

Performances commerciales, compétitivité et diversification des économies subsahariennes

Rapport rédigé par :

Jean-Baptiste GROS (Dial)

Gaëlle LETILLY (Dial, Université Paris I Panthéon-Sorbonne)

Sylvie MARTINET (Dial, Université Paris I Panthéon-Sorbonne)

Novembre 2001

*Ce rapport est un document interne établi à la demande du
ministère des Affaires étrangères.
Les commentaires et analyses développés n'engagent que leurs auteurs
et ne constituent pas une position officielle.*

Tous droits d'adaptation, de traduction et de reproduction par tous procédés,
y compris la photocopie et le microfilm, réservés pour tous les pays.

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier MM. J-C. Berthélémy, J.P. Cling et D. James, pour leurs conseils et leurs lectures attentives.

Couverture : Port d'Abidjan © Sépia.

© Ministère des Affaires étrangères, 2002.

ISSN : 1160-3372

ISBN : 2-11-092972-3

Sommaire

Résumé	5
Executive summary	7
Introduction	9
I. Les performances à l'exportation des pays d'Afrique subsaharienne demeurent généralement médiocres	13
I.1. La marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial se poursuit	13
I.2. Quelques pays tirent leur épingle du jeu	14
I.3. Des économies qui s'ouvrent lentement	18
II. Des performances commerciales liées à une spécialisation sectorielle peu porteuse et déterminées par la compétitivité	23
II.1. Des exportations essentiellement cantonnées aux biens primaires	23
II. 2. Une spécialisation offrant de faibles perspectives de croissance	28
II.3. Des performances commerciales directement liées à la compétitivité des économies nationales	30
III. Une diversification insuffisante	37
III.1. Respécialisation ou diversification des exportations ?	37
III.2. Des marchés stratégiques en pleine évolution : le textile et le cacao	43
III.2.1. Le cacao en Côte d'Ivoire : une stratégie de spécialisation coûteuse	43
III.2.2. Le textile à Maurice : une stratégie de diversification efficace mais limitée dans le temps	45
Conclusion générale	49
Bibliographie	51
Annexe 1 : Les données	55
Annexe 2 : La classification en groupes	56
Annexe 3 : Les indicateurs de compétitivité : la méthodologie	58

Liste des graphiques

Graphique 1. Comparaison des Termes de l'échange (base 100 en 1995) et des parts de marché de l'Afrique Sub-saharienne, 1990-1999	14
Graphique 2. Evolution des parts mondiales détenues par l'Afrique du Sud, le Nigeria et la Côte d'Ivoire (en % des exportations mondiales)	15
Graphique 3. Taux de croissance des exportations nigérianes et cours international du pétrole (% de croissance par rapport à l'année précédente)	16
Graphique 4. Evolution des parts de marché du Ghana, Madagascar, Maurice et du Sénégal (en % des exportations mondiales)	17
Graphique 5. Taux d'ouverture 1990 et 1999	19
Graphique 6. Composition des exportations des grandes régions du monde en 1998, % total par zone et par degré de transformation (en valeur)	23
Graphique 7. Composition des exportations des pays d'Afrique de l'Ouest en 1999 (en % des exportations totales)	24
Graphique 8. Composition des exportations du Chili, de la Malaisie, du Maroc et de la Tunisie en 1999 (en % des exportations totales)	25
Graphique 9. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Afrique du Sud	26
Graphique 10. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Nigeria	26
Graphique 11. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Côte d'Ivoire	27
Graphique 12. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Sénégal	27
Graphique 13. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Ghana	27
Graphique 14. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Madagascar	28
Graphique 15. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Maurice	28
Graphique 16. Pays les plus diversifiés (en nombre de produits équivalents)	39
Graphique 17. Les pays les moins diversifiés (en nombre de produits équivalents)	40
Graphique 18. Evolution des parts de marché mondiales des principaux producteurs de cacao	44
Graphique 19. Evolution de la part de marché mondiale des trois principaux pays d'Afrique sub-saharienne dans la filière textile, 1991-1999	46

Liste des tableaux

Tableau 1. Taux de croissance annuels des exportations en valeur, 1990-1999 (en %)	13
Tableau 2. Taux de croissance annuels des exportations pour les principaux pays africains	15
Tableau 3. Ratio des exportations sur le PIB	20
Tableau 4. Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1999	32
Tableau 5. Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1995	32
Tableau 6. Décomposition de la croissance des exportations 1995-1999	32
Tableau 7. Changement dans le degré de concentration des exportations africaines : 1991-1999	38

RÉSUMÉ

Comprendre les raisons des succès ou des échecs commerciaux de certains pays d'Afrique subsaharienne au cours des années quatre-vingt-dix revêt une importance capitale : l'insertion à l'économie mondiale est un des principaux déterminants de la croissance économique des pays en voie de développement. La Direction générale de la Coopération internationale et du Développement accorde donc un intérêt tout particulier à l'analyse de la compétitivité des pays africains.

Ce rapport porte sur un échantillon de sept pays d'Afrique Subsaharienne (Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Ghana, Madagascar, Maurice, Nigeria et Sénégal), représentant à eux seuls plus des deux tiers de ses exportations totales, et s'interroge sur leur stratégie de développement commercial. Sur la seule base d'un constat global, la marginalisation croissante de la zone dans les échanges mondiaux, il est difficile de percevoir toute la diversité des performances à l'exportation des différents pays étudiés. Or, il s'avère que si quelques uns d'entre eux ont été confrontés ces dix dernières années à une détérioration de leurs positions commerciales, tels que le Sénégal ou le Nigeria, d'autres en revanche ont amélioré leur situation, dont l'Afrique du Sud, Madagascar et le Ghana.

Si la plupart des pays de la zone produisent avant tout des biens agricoles ou miniers, chacun a ses spécialisations à l'exportation en accord avec ses dotations naturelles. Une première explication tentante à l'hétérogénéité des performances commerciales pourrait donc résider dans des comportements différents des divers marchés des matières premières. De fait, si la mauvaise performance d'ensemble de l'Afrique subsaharienne tient pour beaucoup d'une dégradation de ses termes de l'échange, celle-ci est peu à même d'expliquer la réussite de certains pays. Pour parvenir à ce résultat, le rapport présente une décomposition des performances commerciales des pays étudiés qui permet de distinguer deux effets de nature différente : un effet sectoriel et un effet de compétitivité.

L'effet sectoriel est celui qui permet précisément de juger du rôle joué par l'évolution des termes de l'échange sur les exportations de chacun des pays. En effet, il suppose une composition constante des exportations nationales et calcule de fait le différentiel observé entre le comportement des marchés traditionnels d'exportation d'un pays à ceux de l'ensemble du monde. Si ce pays est spécialisé sur des produits peu dynamiques, que la demande mondiale qui leur est adressée soit faible ou que leurs prix de vente présentent une tendance à la baisse, ses performances commerciales s'en ressentiront. Un effet sectoriel négatif caractérise la quasi-totalité des pays que nous étudions puisque seul Maurice, à la structure d'exportation beaucoup plus industrielle, se distingue. L'effet de compétitivité, quant à lui, mesure les gains d'un pays de parts sur les marchés d'exportation, qu'ils soient nouveaux ou traditionnels. Ainsi, il mesure les gains commerciaux résultant de meilleures performances sur des produits essentiellement primaires comme de l'ouverture de nouveaux marchés fruit d'une diversification des exportations. Une telle décomposition en deux effets des performances commerciales nationales fait apparaître clairement que celles-ci sont étroitement déterminées par l'effet de compétitivité. Leur spécialisation commerciale n'explique pas le succès de certains pays : il s'agit surtout de leur aptitude à gagner des parts de marché.

Encore faut-il savoir sur quels types de marché il est le plus fructueux d'améliorer ses performances ! La dernière partie de ce rapport s'y intéresse en distinguant deux stratégies possibles : diversification et renforcement des marchés traditionnels. Si *a priori* rien n'empêche de concilier ces deux approches, dans un contexte de faibles ressources mobilisables la plupart des pays africains sont amenés à faire un choix. Plusieurs indices de diversification ont été calculés pour chacun des pays de notre échantillon. Leur étude fait apparaître clairement que les pays ayant réalisé les gains de compétitivité les plus importants sont précisément ceux qui ont le mieux su diversifier leurs exportations. Il en va ainsi de Madagascar et ses zones franches, du Ghana ou de l'Afrique du Sud.

Ce rapport met ainsi nettement en évidence les raisons qui ont permis à certains pays d'Afrique subsaharienne de gagner des parts de marché au niveau mondial dans un contexte pourtant peu favorable au commerce extérieur africain. La diversification des exportations passant par une plus grande industrialisation de leur production est réaffirmée comme un élément fondamental pour profiter de l'ouverture croissante des économies. Ce rapport s'éloigne donc d'une certaine vision classique de l'économie internationale aboutissant à conseiller aux pays d'Afrique subsaharienne de se concentrer sur leurs productions traditionnelles afin de profiter de leurs avantages comparatifs miniers ou agricoles. La mise en valeur de leurs ressources en main-d'œuvre peut être réalisée par le développement de quelques activités industrielles pour peu qu'un cadre propice aux investissements existe.

EXECUTIVE SUMMARY

Integration into the world economy is one of the main determining factors of economic growth in developing countries, and so it is of major importance to understand the reasons for the success or failure of trade performance in certain Sub-Saharan African countries during the 1990s. This is why the Directorate General for Development and Co-operation is particularly interested in analysing the competitiveness of African countries.

This report analyses trade development strategies in a sample of seven Sub-Saharan countries (South Africa, Ivory Coast, Ghana, Madagascar, Mauritius, Nigeria and Senegal), which together represent over two-thirds of the area's total exports. The overall observation that the area is increasingly marginalized in world trade does not take into account the great diversity of export performances of the different countries studied. In the last ten years, some countries, such as Senegal and Nigeria, have been confronted with a deterioration of their trading positions, whereas the situation has improved in others such as South Africa, Madagascar and Ghana.

Although most of the countries in the area produce mainly farm or mining products, each specialises in particular types of exports depending on its natural resources. An initial explanation of the heterogeneity of trade performances can therefore be found in the different behaviour patterns in the various markets for raw materials. Although the poor overall performance of Sub-Saharan Africa can be explained to a great extent by a deterioration in its terms of exchange, this does nothing to explain why some countries succeed and not others. The report attempts to do so, by presenting a breakdown of trade performances in the countries studied, distinguishing between two different types of impact, the sectoral impact and the competitive impact.

The sectoral impact measures the role played by changes in terms of trade on each of the countries' exports. The analysis is based on a constant composition of national exports and calculates the differential observed between the behaviour of a country's traditional export markets and the rest of the world. If the country in question is specialised in goods for which there is little world demand, or whose sales prices are falling, its trade performance will be affected accordingly. Nearly all the countries that we studied have a negative sectoral impact, the only exception being Mauritius, which has a highly industrialised export structure. On the other hand, the competitive impact measures a country's increase in market share of new or traditional export markets. Hence, it measures trade gains resulting from improved performance for mainly staple products, but also from the opening of new markets resulting from a diversification in exports. This breakdown of national trading performance into two types of impact clearly shows that performance is strictly determined by the competitive impact. It is not trade specialisation that explains why certain countries succeed, but above all their ability to increase their market shares.

Of course, the next step is to try to find out which types of market will offer this improved performance! The final part of the report looks at this issue. It distinguishes between two possible strategies, namely diversification or strengthening of traditional markets. Although in principle there is nothing to prevent a combination of the two, most African countries are obliged to make a choice, due to the low levels of available resources. Several diversification indexes were calculated

for each of the countries in our sample. Analysis clearly shows that the countries that have made the most competitive gains are precisely those which have best diversified their exports. This is the case for Madagascar with its free zones, Ghana and South Africa.

This report clearly highlights the reasons why certain countries in Sub-Saharan Africa were able to increase their share of world markets despite the unfavourable context of African foreign trade. The diversification of exports through increased industrialisation of production is seen as a fundamental means of reaping the benefits of growing liberalisation. Hence, the report moves away from a certain classic view of the world economy, in which Sub-Saharan African countries were advised to concentrate on their traditional productions to make the most of their comparative advantages in mining or farming. The value of their labour resources can be enhanced by developing industrial activities, as long this is matched with an appropriate investment structure.

INTRODUCTION

La marginalisation de l'Afrique subsaharienne (ASS) observée depuis une trentaine d'années a été le sujet de nombreuses études économiques. Diverses recherches se sont attachées au rôle et à la contribution du commerce international dans les processus de croissance et d'industrialisation (Ng et Yeats, 1997). Un grand nombre de travaux empiriques⁽¹⁾ ont confirmé les conclusions de Nurkse (1959) et de Kravis (1970) : le commerce international peut constituer un stimulus important à la croissance économique d'une nation. Les conclusions de ces études ont d'ailleurs permis d'identifier différents facteurs empêchant un pays de s'engager complètement dans les échanges internationaux et profiter pleinement de tous les effets bénéfiques qu'ils pourraient engendrer⁽²⁾. Pour que l'ouverture commerciale soit effectivement un moteur de croissance cela suppose, cependant, qu'après une phase d'adaptation le secteur exportateur réalise de bonnes performances. Ce n'est pas le cas en Afrique.

Comment l'expliquer ? Ceci pourrait être dû à des politiques commerciales trop fermées (Amjadi et al., 1996), à des mauvaises politiques de gestion (Easterly et Levine, 1997) ainsi qu'à d'autres facteurs intrinsèques à ses économies qui sont des obstacles majeurs au développement du commerce et de l'investissement (Mauro, 1995, Sachs et Warner, 1997, Rodrick, 1998). L'ouverture au commerce international ne se traduit pas nécessairement par un surcroît de croissance des exportations domestiques. L'abaissement des protections douanières ainsi que les différentes réformes prônées par les programmes d'ajustement structurel dans les années quatre-vingts n'ont pas toujours correspondu à un renouveau commercial pour les pays de la zone subsaharienne. Dès lors, l'attention s'est portée sur la structure des échanges (Ng et Yeats, 1997, Yeats et al., 1997, Wood et Mayer, 1999) : la forte concentration des systèmes productifs autour de produits peu dynamiques serait l'une des causes essentielles de la faiblesse des exportations africaines.

Si une corrélation entre la structure sectorielle des exportations et les performances nationales sur le marché mondial est mise en évidence, ce que nous nous proposons d'étudier, l'attention des décideurs nationaux ou des organisations internationales devrait davantage se concentrer sur les changements structurels des systèmes productifs, avant d'en assurer les débouchés par des mesures de politique commerciale. La spécialisation des pays d'Afrique subsaharienne explique effectivement une bonne partie des mauvaises performances africaines. Néanmoins, elle ne permet pas d'expliquer les grandes différences observées entre les performances commerciales de divers pays de la zone car ceux-ci ont en général le même profil sectoriel d'exportation. Un autre facteur intervient donc, celui de la compétitivité qui dépend, à la fois, de la capacité d'un pays à se diversifier, à prendre des parts sur des marchés où il était absent ou marginal, et de ses performances sur ses marchés traditionnels d'exportation.

(1) Voir entre autres Singer (1950), Myrdal (1957), pour des exemples illustratifs concernant le débat sur la relation entre les échanges commerciaux et croissance.

(2) Balassa and associates (1971), UN Economic Commission for Asia and the Far East (1972) ainsi que Grubel et Johnson (1971) ont montré comment le niveau et la structure des barrières commerciales d'un pays pouvait comporter un biais anti-exportation important. Balassa (1982) et (1983) a mis en évidence qu'un pays appliquant une stratégie de développement tournée vers l'extérieur, caractérisée par des barrières commerciales peu élevées, était plus apte à faire face, aux chocs externes défavorables que des pays plus fermés.

Ainsi, loin d'adopter un point de vue statique qui consisterait à signaler et à regretter le poids trop élevé des matières premières minérales et agricoles dans les exportations africaines, nous mettons en parallèle dans cette étude les performances et les stratégies commerciales des pays africains au cours des années quatre-vingt-dix. Nous distinguons ainsi les pays qui ont diversifié leurs exportations de ceux qui, au contraire, ont insisté sur leurs points forts quitte à réduire encore la diversité sectorielle de leurs ventes à l'extérieur. Nous nous apercevons ainsi que les pays qui ont réalisé les meilleures performances commerciales sont ceux dont la diversification sectorielle des exportations a le plus évolué : Madagascar en est le meilleur exemple mais cela est aussi le cas de l'Afrique du Sud⁽³⁾ et du Ghana. En revanche, les pays qui se sont repliés sur leurs produits traditionnels ont perdu des parts de marché, tels le Sénégal, la Côte d'Ivoire ou le Nigeria.

