

**AMÉLIORATION DES SYSTÈMES DE TRANSIT
ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
SANS LITTORAL ET DE TRANSIT:
DIFFICULTÉS ET PERSPECTIVES**



**Conférence ministérielle internationale des pays en développement
sans littoral et de transit, de pays donateurs et d'organismes de
financement et de développement sur la coopération
en matière de transport de transit**

Almaty, Kazakhstan, 25-29 août 2003



**DÉFIS ET OPPORTUNITÉS POUR
UNE AMÉLIORATION RENFORCÉE DES SYSTÈMES
DE TRANSIT ET DU DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
SANS LITTORAL ET DE TRANSIT**



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2003

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 le texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou 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 en soit dûment fait mention. Un exemplaire de la publication renfermant la citation ou la reproduction doit être adressé au secrétariat de la CNUCED: Palais des Nations, CH 1211 Genève 10, Suisse.

UNCTAD/LDC/2003/8

Ce rapport est aussi disponible sur Internet,
en anglais et en français, à l'adresse suivante:
<http://www.unctad.org>

TABLE DES MATIÈRES

<i>Sigles</i>	v
<i>Remerciements</i>	vi
<i>Aperçu général</i>	vii
Introduction	1
I. Facteurs d'entrave au développement économique des pays en développement sans littoral	2
A. Facteurs géographiques et démographiques, climat, éloignement et isolement des marchés	2
B. Des coûts de transit élevés	5
C. Un commerce et des investissements inadéquats	9
II. Promouvoir des systèmes de transport de transit efficaces et une diversification économique	10
A. Améliorer les systèmes de transport de transit	10
1. Renforcer la structure physique et les services de transport	10
2. Améliorer les facilités de transit et les services logistiques	17
B. Expansion commerciale	21
1. Expansion du commerce régional	21
2. Expansion du commerce international	21
3. Autres questions commerciales connexes	22
C. Attirer les investissements étrangers directs	23
1. Options de politique générale	23
2. Options d'orientation au niveau national	30
III. Mesures internationales d'assistance	35
Notes	39

ENCADRÉS

1. Facilitation du transit : scénario optimiste 11
2. Facilitation du transit : scénario pessimiste 12
3. Pays en développement sans littoral et IED interrégionaux : Bolivie, Paraguay et les avantages de l'intégration régionale en Amérique latine 32

LISTE DES GRAPHIQUES

1. Structure globale des exportations des pays en développement sans littoral, 2001 4
2. Coûts de transit et exportations des pays en développement sans littoral, 2002 6
3. Retards au niveau de postes frontières particuliers en Afrique australe 8
4. BIT et DTT au sein des pays en développement sans littoral 35

LISTE DES TABLEAUX

1. Valeur des exportations et pouvoir d'achat des exportations des pays en développement sans littoral 41
2. Valeur et volume des importations des pays en développement sans littoral 42
3. Structure des exportations des pays en développement sans littoral classées selon leur valeur en 1999 43
4. Paiements de transport et d'assurance par rapport au total des exportations de biens et de services 44
5. Coûts de fret et d'assurance exprimés en pourcentage de la valeur des importations c.a.f. pour certains groupes de pays 45
6. Commerce entre les pays en développement sans littoral en 2000 et 2001: pourcentage des exportations et importations totales dont la destination ou la source sont des pays en développement du même continent 46
7. IED dans les pays en développement sans littoral par rapport aux petits États insulaires et PMA, aux autres pays en développement, aux pays développés et au monde dans son ensemble 47
8. Pays en développement sans littoral signataires des principaux instruments d'investissement internationaux 48

SIGLES

AGOA	African Growth and Opportunity Act
BIT	Traités bilatéraux en matière d'investissement étranger
c.a.f.	coûts, assurance, fret
CEEAC	Communauté économique des États d'Afrique centrale
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CIM	Contrat de transport international ferroviaire des marchandises
Convention TIR	Convention douanière relative au transport international de marchandises sous le couvert de carnets TIR
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
DTT	Convention en vue d'éviter les doubles impositions
ECMT	Conférence européenne des Ministres du Transport
GATS	Accord général sur le commerce des services
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
HGV	Véhicules lourds à marchandises
IED	Investissement étranger direct
LDC	Pays les moins avancés (PMA)
MERCOSUR	Marché commun de l'Amérique du Sud
n.d.a.	non dénommé ailleurs
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SADC	Communauté pour le développement de l'Afrique australe
SIAM	Système d'informations anticipées sur les marchandises (CNUCED)
SIDS	Petits États insulaires en développement
SMGS	Convention ferroviaire internationale sur le transport des marchandises
STN	Sociétés transnationales
SYDONIA	Système automatisé pour la gestion des informations douanières
TIC	Technologies de l'information et de la communication
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UIT	Union internationale des télécommunications
UNCTAD	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

REMERCIEMENTS

Ce rapport a été préparé par Ernest Mbuli, un ancien membre du personnel de la CNUCED qui est aujourd'hui consultant dans le cadre du Programme Spécial de la CNUCED pour les Pays en développement les Moins Avancés, Sans Littoral et Insulaires. Ces travaux ont été effectués sous la supervision générale de Habib Ouane, responsable du Programme Spécial pour les PMA.

Les documents à l'appui ont été préparés par les divisions DITC (Division du commerce international des biens et services, et des produits de base), DITE (Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises) et SITE (Division de l'infrastructure des services pour le développement et l'efficacité commerciale) de la CNUCED sous la coordination respective de Bonapas Onguglo, Masataka Fujita et Peter Faust.

Le manuscrit a été révisé par Taffere Tesfachew et édité par Talvi Laev.

La production finale de ce rapport a été facilitée par Christopher MacFarquhar, Brigitte Ruby-Cosgrove, Jean-Marc Humblot, Jean-Claude Mporamazina et Regina Ogunyinka (secrétariat). Christophe Manceau a conçu la couverture, tandis que le design, la mise en page et la publication assistée par ordinateur sont signés Madasamyraja Rajalingam.

APERÇU GÉNÉRAL

La convention-cadre mondiale de 1995 sur la Coopération en matière de transport de transit entre les pays en développement sans littoral et de transit et la communauté des pays donateurs offre une stratégie solide pour aborder le problème du transit. Elle invite les pays en développement sans littoral et de transit à renforcer leur coopération dans ce domaine par l'adoption et la mise en oeuvre de mesures politiques et d'actions conçues pour améliorer leurs systèmes de transit, et demande à la communauté des pays donateurs de soutenir ces engagements. Les pays concernés et la communauté des pays donateurs n'ont cependant respecté que partiellement leurs engagements. Ces pays ont certes conclu de nombreux accords bilatéraux et régionaux, mais leur mise en oeuvre demeure inégale. De la même façon, bien que l'assistance financière et technique de la communauté des pays donateurs se soit poursuivie, les ressources, et notamment l'aide publique au développement, ont enregistré un déclin sensible. Des mesures s'imposent donc pour inverser cette tendance.

Des ressources financières substantielles sont nécessaires pour l'entretien et la modernisation non seulement de l'infrastructure de transport (routes, chemins de fer et ports), mais aussi des installations de transit connexes aux frontières nationales et aux terminaux intérieurs, ainsi que sur le plan des télécommunications, de l'infrastructure énergétique et des pipelines. Etant donné le manque de ressources financières gouvernementales adéquates (dû aux crises financières, déficits budgétaires et programmes d'austérité), les gouvernements des pays en développement sans littoral et de transit n'ont d'autre choix que d'encourager le secteur privé à participer au développement de l'infrastructure. Ces dernières années ont effectivement été marquées par une participation accrue du secteur privé sous différentes formes. Plusieurs chemins de fer (Bolivie, Burkina Faso, Malawi, Mali et Sénégal) sont désormais exploités dans le cadre de concessions. Le secteur routier a vu l'adoption de conventions BOT (Construction – Exploitation – Transfert) et de routes à péage dans les pays en développement sans littoral et les pays de transit (Mozambique, Paraguay et Afrique du Sud). On mentionnera également les concessions portuaires (Djibouti et la République-Unie de Tanzanie) et le rôle croissant du secteur privé dans le secteur des télécommunications.

Le concept de développement de corridors a également joué un rôle particulièrement utile. Il permet de résoudre le dilemme auquel l'infrastructure des pays à faibles niveaux de revenus doit aujourd'hui faire face : d'une part,

l'investissement en infrastructures n'est pas viable jusqu'à ce que l'activité économique le justifie (le transport est une demande dérivée) et d'autre part, cette activité économique ne peut émerger à moins de disposer d'une infrastructure de transport adéquate. Les coûts élevés entravent par ailleurs le développement de cette infrastructure tant que les flux de trafic n'atteignent pas des niveaux synonymes d'économies d'échelle et de concurrence plus efficace.

L'approche de corridor aborde ce problème en s'efforçant de concentrer des projets d'investissement industriel viables dans des corridors spécifiques, reliant des zones de production intérieures à des ports, au fur et à mesure que l'investissement d'infrastructure se poursuit. Le corridor de Maputo est un parfait exemple de cette approche, tout comme le corridor de Beira entre le Mozambique et le Zimbabwe dans la région SADC (Communauté pour le développement de l'Afrique australe).

La communauté internationale doit encourager l'investissement étranger direct (IED) afin de contribuer au développement et à la modernisation de l'infrastructure et augmenter le volume de l'aide publique au développement (APD) ainsi que la coordination des pays donateurs. Dans la mesure où les opérations de financement privées à 100% ne sont pas forcément réalisables dans de nombreux pays en développement sans littoral et de transit, la communauté internationale est invitée à promouvoir de nouvelles modalités de financement telles que :

- **Des fonds de capital risque régionaux** : ils utilisent des subventions provenant d'organisations multilatérales pour financer les coûts de développement et de gestion de certains pays ou projets, et pour relancer l'intérêt envers les projets d'infrastructure plus risqués en réduisant les risques liés au développement
- **Participation à la mise de fonds dans des organismes de financement locaux** : désigne la prise de participation, par un organisme étranger, au capital d'une banque donnée spécialisée dans les prêts aux petits projets d'infrastructure
- **Cofinancement** : désigne le financement d'un projet d'infrastructure par l'intermédiaire de prêts parallèles octroyés par un organisme financier multilatéral et par la banque locale
- **Prêts interbancaires** : désigne le prêt à long terme d'un organisme étranger à une banque locale en vue de financer de petits projets d'infrastructure.

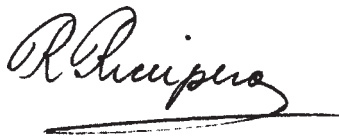
Dans la déclaration du Millénaire des Nations Unies, les chefs d'Etat et de gouvernement se sont engagés à respecter « un système commercial et financier multilatéral ouvert, équitable, réglementé, sans surprise et non discriminatoire

». L'application des objectifs de la déclaration du Millénaire et du programme de travail de Doha devrait offrir à la communauté internationale l'occasion d'adopter des mesures en faveur des pays en développement sans littoral et de transit. Une assistance urgente s'impose également pour renforcer les groupements économiques régionaux et attirer ainsi de nouveaux IED qui permettront en particulier aux pays en développement sans littoral d'encourager le développement d'industries et d'activités qui ne sont pas sensibles à la distance.

La communauté internationale devra également renforcer son appui aux programmes de coopération technique dans le secteur du commerce et du transport de transit afin d'améliorer les capacités humaines et technologiques des pays en développement sans littoral et de transit. Les programmes de coopération technique de la CNUCED, y compris le Système automatisé pour la gestion des informations douanières (SYDONIA) et le Système d'informations anticipées sur les marchandises (SIAM), qui ont fortement contribué à améliorer le transport de transit dans les pays en développement sans littoral et les Etats voisins de transit, devront continuer à accorder la priorité à ce groupe de pays, notamment dans les régions qui n'ont pas encore bénéficié de ces programmes.

La Conférence ministérielle internationale des pays en développement sans littoral et de transit et des pays donateurs et organismes internationaux de développement et de financement sur la coopération en matière de transport de transit, qui se tiendra à Almaty, Kazakhstan, du 25 au 29 août 2003, devrait galvaniser la volonté politique et une plus grande détermination à agir. La Conférence devra convenir des indicateurs de performance et des modalités de mise en oeuvre nécessaires pour suivre et évaluer les progrès réalisés sur le plan de l'application du Nouveau programme d'action pour la coopération en matière de transit. Elle devra également reconnaître et souligner le rôle que l'expansion du commerce régional et l'investissement étranger direct peuvent jouer pour réduire la charge des coûts de transit et favoriser la diversification économique, ce qui aura pour effet d'accélérer le développement des pays en développement sans littoral et de transit.

Le Secrétaire général de la CNUCED



Rubens Ricupero

INTRODUCTION

Un pays sans littoral est défini dans la Convention des Nations Unies sur le droit de la mer comme un Etat qui ne possède pas de littoral maritime. En termes pratiques, les pays sans littoral se situent à l'intérieur des continents à des centaines, voire même des milliers de kilomètres des ports maritimes les plus proches. Malgré ce handicap, les pays sans littoral européens sont tout aussi prospères que leurs voisins côtiers, ce qui prouve qu'il est tout à fait possible pour les pays en développement sans littoral de surmonter les désavantages liés à leur situation et de prospérer. La plupart des pays en développement sans littoral affichent cependant aujourd'hui une grande pauvreté, notamment par rapport à leurs voisins côtiers : on peut donc en conclure que les pays en développement sans littoral sont confrontés à des difficultés qui dépassent amplement celles que connaissent les autres pays en développement.

Lorsque l'Assemblée Générale des Nations Unies, dans sa résolution 1028(XI), (adoptée le 20 février 1957), invite les gouvernements des États membres à "reconnaître pleinement les besoins des États membres sans littoral en matière de transit et de commerce" il n'y a encore que cinq pays sans littoral indépendants : Afghanistan, Bolivie, Népal, Paraguay et République démocratique populaire lao. Quand en 2001, soit quarante-quatre ans plus tard, l'Assemblée générale dans sa résolution 56/180, décide de convoquer la première Conférence ministérielle des pays en développement sans littoral et de transit et des pays donateurs et des organismes internationaux de développement et de financement autour du thème de la coopération en matière de transport de transit, le nombre de ces pays est passé à 30, soit 7 % environ de la population de tous les pays en développement.¹

Ce rapport a été préparé en réponse à cette résolution et en particulier au paragraphe 15, qui demande à la CNUCED d'apporter un soutien substantiel à la Conférence. Il dresse le bilan de la situation actuelle des systèmes de transit, y compris la mise en oeuvre de la convention-cadre mondiale de 1995 pour la coopération en matière de transport de transit entre les pays en développement sans littoral et de transit et la communauté des pays donateurs et émet des recommandations qui pourront aider la Conférence à adopter des mesures et des actions politiques destinées à améliorer les systèmes de transport de transit dans les pays en développement sans littoral et de transit. Ce rapport est divisé

en trois chapitres. Le Chapitre I analyse les facteurs qui entravent le développement économique des pays en développement sans littoral et soutient que la réussite de leur développement passe non seulement par une réduction des coûts de transit, mais aussi par une diversification économique. Le Chapitre II examine les problèmes liés au transport de transit, à l'expansion commerciale et à l'investissement. Il en conclut que les pays en développement sans littoral et de transit doivent poursuivre trois instruments de politique complémentaires, qui, lorsqu'ils sont utilisés conjointement, peuvent avoir d'importantes répercussions positives sur leur développement économique: (a) l'amélioration des systèmes de transit en vue de réduire les coûts de transit et de renforcer la compétitivité des pays en développement sans littoral sur les marchés étrangers; (b) la promotion du commerce régional et de l'intégration pour attirer plus d'IED; et (c) notamment pour les pays en développement sans littoral, des efforts pour attirer les IED vers les secteurs industriels et d'activités spécialisés dans la production de produits à forte valeur et à faible poids (en d'autres termes, utiliser les IED pour favoriser une diversification économique). Le Chapitre III esquisse les mesures de soutien internationales nécessaires pour encourager la mise en place de systèmes de transport de transit efficaces et une diversification économique. Bien que les pays en développement sans littoral et de transit doivent assumer la responsabilité primaire pour leur propre développement, ce rapport invite la communauté internationale, y compris les organismes de développement et de financement, à apporter un soutien plus marqué à ces pays.

