank Policy Research Working Paper 2918*. Washington, Banque mondiale.

Holslag J, Geeraerts G, Gorus J et Smis S (2007). *China's Resources and Energy Policy in Sub-Saharan Africa*. Rapport pour le Comité pour le développement du Parlement européen, Vrije Universiteit. Bruxelles, 19 mars 2007.

Humphreys M, Sachs JD et Stiglitz JE (2007). Introduction: What is the problem with natural resource wealth? Dans Humphreys M, Sachs JD et Stiglitz JE (Eds.) *Escaping the Resource Curse*. New York. Columbia University Press, 1–20.

Jeune Afrique (2007). Les dessous de l'offensive chinoise en République démocratique du Congo, 2438: 98. 30 septembre 2007.

Kaplinsky R et Morris M (2007). Do the Asian drivers undermine export-oriented industrialization in sub-Saharan Africa? *World Development* 36 (2): 254–273.

Lall S, Weiss J et Zhang J (2006). The "sophistication" of exports: a new measure of product characteristics. *World Development* 34 (2): 222–237.

McCalla AF et Nash J (2007). *Reforming Agricultural Trade for Developing Countries, Key Issues for a Pro-development Outcome of the Doha Round*. Volume One. Banque mondiale, Washington.

Mayer J et Fajarnes P (2005). Tripling Africa's primary exports: What? How? Where? UNCTAD Discussion Paper 180. Genève, CNUCED.

Mengistae T et Pattillo C (2004). Export orientation and productivity in sub-Saharan Africa. *IMF Staff Papers* 51 (2): 327–53.

Mutume G (2006). New barriers hinder African trade. *Africa Renewal*. 19 janvier 2006 (4), p. 18 et 19.

Nzobonimpa O, Nkurunziza J et Ndikumana L (2006). Promoting a development-oriented financial system in Burundi. Document préparé pour le Consortium pour la recherche économique en Afrique, juin 2006.

Ndikumana L (2000). Financial determinants of domestic investment in sub-Saharan Africa: evidence from panel data. *World Development* 28 (2): 381–400.

Nkurunziza JD (2005a). Credit can precipitate firm failure: evidence from Kenyan manufacturing in the 1990s. Working paper WPS 2005-04. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.

Nkurunziza JD (2005b). The effect of credit on growth and convergence of firms in Kenyan manufacturing. Working Paper WPS/2005-01. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.

Ocampo JA et Parra MA (2003). The terms of trade for commodities in the twentieth century. CEPAL Review 79. Santiago, Chili, Commission économique pour l'Amérique latine.

OCDE (2008a). *Entreprendre pour le développement 2008. Promouvoir les échanges commerciaux agricoles en Afrique, une perspective du Centre de développement*. Paris, OCDE.

OCDE (2008b). Base de données statistiques en ligne de l'OCDE (consultation 21 juillet 2008).

OMC (2001). Conférence ministérielle de l'OMC, Doha, 2001: Déclaration ministérielle, document WT/MIN(01)/DEC/1, 20 novembre 2001.

OMC (2005). Programme de travail de Doha: Déclaration ministérielle, document WT/MIN(05)/DEC. Conférence ministérielle, sixième session, Hong Kong (Chine), 22 décembre 2005.

Sachs JD et Warner A (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1: 1–118.

Santos-Paulino A et Thirlwall A (2004). The impact of trade liberalization on exports, imports and the balance of payments of developing countries. *Economic Journal* 114: 50–72.

Sharma D (2006). WTO Hong Kong (China) ministerial: much ado about nothing. *Motion Magazine*, 21 janvier 2006.

Teal F (1999a). Why can Mauritius export manufactures and Ghana not? *The World Economy* 22 (7): 981–993.

Teal F (1999b). The Ghanaian manufacturing sector 1991–1995: firm growth, productivity and convergence. *Journal of Development Studies* 36: 109–127.

Traoré A (1990). Ivory Coast: agricultural and industrial development. Dans Hamid Aït Amara et Bernard Founou-Tchuigoua (Eds.) (1990). *African Agriculture: The Critical Choices*. Zed Books. Londres et New Jersey. United Nations University Press, Tokyo. En coopération avec le Forum du tiers monde, Dakar.

United States Energy Information Administration (US EIA) (2008). *US EIA Online Statistical Database*. Consultable à l'adresse: <http://www.eia.doe.gov> (consultation 28 mai 2008).

Van Biesebroeck J (2005). Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms. *Journal of International Economics* 67 (2): 373–91.

Wacziarg R et Welch KH (2003). Trade liberalization and growth: new evidence. NBER working paper series 10152. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Wang J (2007). What drives China's growing role in Africa? IMF working paper WP/07/211. Washington, FMI.

Wood A et Mayer J (2001). Africa's export structure in a comparative perspective. *Cambridge Journal of Economics* 25 (3): 369–394.

Wu Y et Zeng L (2008). The impact of trade liberalization on the trade balance in developing countries. IMF working paper WP/08/14. Washington, FMI.

Série Le développement économique en Afrique:

- 2000** *Les flux de capitaux et la croissance en Afrique* – TD/B/47/4 – UNCTAD/GDS/MDPB/7
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2001** *Bilan, perspectives et choix des politiques économiques* – UNCTAD/GDS/AFRICA/1
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2002** *De l'ajustement à la réduction de la pauvreté: Qu'y a-t-il de nouveau?* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2003** *Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2003/1
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi.
- 2004** *Endettement viable, oasis ou mirage?* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2004/1
Collaborateurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Bernhard Gunter (consultant), Phillip Cobbina (recherches).
- 2005** *Repenser le rôle de l'investissement étranger* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2005/1
Collaborateurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Phillip Cobbina (recherches).
- 2006** *Doublement de l'aide: assurer la «grande poussée»* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2006/1
Collaborateurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Jane Harrigan (consultant), Victoria Chisala (recherches).
- 2007** *Retrouver une marge d'action: la mobilisation des ressources intérieures et l'État développementiste* – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2007
Collaborateurs: Samuel Gayi (chef d'équipe), Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Shigehisa Kasahara.

Des exemplaires des rapports de la série Le développement économique en Afrique peuvent être obtenus auprès de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux, CNUCED, Palais des Nations, CH 1211 Genève 10, Suisse (télécopieur: 022 917 0274; courriel: africadev@unctad.org.) Les rapports sont également disponibles sur le site <http://www.unctad.org>.