L'une des originalités de cette étude réside dans la qualité des données utilisées, provenant de la base PC-TAS (International Trade Center UNCTAD/WTO)⁽⁴⁾ qui offre des informations détaillées sur les exportations et les importations par produit (3500 sont reportés à un niveau de classification à quatre chiffres), sur neuf années de 1991 à 1999. Nous utilisons systématiquement les données-miroirs, i.e. obtenues auprès des pays partenaires des pays africains, afin d'éviter les problèmes liés à la saisie défectueuse des données, voire leur absence, dans certains des pays étudiés. La période choisie correspond à la mise en place de programmes de réformes dans la région dont certains résultats sont mis en évidence. De plus, il nous est possible de montrer une évolution de moyen terme de différents indices évaluant le niveau de la compétitivité nationale ou encore l'évolution de la diversification des exportations à un niveau relativement désagrégé.

Dans la première partie de cette étude, nous nous intéressons aux performances commerciales de l'Afrique subsaharienne. Nous montrons principalement que la performance de cette région du monde est médiocre mais que ce résultat ne s'applique pas à l'ensemble des pays qui la composent : certains savent tirer leur épingle du jeu. De fait, nous analysons le comportement du commerce extérieur de sept pays africains. Notre choix s'est porté d'abord sur les deux puissances économiques régionales : le Nigeria et l'Afrique du Sud. A eux deux, ces pays comptent pour plus de la moitié du commerce extérieur africain. Nous avons retenu aussi deux pays de la zone franc, le Sénégal et la Côte d'Ivoire, afin de montrer l'effet d'une politique de dévaluation, celle de 1994, sur les performances commerciales. Un autre pays d'Afrique de l'Ouest, le Ghana, est aussi étudié pour l'importance des réformes économiques qu'il a mises en place et les progrès commerciaux qui ont été les siens. En dernier lieu, nous avons pris en compte Maurice dont les prouesses économiques observées depuis les années quatre-vingts ne sont plus à mentionner et enfin Madagascar dont les performances commerciales depuis le début des années quatre-vingt-dix surprennent. La grande diversité des performances commerciales des pays de l'Afrique subsaharienne n'est pas le seul constat que nous sommes amenés à faire. L'évolution des exportations et des parts de marché de la zone calque en partie celle des prix des matières premières. Par ailleurs, les nombreuses réformes adoptées pour favoriser l'ouverture commerciale des pays de la zone ont certes un effet mais marginal. Certains pays voient même leur degré d'ouverture diminuer. Si la dévaluation du franc CFA porte ses fruits dans un premier temps, ses effets sont limités en raison des problèmes structurels des économies concernées et de leur dépendance à l'égard des marchés des biens primaires.

Dans la deuxième partie, nous essayons de comprendre pourquoi certains pays ont réalisé de bien meilleures performances que d'autres. Pour cela, nous nous intéressons d'abord à la composition sectorielle des exportations d'Afrique subsaharienne. Il est clair que la prépondérance des biens primaires, bruts ou légèrement transformés, explique pour bonne part les mauvaises performances

(3) Les données dont nous disposons portent en fait sur la région SACU, une union douanière créée en 1910 entre l'Afrique du Sud, le Botswana, le Swaziland, le Lesotho et la Namibie. Néanmoins, ces performances commerciales peuvent être confondues avec de la seule Afrique du Sud qui compte pour 93 % du PIB de l'union.

(4) Pour plus de précision, cf. annexe 1.

commerciales de la zone. Cette spécialisation est peu porteuse et fait face à une demande internationale peu dynamique : la demande de ces produits au niveau mondial augmente la plupart du temps à un rythme moindre que l'ensemble du commerce mondial. De plus, nombre de produits ont des prix établis au niveau international qui sont soumis à de nombreuses fluctuations. Enfin, les facteurs climatiques défavorables dans ces régions (sécheresse, inondation) renforcent la fragilité des productions agricoles et, par conséquent, celle des économies nationales. Ainsi, nous pouvons parler du double handicap des exportations africaines induit par leur spécialisation sectorielle. Ceci dit, hors Maurice et à un degré moindre l'Afrique du Sud, tous les pays étudiés ont des spécialisations très proches. Comment expliquer dès lors la diversité de leurs performances ?

A l'aide de l'indicateur de décomposition des parts de marché⁽⁵⁾, nous observons que les performances commerciales, même fortement déterminées tant par la structure sectorielle des exportations, le sont surtout par les effets de compétitivité. Cet indicateur permet effectivement d'expliquer les performances relatives (définies par la différence entre la croissance des exportations d'un pays et celle des échanges mondiaux) par deux effets distincts. L'effet sectoriel correspond à un écart intersectoriel de croissance : un pays exportant principalement des produits dont la demande est relativement plus dynamique que l'ensemble du commerce mondial verra ses exportations augmenter plus que la moyenne. L'effet de compétitivité indique si le pays considéré a réussi à accroître ses parts sur ses marchés traditionnels et à diversifier ses exportations. Si l'on classe les pays africains en fonction de l'importance de leurs gains de compétitivité, on retrouve exactement le palmarès établi pour les performances commerciales avec Madagascar, le Ghana et l'Afrique du Sud en tête, le Sénégal et le Nigeria en queue de classement. Ainsi, l'effet de compétitivité est bien le principal facteur à même d'expliquer l'hétérogénéité des performances commerciales entre pays africains.

Dès lors, il paraît évident que l'analyse des performances commerciales des pays africains impose tant une étude de la diversification des exportations qu'une analyse plus fine sur certains marchés traditionnels, ce qui est l'objectif de la troisième partie. Pour percevoir l'effort de diversification des pays sub-sahariens, nous avons utilisé trois familles d'indices de concentration du commerce extérieur, inspirés des travaux de Ng et Yeats (2000). Ces indices montrent que le pays dont les exportations croissent le plus rapidement sur l'ensemble de la période grâce à un effet de compétitivité très positif, Madagascar, est également celui dont les exportations deviennent de moins en moins concentrées sur l'ensemble de la période. Ce résultat est conforté par les calculs de l'indice de diversification mesuré en nombre de produits équivalents. Ainsi, les pays qui enregistrent les meilleures performances sur l'ensemble de la période à savoir le Ghana, l'Afrique du Sud et surtout Madagascar montrent les signes d'une diversification de leurs exportations, due souvent à une diminution du poids des principaux produits primaires dans les exportations totales au profit des biens manufacturés. En Côte d'Ivoire, en revanche, nous assistons, depuis la dévaluation du franc CFA, à la fois, à une hausse de compétitivité et à une concentration des exportations sur ses produits traditionnels. Il s'agit d'une autre stratégie d'augmentation de la compétitivité : le renforcement de la position ivoirienne sur son principal marché d'exportation, le cacao. Cette stratégie semble être moins porteuse que celle de la diversification. En effet, la performance relative à l'exportation de la Côte d'Ivoire reste négative en dépit des efforts réalisés. De plus, elle renforce la dépendance à l'égard d'un produit et augmente la volatilité des recettes d'exportations. Enfin, le Sénégal et le Nigeria aux indices de compétitivité négatifs sont deux pays aux caractéristiques bien différentes. Les exportations sénégalaises sont en début de période diversifiées vu la taille de ce pays. Sur la décennie, nous assistons à une concentration de ces exportations qui explique en partie ses mauvais résultats commerciaux. A l'inverse, les recettes à l'exportation du Nigeria dépendent quasi-exclusivement d'un produit et de ses dérivés, le pétrole :

(5) Pour la formule, voir l'encadré méthodologique page 31.

ce pays a l'indice de diversification le plus faible des pays étudiés. La chute de son cours à la fin des années quatre-vingt-dix se traduit par une diversification de ses exportations peu probante puisqu'elle n'est due qu'à la perte d'importance du pétrole. Ainsi, de même que nous avons pu mettre en relation performances commerciales et effet de compétitivité, nous sommes en mesure d'affirmer que la valeur de cet effet dépend avant tout de l'effort de diversification.

Pour parvenir à une analyse plus fine des deux stratégies différentes de développement des exportations, diversification et concentration des exportations, nous finissons notre étude en abordant le rôle du cacao en Côte d'Ivoire et du textile à Maurice. Notre optique est de montrer quelles sont les politiques mises en place par ces deux pays pour développer leur production. La Côte d'Ivoire doit mobiliser une bonne part de ses ressources rurales pour accentuer sa domination sur le marché mondial du cacao. En l'absence de développement d'une agriculture plus intensive, cette stratégie s'avère extrêmement coûteuse. Le textile permet à Maurice de développer ses exportations mais aussi d'augmenter sa richesse faisant de l'Ile un des meilleurs exemples mondiaux du lien unissant la croissance des exportations à celle des revenus. Néanmoins, ce marché est extrêmement concurrentiel et promis à des bouleversements importants dus au changement des législations commerciales. Maurice est aussi un bon exemple de la difficulté des pays africains à passer d'un stade de développement industriel à un autre puisqu'il peine à développer des productions autres que celle du textile.

Ce rapport permet donc d'affirmer que les performances commerciales des pays d'Afrique subsaharienne au cours des années quatre-vingt-dix sont directement liées à l'effort de diversification des exportations entrepris. Nul doute que ce résultat est un constat important pour le dessein de toute politique de développement du commerce extérieur africain.

I. LES PERFORMANCES À L'EXPORTATION DES PAYS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE DEMEURENT GÉNÉRALEMENT MÉDIOCRE

Entre 1980 et 1990, les performances commerciales de l'Afrique subsaharienne ne cessent de se dégrader. La part de ses exportations de biens dans les échanges mondiaux (en dollars courants) passe de 4,1 % en 1970 à 2 % en 1990 (World Bank Indicators, 2001). Ce phénomène de marginalisation est encore plus notable si on compare la zone subsaharienne à d'autres régions du monde présentant autrefois le même degré de développement économique, à savoir l'Asie et l'Amérique du Sud.

Cette première partie décrit l'évolution du commerce extérieur de l'Afrique subsaharienne au cours des années quatre-vingt-dix. Après avoir montré que ses exportations croissent, mais insuffisamment pour arrêter la marginalisation du continent dans les échanges mondiaux, nous analysons pays par pays l'évolution des exportations et des parts de marché. Nous mettons ainsi en lumière le fait que certains pays réussissent à augmenter leur insertion dans le commerce mondial, phénomène qui se traduit généralement par une augmentation du taux d'ouverture (ratio (exportations + importations) / 2 * PIB) de leur économie, là où d'autres échouent.

I. 1. La marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial se poursuit

Les exportations des pays d'Afrique subsaharienne croissent à des taux moins élevés que les exportations mondiales sur la période 1990-1999 et seulement entre 1994 et 1996 de manière significative (tableau 1). Sur la décennie, elles n'enregistrent qu'une hausse limitée de leur valeur (7,3 %). Sachant que les années quatre-vingts sont marquées par un recul de la valeur des exportations africaines, en dollars courants, le montant de celles-ci en 1999 est inférieur à leur valeur de 1980 (un peu plus de 74 millions en 1999 contre 78 millions en 1980).

Tableau 1. Taux de croissance annuels des exportations en valeur, 1990-1999 (en %)

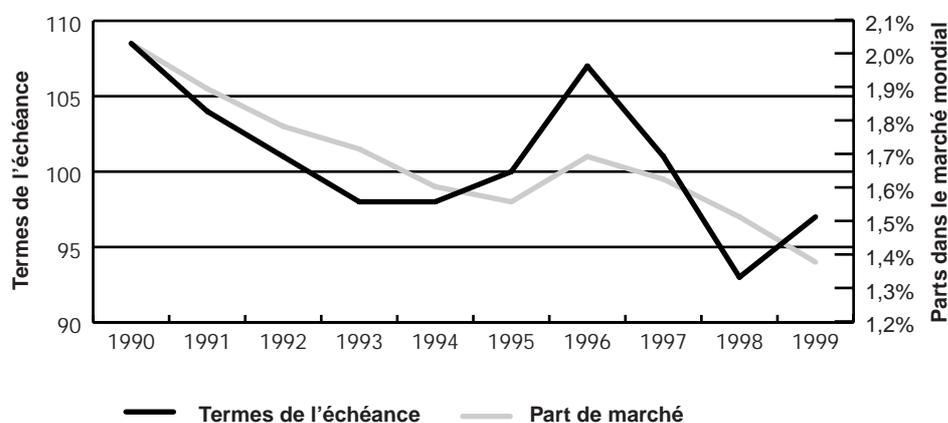
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Cumul 1990- 1999
Total mondial	3,1	7,0	- 0,0	12,9	19,6	4,9	3,7	- 2,1	0,8	59,9
Afrique sub-saharienne	- 3,4	0,3	- 4,8	6,1	17,6	11,7	0,8	- 10,7	- 8,0	7,3
Asie ⁽⁶⁾	14,6	13,1	14,7	21,2	22,6	5,4	4,1	- 7,8	8,6	142,7
Amérique du Sud ⁽⁷⁾	- 2,1	6,2	5,5	15,9	17,2	6,5	8,5	- 8,6	- 2,1	54,1

Source : World Development Indicators, 2001, US\$ courants.

- (6) Pour ces calculs nous avons tenu compte des pays dont les données étaient disponibles pour l'ensemble de la période : Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Papouasie Nouvelle Guinée, Philippines, RDP Lao, Singapour, Thaïlande.
 (7) Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Guyane, Paraguay, Pérou, Suriname, Uruguay, Venezuela.

Par comparaison, le dynamisme des pays asiatiques peut être souligné : la valeur des exportations asiatiques croît de 142,7 % entre 1990 et 1999. Le continent sud-américain enregistre, quant à lui, une augmentation de 54,1 % sur cette même période, se rapprochant du taux de croissance du commerce mondial (59,9 %). L'étude de Ng et Yeats (2000) souligne que ce sont essentiellement les pays africains non exportateurs de pétrole qui enregistrent une baisse des exportations pour la période 1990-1993. Sur la décennie, l'évolution de la valeur des exportations suit d'ailleurs essentiellement celle des termes de l'échange (graphique 1). En début de décennie, ceux-ci baissent pour ensuite se stabiliser, remonter entre 1994 et 1996 et chuter à nouveau. La demande pour certains produits traditionnels (café, cacao, coton) s'accroît au milieu des années quatre-vingt-dix entraînant une hausse des prix. Dans un contexte international de fort développement des échanges, cette faible hausse des exportations de l'Afrique subsaharienne se traduit logiquement par des pertes de parts de marché : elles passent de 2 % en 1990 à 1,4 % en 1999. La part des exportations africaines dans les échanges mondiaux de marchandises avait déjà été divisée par un peu plus de 2 entre 1980 et 1990 (en valeur courante)⁽⁸⁾ : la marginalisation du continent se poursuit donc.

Graphique 1. Comparaison des termes de l'échange (base 100 en 1995) et des parts de marché * de l'Afrique subsaharienne, 1990-1999



Source : African Development Indicators, 2001, et World Bank Indicators, 2001.

* Parts détenues dans les exportations de marchandises en valeur, calculées en US\$ courants.

Le graphique 1 permet de montrer la corrélation existante entre l'évolution des termes de l'échange de l'ensemble des pays subsahariens et l'évolution de leurs parts de marché dans les exportations mondiales. Le niveau désormais atteint par ces pays est extrêmement faible. La part de marché de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne en 1999 (1,4 %) est inférieure à celle de la seule Malaisie (1,6 %) et largement inférieure à celle du Mexique (2,5 %).

I. 2. Quelques pays tirent leur épingle du jeu

Un premier constat portant sur l'ensemble de l'Afrique subsaharienne est donc décourageant. Néanmoins, une analyse de l'évolution des exportations et des parts de marché de différents pays de la zone permet de montrer que ceux-ci ne sont pas tous logés à la même enseigne et que la marginalisation des pays africains est loin d'être une fatalité pour certains.

(8) Ng et Yeats (1996) déterminent que ces trente dernières années, les taux de croissance globaux des exportations africaines étaient d'environ 7,4 % par an, ce qui est environ 4 % en dessous du taux de croissance du commerce mondial. Cette étude montre aussi que, sur la période 60-90, l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne ont enregistré une érosion sensible de leurs parts sur les marchés traditionnels d'exportation.