I. FACTEURS D'ENTRAVE AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL

A. Facteurs géographiques et démographiques, climat, éloignement et isolement des marchés

Les pays en développement sans littoral sont confrontés à de nombreux facteurs qui freinent leur développement économique. Nombre d'entre eux ne sont pas en mesure de bénéficier d'économies d'échelle sur le plan de la production et de la consommation en raison de la taille modeste de leur

population, laquelle est due soit aux dimensions géographiques restreintes du pays (Bhoutan, Lesotho) soit à la faible densité de la population (Mongolie, Niger). Un tiers des pays en développement sans littoral sont caractérisés par des conditions climatiques qui rendent tout développement économique particulièrement difficile et risqué : une seule période de sécheresse prolongée peut ainsi détruire les investissements à long terme dans des secteurs économiques tels que l'élevage, qui constitue le moyen de subsistance d'une partie importante des habitants de ces pays. L'éloignement et l'isolement des marchés internationaux affectent la plupart des pays en développement sans littoral. Les quatre pays en développement sans littoral d'Asie centrale (Kazakhstan, Kirghizistan, Tadjikistan et Ouzbékistan) sont situés à 3500 km au moins des ports maritimes les plus proches. Sept autres pays en développement sans littoral doivent effectuer un voyage par voie de terre de plus de 1500 km pour assurer le transport de leurs importations et exportations, tandis que les autres pays en développement sans littoral, à l'exception du Malawi, du Paraguay et du Swaziland, sont éloignés de plus de 1000 km de tous ports maritimes. Etant donné ces longues distances et la structure des exportations

PAYS EN DÉVELOPPMENT SANS LITTORAL*

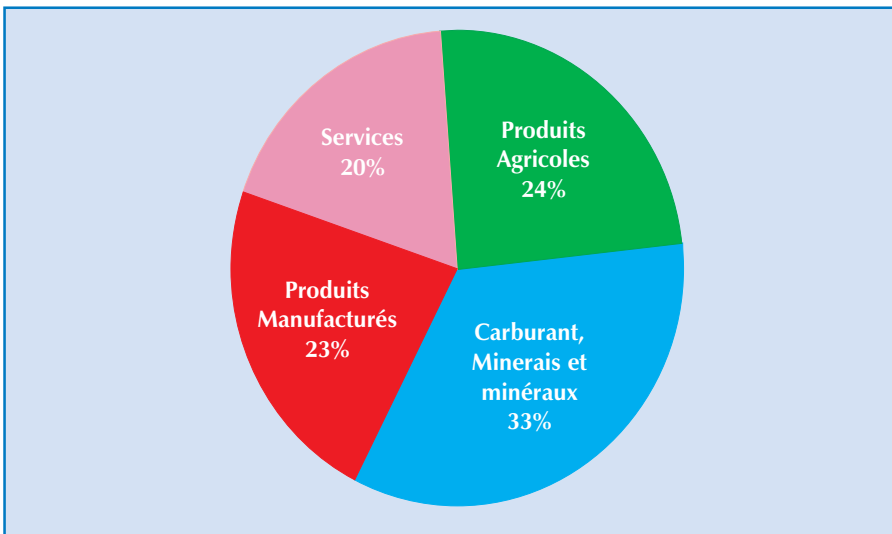


* Les frontières et noms indiqués ainsi que les désignations utilisées sur cette carte n'impliquent pas de reconnaissance ou d'acceptation officielle par les Nations Unies.

des pays en développement sans littoral, qui sont dominées par des marchandises volumineuses de faible valeur, les coûts de fret et de transit connexes sont exorbitants par rapport à la faible valeur des produits exportés. Les coûts de transit du sucre et du soja par exemple peuvent représenter jusqu'à 40% de la valeur de ces denrées.

Les pays en développement sans littoral sont caractérisés par une base économique étroite et des performances à l'exportation médiocres. Les exportations par habitant en 2000 par exemple ne représentaient que 23% de celles de tous les pays en développement, tandis que les importations par habitant franchissaient à peine la barre des 25% (voir Tableaux 1 et 2). Alors que la valeur des exportations pour tous les pays en développement a progressé à un taux moyen de 3,2% entre 1980 et 1990 et de 8,7% entre 1990 et 1994, ces chiffres n'étaient respectivement que de 2,9% et 0,4% pour les pays en développement sans littoral. Les statistiques révèlent également que 70% environ du total des exportations des 30 pays en développement sans littoral se composent de matières premières minérales, de produits agricoles et de services de tourisme (voir Graphique 1). La grande majorité des pays en développement sans littoral se spécialisent dans les produits agricoles et

**GRAPHIQUE 1. STRUCTURE GLOBALE DES EXPORTATIONS
DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL, 2001**



Source: Manuel de statistiques de la CNUCED 2002.

minéraux destinés à l'exportation et un nombre restreint seulement dans les produits manufacturés.

Les chiffres suivants illustrent cette surdépendance des pays en développement sans littoral envers un petit nombre de produits exportés : la valeur totale des exportations de la moitié des les pays en développement sans littoral repose pour plus de 50% sur un seul produit ; les trois-quarts des recettes à l'exportation proviennent de deux produits et 80% au moins de trois produits (voir Tableau 3).

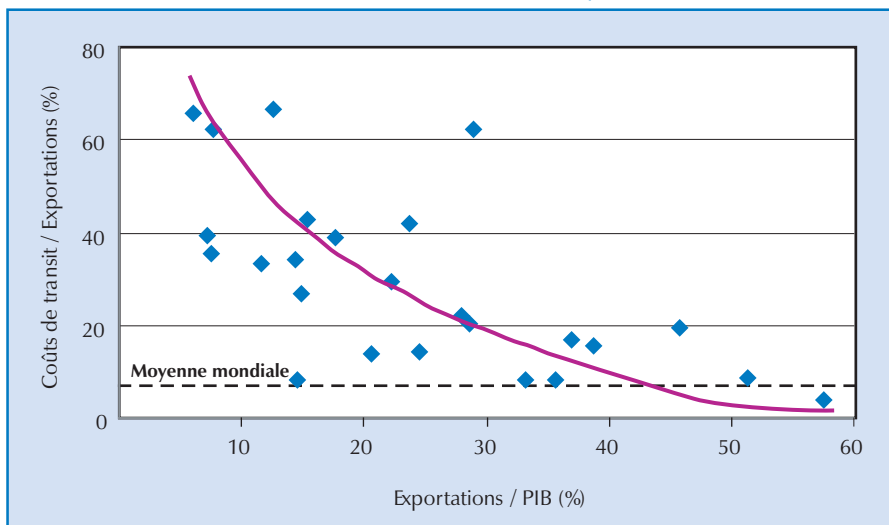
B. Des coûts de transit élevés

La structure commerciale des pays en développement sans littoral pèse lourdement sur leurs coûts commerciaux. Ad valorem, les coûts commerciaux des pays en développement sans littoral (voir Tableau 4), qui couvrent les coûts de fret et d'assurance des exportations, s'élèvent à 12,9% et sont nettement supérieurs à ceux des autres pays en développement (8,1%) et des pays développés (5,8%). Ces coûts commerciaux varient cependant sensiblement d'un pays en développement sans littoral à l'autre et s'élèvent par exemple à moins de 5% pour la République démocratique populaire lao et le Swaziland et à plus de 50% pour le Tchad et le Malawi, ce qui suggère qu'il est possible d'atténuer les désavantages liés à ces coûts de transit.

Les données économiques des pays en développement sans littoral montrent une corrélation négative entre les coûts de transit et les exportations; plus les coûts de transit augmentent et plus la part des exportations dans le produit intérieur brut (PIB) baisse (voir Graphique 2). Ces coûts de transit élevés peuvent donc sensiblement réduire le potentiel d'une croissance économique tributaire des exportations. Les pays en développement sans littoral sont "piégés" dans une situation de revenus faibles et ne peuvent atteindre des niveaux de revenus supérieurs², dans la mesure où les coûts de transit (tant pour les importations que les exportations) sont sensiblement supérieurs à la moyenne mondiale et réduisent considérablement les gains commerciaux potentiels.

La quasi-totalité des pays en développement sans littoral sont caractérisés par un faible PIB par habitant, tandis que les économies côtières affichent généralement un PIB par habitant relativement supérieur.³ Les pays en développement qui bénéficient de la proximité du littoral sont clairement

GRAPHIQUE 2. COÛTS DE TRANSIT ET EXPORTATIONS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL, 2002*



Source: calculs de la CNUCED basés sur la Balance des paiements du FMI; Statistiques 2002 et le Manuel des statistiques 2002 de la CNUCED. Ce graphique a été calculé à partir des coûts de transit annuels les plus récents de chaque pays en développement sans littoral (frais de transport et d'assurance encourus pour toutes les marchandises exportées), de la valeur correspondante des exportations de marchandises et du PIB de l'année en question.

- * Comprend les données pour les années et pays suivants (2000): Arménie, Azerbaïdjan, Bolivie, Burundi, Ethiopie, Kazakhstan, Kirghizistan, République démocratique populaire lao, Lesotho, Ex-République de Yougoslavie de Macédoine, Mongolie, Népal, Paraguay, Rwanda, Swaziland, Ouganda et Zambie; (1999) Botswana; (1997) Mali et Turkménistan; (1995) Niger; (1994) Burkina Faso, République centrafricaine, Tchad, Malawi et Zimbabwe. Pas de données disponibles pour Bhoutan, Tadjikistan et l'Ouzbékistan.

avantages quand il s'agit d'établir des secteurs d'exportation de produits manufacturés⁴, qui contribuent à leur tour à la croissance économique globale. Une analyse de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) a démontré que les États membres côtiers arrivent en tête des exportations et sont dotés d'infrastructures de transport développées, tandis que les pays sans littoral, qui arrivent eux en tête des importations, ne disposent que d'un réseau limité de routes pavées et restent à la périphérie des pays côtiers. Le rapport entre les exportations et le PIB est inférieur de moitié à celui de leurs voisins côtiers.⁵

Les coûts de transport de la moyenne des pays sans littoral tendent à être supérieurs de 50% à ceux des États côtiers, alors que les volumes commerciaux sont inférieurs de 60%.⁶ Les coûts de transit élevés auxquels les pays en développement sans littoral doivent faire face constituent en fait un obstacle commercial beaucoup plus restrictif que les tarifs douaniers des principaux marchés. A titre d'exemple, les tarifs douaniers du Canada, de l'Union européenne, du Japon et des États-Unis varient en moyenne de 3 à 7% de la valeur des produits en provenance des pays en développement sans littoral. En comparaison, les coûts de transit payés par les pays en développement sans littoral sont en moyenne trois fois supérieurs à ces tarifs.

Les pays en développement sans littoral sont également affectés par le coût élevé de leurs importations. Les statistiques des balances de paiement fournissent une indication approximative des désavantages subis par les pays en développement sans littoral en matière de coûts de transit, en montrant le pourcentage des coûts de fret par rapport au coût au débarquement des importations. En 1995, les coûts de fret des pays développés s'élevaient à 3% de la valeur à l'importation c.a.f., alors qu'ils étaient presque multipliés par trois pour les pays en développement sans littoral (voir Tableau 5). Pour les pays en développement sans littoral d'Afrique de l'Ouest, ces coûts étaient environ de 19,7%, contre 13,5% en Afrique de l'Est et 14,2% en Amérique latine. Les coûts de fret des pays sans littoral examinés étaient de 6 à 11% supérieurs aux coûts de fret de tous les pays de leurs continents respectifs.

Les coûts de transport élevés des importations des pays en développement sans littoral font non seulement monter les prix des biens de consommation, mais aussi des biens d'équipement et des produits intermédiaires, comme le fil par exemple, ce qui a pour effet d'accroître les coûts de la production agricole et industrielle nationale (tout comme les protections à l'importation, sauf lorsque des systèmes de détaxe sont en place). Une réduction sensible des coûts de transport des importations de ces pays aurait donc pour effet d'augmenter leur pouvoir d'achat et de relancer leur production intérieure, tout en appuyant leurs efforts de diversification et en améliorant la compétitivité de leurs exportations.

Alors que la concurrence accrue sur les principaux marchés force les entreprises à adopter des systèmes de production et de gestion juste à temps, la flexibilité, la vitesse et la fiabilité de la livraison des produits revêtent désormais une importance primordiale. Mais l'infrastructure inadéquate de nombreux pays en développement sans littoral, couplée à l'organisation médiocre des

systèmes de transport et à la prolifération des contrôles gouvernementaux, fait qu'il est difficile de garantir la livraison des marchandises à temps ou d'assurer la fiabilité ou la flexibilité de l'approvisionnement des produits. Le fait que ces retards puissent se produire hors des limites territoriales des pays en développement sans littoral montre clairement que ces pays ne sauraient surmonter seuls les obstacles réels auxquels ils sont confrontés.

Une récente étude de cas préparée par la Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie et le Pacifique (CESAP) révèle que l'attente aux frontières représente plus de 50% de temps de transit routier entre le Kazakhstan et l'Europe.⁷ La durée de transit totale (de 10 à 20 jours) pourrait donc être réduite de moitié. En ce qui concerne le franchissement des frontières par le rail, la même étude montre que si le temps de franchissement moyen des frontières en Europe varie de 30 à 40 minutes, il se mesure en jours, plutôt qu'en heures, dans les pays de la Communauté des États indépendants. Les retards de passage aux frontières constituent également un problème de taille en Afrique et en Amérique latine. On estime que les retards liés au franchissement de frontières en Afrique australe — qui varient en moyenne de

GRAPHIQUE 3. RETARDS AU NIVEAU DE POSTES FRONTIÈRES PARTICULIERS EN AFRIQUE AUSTRALE

Corridor	Poste frontière	Pays	Retards estimés (en heures)
Beira	Machipanda	Mozambique/Zimbabwe	24
	Zobue	Mozambique/Malawi	24
	Mutare	Mozambique/Zimbabwe	26
Maputo	Ressano Garcia	Afrique du Sud/ Mozambique	6
	Namaacha	Swaziland/Mozambique	4
North-South	Beit-Bridge	Afrique du Sud/Zimbabwe	36
	Chirundu	Zimbabwe/Zambie	24
	Victoria Falls	Zimbabwe/Zambie	36
	Martins Drift	Afrique du Sud/Botswana	6
Trans-Caprivi	Kazungula	Botswana/Zambie	24
Trans-Kalahari	Buitepos	Namibie/Botswana	6
	Pioneer Gate	Botswana/Afrique du Sud	4
TANZAM	Nakonde	Zambie/Tanzanie	17

Source: *Agenda des corridors de transport SADC*, étude de juillet 2000 par InfraAfrica Consultants.

4 à 26 heures — coûtent 48 millions de dollars environ chaque année à la région (voir graphique 3).

C. Un commerce et des investissements inadéquats

Le pourcentage des exportations et importations totales des pays en développement sans littoral, qui ont pour destination ou pour origine un pays de la même région, est faible, mais va en s'accroissant (voir Tableau 6). Si le commerce régional revêt une importance capitale pour l'Afghanistan, la République démocratique populaire lao, le Népal, le Paraguay et le Tadjikistan, il est nettement beaucoup moins développé dans de nombreux pays en développement sans littoral d'Afrique. On pourrait s'attendre à ce que ce commerce soit plus important dans la mesure où les distances plus courtes devraient s'accompagner d'une réduction des coûts de transit moyens. Mais l'infrastructure physique, les goulots d'étranglement et les barrières virtuelles limitent les avantages apparents de cette expansion commerciale à l'échelle locale et régionale.

Les pays en développement sans littoral attirent généralement peu d'IED. Le flux cumulé des investissements étrangers directs (IED) vers les pays en développement sans littoral en 2001 s'élevait à 6 milliards de dollars, soit moins de 1% du total des IED à travers le monde pour cette même année. L'IED moyen par habitant au cours des années 1992–2001 était de 13 dollars pour les pays en développement sans littoral, soit nettement moins que la moyenne de 35 dollars des pays en développement au cours de cette même période. En 2001, le stock IED combiné des pays en développement sans littoral était de 47 milliards de dollars, soit moins de 2% du stock total des pays en développement (voir Tableau 7). Les performances médiocres des pays en développement sans littoral illustrées par ces indicateurs suggèrent qu'il existe peut-être un lien entre le manque d'accès territorial à la mer, l'éloignement et l'isolement des pays et leur capacité à attirer les IED.

