
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

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

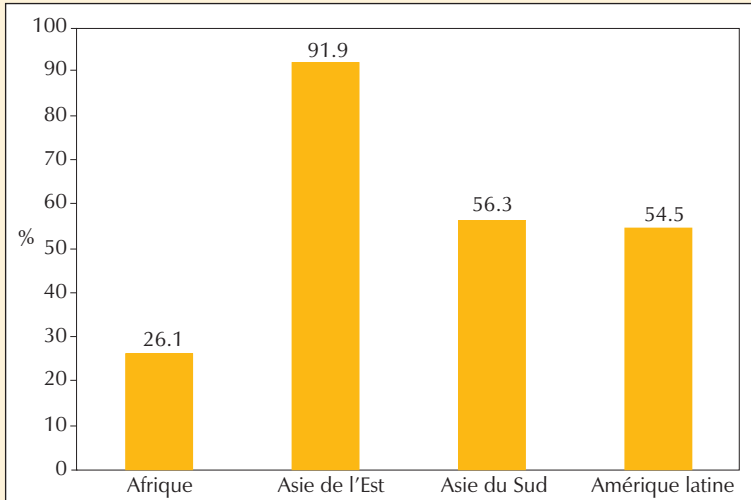
Tableau 7
Exportations d'articles manufacturés des pays africains, moyennes
(En pourcentage du PIB)

	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

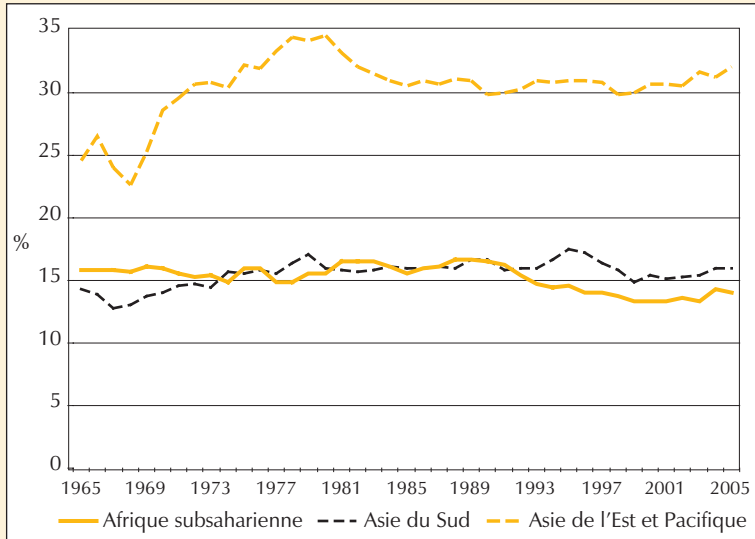


Source: CNUCED, 2008a.

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 (CITI 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.

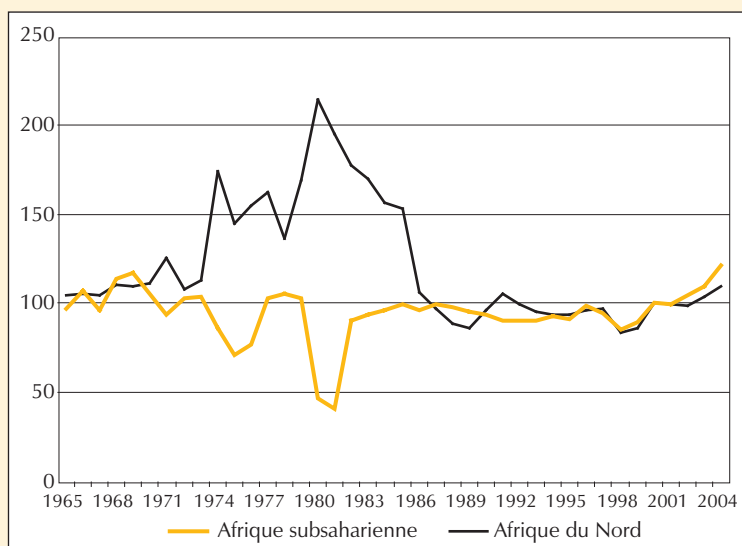
Cette théorie a conservé toute son influence dans beaucoup de milieux qui s'intéressent au développement, mais elle pêche sous plusieurs aspects. Les hypothèses sur lesquelles elle repose se concrétisent rarement, sur le plan empirique. Elles prennent en effet pour acquis: a) que les facteurs de production 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.