Tableau 2. Taux de croissance annuels des exportations pour les principaux pays africains *

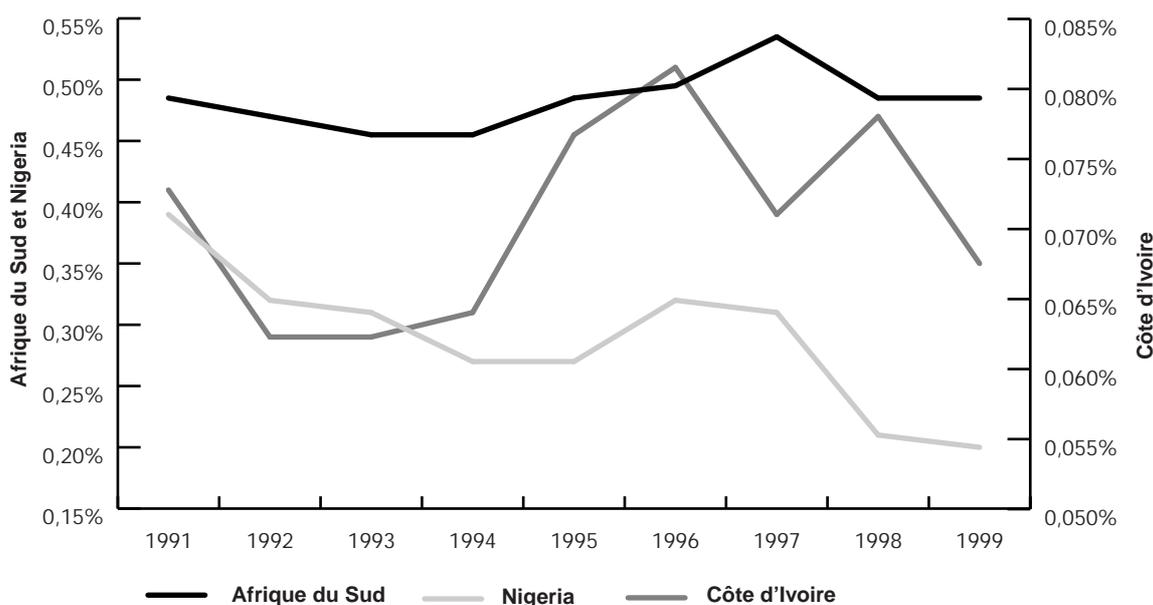
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1991-1999
Madagascar	5,9	5,7	30,5	15,7	10,2	0,4	9,4	2,5	109,5
Ghana	7,4	3,7	35,8	10,3	3,9	- 4,8	15,9	- 6,1	79,8
Afrique du Sud	13,2	- 5,3	12,2	17,7	9,4	9,4	-7,8	1,7	58,9
Côte d'Ivoire	0,3	- 2,3	14,8	34,4	12,5	- 10,2	9,3	- 11,6	46,2
Maurice	13,4	- 1,8	0,9	18,4	3,6	1,0	3,0	- 5,1	36,3
Sénégal	3,2	- 30,7	22,2	15,7	3,1	- 7,0	21,8	- 20,6	- 6,2
Nigeria	- 3,7	- 5,8	- 3,5	10,2	30,6	- 2,5	- 31,6	- 2,9	- 18,1

Source : Calcul des auteurs à partir de la base de données PC-TAS, en % de croissance par rapport à l'année précédente.

* Les pays sont classés par ordre décroissant par rapport à la dernière colonne (taux de croissance des exportations sur l'ensemble de la période).

L'évolution des parts de marché à l'exportation permet d'analyser les performances des pays de notre échantillon durant les années quatre-vingt-dix. Les deux graphiques suivants rassemblent les pays selon leur degré d'importance dans le commerce mondial. Le commerce extérieur de l'Afrique subsaharienne est largement dominé par deux pays, le Nigeria et l'Afrique du Sud, reflétant ainsi leur place dans l'économie de la région puisque, à eux seuls, ces deux pays représentent un peu plus de 51 % des exportations de l'ensemble subsaharien en 1999 (World Bank Indicators, 2001).

Graphique 2. Evolution des parts mondiales détenues par l'Afrique du Sud, le Nigeria et la Côte d'Ivoire (en % des exportations mondiales)



Source : Calcul des auteurs à partir de la base de données PC-TAS

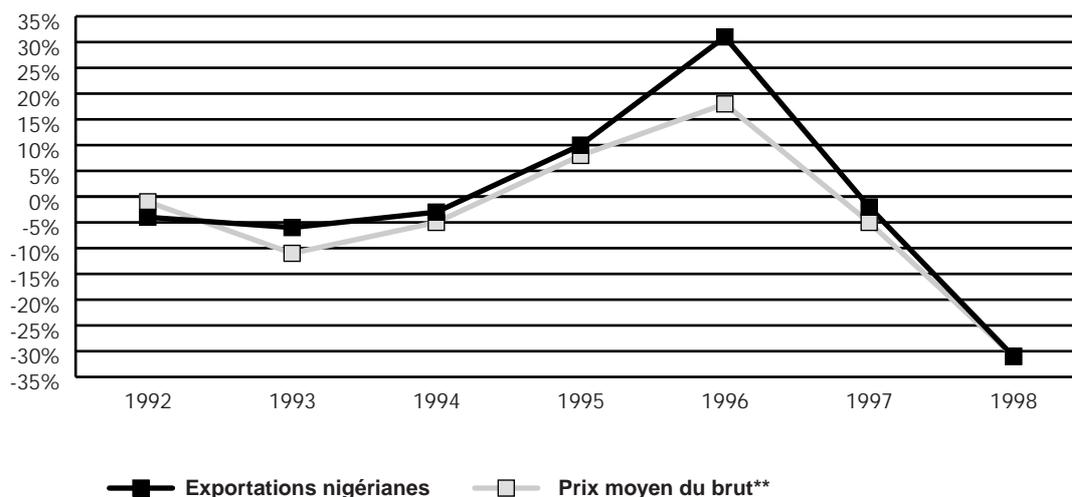
Nombreux sont les pays de la région qui présentent le même profil de croissance des exportations : la plupart des pays exportent les mêmes types de produits primaires, à l'exception de l'Afrique du Sud et de Maurice qui ont des économies plus diversifiées les rendant beaucoup moins dépendants des fluctuations des exportations de produits traditionnels.

L'Afrique du Sud enregistre une hausse de ses exportations surtout après 1994. Son commerce se développe grâce à la fin de l'isolement international de la région provoqué par le régime d'apartheid. Les mesures prises en 1994 par le nouveau gouvernement sud-africain en matière de libéralisation commerciale favorisent le développement des échanges commerciaux durant la fin de

la décennie qui profite particulièrement au secteur manufacturier⁽⁹⁾. La diminution du taux de croissance enregistrée en 1998 est surtout d'ordre conjoncturel. Elle est le produit des effets conjugués de la crise des pays émergents (apparue avec la crise asiatique), de la baisse du cours des matières premières, et notamment de l'or, mais aussi de l'effet de court terme de la forte dépréciation du rand par rapport au dollar⁽¹⁰⁾. Sur l'ensemble de la période, l'Afrique du Sud (30 % en 1991 et 36 % en 1999 des exportations de l'Afrique subsaharienne) enregistre une très légère hausse de sa part dans le commerce mondial passant de 0,486 % à 0,487 % entre 1991 et 1999.

Au Nigeria (22 % en 1991 et 15 % en 1999 des exportations africaines), les exportations sont constituées de produits pétroliers et de ses dérivés à plus de 95 %. Le graphique 3 montre le haut degré de dépendance de l'évolution des exportations nigérianes en valeur envers la variation du cours international du baril de pétrole. Malgré la mise en place d'une libéralisation tarifaire en 1995, et la forte dépréciation du naira en 1998, les volumes d'exportation demeurent essentiellement dépendants des quotas internationaux imposés par l'Organisation des pays exportateurs de pétrole à laquelle le Nigeria appartient. Ainsi, en dépit des différentes mesures que le gouvernement peut prendre, les déterminants des volumes mais aussi des valeurs des exportations du pays demeurent purement exogènes. Par conséquent, les faibles performances observées fin 1998 sont une simple réaction des exportations nigérianes à l'évolution défavorable du marché international du pétrole. La part de ce pays dans les exportations mondiales est divisée par deux, passant de 0,39 % en 1991 à 0,20 % en 1999.

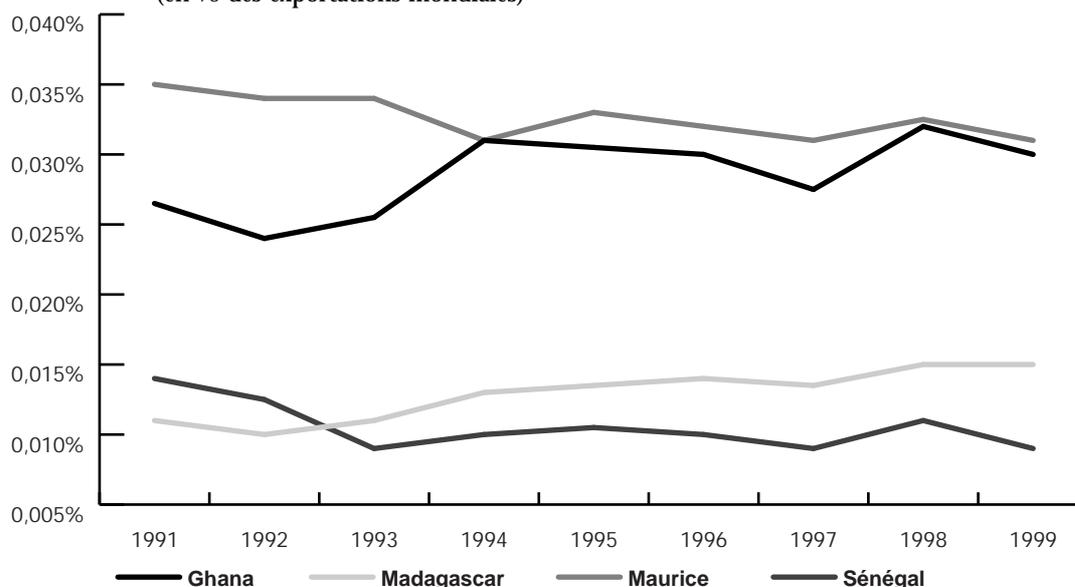
Graphique 3. Taux de croissance des exportations nigérianes et cours international du pétrole (% de croissance par rapport à l'année précédente)



Source : Base de données PC-TAS et International Financial Statistics, IMF, 1999-2000. * en US\$ courants, ** US\$ le baril.

- (9) « Un accroissement de l'ouverture de l'économie a été conçu comme le moyen d'accélérer la croissance par l'exportation, conformément au modèle de croissance par l'exportation. Dans le cadre de ce modèle, la libéralisation des échanges commerciaux est considérée comme un impératif en vue de supprimer le biais anti-exportation, qui accroît le prix des importations et donc les coûts de production et incite les entreprises locales à vendre sur le marché local où la protection commerciale leur procure un avantage compétitif. Elle est par ailleurs censée accroître l'efficacité du processus productif, en améliorant sa spécialisation tout en stimulant sa productivité à travers les rendements d'échelle, les transferts de technologie et la concurrence accrue sur le marché domestique. » J. P. Cling (2000), pp. 123.
- (10) Cling J. P. (2000).

Graphique 4. Evolution des parts de marché du Ghana, Madagascar, Maurice et du Sénégal (en % des exportations mondiales)



Source : Calcul des auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

Après une période de stagnation, les exportations en provenance de la Côte d'Ivoire connaissent un regain de croissance suite à la dévaluation du franc CFA. Sa part de marché mondial passe de 0,064 % en 1994 à 0,081 % en 1996. La baisse du taux de croissance des exportations ivoiriennes, observée à partir de 1997, se doit au ralentissement de l'activité économique mondiale et à la diminution des prix des principaux biens exportés. Sur l'ensemble de la période, les performances commerciales ivoiriennes ne sont pas négligeables puisque les exportations enregistrent un taux de croissance de 46,2 %. Néanmoins, cette croissance reste insuffisante pour maintenir la place du pays sur les marchés internationaux. En fin de période, il ne détient plus que 0,077 % des parts de marché mondial contre 0,081 % en 1991.

Les exportations du Sénégal suivent un cycle comparable à celui des exportations ivoiriennes. Elles augmentent suite à la dévaluation mais de manière peu durable. Sur l'ensemble de la période, elles diminuent de 6,2 %. Ceci se doit aux problèmes structurels du secteur exportateur sénégalais. Fortement dépendant des importations, il a dû faire face à l'augmentation du prix de ses intrants suite à la dévaluation. Ceci entrave l'amélioration réelle de son niveau de compétitivité-prix sur le marché mondial. Ainsi, la part de marché détenue par le Sénégal est en baisse constante tout au long de la période (de 0,014 % en 1991 à 0,008 % en 1999).

Le Ghana est le pays d'Afrique de l'Ouest étudié qui enregistre le taux de croissance des exportations le plus élevé pour l'ensemble de la période (79,8 %). Les exportations manufacturières ghanéennes sont soutenues par un taux de change compétitif sur l'ensemble de la période en dépit d'une appréciation relative de la monnaie nationale, le cedi, entre 1995 et 1999. Comme en Côte d'Ivoire, la hausse du cours mondial du cacao (30 % des exportations du pays en 1999), à partir de 1995 et jusqu'en 1998, contribue à la croissance de la valeur des exportations.

Madagascar enregistre des taux de croissance assez élevés aboutissant à des gains de parts de marché. Sur l'ensemble de la période, les exportations malgaches augmentent de 109 %. Ainsi, ce pays est en train de connaître une période de 'renouveau économique' depuis le début de la décennie, qui provient essentiellement d'une stabilité politique retrouvée et d'une réorientation progressive de son économie vers les secteurs secondaire et tertiaire. Ceci est, en grande partie, le résultat des implantations de plus en plus nombreuses d'industries étrangères et domestiques en régime de zone franche. La part de Madagascar dans les exportations mondiales passe à 0,015 % en 1999, après avoir été de 0,011 % en 1991, et présente une augmentation constante sur toute la période.

Maurice, enfin, a un secteur exportateur relativement dynamique présentant des taux de croissance positifs pour la plupart des années de la période. Les données concernant le commerce extérieur mauricien ne font que conforter la “*success story*” du pays qui a réussi à diversifier progressivement son économie et à devenir l’un des pays les plus riches de la zone. Selon l’*African Competitiveness Report 2000*, les performances commerciales mauriciennes sont essentiellement dues à son niveau élevé de compétitivité sur le marché mondial⁽¹¹⁾.

I. 3. Des économies qui s’ouvrent lentement

L’évolution des parts de marché des pays de l’Afrique subsaharienne s’inscrit dans un cadre international de politiques de développement insistant sur l’importance de l’ouverture économique : les années quatre-vingt-dix sont marquées par un ensemble d’actions visant à promouvoir l’insertion des pays africains au marché mondial. Des plans d’ajustement structurel sont adoptés et les monnaies sont dévaluées dans la zone franc et à Madagascar.

Sans entrer dans le détail de la discussion qui le précède, un consensus naît entre les bailleurs de fonds internationaux sur les rapports liant croissance économique et ouverture commerciale même s’il est aujourd’hui à nouveau questionné. Cette dernière est censée favoriser une plus grande productivité des économies nationales et une utilisation plus efficiente des facteurs de production. Aux bénéfices espérés d’une meilleure division internationale du travail s’ajouteraient des effets dynamiques positifs consistant essentiellement en une propagation plus rapide du progrès technique et en une plus grande contribution de l’éducation à la croissance (Berthélémy, Varoudakis et Dessus, 1997). Depuis les années quatre-vingts, les institutions de Bretton Woods promeuvent donc des programmes d’ajustement structurels (PAS) dans les pays en voie de développement et en Afrique subsaharienne en particulier. Leur mise en application s’appuie sur trois piliers principaux : le rétablissement de l’équilibre macroéconomique, la restructuration du secteur public (privatisation), et la mise en place de réformes commerciales comportant une libéralisation douanière ainsi qu’une réduction des restrictions de change⁽¹²⁾. Sur ce dernier point, les différents accords signés avec l’Organisation mondiale du commerce durant les années quatre-vingt-dix obligent les États à diminuer leurs taux douaniers et à éliminer les protections non tarifaires (comme les quotas).

De plus, des mesures plus conjoncturelles sont prises. La majorité des pays d’Afrique subsaharienne enregistrent une très forte appréciation de leur monnaie durant les années soixante-dix. La zone franc connaît elle aussi le même phénomène mais plus tardivement, au milieu des années quatre-vingts. La surévaluation des monnaies handicape ainsi les pays africains⁽¹³⁾. En système de taux de change fixe, la dévaluation peut être considérée comme un moyen efficace pour redynamiser l’activité économique, d’une part parce qu’elle doit améliorer la compétitivité des produits nationaux sur le marché mondial et d’autre part parce qu’elle doit rééquilibrer les finances

(11) Selon le rapport du Forum Economique Mondial, *African Competitiveness Report 2000*, la Tunisie arrive en tête du classement de l’indice de compétitivité suivie de Maurice en deuxième position, puis on retrouve derrière le Maroc, l’Afrique du Sud, le Sénégal, le Ghana, la Côte d’Ivoire et du Nigeria et en dernière position Madagascar.