II. PROMOUVOIR DES SYSTEMES DE TRANSPORT DE TRANSIT EFFICACES ET UNE DIVERSIFICATION ÉCONOMIQUE

Le premier paragraphe de l'introduction de ce rapport suggère que les pays en développement sans littoral, à l'instar de la Suisse et de l'Autriche, pourraient finalement surmonter leur handicap géographique et prospérer. Mais quelles stratégies adopter pour assurer une telle réussite ? Même s'il est peu probable que les pays en développement sans littoral soient amenés à refaire le long parcours de développement historique de ces pays modèles, ils se devront, lors de la conception de leurs programmes de développement, d'examiner trois objectifs complémentaires qui semblent avoir joué un rôle fondamental dans la réussite de ces deux pays: (1) le développement de réseaux de transport nationaux adéquats et de systèmes de transport de transit efficaces, (2) la proximité d'un grand marché régional et (3) la promotion de secteurs industriels et d'activités qui ne sont pas sensibles à la distance.

A. Améliorer les systèmes de transport de transit

Quand Marco Polo emprunte, en 1271, la Route de la Soie pour se rendre en Chine, les voyages s'effectuent encore à dos de cheval. Voyager est alors une entreprise périlleuse et exténuante et les voyageurs peuvent s'estimer heureux lorsqu'ils atteignent sains et saufs leur destination. Le transport ferroviaire et routier a depuis, remplacé les bêtes de somme et le commerce international s'est considérablement développé. Le transport par voie de terre présente encore cependant de nombreux défis et difficultés, liés à un large éventail de circonstances défavorables, parmi lesquelles une infrastructure inadéquate, une organisation inefficace du transport, un déséquilibre commercial, une mauvaise utilisation des actifs et une prolifération des contrôles gouvernementaux et autres barrières physiques.

1. Renforcer la structure physique et les services de transport

Transit ferroviaire: de nombreux pays en développement sans littoral d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine sont reliés à la mer par des voies ferrées et bénéficient des avantages de coût bas du transit ferroviaire pour les transports à longue distance de marchandises volumineuses de faible valeur.⁸ Confronté à diverses contraintes physiques, opérationnelles et réglementaires,

ENCADRÉ 1. FACILITATION DU TRANSIT : SCÉNARIO OPTIMISTE

Les marchandises conteneurisées sont déchargées dans le port. L'ensemble de la documentation est en règle et a été transmise électroniquement aux services de douanes, qui ont ainsi pu dédouaner les marchandises destinées au transit. Les services de douane inspectent les plombs et le transporteur verse une caution correspondant au montant de la taxe. L'accord de transit en place permet à plusieurs transporteurs d'assurer le transport des marchandises le long du corridor de transit. L'opérateur de transport multimodal confie l'intégralité de l'opération de transit à l'une de ces entreprises. Les documents de transit sont harmonisés. A la frontière, une équipe commune aux deux postes frontières inspecte les documents du fret, les plombs et les documents du conducteur. Tout est en ordre et le conducteur répète cette procédure à la frontière suivante. Les représentants des services de douane, qui ont été préalablement informés de l'heure d'arrivée prévue du camion à l'adresse du destinataire, se rendent sur place peu après l'arrivée du camion et du conteneur pour dédouaner les marchandises. Le transporteur a trouvé un fret de retour par le biais d'une bourse de fret locale, ce qui lui permet de rentabiliser le trajet de retour et de réutiliser le conteneur.

le transport ferroviaire mondial a cependant dû concéder sa part du marché du fret au profit du transport routier, et il est probable que ce secteur continuera à perdre du terrain s'il ne parvient pas à surmonter ses problèmes. La mauvaise santé financière des chemins de fer a entraîné un report des travaux d'entretien ainsi qu'un affaiblissement de l'infrastructure et des limites de vitesse ;⁹ le vieillissement du matériel roulant se traduit par des pannes fréquentes, qui réduisent encore la capacité et l'aptitude du rail à répondre aux exigences du trafic.¹⁰ L'incapacité des opérateurs ferroviaires à régler leurs comptes pour la location des wagons et du matériel roulant a fragilisé les accords de coopération. En conséquence, les chemins de fer hésitent de plus en plus à laisser leurs wagons sortir de leurs frontières nationales, ce qui a pour effet de saper encore la confiance des clients vis-à-vis des services de chemin de fer internationaux.

Certains programmes d'infrastructure régionale, tels que les réseaux de chemin de fer transasiatiques, proposent une vision à long terme pour les chemins de fer d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. A court comme à moyen terme, des efforts urgents sont cependant nécessaires pour mobiliser l'investissement public et/ou privé afin d'assurer un fonds de roulement adéquat et les investissements nécessaires pour réhabiliter et rénover l'infrastructure existante, y compris sur le plan de la rationalisation, ce qui pourrait bien entraîner l'interruption de certaines lignes de chemin de fer qui ne desservent pas les besoins actuels ou anticipés. Afin de renforcer la

ENCADRÉ 2. FACILITATION DU TRANSIT : SCÉNARIO PESSIMISTE

Les marchandises conteneurisées arrivent dans un port, d'où elles doivent être transportées vers un pays sans littoral. Le transport maritime s'est effectué sous couvert d'un connaissance négociable, qui est nécessaire pour obtenir l'autorisation de décharger les marchandises. Ce connaissance n'est cependant pas disponible et après un retard considérable, les marchandises sont enfin déchargées en échange d'une lettre de garantie. Bien que la description des marchandises soit disponible, elle n'est pas accompagnée d'une facture qui permettrait de déterminer leur valeur : la déclaration de transit ne peut donc être finalisée. Afin de vérifier que le conteneur ne renferme pas de marchandises interdites, celui-ci doit être ouvert, déchargé et inspecté avant d'être rechargé et replombé. La facture arrive, la documentation est remplie et les droits de port sont payés : l'entreprise de transport routier verse aux services des douanes une caution équivalente à la valeur des taxes sur les marchandises. Le camion et le conteneur doivent encore attendre jusqu'à ce qu'il y ait un nombre suffisant de camions pour former un convoi qui sera alors accompagné d'un préposé des douanes. Le convoi quitte finalement la zone portuaire.

En route vers la frontière, le convoi est arrêté à deux reprises par des agents de la sécurité qui souhaitent contrôler la documentation et vérifier les plombs. A l'occasion de l'un de ces contrôles, les services de sécurité brisent les plombs pour vérifier les marchandises, puis les remplacent par leurs propres plombs. Une fois à la frontière, une autre entreprise de transport doit prendre la relève dans la mesure où le permis de conduire du conducteur et l'assurance du véhicule ne sont pas valides dans le nouveau pays de transit. Le conteneur doit être à nouveau déchargé du premier camion, qui repart alors à vide. Les services des douanes du premier pays de transit inspectent les plombs, et s'apercevant qu'ils ont été changés, exigent que la cargaison soit déchargée afin de vérifier s'il manque des marchandises. Les marchandises sont ensuite rechargées dans le conteneur et de nouveaux plombs sont apposés. Le conteneur est chargé sur un autre camion qui est lui autorisé à circuler dans le second pays. Une journée tout entière a ainsi été perdue à la frontière du premier pays de transit parce que personne ne connaissait l'heure d'arrivée du camion d'origine et en raison de la visite douanière.

Le pays suivant, qui est également un pays de transit, exige le versement d'une caution avant d'autoriser l'importation temporaire de conteneurs sur son territoire. Au point d'entrée, une nouvelle déclaration de transit est préparée, les marchandises sont déchargées du conteneur et inspectées par les services de sécurité, puis par les services de santé et finalement une troisième fois par les services des douanes. Les marchandises sont ensuite rechargées dans le conteneur et ce dernier est plombé. Le conducteur verse une caution correspondant à la valeur des taxes sur les marchandises, majorée de 20% pour décourager le vol. Le camion est autorisé à poursuivre sa route sans être accompagné d'un préposé des douanes, mais doit s'arrêter à trois reprises à une station de pesée afin de vérifier que le poids des marchandises n'a pas changé.

Arrivé à la dernière frontière, les préposés aux douanes du second pays de transit inspectent les plombs et dédouanent les marchandises. Mais là encore, le camion et le conducteur ne sont pas autorisés à poursuivre leur route, et le conteneur doit être confié à une nouvelle entreprise de transport. Les services des douanes du pays

Encadré 2 (suite)

d'importation dédouanent les marchandises, ce qui prend 48 heures et nécessite le dépotage et l'empotage des marchandises du conteneur. Une fois le conteneur arrivé à sa destination finale, on constate que certaines marchandises manquent et que d'autres sont endommagées. Le destinataire ne sait pas à quel stade du transport la perte/le dommage s'est produit. Comme plusieurs documents de transport ont été émis pour les différentes étapes du transport, le destinataire ne sait pas qui poursuivre en justice. L'ensemble des documents de transport émis limitent sérieusement la responsabilité du transporteur. Aucune convention internationale obligatoire régissant le transport des marchandises par mer ou par route n'est applicable, pas plus en outre que la législation intérieure.

compétitivité du secteur, les accords et les conventions passés entre les chemins de fer devront rétablir et/ou encourager les mesures suivantes :

- **Mouvement des trains directs (trains-blocs, trains express)** — De nombreux chemins de fer contigus ont cessé d'opérer des services réguliers en raison de difficultés de paiement et du retour tardif de leurs wagons sur le réseau national. Cette tendance devra être inversée en renforçant les accords et les conventions conclus entre les chemins de fer.
- **Feuilles d'expédition** — En Asie, les chemins de fer de la République populaire de Chine, de l'Asie Centrale et de la République islamique d'Iran acceptent la feuille d'expédition SMGS basée sur la Convention sur les communications de fret ferroviaire international (SMG). Cette feuille d'expédition n'est cependant pas reconnue en Europe de l'Ouest, où l'on utilise la feuille d'expédition CIM. Des efforts supplémentaires devront être entrepris pour adopter/mettre en oeuvre une feuille d'expédition commune pour l'Asie et l'Europe, ainsi que pour l'Afrique et l'Amérique du Sud. Harmonisation des tarifs : les tarifs des chemins de fer traditionnels basés sur les matières premières constituent un obstacle au transport multimodal. Des taux unitaires et des tarifs forfaitaires par conteneur permettraient de mieux répondre aux besoins des clients.
- **Responsabilité combinée des chemins de fer** — La responsabilité des chemins de fer est traditionnellement déterminée par les législations nationales, mais cette approche ne convient pas aux marchandises en transit acheminées par deux ou plusieurs chemins de fer. Les pays en développement sans littoral et les États de transit voisins devront conclure des accords régionaux visant à établir des règles uniformes pour les transports internationaux de marchandises.
- **Technologies d'information et de communication (TIC)** — Un système intégré de gestion des opérations ferroviaires devrait améliorer le fonctionnement des chemins de fer, et se traduire par une meilleure utilisation du matériel de transport (p. ex. localisation du matériel en vue d'accélérer les cycles de

rotation, suivi efficace de la maintenance), par une amélioration de la qualité des services de transport offerts à la clientèle (chargeurs, transitaires) et par une meilleure traçabilité des marchandises (ce qui facilitera le déchargement et la livraison et réduira les coûts d'assurance). Certains chemins de fer se sont dotés de systèmes d'information modernes, tels que les systèmes SPRINT en Afrique du Sud et SIAM (Système d'informations anticipées sur les marchandises) de la CNUCED.

Transit routier: dès les années 80, la construction de poids lourds toujours plus puissants a permis au transport routier de supplanter le chemin de fer en tant que principale forme de transport par voie de terre dans les pays en développement ainsi que dans les autres régions du monde. Le développement de l'infrastructure routière a cependant été inégal et a favorisé les grands centres de population aux dépens des zones rurales qui fournissent les produits alimentaires et agricoles destinés à l'exportation. Les coûts de transport intérieurs et internationaux sont en conséquence très élevés. Pour des pays en développement sans littoral, tels que le Tchad ou la République centrafricaine, qui ne sont pas reliés à la mer par le rail, le coût total du commerce international est exorbitant (voit Tableaux 4 et 5).

Le développement à long terme du réseau routier en Afrique, en Asie et en Amérique latine passe par des programmes d'infrastructures régionaux. Bien que le transit routier domine le transport international des marchandises, les avantages de ce service de porte-à-porte rapide n'ont pas été pleinement exploités. Si les efforts consentis pour coordonner le développement de l'infrastructure et harmoniser les réglementations, procédures et documentations nationales sont louables, les pays en développement sans littoral et de transit doivent aujourd'hui faire preuve de plus d'engagement pour assurer la mise en oeuvre efficace de leurs accords bilatéraux et régionaux. Trois secteurs exigent notamment une attention particulière:

- **Maintenance de l'infrastructure,** y compris l'amélioration des installations aux postes frontières - Des réformes du secteur public visant à mettre en place des unités de planification et de maintenance du secteur routier spécialisées ainsi que les fonds et le matériel nécessaires pour assurer le respect des réglementations limitant la charge à l'essieu s'imposent aujourd'hui.
- **Systèmes de transit douanier international.** La Convention TIR demeure le système le plus performant : appliquée à travers la plupart des pays d'Europe, elle s'étend aujourd'hui à l'Afrique du Nord et à l'Asie centrale. La Communauté économique des États de l'Afrique de l'ouest (CEDEAO) et le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) ont adopté des systèmes régionaux

similaires, mais ne les ont pas encore appliqués. Des mesures d'urgence s'imposent pour assurer la mise en oeuvre de ces systèmes. Les systèmes d'information de transit douanier, tels que le Système automatisé pour la gestion des informations douanières (SYDONIA) de la CNUCED, peuvent fournir les outils nécessaires pour assurer un suivi plus efficace et plus opportun des mouvements de transit, et contribuer ainsi à réduire la fraude, la contrebande et la corruption, tout en renforçant la confiance dans les autorités publiques.

- **Harmonisation des réglementations de la circulation.** Celle-ci passera par l'accession à la Convention sur la circulation routière (1968) et la Convention sur les panneaux et signaux routiers (1968), l'accession aux systèmes d'assurance automobile régionaux (p. ex. la carte verte en Europe pour des pays tels que le Kazakhstan et le Kirghizistan, la carte brune en Afrique de l'Ouest et la carte jaune en Afrique australe et centrale) ainsi que des efforts pour harmoniser les frais de transit. Le COMESA par exemple applique des frais de transit harmonisés basés sur la somme de 10 dollars/100 km pour les véhicules lourds à marchandises (HGV) comportant plus de trois essieux, 6 dollars/100 km pour les HGV porteurs et 5 dollars/100 km pour les grands autobus transportant plus de 25 passagers. La Conférence européenne des Ministres du Transport (ECMT) a mis en place un système de permis multilatéral pour les trajets entre les États membres, y compris l'Azerbaïdjan. Le COMESA possède un système semblable. Le système de licences de transport et de plaques de transit introduit en 1991 est aujourd'hui accepté au Burundi, Kenya, Malawi, Rwanda, Swaziland, Zambie et Zimbabwe.

Navigation fluviale: la navigation fluviale permet d'acheminer les marchandises volumineuses de faible valeur à des coûts compétitifs. En fait, la navigation fluviale le long des axes fluviaux du Congo-Oubangui et du Paraguay-Parana représentait jusqu'aux années 70 le principal mode de transport en République centrafricaine¹¹ et au Paraguay¹² respectivement. Mais en raison de divers facteurs défavorables — contraintes physiques/matérielles et d'exploitation, de gestion et de réglementation — la navigation fluviale en général et le transport fluvial en particulier ont perdu une part importante du marché du fret. Le commerce de transit du Tchad par exemple a cessé d'utiliser l'axe fluvial du Congo-Oubangui. A titre d'exemple, 60% des récoltes de soja, le principal produit agricole d'exportation du Paraguay, sont acheminés par la route.

Pour réaliser son potentiel et assurer la sécurité de la navigation et la protection de l'environnement, la navigation fluviale de transit devra observer les principes internationaux, notamment sur le plan de la liberté de navigation,

de l'égalité du traitement, du libre transit et de la réciprocité, du traitement multilatéral des parts de cargaison réservées, des règles pour les armateurs, de la facilitation du transport et du commerce, de la fourniture de services portuaires et de navigation adéquats, des procédures de règlement des conflits, de la sécurité de la navigation, de la protection de l'environnement et des procédures douanières simplifiées et harmonisées.¹³

Installations et services portuaires: les marchandises de transit en provenance et à destination des pays en développement sans littoral ne représentent qu'une petite proportion du débit de chargement et de déchargement des ports de nombreux pays en développement. Mais bien que l'expansion portuaire puisse ne pas figurer en tête de leurs priorités, les problèmes généraux affectant les ports, tels que l'encombrement, les conflits de travail et la mauvaise gestion, les concernent directement.