(12) De nombreuses études effectuées sur les faibles performances de l’Afrique subsaharienne en matière commerciale mettent en cause les politiques nationales. Wang et Winters (1993) affirment ainsi que la marginalisation de cette région s’explique par : « (...) une perte généralisée de compétitivité plutôt qu’à l’émergence d’un concurrent particulier ou d’un changement de circonstances (...) que ce sont les politiques commerciales des pays africains elles-mêmes et non celles de leurs partenaires commerciaux qu’il faut changer afin de promouvoir la croissance. » .

(13) Une étude de Ghura et Grennes (1993), portant sur 33 pays d’Afrique subsaharienne sur la période 1972-1987, sur la relation entre performances macroéconomiques et évolution du taux de change réel a mis en évidence que la surévaluation des monnaies nationales pouvait être considérée comme l’une des causes principales des faibles performances économiques de la région : la croissance économique de la zone franc entre 1986 et 1994 a été relativement faible alors que les autres pays du continent enregistraient un taux de croissance annuel moyen aux alentours de 2,5 %.

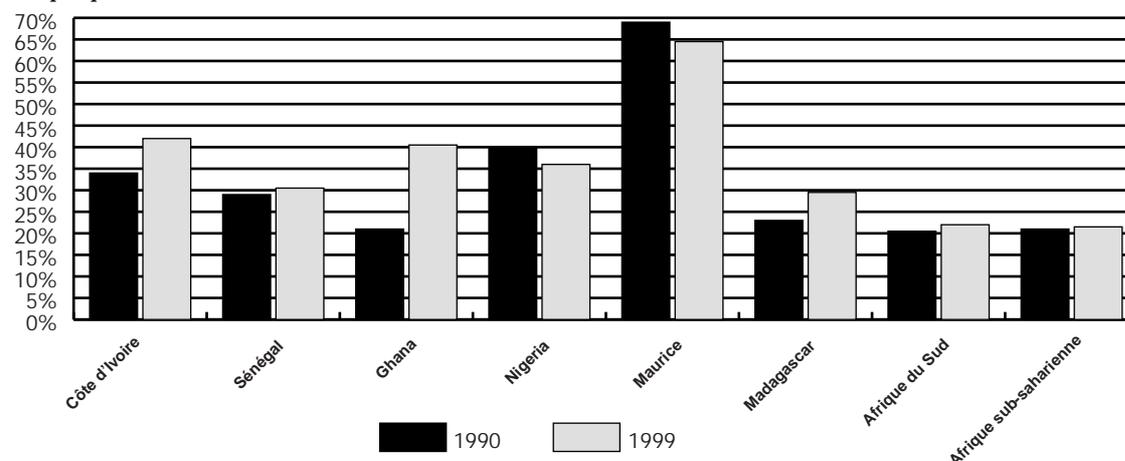
publiques. Par conséquent, en janvier 1994 et afin de remédier à la surévaluation du franc CFA, les pays membres de la zone franc dévaluent de cinquante pour cent leur devise afin de relancer leur activité économique qui est dans une phase de ralentissement.

Avant cela, les exportations de l'Afrique subsaharienne devaient déjà être dynamisées tant par les divers accords régionaux intra-zones que par les systèmes de préférences accordés par les pays industrialisés instaurés depuis de nombreuses années. Or, la mise en place de projets d'intégration régionale fait peu pour le développement du commerce extérieur des pays africains : les échanges intra-régionaux demeurent relativement faibles⁽¹⁴⁾. Le système des préférences généralisées (SPG) octroyé en 1971 par de nombreux pays industrialisés à la quasi-totalité des exportations en provenance des pays africains permet la mise en place d'un dispositif tarifaire prévoyant une réduction des droits de douane de manière unilatérale. Par ailleurs, les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) bénéficient depuis 1975, par la signature de la Convention de Lomé (à laquelle se substitue, en juin 2000, l'accord de Cotonou suite à quelques modifications), d'un système de tarifs préférentiels unilatéraux pour leurs exportations à destination de la Communauté européenne (CEE). Néanmoins, la concurrence entre les ACP se fait, le plus souvent, au détriment des pays africains, ces derniers offrant des produits moins compétitifs en termes de qualité mais aussi de prix.

Nous avons déjà signalé les médiocres performances commerciales de certains pays de l'Afrique subsaharienne. Nous analyserons à présent si celles-ci traduisent un échec des politiques d'ouverture. Rappelons que le taux d'ouverture d'un pays varie bien sûr en fonction de la valeur des échanges de ce pays avec le reste du monde mais aussi en raison de l'évolution de son PIB. Des parts de marché mondial en baisse ne signifient pas pour un pays que son degré d'ouverture diminue si sa croissance est inférieure à la moyenne mondiale. L'ensemble des mesures prises devait aboutir à une plus grande ouverture des économies subsahariennes. Le graphique 5 montre que les taux d'ouverture (définis par le ratio $[(\text{exportations} + \text{importations}) / 2 * \text{PIB}]$) de la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ont augmenté entre 1990 et 1999.

En 1999, le taux d'ouverture de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne n'est pas beaucoup plus faible que celui de certains pays émergents : il se situe aux alentours de 22 % du PIB sub-saharien (le taux du Chili est de 28 %). Notons, cependant, que toute comparaison est délicate. Le taux d'ouverture est fortement dépendant de la taille des économies. Ainsi, ce taux honorable peut notamment être expliqué par le fait que l'Afrique subsaharienne est avant tout composée d'économies de petite taille, ce qui accroît structurellement le poids relatif des échanges extérieurs dans le PIB.

Graphique 5. Taux d'ouverture 1990 et 1999



Source : Calculs des auteurs à partir des données World Bank Indicators, 2001.

(14) La SACU est de loin le processus d'intégration le plus abouti de la région, mené en grande partie par l'Afrique du Sud qui représente à elle seule près de 87 % des exportations de la zone à la fin des années quatre-vingt-dix. Les échanges intra-zones sont beaucoup plus importants que ceux observés dans la zone franc mais restent centrés autour de l'Afrique du Sud.

Le taux d'ouverture de l'Afrique du Sud augmente significativement : entre 1990 et 1999, il passe d'un peu plus de 20 % à presque 23 %. Avant 1994, des taux douaniers élevés associés à divers systèmes de protection sont établis par le gouvernement sud-africain. Le gouvernement prône alors une politique protectionniste inhibant l'expansion commerciale de l'ensemble des pays de cette région. En outre, l'Afrique du Sud subit longtemps elle-même un système d'embargo commercial imposé suite à la mise en place de l'apartheid. Néanmoins, la fin de ce régime ségrégationniste et la démocratisation du pays en 1994 s'accompagnent d'un vaste projet de réformes commerciales dans la SACU dont le but ultime est de mieux intégrer la région au marché international. L'une des priorités du plan de libéralisation commerciale est la simplification de la structure tarifaire. Ce plan prévoit une période de transition relativement longue, allant de 5 à 12 ans selon la nature des produits. L'impact réel positif de la diminution des taux de douane sur l'évolution du taux d'ouverture, d'ores et déjà visible, devrait donc se poursuivre.

Le taux d'ouverture du Nigeria connaît une relative stagnation sur trente ans de 40 % en 1970 à 37 % en 1999, après que ce ratio ait fortement diminué durant la période (30 % en 1998). D'une part, la valeur du ratio [exportations / PIB] est très dépendante des exportations de produits pétroliers. Or, le prix du pétrole diminue fortement à partir de 1996 (graphique 3), ce qui a un impact négatif sur ce ratio. D'autre part, la mise en place d'un programme de libéralisation commerciale en 1995 s'accompagne de l'effondrement de l'industrie nigérienne. Pour combler les lacunes de la production nationale et satisfaire la demande domestique, les importations du pays augmentent limitant la chute du taux d'ouverture entre 1990 et 1999.

Tableau 3. Ratio des exportations sur le PIB

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Afrique du Sud	27,2 %	24,9 %	23,6 %	23,7 %	24,4 %	25,2 %	27,1 %	27,0 %	28,1 %	27,1 %
Nigeria	48,3 %	40,9 %	46,4 %	52,9 %	46,4 %	48,1 %	51,4 %	43,3 %	25,2 %	39,5 %
Côte d'Ivoire	37,1 %	34,5 %	36,3 %	33,1 %	47,8 %	45,6 %	51,2 %	50,6 %	47,6 %	47,7 %
Sénégal	26,4 %	25,6 %	23,8 %	23,0 %	36,3 %	35,6 %	34,8 %	34,6 %	33,6 %	27,7 %
Ghana	17,2 %	17,3 %	17,5 %	18,2 %	22,5 %	24,5 %	24,9 %	24,0 %	26,7 %	33,2 %
Madagascar	17,4 %	19,3 %	17,4 %	16,0 %	23,2 %	25,5 %	21,3 %	22,5 %	21,6 %	25,3 %
Maurice	65,8 %	62,7 %	59,8 %	59,4 %	58,0 %	59,9 %	65,7 %	63,7 %	65,4 %	62,7 %
Afrique subsaharienne	27,8 %	25,7 %	26,9 %	26,1 %	28,8 %	29,9 %	32,1 %	30,9 %	27,9 %	29,3 %

Source : Calculs des auteurs à partir des données World Bank Indicators, 2001.

Quant aux pays francophones d'Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire et le Sénégal, ils enregistrent de bons résultats : leurs taux d'ouverture passent respectivement de 34 % à 42 % et de 29 % à 31 % entre 1990 et 1999. La mise en place de nombreux programmes de libéralisation dans la région depuis les années quatre-vingts, même s'ils sont parfois abandonnés ou suspendus, peut avoir contribué à une amélioration de la valeur du ratio. En outre, la dévaluation s'est accompagnée de réformes commerciales : la majorité des restrictions quantitatives disparaissent sur la plupart des produits importés, les taxes à l'importation sont fortement réduites, et de nouvelles lois sont adoptées visant à renforcer le niveau de la compétitivité. Notons que les importations et de nombreuses exportations sont libellées en dollars ou autres devises : une dévaluation entraîne nécessairement une hausse du ratio des échanges sur le PIB.

Plus précisément, en Côte d'Ivoire, les valeurs des exportations font un saut significatif après 1994 pour passer d'environ 35 % du PIB à une moyenne de plus de 48 % entre 1994 et 1999. A un environnement des affaires propice aux investissements et à l'adoption de politiques commerciales favorisant le développement du secteur exportateur depuis les années cinquante, s'ajoutent les effets positifs de la dévaluation et ceux de l'amélioration des termes de l'échange d'un certain nombre de produits traditionnels d'exportation en 1994 et 1995 (cacao, café, coton, huile de palme,

caoutchouc). En effet, combinée à la hausse des volumes de production des produits primaires (résultat des investissements consentis dans les années antérieures), les recettes d'exportation en dollars augmentent fortement (Cogneau et Mespilé-Somps, 2001).

Le regain de dynamisme du secteur exportateur sénégalais engendré par la politique de dévaluation semble n'être que de court terme. Les explications suivantes sont avancées : les termes de l'échange se dégradent entre 1993 et 1996, les conditions climatiques nuisent fortement à la production agricole en 1997 et 1998, les aléas de l'offre d'électricité nationale pèsent sur le niveau de production des secteurs secondaire et tertiaire. Par conséquent, la hausse du taux d'ouverture s'explique avant tout par une augmentation des importations et une récession économique. En effet, outre les produits halieutiques, le secteur industriel sénégalais se fonde sur l'exploitation de produits chimiques (phosphate principalement) dont l'exploitation demande de nombreux intrants énergétiques, majoritairement importés. En conséquence, pour un prix de vente donné, la dévaluation a pour conséquence d'augmenter le prix des intrants, limitant le dynamisme qu'elle aurait pu créer sur les exportations en provenance du Sénégal.

Le Ghana, quant à lui, est relativement précoce dans sa volonté d'ouvrir ses frontières commerciales : le gouvernement met en place, dès 1986, un programme de baisse des taux de protection. Cette baisse tendancielle des protections douanières qui s'accroît fortement en 1993 après l'adoption d'une nouvelle réforme commerciale s'accompagne d'une augmentation considérable du taux d'ouverture entre 1990 et 1999 (de 21,8 % à 41,3 %).

A Madagascar, les dévaluations successives du franc malgache au début de la décennie ne permettent pas une modification significative de la structure des prix relatifs pouvant faire évoluer la compétitivité des produits locaux à l'exportation. L'adoption d'un régime de change flottant en 1994 certes entraîne une forte dépréciation de la monnaie mais, en l'absence de politique monétaire d'accompagnement, celle-ci se traduit dès 1996 par une envolée des prix. Néanmoins, les efforts des autorités malgaches ces dernières années pour attirer les investisseurs étrangers et promouvoir les exportations conduisent à une forte amélioration du ratio [exportations / PIB] et du taux d'ouverture entre 1990 et 1999.

Le taux d'ouverture de Maurice, très élevé par rapport au reste des pays africains étudiés, diminue. Il passe de près de 69 % en 1990 à un peu plus de 64 % en 1999. Outre la petite taille de son économie, cette île réussit particulièrement à mettre en place un secteur manufacturier très développé, essentiellement tourné vers le secteur exportateur. Le ratio [exportations / PIB] reste d'ailleurs très élevé sur l'ensemble de la période. La baisse du taux d'ouverture de cette économie peut donc probablement s'expliquer par une consommation de moins en moins importante d'intrants importés par les secteurs industriels.

Le taux d'ouverture s'améliore dans la plupart des pays du continent subsaharien. La plupart d'entre eux adoptent des politiques visant à favoriser les échanges commerciaux. Un lien de causalité est cependant difficile à établir. En revanche, l'impact des dévaluations est beaucoup plus net.

Pour conclure, la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans les flux mondiaux est réelle et se poursuit dans les années quatre-vingt-dix en dépit de quelques bonnes années pour les exportations au milieu de la décennie. Le secteur exportateur, laissé à l'abandon dans les années soixante et soixante-dix, est dorénavant largement encouragé et profite de politiques de libéralisation et de promotion. Si certains pays parviennent à s'ouvrir et à s'insérer davantage dans les échanges mondiaux, ce n'est pas le cas de la plupart. En effet, même si les exportations d'ensemble de l'Afrique subsaharienne augmentent, elles sont loin de suivre le rythme de croissance des échanges mondiaux. Ainsi, la marginalisation prend avant tout la forme de pertes de parts de marché. Par ailleurs, les performances commerciales varient beaucoup entre les différents pays dont nous avons étudié le commerce extérieur : il nous reste désormais à comprendre pourquoi.

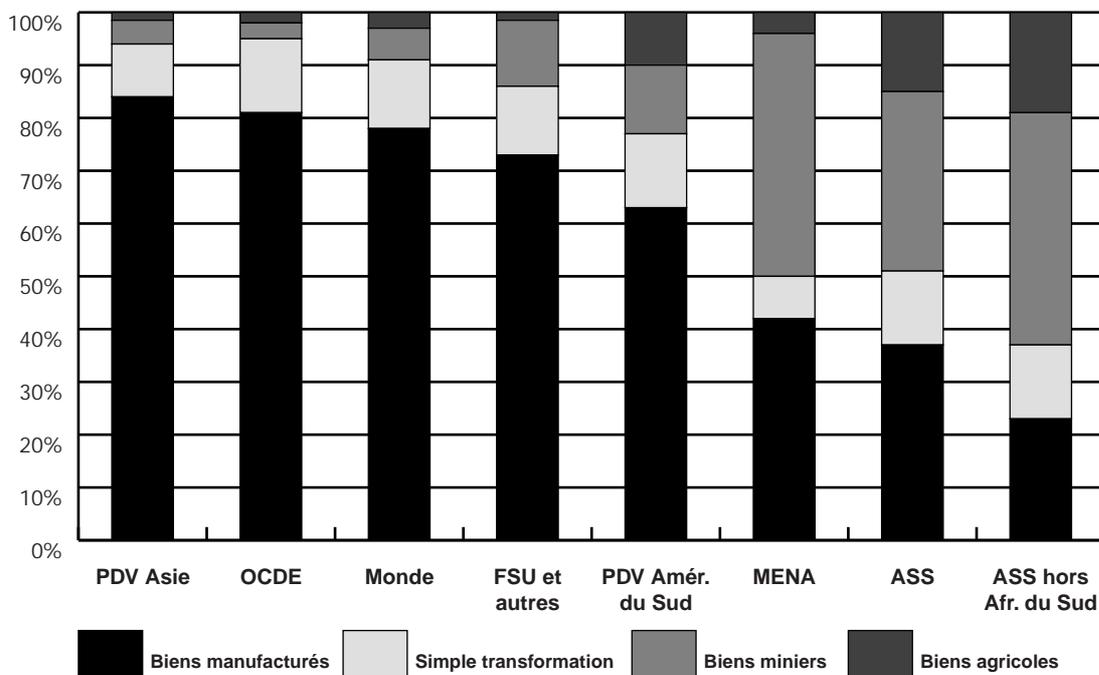
II. DES PERFORMANCES COMMERCIALES LIÉES À UNE SPÉCIALISATION SECTORIELLE PEU PORTEUSE ET DÉTERMINÉES PAR LA COMPÉTITIVITÉ

Les performances commerciales globales des pays d'Afrique subsaharienne sont médiocres et évoluent au gré des variations des prix des matières premières agricoles et minérales. Nous étudions donc la composition des exportations des pays choisis pour notre étude tant pour comprendre les effets de la spécialisation sectorielle que pour essayer d'expliquer les grandes différences de performances entre pays. Pour ce dernier point, nous recourons à un indicateur qui nous permet de distinguer entre effet sectoriel et effet de compétitivité.