Pour de nombreux pays en développement sans littoral, les retards de dédouanement des marchandises dans les ports maritimes sont souvent associés à une réception tardive des documents (et notamment des connaissements), à une mauvaise coordination parmi les principaux agents chargés de la gestion des marchandises aux différents stades (agents maritimes, autorités portuaires, transitaires de douane) et à une capacité de débarquement insuffisante. Des mesures s'imposent dans trois domaines si l'on veut améliorer la situation.

- **Connaissements négociables** — A chaque fois que des documents négociables ne sont pas nécessaires pour la vente de marchandises en transit ou dans le cadre d'une lettre de crédit, leur utilisation devra être déconseillée de façon à éviter les problèmes liés à la présentation obligatoire de ces documents. On encouragera au contraire l'utilisation de documents de transport non négociables, et le cas échéant, d'alternatives électroniques.
- **Coopération et communication** — La communication entre les principaux agents portuaires doit être améliorée. L'utilisation de systèmes d'information prédictives, basés sur des technologies TIC, relatifs à l'arrivée des navires et aux volumes de marchandises permettrait de faciliter le débarquement et le transport des cargaisons.
- **Déréglementation** — La suppression des restrictions en matière de services de transport permettrait d'augmenter la capacité et l'efficacité du transport des marchandises.

Fret aérien: les pays en développement sans littoral font considérablement usage du fret aérien exprimé en termes de tonnes/kilomètre. Tous ces pays

possèdent au moins un aéroport international fréquenté par des transporteurs internationaux ou régionaux. Bien que les pistes de décollage de certains pays soient très courtes (moins de 3 km), le problème le plus sérieux est celui des services logistiques. Bon nombre de ces aéroports ont besoin de nouvelles aérogares passagers et de nouveaux hangars de fret. Leurs installations, telles que les entrepôts frigorifiques, sont le plus souvent inadéquates, tout comme la documentation et les systèmes de sécurité et de manutention. Le contrôle de la circulation aérienne et la navigation n'affectent pas les opérations long courrier, même si certains pays en développement sans littoral sont moins bien équipés que d'autres et se reposent de plus en plus sur les technologies satellites pour leurs communications vocales.

2. Améliorer les facilités de transit et les services logistiques

Ports secs: plusieurs pays sans littoral et de transit ont établi des ports secs avec l'assistance de la communauté internationale, y compris la CNUCED. Les ports secs sont des terminaux intérieurs auxquels les lignes maritimes adressent leurs propres connaissements pour les marchandises d'importation, en assumant la responsabilité complète des coûts et des conditions, et d'où elles émettent leurs propres connaissements pour les marchandises d'exportation. Les ports secs sont étroitement associés au concept de transport direct, et l'utilisation de conteneurs facilite la mise en place d'un tel service. Le concept de transport de porte-à-porte prévoit l'adoption de procédures de transfert des marchandises depuis leur lieu d'origine à leur destination finale sans contrôle douanier intermédiaire; la manutention intermédiaire intervient donc uniquement aux points de transfert entre les différents modes de transport. Pour les pays sans littoral, le concept ne prévoit pas de contrôle interne des marchandises ou des conteneurs par les services douaniers des ports maritimes; une procédure de transit douanier devra cependant être adoptée dans les pays maritimes. L'adoption de ce concept de transport de porte-à-porte devrait permettre de réaliser des économies substantielles sur les coûts de transit. Lorsque la construction de ports secs s'accompagne de la mise en oeuvre simultanée du concept de transport de porte-à-porte, les ports secs doivent être en mesure d'assurer la manutention de conteneurs pleins et vides, y compris leur empotage/dépotage ainsi que leur stockage à court terme. Une fois établis, ces ports secs doivent offrir les services suivants:

- Bureaux des agents des lignes maritimes
- Un bureau de transport des marchandises par chemin de fer
- Un affréteur routier

- Des services de conditionnement des marchandises
- Des services de groupement des envois
- Des services d'assemblage de trains-blocs et de réservation
- Des services de déchargement des conteneurs
- Des services informatisés de suivi des marchandises
- Des installations de réparation des conteneurs
- Des services de nettoyage et de désinfection (atmosphérique et sous vide)
- Des points de réfrigération
- Des ponts-basculés
- Des services de dédouanement

Postes frontières: bien que les retards puissent se produire à n'importe quel stade du transit, les retards les plus sérieux s'observent aux principaux points d'interface ou de transbordement, à savoir entre le transport maritime et le transport intérieur, entre les réseaux ferroviaires contigus et au niveau des frontières nationales. La capacité de débarquement insuffisante des ports maritimes vers les réseaux ferroviaires/routiers peut entraîner, et entraîne effectivement, des retards importants, qui ralentissent le cycle de rotation des navires et se traduisent souvent par des frais de surestaries pour les utilisateurs du port. La lenteur du transfert du matériel roulant d'un réseau ferroviaire à un autre ne retarde pas seulement les marchandises en transit, immobilisant ainsi les capitaux, mais entraîne également une mauvaise utilisation des actifs ferroviaires et diminue leurs revenus. Les postes frontières en particulier exercent des contraintes sévères sur le transit routier.

Les retards aux frontières sont essentiellement dus à une infrastructure inadéquate et à un manque de coordination entre les différents agents basés de part et d'autre de la frontière. Des mesures s'imposent donc :

- Pour améliorer l'aménagement des installations frontalières et introduire des installations conjointes, comme le recommande la Convention internationale sur l'harmonisation des contrôles des marchandises aux frontières (1982).
- Pour assurer la mise en place d'installations de télécommunication et d'alimentation en électricité.
- Pour améliorer la coordination entre les organismes de tous les services de contrôle aux frontières (douanes, police de l'immigration) et des opérateurs du secteur privé (transitaires, transporteurs).

- L'utilisation de systèmes d'information de gestion visant à relier les opérateurs aux frontières et à leur permettre de communiquer avec leurs sièges sociaux doit être encouragée.

Accords logistiques institutionnels pour le transit: la réussite des programmes de transport de transit passe impérativement par une collaboration entre les participants du secteur public et privé dans ce domaine, y compris sur le plan des technologies de l'information. Alors que de nombreux gouvernements ont renoncé à leurs activités de transport commercial, ces derniers conservent toutefois un rôle clé en matière de financement, de maintenance et de gestion de l'infrastructure physique ainsi que sur le plan de l'élaboration et de l'application des lois et réglementations. En sa qualité de principal prestataire des services de transport, le secteur privé a pour sa part une connaissance pratique des goulots d'étranglement et des problèmes quotidiens propres à ce secteur et est donc parfaitement placé pour proposer des solutions viables et pratiques visant à améliorer les systèmes de transit. Le secteur privé a tout intérêt à assurer la bonne mise en oeuvre des mesures de facilitation du transport de transit et d'utilisation des technologies de l'information, puisqu'il bénéficie directement de l'harmonisation des réglementations entre les États et de la simplification des procédures administratives et douanières. La participation du secteur privé à l'élaboration des politiques et au processus décisionnel facilitera non seulement l'adoption de mesures adaptées, mais garantira également sa coopération sur le plan de leur application.

Si elles veulent être efficaces, les consultations entre les secteurs public et privé devront être régulières et institutionnalisées par le biais de comités de facilitation du transport et de commerce, regroupant les représentants de tous les acteurs publics et privés concernés par la facilitation du transport et le commerce international à l'échelon national, à savoir les organismes gouvernementaux, les prestataires de service et les usagers des transports. La collaboration entre le secteur privé et le secteur public doit aller au-delà de l'élaboration des politiques et de l'introduction de nouveaux systèmes. Des modalités devront être établies afin d'assurer la durabilité des programmes techniques et d'investissement. Le secteur privé a ainsi adopté plusieurs initiatives visant à s'assurer que les activités et les investissements des corridors de transit particuliers répondent collectivement aux besoins des usagers et que leur financement et leur maintenance s'effectuent à l'échelle locale.

Renforcement des capacités humaines: l'évolution du rôle des secteurs public et privé exige une amélioration des compétences des acteurs chargés de définir les politiques d'orientation et de gérer les activités quotidiennes par le biais de la formation, y compris la formation continue pour les membres du personnel. Il est fondamental d'accroître qualitativement et quantitativement le niveau d'éducation primaire et secondaire des pays en développement sans littoral et de transit si l'on veut renforcer leur capacité d'absorption en matière d'investissement et de mise en oeuvre des réformes. Le manque de main-d'œuvre qualifiée constitue un obstacle majeur pour attirer et bénéficier des IED. Le secteur privé, investisseurs étrangers y compris, peut et doit contribuer à moderniser les compétences professionnelles au sein des pays en développement sans littoral et de transit. Le secteur privé a la capacité de gérer efficacement la chaîne d'approvisionnement, sans oublier l'effet multiplicateur de la diffusion des technologies. Mais pour que le secteur privé puisse participer pleinement, il est nécessaire d'instaurer un climat d'engagement à long terme lisible en termes de politiques, d'attitudes et de pratique.

Télécommunications, énergie et pipelines: les pays en développement sans littoral et de transit devront investir dans l'infrastructure énergétique et des télécommunications s'ils veulent accélérer leur intégration dans l'économie mondiale. L'infrastructure énergétique et des télécommunications des pays en développement sans littoral est insuffisante pour appuyer de manière fiable les services et opérations de transport de transit. Les marchandises sont souvent bloquées aux frontières dans la mesure où le travail d'inspection et de dédouanement du trafic doit s'effectuer pendant la journée en raison de la pénurie d'électricité. De la même façon, le manque de téléphones entrave les communications avec les sièges sociaux. Le terme de télécommunications est vaste et englobe les systèmes électroniques, vocaux et d'avertissement destinés aux services de transport, notamment dans le secteur aérien et ferroviaire. L'installation de systèmes de télécommunications dans les aéroports ou les réseaux ferroviaires permet à l'infrastructure existante d'accueillir un plus grand nombre d'appareils ou de trains. Les changements de politique gouvernementale autorisant le secteur privé à détenir et à gérer des systèmes de télécommunications ont permis à de nombreux pays en développement sans littoral de refermer l'écart technologique et de bénéficier des avantages des technologies de l'information et de la communication.

B. Expansion commerciale

1. Expansion du commerce régional

Outre que le commerce régional permet de réduire les coûts de transit élevés auxquels les pays en développement sans littoral sont confrontés, l'évolution des modèles de commerce et de transport liée à l'expansion du commerce régional pourrait transformer de nombreux pays en développement sans littoral en carrefours ou plaques tournantes de premier plan. On observe déjà aujourd'hui ce phénomène. Des pays en développement sans littoral tels que la Zambie et le Zimbabwe sont devenus des pays de transit importants entre l'Afrique australe et de l'Est. L'Asie centrale retrouve le rôle de passerelle importante entre l'Europe et l'Asie qu'elle jouait déjà à l'époque de la Route de la Soie. Les implications de tels changements sont plus que positives pour les pays en développement sans littoral.

Ces changements devraient tout d'abord amener un bon nombre de pays en développement sans littoral et de pays côtiers à s'intéresser de plus près aux problèmes du transit en général et de la suppression des barrières au transit en particulier, ce qui se traduira par une plus grande volonté politique et l'adoption de mesures et d'actions efficaces. Ce nouveau statut des pays en développement sans littoral, en tant qu'utilisateurs et fournisseurs d'installations de transit, leur conférera en outre plus de poids lorsqu'ils devront négocier les conditions générales de transit. L'expansion du commerce régional et de l'intégration permettra finalement aux petits pays en développement sans littoral d'une région d'attirer des IED de manière accrue à des fins de développement. On a en effet souvent dit que l'une des raisons du succès économique des pays sans littoral européens et de leur attrait pour les IED tenait à la proximité de grands marchés régionaux et à leur appartenance à ces derniers.

2. Expansion du commerce international

Sur le plan international, les négociations devront se poursuivre au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dans le cadre du programme de travail de Doha, afin d'améliorer l'accès aux marchés et de réduire les barrières d'entrée pour les biens (produits industriels et agricoles, y compris les matières premières) et les services. On examinera notamment la mise en place d'un accès commercial préférentiel pour tous les pays en développement sans littoral et l'élargissement des mesures préférentielles actuelles. Ces mesures préférentielles ne seront cependant utiles que si leurs bénéficiaires les utilisent

efficacement et si l'on établit des règles d'origine réalistes, correspondant à la force de production des pays en développement sans littoral. En ce qui concerne les négociations des services à ce stade, il incombe aux pays en développement sans littoral et aux États membres de transit d'identifier leurs intérêts afin de pouvoir les défendre lors de négociations bilatérales. Le renforcement des capacités (fourniture et compétitivité) constitue l'une des préoccupations majeures de ces pays dans la plupart des secteurs des services, tout comme l'incorporation de leurs besoins spécifiques dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (GATS), article V, favorisant ainsi le transfert des technologies et le renforcement des capacités.

Pour conclure, la facilitation du commerce fait depuis quatre ans l'objet d'un programme de travail au sein de l'OMC. Lors de la conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres ont convenu d'établir une feuille de route pour les négociations potentielles des articles V (liberté de transit), VII (frais et formalités associés à l'importation et à l'exportation) et X (publication et administration des réglementations commerciales) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) à l'issue de la cinquième Conférence ministérielle dans le cadre des négociations de l'Agenda pour le développement de Doha, sous réserve de décision sur les modalités de telles négociations. Cela signifie que le cycle de négociations commerciales lancé à Doha pourra se traduire par de nouvelles dispositions de l'OMC en matière de facilitation du commerce. La fourniture d'une assistance technique — à la fois pour aider les pays en développement à participer aux négociations et à mettre en oeuvre leurs conclusions — sera donc essentielle.

3. Autres questions commerciales connexes

Matières premières: si les pays en développement sans littoral ne réalisent pas leur potentiel sur le plan du commerce des matières premières, ils le doivent en grande partie aux goulots d'étranglement qui caractérisent leur infrastructure physique et de transport. Tous les acteurs impliqués dans le commerce des matières premières au niveau national (fermiers, cultivateurs, négociants et entreprises) et les organismes gouvernementaux devront être mobilisés pour concevoir, adapter et mettre en oeuvre des plans d'action intégrés en matière de transport. En ce qui concerne l'exposition des pays en développement sans littoral importateurs de pétrole aux fluctuations des cours de ce produit, les gouvernements concernés pourraient envisager un programme de subvention et de taxes en faveur des exportations de matières premières et des importations de matières intermédiaires. Au niveau régional,

les pays en développement sans littoral et les États de transit voisins devront engager un dialogue continu visant à mettre à jour les accords de transit et à harmoniser les pratiques internationales en termes de services commerciaux afin d'améliorer leur efficacité et de réduire les coûts tout au long du processus d'exportation, depuis la ferme jusqu'au port d'embarquement.

Environnement: la plupart des pays en développement sans littoral connaissent des problèmes environnementaux (désertification, dégradation des sols, déforestation, pollution des eaux ou ressources en eau douce limitées) qui augmentent considérablement leur susceptibilité face à ces instabilités environnementales. Cette situation constitue un défi de taille pour les pays en développement sans littoral soucieux de gérer leurs activités économiques. Ces caractéristiques géo-climatiques défavorables, couplées à l'importance des activités agricoles, minières et touristiques pour les pays en développement sans littoral, exigent une gestion efficace des ressources naturelles, des écosystèmes et de la qualité environnementale de ces pays.

Politique concurrentielle: l'application des lois à l'encontre des pratiques commerciales restrictives des grandes compagnies de transport pourra profiter aux pays en développement sans littoral et aux pays côtiers ainsi qu'aux pays d'exportation. Cette politique concurrentielle permettra, par exemple, de s'assurer que les processus de soumission, de privatisation ou d'octroi de concessions sont exempts de collusion ou d'exclusion et facilitera la mise en place de structures de marché permettant une concurrence optimale.

C. Attirer les investissements étrangers directs (IED)

1. Options de politique générale

Politiques visant à attirer les IED qui ne sont pas sensibles à la distance: les mesures politiques spécifiques destinées à permettre aux pays en développement sans littoral d'attirer les IED pourront être envisagées à l'échelle des groupes et des pays. Les suggestions avancées dans ce document proposent aux pays en développement sans littoral de nouvelles approches pour réduire leur dépendance envers les matières premières et diversifier leurs économies.

Attirer les IED vers des industries et des activités qui ne sont pas sensibles à la distance des ports et aux coûts de transport connexes pose toute une série de défis. Le problème principal ici est de développer des avantages locaux spécifiques qui permettent aux pays en développement sans littoral de

participer à l'économie globale des services et du savoir. Ce problème présente plusieurs aspects. Il est tout d'abord nécessaire de générer les compétences requises pour attirer cet investissement et renforcer les capacités technologiques locales. Le développement de ressources locales à base de savoir, combiné au faible coût de production des pays en développement sans littoral, pourrait transformer ces derniers en centres d'investissement attractifs pour certains types d'activités. Certaines de ces activités (p. ex. les centres d'appel) n'exigent pas nécessairement une main-d'oeuvre hautement qualifiée et peuvent être accomplies avec succès par des employés spécialisés. Les pays en développement sans littoral pourront viser ces activités en particulier. La main-d'oeuvre bon marché de certains pays en développement sans littoral constitue ici un avantage majeur. L'émergence de systèmes de production globalement intégrés, basés sur des technologies de l'information et de la communication, représente une opportunité potentielle pour les pays en développement sans littoral, puisqu'elle élimine en grande partie les conséquences de l'éloignement géographique. Il appartient aux pays en développement sans littoral de poursuivre les politiques et les actions qui leur permettront de faire partie intégrante d'un tel système de production internationale intégrée.

Le second défi auquel les gouvernements des pays en développement sans littoral sont confrontés dans ce contexte passe par le développement d'une infrastructure TIC adéquate. Plusieurs pays en développement sans littoral ont adopté des initiatives qui vont dans ce sens. Le Rwanda est un bon exemple de développement d'infrastructure TIC au niveau local. Les communications téléphoniques et Internet de ce pays se sont développées de manière conséquente, tandis que la technologie par satellite permet désormais de relier des zones rurales autrefois isolées.¹⁴ La situation de la plupart des pays en développement sans littoral laisse cependant beaucoup à désirer. Si la part des exportations high-tech par rapport aux exportations totales de produits manufacturés est plus ou moins indicative de l'intensité des activités dans ce domaine, la part moyenne des 15 pays en développement sans littoral pour lesquels on dispose de données est de 5%, contre 20% au niveau mondial et environ 13% pour les pays à revenus faibles et moyens. Les autres indicateurs de développement TIC suggèrent des conclusions similaires. Le nombre moyen d'ordinateurs personnels pour 1000 habitants dans les pays en développement sans littoral est de 7, contre 78 au niveau mondial; le nombre combiné d'internautes dans les pays en développement sans littoral est de 971.800, soit 0,2% du total mondial en 2001.¹⁵ On notera que plusieurs organisations

internationales (comme p. ex. l'Union Internationale des Télécommunications, le programme de développement des Nations Unies et la Banque Mondiale) adoptent des initiatives pour aider les pays en développement à se doter de secteurs informatiques florissants.¹⁶ Etant donné l'importance de tels développements pour les pays en développement sans littoral, ceux-ci pourraient être considérés comme un groupe spécial, nécessitant des ressources supplémentaires, le cas échéant.

L'infrastructure locale des communications peut se développer, du moins en partie, sur la base d'investissements réalisés par les grandes entreprises internationales (STN) mêmes. La réussite de l'Ouzbékistan, dont l'industrie des télécommunications a bénéficié d'IED, en témoigne. En 1997, cette industrie représentait environ un tiers du montant des IED investis en Ouzbékistan.¹⁷ Le Malawi est un autre exemple. A la fin des années 90, plus de 40% des IED au Malawi étaient investis dans le secteur des télécommunications ; ce chiffre est passé à environ 60% en 2000.¹⁸ De même, après la privatisation de l'entreprise publique Uganda Telecom en 2000, un consortium regroupant des entreprises suisses, allemandes et égyptiennes a acquis 51% des parts, le reste demeurant aux mains de l'Etat . L'Etat a par la suite accordé une licence pour la fourniture de services de téléphonie mobile et fixe destinés à la société sud-africaine MTN.¹⁹

Dans ce contexte, la privatisation de l'infrastructure des télécommunications, qui dans de nombreux pays en développement sans littoral est contrôlée par l'Etat, est une question importante. Lorsqu'elle est autorisée, la participation des STN peut contribuer à améliorer l'infrastructure existante de façon significative. La collaboration entre la Ethiopian Telecommunication Corporation et Ericsson pour le développement d'un service de téléphonie mobile est un exemple typique qui a conduit à une très nette amélioration des services de télécommunication.

Dans un grand nombre de pays en développement sans littoral, la demande de services Internet surpasse l'offre, ce qui ralentit le développement de ce secteur. En Ethiopie, la politique gouvernementale qui encourage la participation des entreprises étrangères dans le secteur des télécommunications jouera sans doute un rôle important pour réduire cet écart.²⁰ A quelques exceptions notables près, les STN qui opèrent dans ces domaines possèdent des capacités technologiques plus avancées et une assise financière plus solide que les entreprises locales, et ce sont ces ressources qui sont nécessaires au développement de l'infrastructure locale.

Une fois l'infrastructure TIC de base en place, les pays en développement sans littoral peuvent s'orienter, dans le cadre de la mondialisation de l'économie du savoir, vers une activité porteuse en se transformant en sites d'externalisation pour toutes les activités spécialisées pouvant être transférées électroniquement (p. ex. les activités d'arrière-guichet, telles que le traitement des données ou certaines transactions financières). Les STN ont de plus en plus recours à l'externalisation des activités basées sur l'information ou sur les connaissances ²¹, ce qui révolutionne par-là même des secteurs industriels entiers dans les pays d'accueil.²² On estime à 3,3 millions le nombre minimum d'emplois de bureau et à 136 milliards de dollars US le montant des salaires qui seront transférés depuis les États-Unis vers les pays à faible coût d'ici 2015. L'Europe semble ne pas devoir non plus échapper à ce mouvement d'externalisation.²³ Ces activités conviennent particulièrement bien aux pays en développement sans littoral, car elles ne souffrent pas de l'éloignement de la mer ou des ports. La main-d'œuvre qualifiée/spécialisée disponible à faible coût et l'infrastructure des télécommunications constituent les ressources critiques qui alimentent cette tendance à l'externalisation. Les pays en développement sans littoral, qui ne manquent pas de telles ressources (p. ex. l'Asie Centrale et certains pays africains comme le Botswana) devront consentir à des efforts importants pour se faire reconnaître auprès des STN comme sites d'externalisation pour ce type d'activités. Certains pays importants qui bénéficient déjà de cette tendance (comme la Chine, l'Inde, les Philippines et la Fédération Russe) ne possèdent pas forcément d'avantages géographiques (affectant les frais de transport) par rapport à ces pays en développement sans littoral. Les pays en développement sans littoral de langue anglaise (p. ex. le Botswana, le Lesotho, l'Ouganda et la Zambie) ou ceux dont la majorité des habitants parlent bien anglais (p. ex. ceux dont l'anglais est la deuxième langue officielle, comme au Malawi et au Swaziland) semblent être particulièrement bien placés pour cibler un tel investissement.

Une attention particulière devra également être accordée aux investissements réalisés par les STN qui proposent des services en ligne, en particulier ceux qui dépendent fortement d'une main-d'œuvre spécialisée disponible à faible coût (p. ex. certains services financiers). Les pays en développement sans littoral peuvent réussir à attirer des STN évoluant dans le secteur des services financiers qui recherchent des sites de production à bas prix pour des activités d'arrière-guichet, et qui désirent établir une présence locale dans le cadre de leur stratégie internationale. Certains pays en développement sans littoral possèdent également des entreprises locales qui peuvent séduire les acquéreurs et qui, en se renforçant, peuvent jouer un rôle

important sur le marché local. L'Ouganda est l'un de ces pays qui a réussi à attirer plusieurs STN étrangères du secteur des services financiers, dont Standard Chartered, Barclays, HSBC et Citybank.²⁴ L'explosion des activités de services financiers qui a suivi le rachat en 2002 de l'entreprise publique Uganda Commercial Bank par la Standard Bank Investment Corporation d'Afrique du Sud illustre les avantages potentiels d'un tel investissement pour les pays d'accueil.²⁵

Dans ce contexte, une attention particulière devra être accordée aux activités dans lesquelles les pays en développement sans littoral possèdent des avantages dont l'exploitation optimale nécessite les systèmes de distribution et la connaissance des marchés internationaux des STN. L'industrie de la musique est un exemple typique. Bien que certains pays en développement sans littoral possèdent une industrie musicale florissante,²⁶ la plupart des producteurs locaux n'ont ni l'envergure ni les ressources nécessaires pour accéder aux réseaux de distribution ou aux marchés internationaux. Ces pays pourraient être attrayants pour les STN évoluant dans le secteur des médias.

L'industrie du voyage et du tourisme est une catégorie spéciale parmi les industries de service qui n'est pas concernée par l'isolement géographique. De nombreux pays en développement sans littoral sont d'une rare beauté naturelle et pourraient être aménagés en sites touristiques majeurs s'ils étaient dotés d'une infrastructure de soutien adéquate (hôtels, aéroports, etc.). Le tourisme offre par exemple un énorme potentiel qui n'a jamais été pleinement exploité au Rwanda, un pays qui compte certaines des plus belles forêts et des plus beaux parcs d'Afrique, et qui regorge des espèces animales les plus diverses.²⁷ De même, le Zimbabwe est une destination touristique célèbre pour ses safaris, ses séjours de chasse et les célèbres chutes Victoria. Le Népal possède certains des plus importants sites touristiques (le Mont Everest n'étant pas le moindre) et son potentiel demeure inexploité dans ce domaine.²⁸ Les pays en développement sans littoral semblent jouir d'un potentiel touristique considérable et inexploité, qui pourrait être mis en valeur grâce aux IED. A titre d'exemple, la part moyenne des recettes issues du tourisme international dans le total des exportations des Petits États insulaires en développement était de 31% en 1999, contre seulement 8% pour les pays en développement sans littoral. Le nombre cumulé de touristes visitant les pays en développement sans littoral en 1999 était de 7 millions, contre 13 millions pour les petits États insulaires en développement.²⁹ Le tourisme régional semble particulièrement attrayant, surtout en Afrique où de nombreux pays en développement sans littoral partagent des frontières. Un touriste qui atterrit au Rwanda peut, par

exemple, rejoindre les sites touristiques d'Ouganda en moins de deux heures, et ceux de Tanzanie en moins de dix heures, sur des routes relativement bonnes.³⁰

Le développement d'industries et d'activités dont les produits peuvent être livrés par avion (p. ex. les fleurs coupées, les fruits et légumes) représente une autre option pour les pays en développement sans littoral qui désirent renforcer leur présence dans les secteurs qui ne sont pas sensibles aux frais de transport. La Suisse est l'exemple parfait d'un pays qui a réussi à surmonter ses contraintes géographiques en se spécialisant dans la production d'objets de grande valeur et de faible poids (montres, instruments de précision et autres objets nécessaires aux industries dites de précision, qui peuvent être transportés par avion). La réussite dans ce domaine dépendra essentiellement du développement et du bon fonctionnement des aéroports. L'ouverture du transport aérien dans le but d'attirer les IED est une option que les gouvernements des pays en développement sans littoral ne doivent pas ignorer. En dépit d'une longue tradition de monopole public dans ce secteur pour la plupart des pays, la forte dépendance des pays en développement sans littoral envers les moyens de transport qui sont moins sensibles aux problèmes de distance, ajoutée à l'insuffisance de leur secteur aéronautique et à l'ampleur des investissements nécessaires, qui vont bien souvent au-delà des moyens de nombreux pays en développement sans littoral, semble justifier le recours aux IED. Dans ce contexte, on peut envisager des dispositions régionales entre pays frontaliers, dont la taille modeste ne permet pas d'assumer individuellement de telles opérations de développement. Les investisseurs privés sont particulièrement bien placés pour répondre aux besoins de ce type d'initiatives.

L'infrastructure locale représente un autre secteur d'investissement qui n'est pas sensible à la distance ou aux coûts de transport, en particulier dans les régions où les matières premières et intermédiaires sont disponibles sur place. En particulier, les pays en développement sans littoral qui étaient autrefois isolés des marchés internationaux en raison de l'instabilité de leur situation politique, ont besoin d'investissements très lourds pour moderniser l'infrastructure existante qui a longtemps souffert d'un manque chronique d'investissements et sur laquelle d'autres activités doivent pouvoir s'appuyer. L'infrastructure des transports au Kazakhstan et les réseaux d'alimentation électrique et de télécommunications en Ouganda en sont des exemples notables. La privatisation des anciens monopoles d'Etat offre de nombreuses opportunités d'IED dans ces secteurs. Plus généralement, les IED peuvent jouer

un rôle central dans les pays en développement sans littoral qui donnent priorité au développement de leur infrastructure des transports.

L'intégration régionale comme vecteur d'investissement IED: certains aspects liés à l'offre et à la demande existent entre l'intégration régionale et les IED. Bien que les marchés de certains pays en développement sans littoral soient trop modestes du point de vue de la demande, la conclusion d'accords régionaux peut les rendre plus attrayants et leur permettre de dépasser le cadre de leur marché national. Ils pourront alors attirer les investissements commerciaux dans la mesure où la réduction ou l'abolition des tarifs ou autres barrières entre les pays de la région permet aux investisseurs clés de les considérer comme un grand marché unique. La sous-région de la Rivière du Mékong (qui inclut la République démocratique populaire lao, un pays en développement sans littoral) en fournit un exemple.

Du point de vue de l'offre, l'intégration régionale permet aux investisseurs clés d'exploiter les avantages de la région tout entière en tant que site de production, en répartissant les activités à valeur ajoutée entre les différents membres. Les pays en développement sans littoral peuvent trouver des aspects complémentaires dans les pays voisins et cibler les investissements qui pourront en bénéficier. Ils peuvent également engager des programmes promotionnels d'investissements IED en commun avec leurs voisins immédiats de façon à tirer parti des avantages comparatifs de chacun et de promouvoir les investissements dans la région tout entière. La Bolivie et le Paraguay sont des exemples de pays en développement sans littoral qui ont mis à profit l'intégration régionale rapprochée pour surmonter leurs limitations géographiques. L'appartenance de ces deux pays au Marché commun de l'Amérique du Sud (MERCOSUR) réduit considérablement les conséquences négatives liées à l'éloignement de la mer. La mise en place de corridors de transport régionaux et l'adoption de règles et de normes communes peuvent jouer un rôle important dans la mise en œuvre de telles initiatives.³¹ Le projet d'une ligne ferroviaire transandine qui offrirait au Paraguay et à la Bolivie, un accès à l'Océan Pacifique, et par-là même faciliterait le transit des marchandises au sein du MERCOSUR, est un exemple typique.³² L'élimination de toutes les barrières qui interdisent la libre circulation des marchandises et des facteurs de production entre les pays concernés est une condition critique au succès de telles initiatives.

A cet égard, le désavantage géographique des pays en développement sans littoral peut devenir un avantage une fois l'accord d'intégration régionale conclu. Leur position sans littoral implique souvent qu'ils sont situés au centre

d'une région. Par exemple, l'Ouzbékistan est situé au centre de la région d'Asie Centrale; la situation du Paraguay est similaire en Amérique Centrale; la position de l'Éthiopie pourrait permettre aux investisseurs de desservir à la fois l'Afrique du Nord et de l'Est; et la position centrale de l'Ouganda facilite l'accès aux pays d'Afrique de l'Est. Cette position centrale est pour ces pays un avantage naturel qui leur permet de devenir la plaque tournante de l'activité régionale et le centre naturel à partir duquel il est possible de desservir toute la région. Le gouvernement d'Ouzbékistan (un pays doublement sans littoral) a présenté sa position géographique entre l'Ouest et l'Est comme un avantage, en indiquant qu'elle permet aux investisseurs de desservir ces deux marchés et de bénéficier des échanges commerciaux entre eux.

2. Options d'orientation au niveau national

Bien que les pays en développement sans littoral aient en commun une situation géographique éloignée de la mer et des ports, ils varient considérablement sur un certain nombre d'autres aspects importants. Ces différences doivent être prises en compte dans la formulation des politiques d'orientation. Dans une certaine mesure, la meilleure façon de surmonter ce désavantage géographique varie d'un pays à l'autre et reflète les divers avantages concurrentiels et comparatifs de chacun, ainsi que la nécessité d'élaborer des politiques personnalisées.