II. 1. Des exportations essentiellement cantonnées aux biens primaires

Alors que les autres régions en développement se sont désengagées des marchés des produits primaires, la part des recettes à l'exportation des pays africains provenant des exportations des matières premières minérales et agricoles est largement supérieure à la moyenne mondiale (graphique 6).

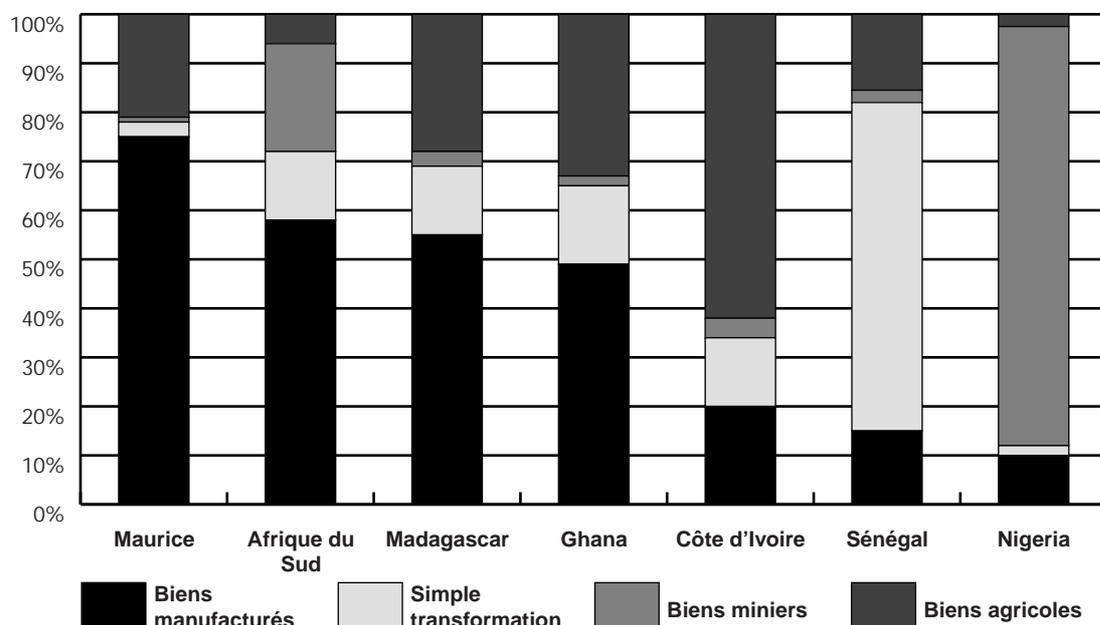
Graphique 6. Composition des exportations des grandes régions du monde en 1998, % total par zone et par degré de transformation (en valeur)



Source : International Trade Center, avec ASS pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne, ASS hors Afr. du Sud, l'Afrique subsaharienne hors Afrique du Sud, PVD Asie, les pays en voie de développement d'Asie, Amérique du Sud, les pays en voie de développement d'Amérique du sud et des Caraïbes, MENA, le Moyen Orient et l'Afrique du Nord, FSU et autres, les pays de l'ancienne Union soviétique et des Balkans et OCDE pour les pays industrialisés.

Notons, cependant, que la situation varie beaucoup entre les différents pays d'Afrique subsaharienne (graphique 7). Il est vrai que pour les pays d'Afrique de l'Ouest étudiés, la part des produits du secteur primaire dans les exportations varie entre plus de 50 % et quasiment 90 % en 1999. A l'exception du Nigeria, dont plus de 80 % des exportations sont représentées par les produits pétroliers, il s'agit avant tout de produits agricoles vendus tels quels ou légèrement transformés, comme c'est le cas pour le Sénégal avec la vente de poissons congelés ou frits. Dans cette région, seules les exportations du Ghana incluent une part importante de biens manufacturés (un peu moins de 50 % des exportations totales en 1999). L'ensemble des pays de l'Afrique australe, quant à eux, présentent une structure sectorielle des exportations différente de celles des pays d'Afrique de l'Ouest étudiés précédemment. Elles comprennent davantage de biens transformés. Maurice exporte surtout des biens manufacturés puisque ces derniers représentent les trois-quarts de ses exportations totales. Les exportations malgaches sont dominées, elles aussi, par les produits industriels (55 %). Cette part est largement supérieure à celle des biens agricoles (28 %). Les exportations de l'Afrique du Sud sont constituées pour moitié par des biens de simple transformation et des biens manufacturés.

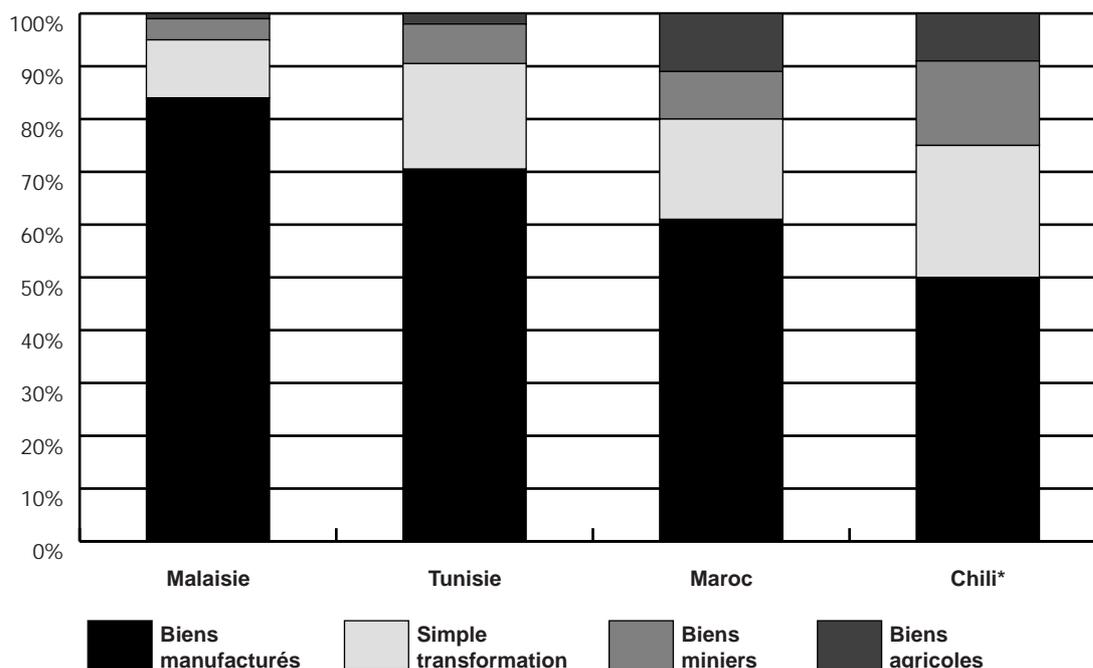
Graphique 7. Composition des exportations des pays d'Afrique de l'Ouest en 1999 (en % des exportations totales)



Source : Calculs des auteurs, d'après la base de données PC-TAS.

Ainsi, une analyse par pays de la structure sectorielle des exportations nous amène à distinguer deux cas de figure suivant la part occupée par les produits industriels avec le Ghana en position intermédiaire. Cette typologie oppose en l'occurrence pays de l'Afrique de l'Ouest et pays de l'Afrique australe. Une comparaison des structures des exportations de ces économies avec celles des pays qui sont parvenus à une meilleure insertion internationale permet de mettre en relief la spécificité de la spécialisation des pays de l'Afrique de l'Ouest (graphique 8). Même si les produits primaires et de transformation occupent une part importante du total des exportations marocaines et chiliennes, nos quatre pays de comparaison (Chili, Malaisie, Maroc, Tunisie) s'avèrent exporter en grande majorité des produits industriels.

Graphique 8. Composition des exportations du Chili, de la Malaisie, du Maroc et de la Tunisie en 1999 *
(en % des exportations totales)



Source : Calculs des auteurs, d'après la base de données PC-TAS.

* Sauf pour le Chili où les données correspondent à l'année 1998.

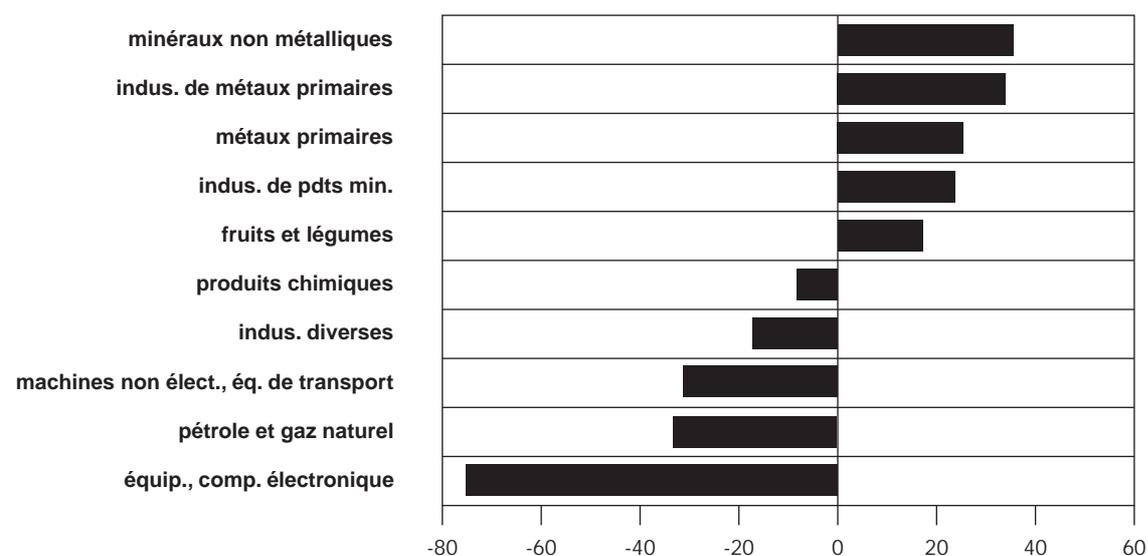
Pour analyser plus finement la structure des exportations des pays de l'Afrique subsaharienne tout en corrigeant les effets d'un manque général de compétitivité de ces économies, nous utilisons la méthode des « avantages comparatifs révélés » (ACR). Cette méthode permet de déterminer la contribution de chaque produit (ou de chaque groupe de produits dans le cadre de cette étude) à la balance commerciale du pays considéré⁽¹⁵⁾. Les graphiques suivants présentent les calculs effectués par l'International Trade Center. Ils ont été effectués à partir du regroupement des produits en 34 groupes dont la définition détaillée est présentée en annexe 2. L'ACR s'interprète par rapport à son signe : s'il est positif pour un produit ou groupe de produits, celui-ci contribue fortement aux exportations du pays ; *a contrario*, un ACR négatif traduit le fait que le produit ou groupe de produits considéré est très peu exporté, et peut même être importé en quasi-totalité. Nous avons mis en évidence, dans les graphiques suivants, les cinq groupes de produits pour lesquels l'avantage comparatif révélé enregistrerait la valeur la plus élevée, pour l'exportation desquels les pays ont un avantage certain. Nous avons aussi ajouté les cinq produits pour lesquels les économies nationales détiennent les désavantages comparatifs révélés les plus forts.

Les graphiques mettent en évidence que la plupart des pays d'Afrique subsaharienne détiennent des avantages comparatifs révélés pour les produits primaires. Les désavantages comparatifs observés de cette région, à savoir les produits manufacturés (les machines non électriques, les équipements de transports) sont communs à l'ensemble du continent. On ne retrouve pas dans les avantages comparatifs révélés de l'Afrique du Sud la prépondérance des produits agricoles, mais plutôt celle des industries exploitant les produits miniers (aurifères). Ceux de la Côte d'Ivoire sont

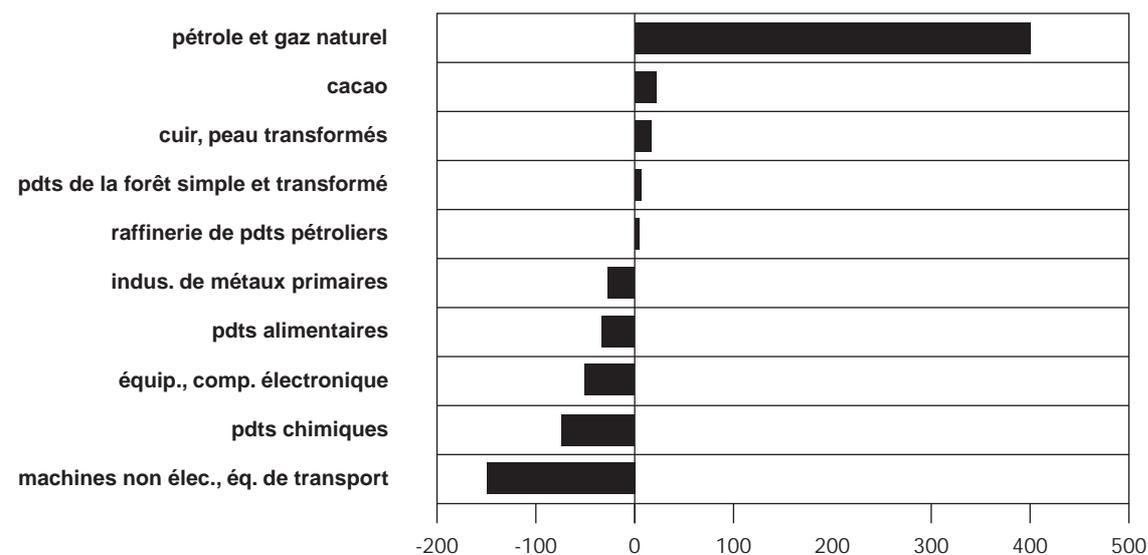
(15) Pour éliminer les effets conjoncturels induits par un solde global en déséquilibre et faire ressortir seulement la situation propre des produits les uns par rapport aux autres, le solde théorique est calculé de manière à refléter une situation d'équilibre : il s'agit de répartir le solde global entre les différents groupes au prorata de leur poids respectif dans le commerce total du pays. Ainsi, dans un pays à la balance commerciale fortement déficitaire, un produit ni exporté ni importé apparaîtra comme un avantage comparatif révélé. L'indicateur étant additif par construction, la somme sur l'ensemble des groupes est égale à 0. Par conséquent, la contribution au solde étant généralement rapportée au PIB du pays, l'éventail des avantages comparatifs permet d'appréhender les différences entre pays dans leur degré de spécialisation.

les productions de cacao et de café. Pour le Sénégal, il s'agit des produits halieutiques, des produits pétroliers pour le Nigeria et du cacao pour le Ghana. Maurice a un avantage comparatif révélé important dans le secteur du textile mais aussi sur les productions traditionnelles, à savoir essentiellement le sucre. Par ailleurs, même si l'économie malgache est toujours dominée par l'exportation de produits primaires (café, sucre ou encore produits halieutiques), le textile tend à devenir un avantage comparatif révélé en raison de sa contribution de plus en plus élevée aux exportations malgaches. Notons, cependant, que les données miroirs utilisées dans notre étude ne permettent pas de saisir les flux de commerce entre pays africains. Le peu de produits manufacturés exportés par les pays sub-sahariens le sont surtout à destination des autres pays de la région, et ne peuvent donc pas être pris en compte. Par voie de conséquence, les échanges des produits plus transformés sont sous-estimés.

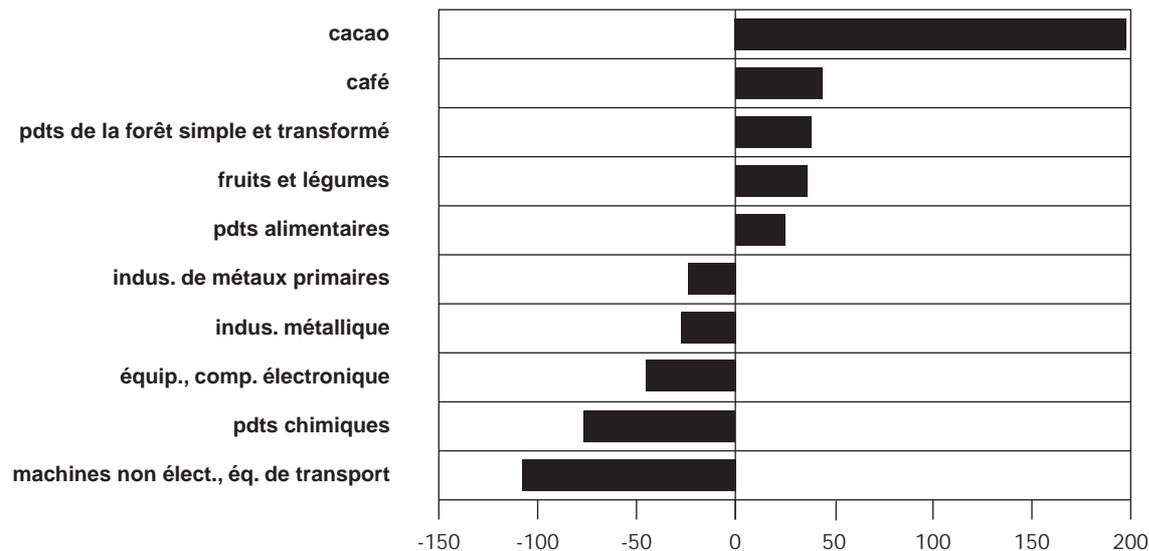
Graphique 9. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Afrique du Sud



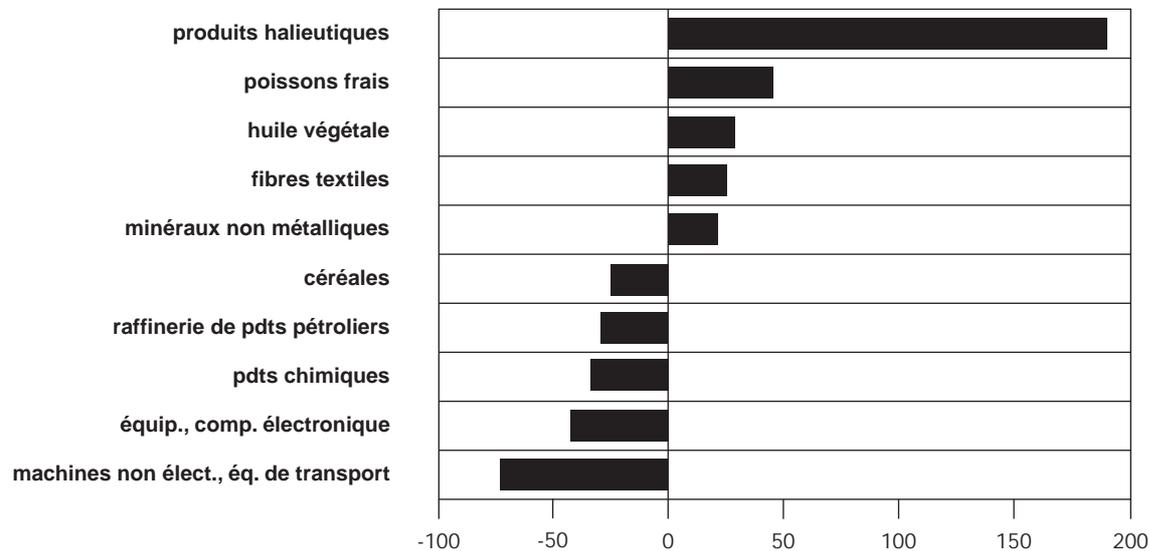
Graphique 10. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Nigeria



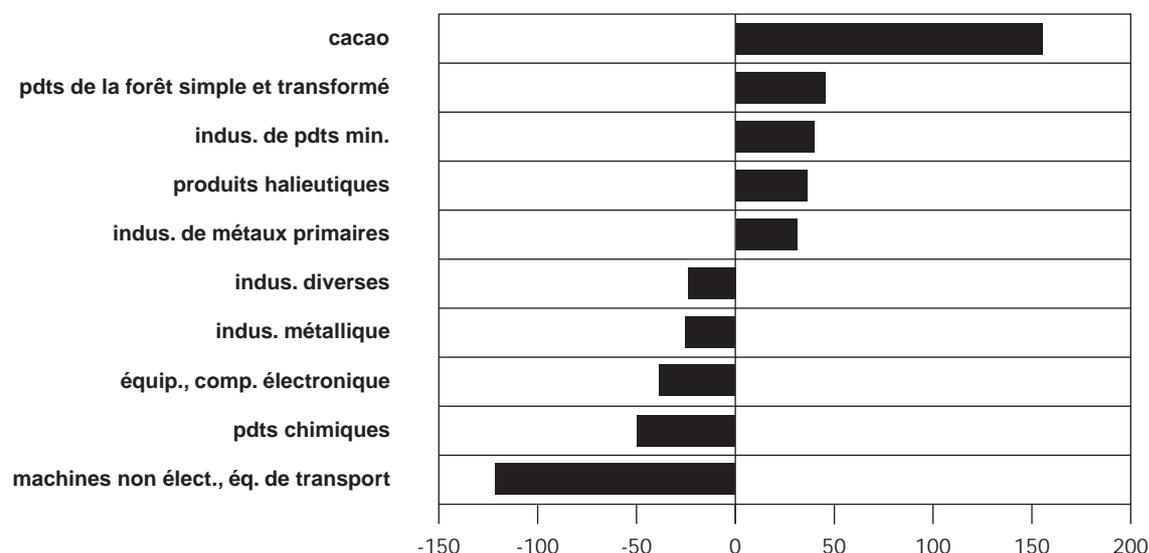
Graphique 11. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Côte d'Ivoire



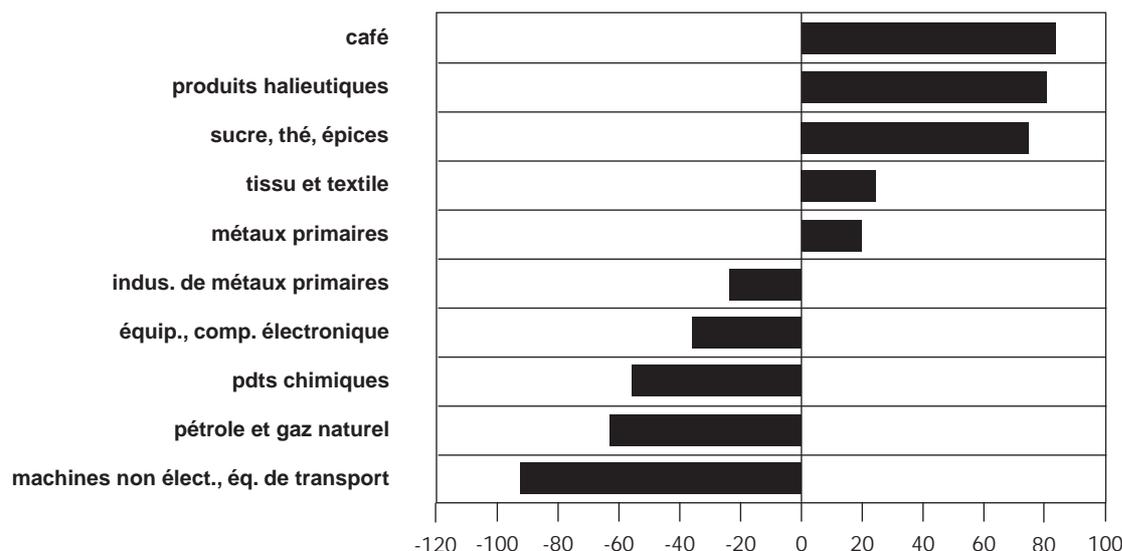
Graphique 12. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Sénégal



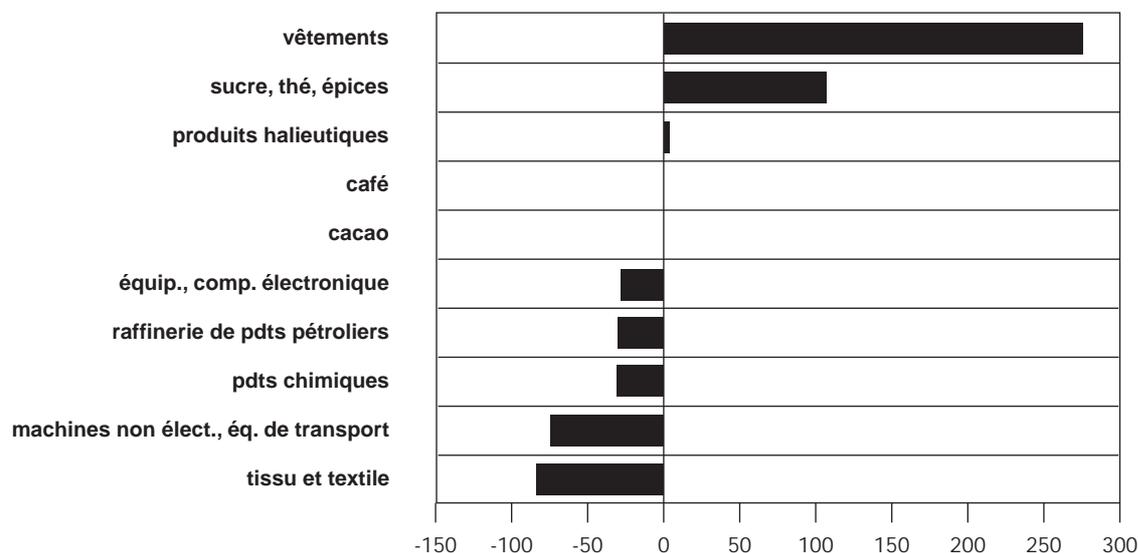
Graphique 13. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Ghana



Graphique 14. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Madagascar



Graphique 15. Principaux avantages et désavantages comparatifs : Maurice



Source des graphiques 9 à 15 : Calculs de l'Avantage Comparatif Révélé par ITC, 1998.

II. 2. Une spécialisation offrant de faibles perspectives de croissance

Selon la théorie traditionnelle de Heckscher-Ohlin, les pays exportent les biens qui utilisent de façon intensive les facteurs de production pour lesquels ils sont les plus abondamment dotés et importent les produits qui utilisent les intrants les plus rares sur le territoire. Ainsi, les différences de ratio (exportations de biens manufacturés / exportations de biens primaires) entre les diverses régions du monde se justifieraient par le rapport (capital physique et humain / ressources naturelles). Concernant les pays africains, un ratio très faible expliquerait la part prépondérante des biens primaires dans leurs exportations. De plus, la théorie classique du commerce international enseigne que les pays doivent accorder la priorité à l'exploitation de leurs avantages comparatifs. En l'occurrence, il s'agirait pour l'Afrique subsaharienne d'approfondir sa spécialisation sur les produits agricoles et d'extraction minière.

Ceci n'est pas sans inconvénient compte tenu de la structure actuelle des échanges mondiaux. En effet, selon la thèse de Prebisch (1950) et de Singer (1950), les produits primaires ne présentent pas de grandes perspectives de développement et de croissance. Ces deux auteurs appréhendent ce phénomène en comparant l'évolution des prix relatifs des biens. Depuis les théories classiques, on admettait que, sur le long terme, les prix des produits agricoles avaient tendance à monter relativement à ceux des biens industriels en raison de la rareté naturelle des ressources du sol et du sous-sol. Selon Prebisch et Singer, en revanche, il existe une tendance séculaire à la dégradation des termes de l'échange des produits primaires. Les effets du progrès technique sur les prix des différents produits peuvent être différents selon le niveau de développement : dans les pays industrialisés, les structures de marché sont moins concurrentielles que dans les États moins avancés (les profits se partagent entre un faible nombre de grandes firmes et les syndicats empêchent l'atomisation du marché du travail), si bien que les prix ne baissent pas dans la même proportion que dans les pays moins développés. Singer ajoute une explication par la demande en soulignant la faible élasticité revenu des produits primaires⁽¹⁶⁾. D'une part, la demande des produits alimentaires augmente moins vite que le revenu. D'autre part, si on prend en compte les effets du progrès technique, l'absorption des matières premières, en tant que bien intermédiaire, par unité de produit industriel tendrait à se réduire en raison des différentiels de croissance entre ces deux catégories de produits, mais aussi du développement de la production de produits de synthèse voués à se substituer aux produits naturels. Ces facteurs font que la plupart des produits de base souffrent d'une infériorité fondamentale par rapport aux biens manufacturés au regard de la demande.

Sans aller jusqu'à évaluer la demande mondiale de produits agricoles, ce qui nous éloignerait du thème des performances commerciales, nous pouvons nous fonder sur l'évolution de la composition des échanges de bien pour évaluer l'hypothèse d'infériorité des biens primaires. De fait, le niveau et l'évolution de la demande internationale varient beaucoup d'un produit à l'autre. Dans le rapport du CEPII, *Compétitivité des Nations*⁽¹⁷⁾, les biens exportés ont été regroupés en trois catégories selon le dynamisme de leurs échanges : produits en progression, stables et en régression⁽¹⁸⁾. Ce sont principalement les productions de fer et d'acier, les secteurs du papier, du charbon, les produits pétroliers et les produits primaires (produits agricoles) qui sont classés comme en régression. Les secteurs des matériels électriques, informatiques et de télécommunication ainsi que des produits en aval de la filière chimique sont, quant à eux, en pleine croissance. La structure de spécialisation des pays d'Afrique subsaharienne n'est donc pas neutre. La majorité d'entre eux se sont spécialisés dans les exportations de produits primaires alors que le commerce international se restructurait autour de produits manufacturés à plus forte valeur ajoutée. Les pays qui ont su miser sur ces produits ont connu de forts taux de croissance de leurs exportations. Le poids des économies dans les échanges commerciaux internationaux est fortement lié à la qualité de la spécialisation, c'est à dire à la capacité d'adapter son portefeuille d'activités à la demande mondiale. La forte corrélation entre ce que l'on a appelé le *miracle économique* des pays d'Asie de l'Est ou les bons résultats commerciaux de quelques pays d'Amérique latine et les exportations de biens manufacturés le démontre. *A contrario*, l'insertion internationale des pays qui ne se sont pas engagés dans cette voie, c'est-à-dire qui n'ont pas su miser sur les bons produits, diminue (en termes de parts de marché à l'exportation). A l'instar de la majorité des pays africains, les nations qui ont maintenu de forts avantages comparatifs sur les produits stables et en régression dans le commerce mondial ont subi les effets cumulatifs de leur mauvaise spécialisation.

(16) Pour plus de détails voir aussi Lafay G. (1979).

(17) CEPII (1998).

(18) Pour classer les produits "en croissance", "en régression" et "stables", deux critères ont été combinés : la croissance de la part de marché et la variation de la part de marché. Un produit est considéré en "croissance" si sa part de marché croît de 5 % au moins et si sa part dans le commerce mondial en valeur augmente d'au moins 0,05 point sur la période. Des critères symétriques sont appliqués pour définir les produits en régression. Les produits stables sont ceux qui se situent entre les marges supérieures et inférieures des deux critères.