Certains pays en développement sans littoral peuvent tirer parti de leur situation frontalière avec un marché très attrayant. Par exemple, en Asie, le Bhoutan possède une frontière avec l'Inde; le Népal est situé entre la Chine et l'Inde; la République démocratique populaire lao possède une frontière avec la Chine; et le Kazakhstan et la Mongolie sont situés entre la Chine et la Russie. En Afrique, le Botswana et le Lesotho possèdent une frontière avec l'Afrique du Sud. Les pays en développement sans littoral qui possèdent une frontière avec un marché attrayant peuvent en tirer parti de deux façons.

Premièrement, ils peuvent chercher à attirer au sein de leur économie les investissements capables de desservir les grands marchés attractifs. C'est notamment ce qui s'est passé au Lesotho et au Swaziland durant les années d'apartheid en Afrique du Sud vers la fin des années 1980 et au début des années 1990, lorsque la majorité des investissements dans ces deux pays était destinée à contourner les sanctions économiques qui frappaient le grand marché d'Afrique du Sud.³³ Le Lesotho et le Swaziland ont continué à tirer parti de cette situation car de nombreux investisseurs ont maintenu leurs opérations dans ces pays et continuent d'y réinvestir leurs bénéfices. Les bénéfices

réinvestis représentaient quelque 90% du montant total des IED investis au Swaziland au milieu des années 90. Dans la mesure où la situation économique de l'Afrique du Sud s'améliore, les pays frontaliers devraient bénéficier considérablement de l'accroissement de la demande pour leurs exportations. Environ 75% des exportations du Swaziland sont destinées à l'Afrique du Sud et réalisées, pour la plupart, par des STN qui utilisent le Swaziland comme plateforme pour alimenter un marché sud-africain en plein essor.³⁴ De même, un certain nombre de STN du secteur automobile (p. ex. Volvo et Hyundai) ont installé des sites de production au Botswana au cours des années 90 afin d'alimenter le marché sud-africain.³⁵ Cependant, pour que ces avantages se matérialisent, ces pays doivent offrir aux investisseurs une position géographique plus avantageuse que celle des pays limitrophes, et doivent éliminer toute barrière commerciale entre eux. La première condition n'est pas toujours possible ou facile à remplir, car les pays voisins offrent souvent une structure économique et des avantages géographiques similaires.

Le deuxième moyen pour un pays en développement sans littoral voisin d'un marché attrayant de bénéficier de sa position consiste à encourager le transfert des IED depuis ce dernier. A titre d'exemple, le plus fort pourcentage d'investissement étranger au Népal provient de l'Inde voisine. En 1999, plus d'un tiers du stock IED de 14 milliards de dollars investi au Népal provenait d'Inde. L'investissement provenant d'Asie représente environ la moitié du stock IED investi au Népal. Le Népal entretient une relation privilégiée avec l'Inde qui est également son plus gros partenaire commercial, ce qui facilite d'autant plus ce flux d'IED. La roupie népalaise est indexée sur la roupie indienne, reflétant ainsi le large degré d'intégration qui existe entre ces deux économies.³⁶ Le Botswana est un autre exemple. Environ 80% des IED investis au Botswana à la fin des années 90 provenaient d'Afrique du Sud, pays frontalier avec lequel le Botswana entretient des relations économiques étroites.³⁷ L'Afrique du Sud est également le plus gros investisseur unique au Zimbabwe, autre pays limitrophe, et est responsable d'environ 20% des IED investis au Zimbabwe à la fin des années 90.

Les STN qui cherchent à personnaliser leur offre (p. ex. logiciels, sites Internet) pour les grands pays représentent une catégorie d'investisseurs qui pourraient être particulièrement attirés par les pays en développement sans littoral qui sont voisins de grands marchés. La Bolivie par exemple pourrait être un site de personnalisation pour l'Amérique Latine, tout comme l'Afghanistan pour la région de l'Organisation de Coopération Economique.

ENCADRÉ 3. PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL ET IED INTERRÉGIONAUX : BOLIVIE, PARAGUAY ET LES AVANTAGES DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AMÉRIQUE LATINE

La participation à des accords commerciaux régionaux compense l'éloignement de la mer en ouvrant les marchés des pays voisins. Les avantages sont doubles : d'une part, l'éloignement de la côte est largement compensé par la proximité des partenaires commerciaux voisins et d'autre part, comme les STN considèrent que ces pays font partie d'une région, l'absence de littoral des différents pays revêt moins d'importance. On a souvent dit que la réussite économique des pays sans littoral européens, y compris en termes d'IED, s'expliquait par leur intégration au sein d'une grande région.

De la même manière, le Paraguay et la Bolivie, les deux pays en développement sans littoral d'Amérique latine, semblent attirer considérablement plus d'IED que bon nombre d'autres pays en développement sans littoral, un phénomène qui s'explique vraisemblablement en partie par leur appartenance à divers accords de commerce régionaux florissants. La moyenne annuelle d'IED par habitant dans les années 90 était de 67,3 dollars pour la Bolivie et de 28,3 dollars pour le Paraguay, contre 12,6 dollars pour la moyenne de tous les pays en développement sans littoral.

La Bolivie appartient à l'Association d'intégration latino-américaine et à la Communauté andine. Elle a également signé un accord de libre échange avec le Mexique, un Accord de complémentarité économique avec le Chili et possède une zone de libre échange avec le MERCOSUR. Elle bénéficie en outre du Système Généralisé de Préférences de l'Union européenne et de l'Accord préférentiel de commerce américano-andin. Ces accords permettent à la Bolivie d'accéder à l'ensemble de ces marchés, tout en bénéficiant de préférences tarifaires importantes. Le Paraguay est membre du MERCOSUR et jouit d'un statut spécial auprès de la Communauté andine. En qualité de membres de marchés communs, ces pays disposent en outre d'un pouvoir de négociation certain vis-à-vis des autres blocs d'échange, et notamment de la zone de libre échange américaine.

En 2000, près de la moitié des stocks IED du Paraguay provenait de pays d'Amérique latine voisins : près de 20% provenait d'Argentine et 15% du Brésil, tandis que la Colombie, le Chili, le Mexique et l'Uruguay figuraient parmi les principaux investisseurs régionaux. La situation de la Bolivie est comparable. Si le MERCOSUR a su attirer les IED dans les années 90, il le doit essentiellement à l'abolition de toutes les barrières commerciales entre les pays membres, laquelle abolition a permis aux STN d'établir des réseaux de production régionaux. La croissance sensible des investissements orientés à l'exportation, qui favorisent l'intégration des sociétés affiliées d'Amérique latine dans des réseaux de production régionaux, témoigne là encore de la stratégie adoptée par les grandes STN dans cette région. Au cours des années 90, le commercial régional au sein du MERCOSUR représentait environ un quart du total des échanges des pays membres. Les échanges entre des entreprises appartenant aux mêmes STN constituent une proportion non négligeable de ce commerce, démontrant ainsi l'importance des réseaux de production intégrés dans la région.

Les implications pour les pays en développement sans littoral qui rejoignent un accord régional sont telles que le Paraguay a récemment été identifié comme un pôle

Encadré 3 (suite)

d'attraction de premier plan pour les IED. Bien qu'il soit éloigné de la mer, le Paraguay occupe une position centrale en Amérique latine et dans le MERCOSUR.

Une leçon se dégage pour les autres pays en développement sans littoral : l'établissement de bonnes relations économiques avec des pays voisins peut contribuer à compenser l'absence de littoral. Cette politique devrait être particulièrement attrayante pour l'Afrique étant donné le grand nombre de pays en développement sans littoral de la région et les relations de voisinage de certains de ces pays en développement sans littoral. Certains pays en développement sans littoral africains ont certes signé des accords régionaux et sous-régionaux, tels que la CEAC (Communauté économique des Etats d'Afrique centrale), la CEDEAO (Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest) ou encore l'IGAD (Autorité intergouvernementale pour le développement de la grande corne de l'Afrique), mais aucun de ces accords n'a produit des avantages économiques similaires à ceux des accords d'Amérique latine.¹ Comme l'exemple de l'Amérique latine le suggère, l'établissement d'une intégration régionale réelle est un long processus ardu, dont les retombées mettent souvent des dizaines d'années à se matérialiser.

Source: CNUCED.

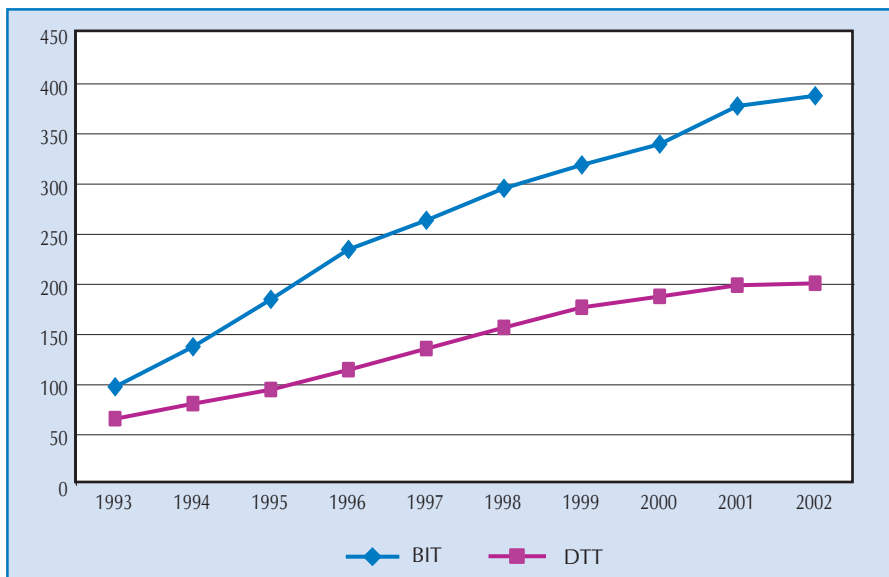
- 1 On estime qu'au début des années 90, le commerce interrégional ne représentait que 4% du total des échanges en Afrique contre 44% en Asie de l'Est et 30% en Amérique latine.

Bien que certains pays en développement sans littoral soient de taille modeste, d'autres disposent d'un territoire étendu et d'une population dépassant les 20 millions d'habitants. Ces pays peuvent cibler les investissements destinés à desservir un marché local qui peut bénéficier des barrières naturelles contre la concurrence des exportations étrangères créées par l'éloignement et les coûts de transport. Dans ces cas-là, la situation géographique est un atout plutôt qu'un inconvénient pour attirer les IED. Une étude réalisée au début des années 90 sur les STN indiennes opérant au Népal³⁸ a montré que la plus grosse part de cet investissement était destinée au marché local népalais, alors que 14% seulement étaient destinés à l'exportation de la production vers d'autres marchés, et 14% aux deux opérations (c.-à-d. marché et exportation). De même, dans une étude réalisée sur plus de 400 investisseurs en Afrique sub-saharienne, l'alimentation du marché local était citée comme la motivation première des investissements en Ethiopie et en Ouganda.³⁹ Cependant, étant donné le pouvoir d'achat limité de nombreux grands pays en développement sans littoral, les initiatives destinées à encourager ce type d'investissement doivent être considérées avec prudence, en orientant les IED vers les zones où le pouvoir d'achat de la population crée une demande locale suffisamment importante pour soutenir ces activités.

Certains pays en développement sans littoral bénéficient d'accès commerciaux privilégiés de la part de certains pays en développement à cause de liens historiques (par exemple les Accords de Lomé, suivis des Accords de Cotonou entre l'Afrique, les Antilles et les États du Pacifique, et la Communauté Européenne). Leur situation géographique devient ainsi attrayante pour certains types d'IED orientés vers l'exportation, en particulier ceux qui concernent les produits dont le coût de transport est faible. Certains pays en développement sans littoral ont très bien réussi dans ce domaine. Par exemple, plus de 90% des IED investis au Lesotho concernent la production destinée à l'exportation. Une opportunité particulière est en train de se présenter à certains pays en développement sans littoral africains, qui ont désormais la possibilité de tirer parti des avantages offerts par l'African Growth and Opportunity Act (AGOA), adopté par le Congrès américain en 2000.⁴⁰ En vertu de cet accord, trente-trois pays africains, dont beaucoup de pays en développement sans littoral, pourront jusqu'en 2008 exporter la plupart de leurs marchandises vers les États-Unis sans payer de taxe. L'impact attendu de cet accord est tel que le Président ougandais l'a défini comme " l'évènement le plus important depuis l'indépendance". Cet accord rend ces pays plus attrayants pour les IED orientés vers les exportations destinées aux États-Unis, y compris pour les STN américaines qui recherchent des sites de production à bas prix pour produire et revendre sur le marché national.

Nonobstant les diverses options offertes aux pays en développement sans littoral, le succès en matière d'investissement de n'importe quel type passe par l'adoption d'une politique d'IED capable de proposer aux investisseurs un environnement favorable. La plupart des pays en développement sans littoral ont réalisé d'importants progrès dans ce domaine au cours de la dernière décennie. Le graphique 4 et le Tableau 8 présentent certains indicateurs relatifs aux politiques nationales des pays en développement sans littoral en matière d'IED. Comme le montre le graphique 4, l'activité des pays en développement sans littoral dans le domaine des traités bilatéraux d'investissement (BIT) était à peine plus faible dans les années 1990 que celle des PMA en général. Par contre, dans le domaine des DTT (traités bilatéraux destinés à éviter la double taxation), les pays en développement sans littoral sont loin derrière. Le Tableau 8 montre que les pays en développement sans littoral ont été également très actifs sur le plan de la signature des accords internationaux liés aux questions d'investissements, et que leur activité dans ce domaine rejoint celle des autres pays en développement, y compris les PMA.⁴¹

GRAPHIQUE 4. BIT ET DTT AU SEIN DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL



Source: Base de données BIT et DTT de la CNUCED.

III. MESURES INTERNATIONALES D'ASSISTANCE

Bien que les pays en développement sans littoral et de transit doivent assumer la responsabilité première de la mise en œuvre des mesures destinées à renforcer leurs efforts de coopération et de collaboration, la communauté internationale, y compris les organismes de financement et de développement, devrait offrir à ces pays une plus grande assistance afin de leur permettre de s'occuper efficacement de leurs problèmes et de leurs besoins en matière de transport de transit. Seize pays en développement sans littoral sont également classés par les Nations Unies comme PMA, et comme la plupart des pays de transit sont eux-mêmes des pays en développement confrontés à de sérieux problèmes économiques, l'assistance financière de la communauté internationale est essentielle pour le développement et l'entretien de l'infrastructure physique. Par conséquent, il est nécessaire d'inverser le déclin du financement externe, en particulier l'aide publique au développement, et

d'encourager un plus grand nombre d'investissements issus du secteur privé et un plus grand nombre de ressources en matière de gestion.

Dans la mesure où les opérations de financement privées à 100% ne sont pas forcément réalisables dans de nombreux pays en développement sans littoral et de transit, la communauté internationale est invitée à promouvoir de nouvelles modalités de financement telles que :

- **Les fonds de capital-risque régionaux**, qui utilisent des subventions provenant d'organisations multilatérales pour financer les coûts de développement et de gestion de certains pays ou projets, et pour relancer l'intérêt envers les projets d'infrastructure plus risqués en réduisant les risques liés au développement.
- **La participation à la mise de fonds dans des institutions financières locales**, qui désigne la prise de participation, par une institution étrangère, au capital d'une banque donnée spécialisée dans les prêts aux petits projets d'infrastructure.
- **Le cofinancement**, qui désigne le financement d'un projet d'infrastructure par l'intermédiaire de prêts parallèles octroyés par une institution financière multilatérale et par la banque locale.
- **Le prêt interbancaire**, qui désigne le prêt à long terme d'un organisme étranger à une banque locale en vue de financer de petits projets d'infrastructure.

La communauté internationale, y compris les pays donateurs et les organismes de financement et de développement, devra renforcer son soutien aux programmes de coopération technique dans le secteur du transport de transit qui sont destinés à accroître les compétences humaines et technologiques des pays en développement sans littoral et de transit. Les programmes de coopération technique de la CNUCED, y compris SYDONIA et SIAM, qui ont largement contribué à l'amélioration du transport de transit dans les pays en développement sans littoral et dans les pays de transit voisins, devront continuer à accorder la priorité à ce groupe de pays, en particulier dans les régions qui n'ont pas encore bénéficié de ces programmes.