Si la nature déterministe et le caractère statique de la théorie néoclassique donne l'impression que les avantages comparatifs sont "tombés du ciel" et que chaque nation doit se soumettre passivement aux exigences de la "division internationale du travail", en réalité une stratégie active de spécialisation/diversification est concevable. Les pays d'Asie et d'Amérique latine étaient, il y a quelques années à peine, essentiellement exportateurs de produits primaires⁽¹⁹⁾. C'est une amélioration qualitative des exportations qui a permis aux pays d'Asie du Sud-Est de s'insérer notablement dans les échanges mondiaux. Ces pays ont su diversifier leur production agricole et par la suite se lancer dans l'exportation de biens manufacturés. Les nations peuvent être en mesure de créer leur propre avantage comparatif comme le mentionne Michael E. Porter : «*National prosperity is created, not inherited. It does not grow out of a country's natural endowments, its labor pool, its interest's rates, or its currency's value, as classical economy insists*»⁽²⁰⁾. Ainsi, en se lançant dans la production de nouveaux biens ou en adoptant de nouvelles méthodes de fabrication, grâce à l'implantation de multinationales dans le pays par exemple, les économies peuvent se créer des avantages ne correspondant pas directement à l'exploitation de leurs ressources naturelles en développant leurs infrastructures. Selon la théorie de la croissance endogène, d'autres paramètres (technologie, capital humain) peuvent être dorénavant considérés comme des déterminants essentiels de la compétitivité des nations. Notons, enfin, que si les ressources naturelles sont un facteur de production abondant en Afrique, il ne s'agit pas du seul avantage comparatif potentiel de ce continent. Une main-d'œuvre abondante et bon marché peut aussi constituer un atout pour les exportations nationales.

L'amélioration de la compétitivité des économies africaines implique dans un premier temps que celles-ci "entrent en course". La libéralisation des échanges, à elle seule, ne suffit pas à mener l'économie à plus de compétitivité et à une croissance soutenue. Bien que l'Afrique ait besoin d'exploiter pleinement ses avantages comparatifs dans le domaine agricole, le maintien durable de la croissance et de la compétitivité rend impératif un processus de diversification, et notamment un développement de sa production manufacturière. Le salut des économies africaines se trouve au moins pour une part dans les exportations de biens manufacturés comme le confirme l'exemple de Maurice, pays relativement plus présent sur les marchés internationaux et ayant su attirer des entreprises étrangères et se lancer dans la production à grande échelle destinée à l'exportation de textile et de composants électriques grâce à l'implantation de zones franches.

II. 3. Des performances commerciales directement liées à la compétitivité des économies nationales

L'indicateur que nous utilisons dans cette partie est dérivé de celui présenté par le CEPII (encadré méthodologique). Il nous permet d'analyser les performances à l'exportation des pays dans une analyse de moyen terme. Ceci nous permettra de quantifier l'effet exact d'une spécialisation sectorielle peu porteuse et d'analyser si elle explique à elle seule le recul de l'Afrique subsaharienne en termes de parts de marché.

(19) Selon les observations de J. Court et de T. Yanagimara (United Nations University, 1998), les niveaux moyens des PIB des pays asiatiques étaient d'ailleurs similaires à ceux des pays africains dans les années soixante.

(20) Porter (1990) : *La prospérité nationale se crée et ne s'hérite pas. Elle ne croît pas, comme l'affirme l'économie classique, sur la base des dotations naturelles d'un pays, de son bassin de main-d'œuvre, de ses taux d'intérêt ou de la valeur de sa monnaie.*

Méthodologie de l'indicateur à part de marché constante :

Cet indicateur décompose la variation des exportations en plusieurs effets. Sa formule est la suivante :

$$\frac{X_i^t - X_i^0}{X_i^0} = r + \frac{\sum_k (r_k - r) X_{ik}^0}{X_i^0} + \frac{\sum_k (X_{ik}^t - X_{ik}^0 - r_k X_{ik}^0)}{X_i^0}$$

(1) (2) (3)

Avec :

i le pays, k le produit ;

r le taux de croissance des exportations mondiales ;

r_k le taux de croissance des exportations mondiales du produit k ;

Le terme (1) mesure l'impact de la croissance du commerce mondial : c'est l'effet de la demande globale. Si on soustrait la croissance du commerce mondial au taux de croissance des exportations, on obtient une mesure des performances commerciales relatives du pays i , directement proportionnelle aux gains de parts de marché des exportations mondiales. Pour interpréter cette performance, l'indicateur propose de la décomposer en deux effets : un effet sectoriel (2) et un effet de compétitivité (3). Le premier évalue les effets de la spécialisation sectorielle des pays. Certains biens, pour la plupart dans la catégorie des produits primaires, font face à une demande mondiale moins dynamique que d'autres ; par ailleurs, ils pâtissent aussi de la baisse de leurs cours sur les marchés internationaux. Un pays dont les exportations sont fortement concentrées sur ce type de bien aura des perspectives commerciales limitées. Notons que cet indice est fondé sur la structure sectorielle en vigueur à l'année de base. L'effet de compétitivité, quant à lui, va montrer si un pays a réussi à augmenter ses parts de marché mondiales, secteur par secteur, en raison d'un niveau de compétitivité supérieur à celui de ses concurrents. Il prend donc en compte, à la fois, la diversification des exportations et la capacité des pays à se maintenir sur les marchés traditionnels.

Quelques précautions doivent être prises par rapport aux résultats fournis par cet indicateur. En effet, le choix de l'année de base est important. Dans cette étude, nous avons considéré une année en milieu de période, correspondant aussi à celle qui a suivi la dévaluation du franc CFA : 1995. Nous avons aussi calculé des indices sur une période plus longue, en considérant 1991 comme année de base⁽²¹⁾. Par ailleurs, d'autres inconvénients, liés à l'ordre de calcul des effets de demande, doivent être pris en compte. Le choix de la monnaie déterminant les valeurs utilisées doit aussi être considéré. Les valeurs sont exprimées en pourcentage des exportations initiales de manière à obtenir la contribution de chaque effet au taux de croissance des exportations.

(21) Les données proviennent de deux CD ROM PC-TAS pour les années 1991-1995 et 1995-1999. Les données de l'année commune à ces deux CD, 1995, sont parfois différentes selon les pays et les produits considérés, mettant en évidence des écarts possibles entre les deux bases de données. Pour les indices calculés sur la période 1991-1999, nous avons dû ajuster les données provenant des deux bases afin de limiter les divergences existantes. Cette analyse a été étendue à d'autres pays afin de confronter ses résultats à ceux d'une étude du CEPII, fondée sur les données de la base CHELEM, qui utilise les données d'exportation des pays. Les auteurs tiennent compte d'un effet géographique que nous n'avons pas calculé. Dans ce rapport, la Malaisie enregistre un effet de compétitivité de 56,6 %, l'Afrique du Sud de 43 %, la Tunisie de 31,5 %, le Chili de 31,4 %, le Maroc de 6,3 % et le Nigeria de - 11,8 %. Les autres pays ne figurent pas dans le classement : la plupart des résultats sont comparables même si des divergences apparaissent notamment en ce qui concerne les résultats de l'Afrique du Sud. Outre la période d'étude qui n'est pas la même, nous avons travaillé sur des données miroirs (prise en compte des données d'importation des pays tiers en provenance des pays étudiés). Les pays africains n'étant que partiellement déclarants, les échanges intra-régionaux ne sont pas inclus dans les données et peuvent, dans certains cas, expliquer les divergences de résultats (SACU, par exemple).

Tableau 4. Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1999 *

	Variation des exportations 1991-1999 (0)	Performances commerciales relatives (0)-(1)	Effet de demande globale (1)	Effet sectoriel (2)	Effet de compétitivité (résiduel) (3)
Madagascar	109,4 %	50,8 %	58,6 %	- 21,4 %	72,2 %
Ghana	79,8 %	21,2 %	58,6 %	- 13,2 %	34,4 %
Afrique du Sud	58,9 %	0,3 %	58,6 %	- 31,3 %	31,6 %
Côte d'Ivoire	46,2 %	- 12,4 %	58,6 %	- 17,2 %	4,8 %
Maroc	39,3 %	- 19,2 %	58,6 %	- 20,3 %	1,1 %
Tunisie	38,3 %	- 20,3 %	58,6 %	1,2 %	- 21,5 %
Maurice	36,3 %	- 22,3 %	58,6 %	2,3 %	- 24,6 %
Afrique subsaharienne	14,9 %	- 43,7 %	58,6 %	- 38,8 %	- 4,9 %
Sénégal	- 6,2 %	- 64,8 %	58,6 %	- 48,3 %	- 16,5 %
Nigeria	- 18,1 %	- 77,6 %	58,6 %	- 49,9 %	- 26,8 %

Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

En % des exportations de 1991 (en US\$ courants). Les données en gras indiquent une évolution négative de l'indicateur.

* Les pays sont classés par ordre décroissant de la variation des exportations.

Tableau 5. Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1995 *

	Variation des exportations 1991-1995 (0)	Performances commerciales relatives (0)-(1)	Effet de demande globale (1)	Effet sectoriel (2)	Effet de compétitivité (résiduel) (3)
Madagascar	69,0 %	26,4 %	42,6 %	- 7,7 %	34,1 %
Ghana	66,8 %	24,2 %	42,6 %	- 3,8 %	28,1 %
Côte d'Ivoire	48,8 %	6,2 %	42,6 %	- 3,0 %	9,2 %
Afrique du Sud	41,5 %	- 1,1 %	42,6 %	- 16,5 %	15,4 %
Maurice	33,1 %	- 9,5 %	42,6 %	5,0 %	- 14,5 %
Maroc	32,6 %	- 10,0 %	42,6 %	- 12,4 %	2,4 %
Afrique subsaharienne	14,8 %	- 27,8 %	42,6 %	- 23,7 %	- 4,1 %
Tunisie	23,6 %	- 19,0 %	42,6 %	1,0 %	- 20,0 %
Sénégal	1,3 %	- 41,3 %	42,6 %	- 24,0 %	- 17,4 %
Nigeria	- 3,1 %	- 45,7 %	42,6 %	- 41,5 %	- 4,2 %

Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

En % des exportations de 1991 (en US\$ courants). Les données en gras indiquent une évolution négative de l'indicateur.

* Les pays sont classés par ordre décroissant de la variation des exportations.

Tableau 6. Décomposition de la croissance des exportations 1995-1999 *

	Variation des exportations 1995-1999 (0)	Performances commerciales relatives (0)-(1)	Effet de demande globale (1)	Effet sectoriel (2)	Effet de compétitivité (résiduel) (3)
Madagascar	23,9 %	12,7 %	11,2 %	- 12,7 %	25,5 %
Afrique du Sud	12,3 %	1,1 %	11,2 %	- 12,7 %	13,8 %
Tunisie	11,9 %	0,7 %	11,2 %	0,2 %	0,5 %
Ghana	7,8 %	- 3,4 %	11,2 %	- 9,1 %	5,7 %
Maroc	5,1 %	- 6,1 %	11,2 %	- 7,0 %	0,9 %
Maurice	2,4 %	- 8,8 %	11,2 %	- 1,8 %	- 7,0 %
Afrique subsaharienne	0,1 %	- 11,1 %	11,2 %	- 12,2 %	1,1 %
Côte d'Ivoire	- 2,4 %	- 13,6 %	11,2 %	- 13,8 %	0,2 %
Sénégal	- 7,3 %	- 18,5 %	11,2 %	- 19,6 %	1,1 %
Nigeria	- 15,4 %	- 26,6 %	11,2 %	- 6,0 %	- 20,6 %

Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

En % des exportations de 1995 (en US\$ courants). Les données en gras indiquent une évolution négative de l'indicateur.

* Les pays sont classés par ordre décroissant de la variation des exportations.

A titre indicatif, nous avons calculé un indicateur agrégé pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne (tableaux 4 à 6). Nous avons inséré le Maroc et la Tunisie à simple titre de comparaison. Au niveau global, la croissance des exportations est fortement contrainte par la spécialisation sectorielle des économies africaines. Ce fait est mis en évidence par un effet sectoriel négatif qui explique à lui seul près de 90 % de la mauvaise performance commerciale relative de l'Afrique subsaharienne. L'effet de compétitivité reste marginal et explique peu le fait que le commerce de cette zone ait crû moins vite que le commerce mondial. Le fort effet sectoriel négatif s'explique par le poids des matières premières agricoles et minérales.

L'analyse du poids respectif de chacun des effets dans les performances commerciales relatives de l'Afrique subsaharienne ne change que peu si l'on étudie séparément les deux sous périodes d'analyse (1991-1995 et 1995-1999). La première période est marquée par un dynamisme très fort des échanges mondiaux de biens puisque ceux-ci augmentent de plus de 42 % mais cette croissance se ralentit nettement lors de la seconde période en raison des conséquences de la crise asiatique. La même évolution peut être observée pour les exportations de l'Afrique subsaharienne même si les cycles ont des amplitudes moins importantes. En conséquence, le retard du continent sur le reste du monde se creuse essentiellement au début des années quatre-vingt-dix. Quelle que soit la période considérée, l'effet compétitivité est marginal et les performances commerciales de l'Afrique subsaharienne sont avant tout déterminées par sa mauvaise spécialisation sectorielle. Ce résultat global masque cependant de grandes disparités entre pays de la zone. Si tous souffrent à des degrés divers d'une mauvaise spécialisation sectorielle, certains savent améliorer leur compétitivité. Si l'effet sectoriel permet de comprendre les difficultés commerciales de l'Afrique subsaharienne, l'effet de compétitivité explique pourquoi certains pays réalisent de meilleures performances à l'exportation que leurs voisins.

Les bonnes performances de l'Afrique du Sud sont obtenues malgré sa spécialisation sur des produits peu dynamiques, puisque l'effet sectoriel est négatif sur l'ensemble de la période (- 16,5 % de la variation des exportations entre 1991 et 1995, et - 12,7 % de celle de 1995 et 1999). Même si le secteur exportateur sud-africain est le plus diversifié de l'ensemble du continent, il demeure encore fortement dépendant du marché des matières minérales (en 1999, les deux principaux produits exportés sont le platine, 11 % des exportations totales, et l'or, 9 %). Cette dépendance explique l'effet sectoriel négatif observé. La performance commerciale relative positive est donc le fruit d'une amélioration de son niveau de compétitivité⁽²²⁾.

L'analyse des performances du Nigeria montre toute l'étendue des difficultés de ce pays. Il réalise les moins bonnes performances de tous les pays de notre échantillon et ce quelle que soit la période analysée. Entre 1991 et 1995, il s'agit même du seul pays étudié qui voit ses exportations diminuer. A un effet sectoriel négatif important, qui reflète essentiellement la chute des cours de pétrole en fin de période, s'ajoute un effet de compétitivité systématiquement négatif. Sachant toute l'importance du Nigeria dans les exportations de l'Afrique subsaharienne, il est responsable d'une partie des mauvaises performances de la zone.

L'économie de la Côte d'Ivoire voit l'influence de l'effet sectoriel négatif (- 17,2 %) sur la croissance de ses exportations atténuée un peu grâce à des gains de compétitivité (4,8 %) obtenus suite à la dévaluation. Celle-ci semble permettre l'augmentation des recettes à l'exportation. Néanmoins, la baisse de ces recettes en deuxième période (- 2,4 %) illustre le fait que les valeurs des exportations restent fortement influencées par des facteurs exogènes (prix internationaux) qui limitent l'impact de la dévaluation sur la croissance des ventes.

(22) Au sein de la SACU, nous aurions aussi signalé les bonnes performances du Botswana dont *The African Competitiveness Report 2000* souligne que ses performances économiques le placent au troisième rang du continent derrière la Tunisie et Maurice.

Les exportations du Sénégal augmentent faiblement entre 1991 et 1995 (1,3 %), à cause d'un effet compétitivité défavorable (- 17,4 %), montrant les effets limités de la politique de dévaluation sur cette économie. En seconde période, les exportations sénégalaises diminuent toujours mais à un taux plus faible que précédemment (- 7,3 %). Cette baisse s'explique surtout par un effet sectoriel négatif. Entre 1995 et 1999, cet effet est un peu compensé par un effet de compétitivité légèrement positif (1,1 %). De manière plus générale, la baisse continue des exportations en dépit de la dévaluation montre que ce pays reste confronté à des défis considérables. La réorientation de l'industrie sénégalaise vers le marché extérieur, soutenue par la mise en place de la Nouvelle politique industrielle (NPI) avec l'appui de la Banque mondiale en 1985, échoue. Cette initiative avait pour but de promouvoir les exportations grâce à des gains de compétitivité et à la modification de la structure de production vers des produits plus dynamiques. A l'heure actuelle, le secteur manufacturier sénégalais repose essentiellement sur la transformation de produits primaires. Sa production n'évolue que très faiblement. Elle fait face à un degré d'instabilité trop important en raison de sa forte dépendance envers l'intensité pluviométrique et la production arachidière.