Commerce international: au cours de la Déclaration du Millénaire, les chefs d'Etat et de gouvernement se sont engagés à respecter "un système commercial et financier multilatéral ouvert, équitable, réglementé, sans surprise et non-discriminatoire". Il appartient à la communauté internationale de promouvoir cet objectif de développement dans le cadre du Programme de Travail de Doha afin de parvenir à des résultats de développement qui sont significatifs sur le plan économique, y compris dans les domaines qui

concernent les pays en développement sans littoral et les pays de transit en développement.

Marchandises: au niveau international, un programme holistique à long terme pourra être lancé par une action concertée des gouvernements de pays en développement sans littoral, en partenariat avec les agences des Nations Unies appropriées, les organismes de financement multilatéral et la communauté des pays donateurs, action qui ciblerait les pays en développement sans littoral et les corridors commerciaux partenaires afin de remédier aux goulots d'étranglement des canaux de logistique commerciale et de faciliter la coopération régionale en vue d'harmoniser les systèmes de gestion, les procédures (douanes, commerce, banques, assurances) et les politiques d'orientation. Une attention particulière devrait être portée sur la spécificité des marchandises exportées à l'heure actuelle et sur les conditions à remplir à moyen terme pour augmenter, à des prix justes et concurrentiels, les exportations des produits agroalimentaires, des matières premières agricoles, des minéraux et des métaux dont la valeur ajoutée est plus importante.

Politique concurrentielle: Le soutien international apporté aux pays en développement sans littoral et aux pays de transit en développement sur les questions de concurrence devrait prévoir la création d'une structure appropriée de dialogue, de complémentarité et d'interaction qui concernerait les points suivants :

- Une assistance technique pour optimiser le rôle de la politique concurrentielle et favoriser l'octroi de licences professionnelles, les privatisations, les appels d'offre concurrentiels et l'octroi de concessions relatives à l'infrastructure, en prenant en compte les facteurs d'efficacité.
- Une assistance technique concernant la mise en place et l'exercice d'une législation concurrentielle ou d'une réglementation sectorielle, ainsi que le renforcement des institutions.
- Une coopération internationale renforcée dans les situations où les coûts d'importation, d'exportation ou autres difficultés rencontrées par les pays en développement sans littoral sont aggravés par une politique concurrentielle insuffisante ou inappropriée de la part des pays de transit ou des partenaires commerciaux.

Commerce et environnement: les pays développés et les organisations internationales devront intégrer, dans leurs programmes de renforcement des compétences, des éléments spécifiques pour aider les pays en développement

sans littoral à élaborer des politiques environnementales adaptées à leurs conditions nationales ; à adopter des méthodes de production saines d'un point de vue environnemental ; et à acquérir les technologies et l'infrastructure nécessaires à la prévention et à la réduction de la pollution ainsi qu'à l'utilisation efficace des ressources naturelles et à la réduction de la désertification. Le développement économique durable des pays en développement sans littoral passe par un renforcement de la coopération internationale, y compris à travers l'assistance financière, par un accroissement des investissements étrangers, et par des stratégies intégrées d'aide à l'exportation.

La communauté internationale devra reconnaître les besoins spécifiques des pays en développement sans littoral et leur offrir l'assistance nécessaire pour surmonter les inconvénients liés à leur position géographique. Une telle assistance devra intervenir dans deux domaines clés :

- Le développement des infrastructures de télécommunication, qui permettront aux pays en développement sans littoral de participer à la mondialisation émergente de l'économie du savoir et d'attirer les IED afin d'encourager les activités qui ne sont pas sensibles aux problèmes de distance. De fait, un certain nombre d'organisations internationales (p. ex. l'UIT, le PNUD et la Banque Mondiale) prennent déjà des mesures pour aider les pays en développement à mettre en place des secteurs de technologie de l'information solides. Etant donnée l'importance de tels développements, la communauté internationale devrait amplifier son soutien aux pays en développement sans littoral.
- Le renforcement des groupements d'intégration régionale, dans lesquels les pays en développement sans littoral participants pourraient commercialiser leurs produits et services. Des efforts sont nécessaires au niveau international et régional pour accélérer le rythme de tels développements et accroître le nombre de pays participants.

Notes

1. Afghanistan, Arménie, Azerbaïdjan, Bhoutan, Bolivie, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Ethiopie, Ex-République de yougoslavie de Macédoine, Kazakhstan, Kirghizistan, Lesotho, Malawi, Mali, Mongolie, Népal, Niger, Ouganda, Ouzbékistan, Paraguay, République centrafricaine, République démocratique populaire lao, Rwanda, Swaziland, Tadjikistan, Tchad, Turkménistan, Zambie et Zimbabwe.
2. Seuls cinq des 30 pays en développement sans littoral ont des revenus par habitant supérieurs à 1000 dollars US.
3. Voir Gallup JL et Sachs JD (1999), *Geography and Economic Development*, document de travail No 1, Center for International Development, Cambridge, Mass., Harvard University.
4. Voir Radelet U et Sachs JD (1998), *Shipping costs, manufactured exports and economic growth*. Article présenté lors de la réunion annuelle de l'American Economic Association, Washington DC (Janvier).
5. Coulibaly S et Fontagne L (2003), *South-south Trade: Geography matters*. Article présenté lors de la Second Annual Postgraduate Conference, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, University of Nottingham (R-U), 10 avril.
6. Limao N et Venables A (1999). *Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs*, Mimeo. Document de travail. London School of Economics.
7. UNESCAP (2003). *Transit transport Issues of Landlocked and Transit Developing Countries*. Etude préparée par le Secrétariat de l'UNESCAP.
8. Les pays en développement sans littoral non desservis par des chemins de fer comprennent l'Afghanistan, le Bhoutan, le Burundi, le Tchad, la République centrafricaine, la République démocratique populaire lao, le Népal, le Niger et le Rwanda.
9. UNCTAD (2001) *Review of Progress in the Development of Transit Systems in Southern Africa* (UNCTAD/LDC/101).
10. UNCTAD (2003) *Improvement of Transit Systems in Central Asia* (UNCTAD/LDC/2003/5).
11. UNCTAD (1993) *Transit Systems serving the Landlocked Countries* (UNCTAD/LDC/Misc.6).
12. UNCTAD (1993) *Transit Transport Systems for Bolivia and Paraguay* (UNCTAD/LDC/15).
13. UNCTAD (2001) *Review of Recent Progress in the Development of Transit Transport Systems of Latin America* (UNCTAD/LDC/113).
14. Rwanda, *Forbes*, 17 février 2003, pages 1–14.
15. Banque Mondiale (2002), *Economic Indicators 2002*. Washington, D.C. Banque Mondiale.
16. UNCTAD (2002) *Coalition of Resources for Information and Communication Technologies*, Genève et New York, Nations Unies (UNCTAD/ITE/TEB/13).
17. UNCTAD (2001) *Investment Policy Review of Uzbekistan*, Genève et New York, Nations Unies (UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13).
18. *Foreign Direct Investment in Malawi*. The Malawi Investor, janvier-mars 2000.
19. Ouganda, *Forbes*. 15 mars 2003, pages 1–8.

20. Forum Economique Mondial (2000), Africa Competitiveness Report 2000/2001, New York et Oxford, Oxford University Press.
21. Is your job next ? Business Week, 3 février 2003, pages 50–60.
22. Outsourcing America's pain, India's gain. The Economist, 11 janvier 2003, page 57.
23. Is your job next ? Business Week, 3 février 2003, pages 50–60.
24. UNCTAD (2000) Investment Policy Review of Uganda, Genève et New York, Nations Unies (UNCTAD/ITE/IIP/Misc.17).
25. Ouganda, Forbes, 17 février 2003, pages 1–14.
26. UNCTAD (2002) Electronic Commerce and Music Business Development in Jamaica: A Portal to the New Economy, Genève et New York, Nations Unies (UNCTAD/ITE/TEB/8).
27. Rwanda, Forbes, 17 février 2003, pages 1–14.
28. The hills of God, Business India, 7 août 2000, pages 19–20.
29. Banque Mondiale (2002), Economic Indicators 2002. Washington, D.C., Banque Mondiale.
30. Rwanda, Forbes, 17 février 2003, pages 1–14.
31. UNCTAD (2002), Specific Actions Related to the Particular Needs and Problems of Landlocked Developing Countries: Preparatory Process for the International Ministerial Meeting on Transit Transport Cooperation, Genève et New York, Nations Unies (UNCTAD/A/57/340).
32. Mercosur ; From Sea to shining sea. The Economist. 18 août 1997.
33. Busu A et Srinivasan K (2002) Foreign Direct Investment in Africa : Some Case Studies. Document de travail WP/02/61, Washington, D.C., Fonds Monétaire International.
34. Forum Economique Mondial (2000), Africa Competitiveness Report 2000/2001, New York et Oxford, Oxford University Press.
35. Corporate Location (1994), Botswana : An Objective Study of Investment Conditions. Milton Keynes (R-U), Century House Information.
36. Confederation of Indian Industries (2002). Conseil de promotion de l'investissement devant être établi en vue de promouvoir l'IED en Inde, New Dehli, CII.
37. Forum Economique Mondial (2000), Africa Competitiveness Report 2000/2001, New York et Oxford, Oxford University Press.
38. Chitrakar RC (1994), Foreign Investment and Technology Transfer in Developing Countries : Motivating Factors and Financial and Economic Performance in Nepal. Aldershot (R-U), Avebury.
39. UNIDO (2002). Foreign Direct Investor Perspective in Sub-Sahara Africa: UNIDO Pilot Survey in Ethiopia, Nigeria, Uganda and the United Republic of Tanzania, Vienne, UNIDO.
40. Trade and Development: no silver bullet. The Economist. 18 janvier 2003, pages 69–70.
41. UNCTAD (2002). FDI in Least Developed Countries at a Glance. Genève et New York, Nations Unies (UNCTAD/ITE/IIA/6).

TABLEAU 1. VALEUR DES EXPORTATIONS ET POUVOIR D'ACHAT DES EXPORTATIONS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL

Pays	Exportations en 2000			Taux de croissance moyen annuels (%) de:											
	Total (millions)	Par habitant \$		Valeur des exportations			Pouvoir d'achat des exportations			Pouvoir d'achat des exportations par habitant					
		\$	% du PIB	1980-1990	1990-2000	1998-1999	1999-2000	1980-1990	1990-2000	1998-1999	1999-2000	1980-1990	1990-2000	1998-1999	1999-2000
Afghanistan	133	1,1	6	-10,5	-4,7	-19,8	21,3	-12,0	-3,9	-11,3	17,3	-10,8	-8,3	-13,1	14,3
Arménie	294	15,4	78	5,3	26,7
Azerbaïdjan	1 745	33,1	217	53,3	87,7
Bhoutan	140	28,7	233	19,6	8,5	7,3	20,8
Bolivie	1 230	14,8	148	-1,9	4,3	-4,8	17,0
Botswana	2 712	51,3	1 759	18,8	4,9	28,5	2,6	15,6 ^a	5,9	32,8	7,2	4,8	1,2	-3,6	12,1
Burkina Faso	213	9,7	18	7,9	12,8	-20,1	-16,4	7,3	12,8	-19,9	-19,2	4,5	10,1	-21,8	-21,2
Burundi	50	7,3	8	2,5	-4,3	-15,8	-7,9	1,2	6,8	26,2	4,2	-1,9	5,7	25,0	2,6
Ethiopie	486	7,6	8	-1,1	11,5	-16,6	4,0	-1,4 ^b	5,9	-13,3	5,8	-4,4 ^b	3,0	-15,4	3,3
Ex-République yougoslave de Macédoine	1 319	36,9	648	-9,1	10,7
Kazakhstan	9 126	50,1	564	3,0	63,0
Kirghizistan	504	38,7	103	-11,6	11,2
Lesotho	221	24,5	108	3,7	12,5	-11,0	28,0	3,7	12,9	-12,4	30,7	1,6	10,8	-13,8	29,0
Malawi	355	20,9	31	2,0	1,0	-14,0	-19,7	-1,3	-0,8	-14,7	-22,2	-5,6	-2,5	-17,0	-24,1
Mali	545	23,7	48	6,0	6,9	2,7	-4,5	6,3	8,5	-2,2	6,6	3,7	5,8	-4,8	3,7
Mongolie	443	45,7	175	5,0	-1,7	-1,4	30,1	0,9	-2,0
Népal	804	14,6	35	8,1	10,7	27,0	33,7
Niger	283	15,5	26	-5,4	0,0	-14,1	-1,3	-7,1	-2,7	-16,0	5,0	-10,0	-5,9	-18,9	1,4
Ouganda	461	7,5	20	-4,0	15,4	3,5	-11,2	-13,7	19,3	38,1	-12,0	-16,5	15,8	34,0	-14,6
Ouzbékistan	3 265	42,6	131	-9,0	11,5
Paraguay	869	11,6	158	11,6	1,7	-26,9	17,3	18,1	0,3	-25,0	14,0	14,6	-2,3	-27,0	11,1
République centrafricaine	152	15,8	41	3,6	2,8	-3,3	9,7	0,1	7,0	-2,1	23,0	-2,3	4,5	-4,0	20,8
République dém. pop. lao	330	19,3	63	11,0	15,4	-15,9	6,3
Rwanda	53	2,9	7	-0,3	-3,5	0,7	-12,6	-1,2	-0,6	-4,4	-15,9	-4,1	-1,8	-13,4	-21,7
Swaziland	851	57,6	920	4,7	5,8	-10,3	-6,8	9,5	3,8	-8,3	-5,7	6,0	1,9	-10,2	-7,3
Tadjikistan	779	78,6	128	14,5	13,1
Tchad	193	13,7	24	9,4	2,8	-23,0	-4,4	7,7	-1,6	-18,9	8,3	5,0	-4,5	-21,4	4,9
Turkménistan	2 506	56,9	529	99,8	111,1
Zambie	770	26,4	74	0,9	-2,0	-12,4	-14,0	3,0	0,7	-12,2	-11,0	-0,2	-1,9	-14,3	-13,0
Zimbabwe	1 954	26,4	155	2,9	2,7	9,1	3,5	6,9	7,8	32,0	-8,3	3,1	5,6	29,6	-9,9
Pays en développ. san littoral	32 786	26,7	101	3,4	11,7	2,4	26,2
Pays en développement	2 026	15,4	31,6	3,2	9,1	8,6	23,4	1,8	7,9	9,4	16,6	-0,2	6,1	7,6	14,8

Source: calculs du secrétariat de la CNUCED basés sur le Manuel des Statistiques 2002 de la CNUCED.

Notes: a 1982-90; b 1981-90.

TABLEAU 2. VALEUR ET VOLUME DES IMPORTATIONS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL

Pays	Importations en 2000			Taux de croissance moyen annuel (%) de:						Volume des importations par hab.					
	Total \$ (millions)	Par habitant \$ % du PIB	1999- 2000	Valeur des importations			Volume des importations			1980-1999- 1990 2000 1999 2000					
				1980- 1990	1990- 2000	1999- 2000	1980- 1990	1990- 2000	1999- 2000	1980- 1990	1990- 2000	1999- 2000			
Afghanistan	636	5,4	29	-0,1	-1,1	3,1	30,6	-1,8	-0,2	14,1	26,4	-0,5	-4,8	11,8	23,1
Arménie	882	46,1	233		-11,4	10,3									
Azerbaïdjan	1 172	22,3	146		-3,9	13,2									
Bhoutan	180	36,9	299		5,6	7,3	36,1	-1,2	9,0	-8,3	2,3				
Bolivie	1 830	22,1	220	-0,3	9,7	4,3	-5,8	9,1 ^a	3,7	-4,1	16,6				
Botswana	2 469	46,7	1 602	9,0	2,7	11,5	-7,8								
Burkina Faso	550	25,1	48	4,3	2,5	-20,9	-5,0	3,7	2,5	-20,6	-8,1	1,1	0,0	-22,5	-10,4
Burundi	148	21,5	23	2,2	-6,9	25,2	-5,8	1,0	4,0	12,4	41,8	-2,2	2,8	11,3	39,5
Ethiopie	1 343	21,0	21	4,3	7,9	-15,4	1,9	3,6 ^b	2,6	-12,0	3,7				
Ex-République yougoslave de Macédoine	2 085	58,4	1 025			-6,2	16,1								
Kazakhstan	5 051	27,7	312			37,0	26,0								
Kirghizistan	554	42,5	113			-28,7	-7,6								
Lesotho	728	80,9	358	3,5	0,6	-9,5	-6,9	3,5	1,0	-10,9	-4,9	1,3	-0,9	-12,3	-6,2
Malawi	569	33,5	50	3,3	0,1	20,5	-18,5	-0,1	-1,7	19,5	-21,0	-4,4	-3,3	16,4	-23,0
Mali	592	25,8	52	4,3	1,7	8,5	-27,8	4,6	3,2	3,3	-19,3	2,0	0,6	0,5	-21,5
Mongolie	615	63,4	243	5,0	0,8	1,9	19,8	0,9							
Népal	1 573	28,6	68	6,9	9,3	10,6	-6,4								
Niger	372	20,4	34	-3,5	0,0	7,2	-8,0	-5,2	-2,7	4,8	-2,1	-8,2	-6,0	1,2	-5,5
Ouganda	1 516	24,6	65	4,5	21,3	-5,2	13,0	-6,1	25,4	26,5	11,9	-9,1	21,7	22,8	8,6
Ouzbékistan	2 947	38,4	118			3,7	3,8								
Paraguay	2 050	27,3	373	4,2	5,5	-30,2	18,9	10,4	4,0	-28,4	15,4				
République centrafricaine	140	14,5	38	7,9	1,9	-1,1	-9,4	4,2	6,0	0,2	1,7				
République dém. pop. lao	535	31,3	101	6,6	12,7	2,0	2,9								
Rwanda	213	11,9	28	3,3	-1,2	-11,4	-15,7	2,4	1,8	-15,9	-18,9	-0,7	0,6	-23,8	-24,5
Swaziland	921	62,3	996	-0,5	4,3	-7,0	-9,6	4,1	2,3	-5,0	-8,5	0,8	0,5	-6,9	-10,0
Tadjikistan	674	68,0	111			1,6	16,4								
Tchad	323	22,9	41	12,6	4,0	-11,3	2,2	10,8	-0,4	-6,6	15,8	8,0	-3,4	-9,5	12,2
Turkménistan	1 785	40,5	377			46,6	20,8								
Zambie	976	33,5	94	0,0	-1,6	9,5	34,3	2,1	1,1	9,7	39,0	-1,1	-1,5	7,1	35,9
Zimbabwe	1 428	19,3	113	-0,5	0,0	0,0	-35,0	3,4	4,9	21,0	-42,4	-0,3	2,8	18,7	-43,4
Pays en développ. sans littoral	34 857	28,4	108	3,0	9,5	-7,0	7,4								
Pays en développement	1 890 780	29,4	391	4,3	8,3	4,0	19,0	3,1	7,2	5,2	13,1	1,0	5,4	3,5	11,8

Source: calculs du secrétariat de la CNUCED basés sur le Manuel des Statistiques 2002 de la CNUCED.

Notes: a 1982-90; b 1981-90.

TABEAU 3. STRUCTURE DES EXPORTATIONS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL CLASSÉES SELON LEUR VALEUR EN 1999

Pays	SITC ^a	Trois principaux produits	% des exportations totales
Arménie	667	Perles fines, pierres gemmes et similaires bruts	36,4
	351	Energie électrique	8,3
	288	Déchets et débris des métaux communs non ferreux n.d.a	5,6
Azerbaïdjan	333	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	42,6
	334	Produits raffinés de pétrole	32,8
	351	Energie électrique	2,8
Bhoutan	351	Energie électrique	40,5
	671	Fonte, fonte spiegel, fer spongieux, poudres de fer	10,8
	661	Chaux, ciments et matériaux de construction fabriqués	10,8
Bolivia	792	Appareils de navigation aérienne, matériel connexe	20,1
	287	Minerais de métaux communs, même enrichis, n.d.a	11,9
	081	Nourriture pour animaux (sauf céréales non moulues)	8,2
Burkina Faso	263	Coton	66,0
	001	Animaux vivants destinés à alimentation humaine	9,7
	222	Graines et fruits oléagineux (non compris les farines)	2,4
Burundi	071	Café et succédanés du café	66,6
	971	Or, non monétaires	28,4
	074	Thé et maté	1,9
Ethiopie	071	Café et succédanés du café	60,0
	292	Matières brutes d'origine végétale, n.d.a	15,2
	611	Cuir et peaux	5,9
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	843	Vêtements de dessus pour femmes en matières textiles	10,1
	674	Large plates et tôles, en fer ou en acier	7,8
	121	Tabacs, non fabriqués; déchets de tabac	6,5
Kazakhstan	333	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	36,5
	682	Cuivre	9,7
	041	Froments (y compris l'épeautre) et méteil non moulus	4,8
Kirghizistan	931	Transactions spéciales et articles non classés	40,3
	351	Energie électrique	11,5
	121	Tabacs, non fabriqués; déchets de tabac	9,3
Népal	659	Couvre-parquets	27,9
	843	Vêtements de dessus pour femmes en matières textiles	11,1
	431	Huiles et graisses animales et végétales, préparés et cires	9,3
Ouganda	071	Café et succédanés du café	56,9
	291	Matières brutes d'origine animale, n.d.a.	8,1
	971	Or, non monétaires	6,6
Paraguay	222	Graines et fruits oléagineux (non compris les farines)	42,2
	263	Coton	8,4
	081	Nourriture pour animaux (sauf céréales non moulues)	7,8
Rwanda	071	Café et succédanés du café	53,1
	074	Thé et maté	25,7
	287	Minerais de métaux communs, même enrichis, n.d.a	11,3
Turkménistan	341	Gaz naturel et gaz manufacturé	32,9
	263	Coton	18,1
	334	Produits raffinés de pétrole	17,8
Zambie	682	Cuivre	41,8
	689	Autres métaux communs non ferreux, et cermets	10,1
	287	Minerais de métaux communs, même enrichis, n.d.a	9,9
Zimbabwe	121	Tabacs, non fabriqués; déchets de tabac	33,4
	671	Fonte, fonte spiegel, fer spongieux, poudres de fer	6,8
	263	Coton	5,8

Source: calculs du Secrétariat de la CNUCED basés sur la base de données COMTRADE des Nations Unies.

Note : Données non disponibles pour Afghanistan, Botswana, Lesotho, Malawi, Mali, Mongolie, Niger, Ouzbékistan, République centrafricaine, République démocratique populaire lao, Swaziland, Tadjikistan et Tchad.
a SITC Rev.2, group (3 digit).

TABEAU 4. PAIEMENTS DE TRANSPORT ET D'ASSURANCE PAR RAPPORT AU TOTAL DES EXPORTATIONS DE BIENS ET DE SERVICES POUR LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL EN 2000 (OU L'ANNÉE LA PLUS RÉCENTE DISPONIBLE)

Pays	Paiements de transport et d'assurance	Exportation de biens et de services	Pourcentage
	(\$ millions)	(\$ millions)	(%)
	(1)	(2)	(1)/(2)
Afghanistan
Arménie	126,1	446,9	28,2
Azerbaïdjan	144,1	2 118,1	6,8
Bhoutan
Bolivie	331,8	1 470,1	22,6
Botswana ^a	233,9	3 043,7	7,7
Burkina Faso ^b	70,4	271,9	25,9
Burundi	19,6	55,2	35,5
Ethiopie	302,3	992,2	30,5
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	222,2	1 620,2	13,7
Kazakhstan	523,4	10 421,4	5,0
Kirghizistan	78,0	572,7	13,6
Lesotho	31,5	253,8	12,4
Malawi ^b	213,7	384,8	55,5
Mali ^c	229,0	643,6	35,6
Mongolie	85,9	613,5	14,0
Népal	64,8	1 282,1	5,1
Niger ^d	92,5	321,3	28,8
Ouganda	164,1	663,1	24,7
Ouzbékistan
Paraguay	287,9	2 844,3	10,1
République centrafricaine ^b	58,7	179,0	32,8
République dém. pop. lao	4,9	506,0	1,0
Rwanda	83,6	109,7	76,2
Swaziland	33,9	1 012,4	3,3
Tadjikistan
Tchad ^b	98,5	190,1	51,8
Turkménistan ^c	164,9	1 045,9	15,8
Zambie	227,5	871,1	26,1
Zimbabwe ^b	379,3	2 344,3	16,2
Pays en développement sans littoral ^e	3 118,2	24 134,9	12,9
Pays en développement ^e	108 051,9	1 332 792,5	8,1
Pays développés ^e	274 288,4	4 729 183,8	5,8

Source: calculs de la CNUCED basés sur les statistiques 2002 et la balance des paiements du FMI.
Notes: a 1999; b 1994; c 1997; d 1995; e 1998.

TABEAU 5. COÛTS DE FRET ET D'ASSURANCE EXPRIMÉS EN POURCENTAGE DE LA VALEUR DES IMPORTATIONS C.A.F. POUR CERTAINS GROUPES DE PAYS

	1985	1990	1995	1999	2000
Monde	4,2	3,7	3,8	3,5	3,5
Economie de marché développée	3,5	3,0	3,0	3,0	3,0
Pays en développement	6,9	6,4	6,3	5,4	5,3
<i>Dont:</i>					
l'Afrique	10,1	9,7	9,8	8,9	10,1
l'Amérique	4,9	5,1	5,2	4,5	4,4
l'Asie	6,9	6,2	6,3	5,5	5,4
l'Océanie et l'Europe	10,1	11,6	4,4	4,7	3,8
Pays en développement sans littoral	13,3	14,2	7,4
<i>Dont:</i>					
l'Afrique					
l'Afrique de l'Est ^a	16,7	18,7	13,5	11,2	11,2
l'Afrique australe ^b	8,5	8,4	6,7	6,5	7,1
l'Afrique de l'Ouest ^c	26,3	27,4	19,7
l'Asie					
l'Asie centrale ^d	7,2	8,0	8,3
Autres pays d'Asie ^e	2,4	8,3	6,9	3,9	4,8
l'Amérique latine ^f	13,7	15,0	14,2	12,1	9,8

Source: calculs de la CNUCED basés sur le *Manuel des statistiques 2002* de la CNUCED et la balance des paiements 2002 du FMI.

Notes: a Burundi, Ethiopie, Ouganda et Rwanda.

b Botswana, Lesotho, Swaziland et Zambie.

c Burkina Faso, Mali, Niger, République centrafricaine et Tchad.

d Arménie, Azerbaïdjan, Kazakhstan et Kirghizistan (données disponibles à partir de 1995).

e Mongolie et Népal.

f Bolivie et Paraguay.

**TABEAU 6. COMMERCE ENTRE LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT
SANS LITTORAL EN 2000 ET 2001 :
POURCENTAGE DES EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS TOTALES
DONT LA DESTINATION OU LA SOURCE SONT DES
PAYS EN DÉVELOPPEMENT DU MÊME CONTINENT
(Pourcentage)**

	Exportations		Importations	
	2000	2001	2000	2001
Afghanistan	48,3	57,8	68,9	72,9
Arménie	21,0	25,4	23,9	30,7
Azerbaïdjan	14,2	10,4	30,2	39,6
Bhoutan
Bolivie	44,5	58,7	51,4	56,2
Botswana
Burkina Faso	14,4	18,8	38,0	41,5
Burundi	16,9	16,4	20,7	22,1
Ethiopie	17,0	21,2	2,0	2,3
Ex-Rép. yougoslave de Macédoine	32,6	36,0	30,0	31,6
Kazakhstan	16,5	17,8	12,9	15,1
Kirghizistan	41,0	43,1	45,5	57,2
Lesotho
Malawi	5,7	5,1	27,7	24,3
Mali	9,2	12,4	22,0	21,6
Mongolie	50,4	50,9	41,4	42,5
Népal	30,4	34,9	72,4	71,3
Niger	48,9	42,5	36,8	36,7
Ouganda	5,9	6,6	48,0	49,2
Ouzbékistan	18,5	18,3	27,7	28,9
Paraguay	74,9	72,3	58,1	64,0
République centrafricaine	1,5	2,3	22,1	20,6
République dém. pop. lao	57,2	59,1	88,6	91,2
Rwanda	2,4	2,0	30,6	31,0
Swaziland
Tadjikistan	25,7	34,0	58,8	59,9
Tchad	9,9	13,7	31,3	14,3
Turkménistan	25,9	54,8	37,2	35,6
Zambie	17,2	15,2	12,2	7,5
Zimbabwe	9,6	3,4	10,7	15,4

Source: CNUCED:Manuel de statistiques 2002 et FMI: Direction of Trade 2002.

TABEAU 7. IED DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL PAR RAPPORT AUX PETITS ETATS INSULAIRES ET PMA, AUX AUTRES PAYS EN DÉVELOPPEMENT, AUX PAYS DÉVELOPPÉS ET AU MONDE DANS SON ENSEMBLE

(Moyennes des groupes)

Groupes de pays	Influx d'IED en tant que % de la formation de capital fixe brute	Influx d'IED en dollars par habitant	Influx d'IED en millions de dollars		Influx d'IED, croissance	Stocks IED en millions de dollars	Potentiel* (score 0-1)	Performances* (valeur)
	2001	1992-2001 (Moyenne)	1995-2000 (Moyenne)	2001	1996-2001 (Moyenne annuelle, %)	2001		
Pays en développement sans littoral	26,1	13	4 704	6 003	-0,1	42 390	0,122	1,024
Petit Etats insulaires	36,1	282	16 384	15 042	2,7	175 242	0,228	2,627
PMA	7,1	5	3 727	4 874	10,5	42 347	0,107	0,793
Autres pays en développement	12,0	35	163 854	184 391	8,2	1 934 804	0,202	0,964
Pays développés	12,1	469	507 248	560 170	30,4	4 385 461	0,414	0,996
Monde	12,3	97	715 081	793 738	22,5	6 725 312	..	1,000

Source: Base de données de la CNUCED.

- * L'indice de performance IED est défini comme le ratio de la part d'un pays dans les flux d'IED internationaux par rapport à sa part dans le PIB global. L'indice IED potentiel représente la moyenne non pondérée des valeurs normalisées de treize variables : le taux de croissance du PIB, la part des exportations dans le PIB, le nombre de lignes téléphoniques par millier d'habitants, l'utilisation d'énergie commerciale par habitant, la part des dépenses R&D dans le revenu national brut, la part des étudiants du secteur tertiaire dans la population, les risques commerciaux et politiques du pays, la part des exportations globales en ressources naturelles, la part des importations globales de pièces détachées et d'accessoires électroniques et automobiles, la part des exportations globales de services, la part des stocks IED et la part dans les opérations de fusion et d'acquisition privatisées globales. Aucun de ces deux indices n'a pour vocation de fournir un modèle complet expliquant les décisions des STN en matière de données géographiques ou de mesurer l'impact des IED sur les économies hôtes. Les moyennes présentées dans ces tableaux couvrent 140 pays pour lesquels on dispose de données sur les deux indices. Pour obtenir la liste de ces 140 pays, merci de se reporter à UNCTAD, 2002, Chapitre II.

**TABLEAU 8. PAYS EN DÉVELOPPEMENT SANS LITTORAL SIGNATAIRES
DES PRINCIPAUX INSTRUMENTS D'INVESTISSEMENT INTERNATIONAUX**

(Mars 2003)

Pays	CREFAA ^a	ICSID ^b	MIGA ^c	TRIMs ^d	GATS ^e	TRIPS ^f
Afghanistan		✓	g			
Arménie	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Azerbaïdjan	✓	✓	✓	h	h	h
Bhoutan				h	h	h
Bolivie	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Botswana	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Burkina Faso	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Burundi		✓	✓	✓	✓	✓
Ethiopie		i	✓	h	h	h
Ex-République yougoslave de Macédoine	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kazakhstan	✓	✓	✓	h	h	h
Kirghizistan	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Lesotho	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Malawi		✓	✓	✓	✓	✓
Mali	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mongolie	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Népal	✓	✓	✓	h	h	h
Niger	✓	✓	g	✓	✓	✓
Ouganda	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ouzbékistan	✓	✓	✓	h	h	h
Paraguay	✓	✓	✓	✓	✓	✓
République centrafricaine	✓	✓	✓	✓	✓	✓
République dém. pop. lao	✓		✓	h	h	h
Rwanda		✓	✓	✓	✓	✓
Swaziland		✓	✓	✓	✓	✓
Tadjikistan			✓	h	h	h
Tchad		✓	✓	✓	✓	✓
Turkménistan		✓	✓			
Zambie	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zimbabwe	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Source: CNUCED.

a Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères.

b Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats (CIRDI).

c Convention portant création de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements.

d Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce.

e Accord général sur le commerce des services (AGCS).

f Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC).

g Pays en voie de remplir les obligations pour devenir membre de la MIGA.

h Avec statut d'observateur à l'OMC.

i Signé mais non ratifié.