Le Ghana enregistre des taux de croissance de ses exportations positifs sur les deux périodes (66,8 % entre 1991 et 1995 et 7,8 % entre 1995 et 1999), essentiellement dus à des gains de compétitivité significatifs (28,1 % de variation des exportations entre 1991 et 1995 et 5,7 % entre 1995 et 1999) qui compensent une mauvaise spécialisation sectorielle. Les performances commerciales ghanéennes sont stimulées par les progrès effectués en matière d'investissement et les privatisations qui font suite aux réformes mises en place au milieu des années quatre-vingts. Ces dernières sont complétées, contre l'opinion générale, par une libéralisation commerciale au début des années quatre-vingt-dix qui, dans un environnement politique stable, permet la hausse de l'investissement et du PIB. Ces réformes doivent permettre une réallocation des ressources et par conséquent rendre le système productif national plus efficace. Les mesures prises pour favoriser le développement du secteur privé, améliorer l'intermédiation financière, la gestion du secteur et des entreprises publics, associées à la stabilisation de la monnaie ghanéenne, le cedi, ainsi qu'à l'augmentation du stock de capital sont censées déboucher à plus ou moins long terme sur une hausse de la compétitivité : sur la période d'étude ces progrès se font déjà ressentir.

Le pays qui enregistre les meilleures performances commerciales est Madagascar. Ses exportations croissent fortement sur les deux périodes. Le principal facteur de croissance est l'amélioration importante du niveau de compétitivité (cet effet est de 34 % entre 1991 et 1995 et de 25,5 % entre 1995 et 1999). Le tableau 3 montre que les exportations commencent à croître à partir de 1994, date à laquelle des mesures sont prises pour relancer l'économie. Le 9 mai 1994, les autorités malgaches décident de laisser flotter la monnaie après plus d'une décennie de dévaluations à répétition. Très rapidement le franc malgache se déprécie⁽²³⁾. Cette décision, qui correspond à une dévaluation de fait, est motivée par la libéralisation du marché des changes dans le cadre d'une politique de transition vers l'économie de marché, mais aussi par la mise en application d'un programme d'ajustement structurel pour lequel la dévaluation constitue un instrument privilégié de restauration de la compétitivité de l'économie. Il est à noter que la hausse de la valeur des exportations observée en 1994 correspond aussi à une période où les cours mondiaux des produits traditionnels étaient hauts. Néanmoins, à la différence de nombreux pays africains, le taux de croissance des exportations reste positif jusqu'à la fin de la période. L'embellie commerciale s'inscrit dans la durée et semble peu dépendante de facteurs exogènes. La modification de la structure des exportations, avec le développement du secteur manufacturier⁽²⁴⁾, est le principal facteur de

(23) Razafindrakoto et Roubaud (1996).

(24) Les produits manufacturiers malgaches ne représentaient que 10,4 % des exportations totales en 1985, pour atteindre 55 % en 1999.

l'augmentation de la valeur des exportations. Les incitations fiscales, offertes aux entreprises adoptant le statut de zone franche, encouragent de nombreuses entreprises manufacturières nationales mais surtout étrangères à s'implanter (majoritairement dans le secteur textile) à Madagascar à partir de 1989.

Maurice enregistre une croissance de ses exportations dans les deux sous-périodes qui s'explique surtout par une conjoncture favorable à ses exportations entre 1991 et 1995 (l'effet sectoriel est de 5 %). Durant la seconde sous-période, les effets directs (l'Asie étant l'un des principaux partenaires de l'île) et indirects (le ralentissement de la demande mondiale), de la crise asiatique affectent les exportations mauriciennes. Le positionnement sectoriel de Maurice est le meilleur de tous les pays étudiés et il est le seul à bénéficier d'un effet sectoriel positif malheureusement insuffisant pour compenser un effet de compétitivité négatif. Une des explications de ce manque de compétitivité peut être que l'avantage que détenait l'île, un coût relativement faible de sa main-d'œuvre, tend à disparaître. La forte demande de travailleurs, résultant de l'implantation d'industries en régime de zone franche depuis 1970, provoque ces dernières années une pénurie de main-d'œuvre augmentant, par voie de conséquence, les salaires. Ainsi, le principal atout du pays en termes de compétitivité tend progressivement à se réduire au bénéfice d'autres pays de la région comme Madagascar ou encore le Mozambique. Maurice est dans une certaine mesure victime de son succès et surtout de ses difficultés à attirer des activités autrement que par un faible coût du travail.

A titre de comparaison, nous avons introduit dans notre analyse les deux pays du Maghreb, le Maroc et la Tunisie. La Tunisie enregistre des taux de croissance positifs de ses exportations sur les deux sous périodes, 23,6 % et 11,9 % pour 1991-95 et 1995-1999. La demande mondiale est favorable aux exportations tunisiennes durant la première période, comme tend à le prouver le signe positif de l'effet sectoriel. Cependant, le faible effet de compétitivité, surtout durant la première période (- 20 % du taux de croissance des exportations de 1991-1995 et 0,5 % de celles de 1995-1999), implique que l'économie tunisienne essuie une perte de parts de marché à l'exportation entre 1991 et 1999.

Globalement, les exportations marocaines sont encore moins dynamiques que celles de la Tunisie. Le Maroc est plus contraint par sa spécialisation sectorielle et demeure fortement dépendant d'un secteur agricole primaire à faible productivité. De plus, la structure des taux de protection douanière limite le niveau de compétitivité internationale du pays : en dépit des mesures de libéralisation commerciales, les taux de protection sur les importations peuvent parfois atteindre 50 % élevant notablement les prix pour les consommations intermédiaires et désavantageant le pays sur le marché mondial des produits manufacturés. Par ailleurs, l'expansion des exportations marocaines est limitée par sa politique de change : le dirham marocain, indexé sur un panier de monnaies dont le dollar, s'apprécie fortement face à l'euro, comme le dollar depuis quelques années, diminuant le niveau de compétitivité du pays face à ses principaux concurrents sur le marché européen comme la Tunisie et la Turquie. Ainsi, le Maroc combine une spécialisation sectorielle médiocre et une compétitivité stagnante expliquant ainsi des performances commerciales décevantes.

Il apparaît clairement que deux groupes de pays composent notre échantillon. Si la majorité d'entre eux sont spécialisés sur des exportations non porteuses au niveau international, Maurice comme la Tunisie bénéficient d'effets sectoriels positifs. Si l'on classe les pays en fonction de leurs performances commerciales, Madagascar, le Ghana et l'Afrique du Sud apparaissent comme les plus compétitifs devant Maurice ou la Tunisie. Ainsi, ce n'est pas la spécialisation sectorielle qui explique le mieux l'évolution des exportations des pays d'Afrique mais bien l'effet de compétitivité : un résultat contraire aux conclusions que nous aurions pu tirer d'une étude qui n'aurait pas pris soin d'étudier séparément chacun des pays, qui se serait contentée d'une analyse globale au niveau

du continent. La hiérarchie des performances commerciales reprend presque parfaitement celle des effets de compétitivité. Ainsi, une approche statique se fondant uniquement sur les avantages naturels respectifs de chacun des pays ne permet pas de comprendre pourquoi certains pays réussissent à mieux s'insérer dans l'économie mondiale alors que d'autres ne parviennent à développer leurs exportations.

III. UNE DIVERSIFICATION INSUFFISANTE

Nous avons mis en évidence la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans les échanges mondiaux mais aussi montré que, si ce constat était valable pour l'ensemble de la zone, il ne l'était pas nécessairement pour tous les pays qui la composent. La structure sectorielle des exportations est un handicap pour la grande majorité des pays que nous avons étudiés : elle est fortement concentrée autour de produits primaires dont la demande augmente moins vite que celle des autres biens. En outre, les fluctuations observées sur les marchés des produits primaires rendent extrêmement vulnérables les gains à l'exportation. Cependant, à cet effet sectoriel s'ajoute un effet de compétitivité dont le signe et l'importance varient suivant les pays et qui s'avère primordial pour comprendre les succès ou les échecs de chacun d'entre eux. Cet effet capte tant les efforts réalisés pour gagner des parts sur des marchés peu ou pas exploités par le passé, que ceux accordés au maintien ou à l'amélioration des parts détenues sur le marché de biens d'exportation traditionnels. Il s'agit a priori des résultats de deux stratégies différentes et difficiles à combiner dans des pays aux ressources limitées. Nous essaierons désormais de définir laquelle est la plus fructueuse par une comparaison entre pays. Nous allons donc approfondir notre réflexion sur la compétitivité des pays d'Afrique subsaharienne en analysant l'effort de diversification qu'ils ont mené dans les années quatre-vingt-dix. Ensuite, nous nous pencherons sur deux stratégies opposées : le renforcement du secteur cacaoyer en Côte d'Ivoire et le développement de l'industrie textile à Maurice

III. 1. Respécialisation ou diversification des exportations ?

Une diversification des exportations ne se traduit pas nécessairement par un recul de la part des produits primaires ou de simple transformation dans le total. Certes, il s'agit *a priori* de développer des activités dont les flux marchands sont en pleine expansion. Néanmoins, un autre objectif peut être poursuivi : rendre la valeur des exportations moins vulnérables aux fluctuations des prix des matières premières et réduire leur volatilité en se positionnant sur différents marchés, même s'il s'agit toujours de biens primaires. Les statistiques extraites de la base de données PC-TAS de l'International Trade Center nous offrent la possibilité de faire une représentation précise des exportations de biens en les désagrégant à un niveau de classification très fin. Afin de mesurer le degré de concentration des exportations des économies et leur évolution, nous utilisons trois "familles" d'indicateurs (tableau 7 et graphiques 16 et 17).

- Pour la première famille d'indicateurs, nous mesurons directement l'effort de diversification réalisé. Nous avons introduit le nombre de produits exportés selon la classification SITC à quatre chiffres. Afin de réduire les biais potentiels associés à l'exportation de biens marginaux, nous avons seulement retenu les produits comptant pour au moins 0,5 % des exportations totales du pays. Ceci nous permet de prendre en considération sur un pied d'égalité l'ensemble des biens qu'un pays exporte et donc de rendre compte des efforts réalisés pour lancer de nouvelles exportations même si elles restent encore marginales. Nous identifions d'ailleurs les produits nouvellement exportés par les pays entre 1991 et 1999.

Tableau 7. Changement dans le degré de concentration des exportations africaines : 1991-1999

Pays exportateurs	Nombre de produits exportés*		Part dans les exportations totales (%)				Nouveaux produits exportés**
			Premier produit exporté		Trois principaux produits exportés		
	1991	1999	1991	1999	1991	1999	
Afrique du Sud	26	32	18,5	10,3	38,9	25,0	Aluminium (6841), équipements de transport (8211, 7843, 7812), poisson congelé (034.), métaux (67..)
Nigeria	4	7	93,8	85,7	96,0	90,2	Produits pétroliers (3421, 3345)
Côte d'Ivoire	23	20	33,1	43,8	48,5	55,0	Pétrole (3330), énergie électrique (3510)
Sénégal	18	23	17,9	22,8	40,1	49,0	Biens manufacturés (8999), divers produits halieutiques (0345, 0351)
Ghana	14	18	34,1	31,2	68,2	53,0	Poisson préparé (0371), produits pétroliers (7924), mollusques (0363), huile de moteur (3341), huile de palme (4222)
Madagascar	24	35	25,4	13,2	54,1	33,3	Coton (2631), gasoil (3343), équipement de transport (7239), vêtements (84..)
Maurice	24	20	28,7	18,8	53,9	43,8	Pierres précieuses (8973), poissons congelés (0342), bijoux (8973, 8447), métaux primaires (6741), produits textiles (8447)
Tunisie	37	38	17,9	12,7	38,1	26,5	Métaux primaires (6741), vêtements (8411, 8511)
Maroc	43	44	8,4	6,2	23,8	18,3	Equipements électroniques (773., 776.), vêtements (842., 845.), produits pétroliers (3341)
Chili (1995-1998)	29	31	29	27,4	47,8	40,8	Produits chimiques (5222)
Malaisie (1995-1999)	34	32	13,3	15,8	24,6	32,3	Composants électroniques (75., 77..)

Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données Comtrade.

* Les produits sont définis au niveau de quatre digits selon le système établi par SITC pour être inclus dans le nombre de produits exportés, il faut que les exportations du produit concerné soient égales à au moins 0,5 % des exportations totales.

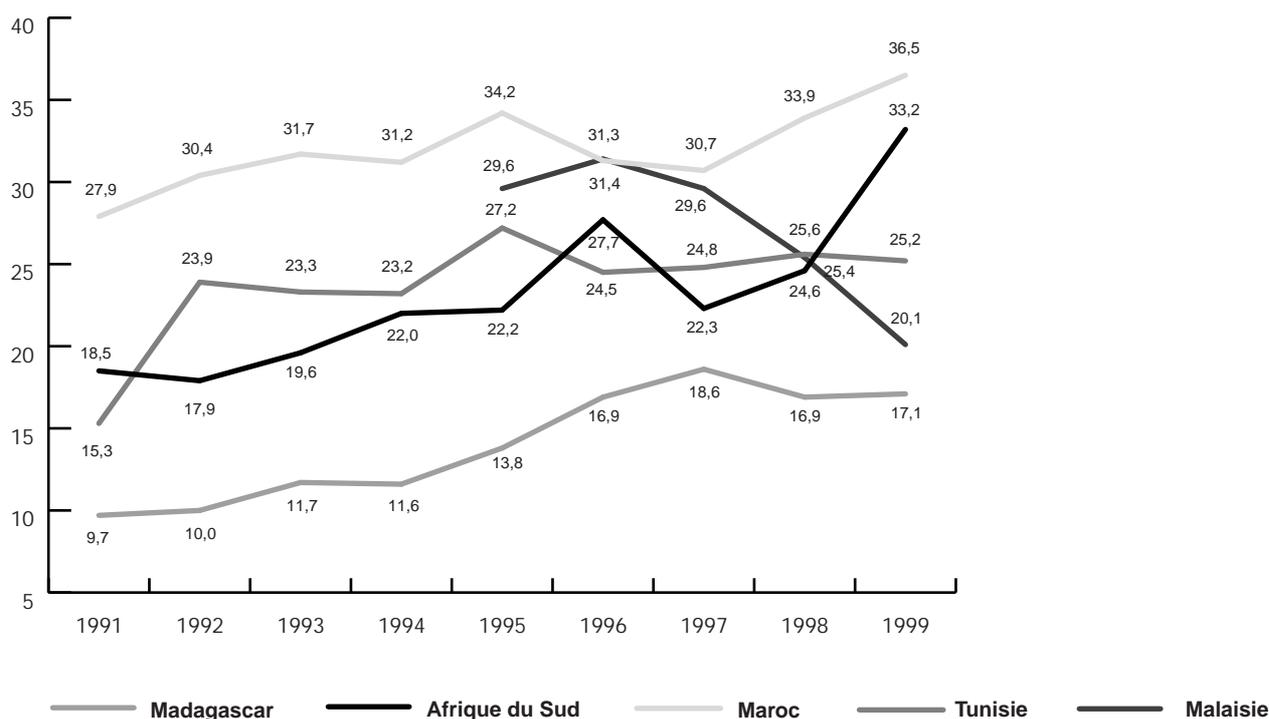
** Les produits considérés sont ceux dont les exportations dépassent les 1 % du total en 1999, alors que ce n'était pas le cas en 1991. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la nomenclature des produits SITC.

- La deuxième famille d'indicateurs est surtout utile pour juger de la dépendance à l'exportation d'une économie envers ses produits phares. Nous étudions les parts dans les exportations totales tant du premier produit (classification de niveau quatre) que des trois produits les plus exportés.

- La dernière famille d'indicateurs ne comprend qu'un membre : l'indice de diversification en nombre de produits équivalents. Celui-ci est lui aussi sensible au nombre total de produits exportés mais corrige les données en prenant en compte la part des différents produits dans les exportations totales⁽²⁵⁾. Plus la valeur de l'indicateur est grande, plus les exportations sont diversifiées.

Les graphiques 16 et 17 regroupent les pays selon leur niveau de diversification (mesuré en nombre de produits équivalents), afin d'offrir un plus grand degré de visibilité. La comparaison des indices entre pays étant biaisée par les tailles très différentes des économies, on s'attachera surtout à étudier leur évolution. Du fait de leurs niveaux très bas, tournant autour de l'unité (dû au poids écrasant des exportations de produits pétroliers), les indices de diversification du Nigeria ne sont présents sur aucun des graphiques. Même si le Nigeria montre un niveau de concentration de ses exportations qui diminue légèrement entre 1991 et 1999 (la part des trois premiers produits exportés évolue de 96 % à 90,2 % –tableau 7–), les produits pétroliers représentent toujours plus de 85 % du total en 1999. En outre, l'évolution faible mais positive de l'indice de diversification observée sur l'ensemble de la période n'est que la conséquence directe de la baisse des cours du pétrole.

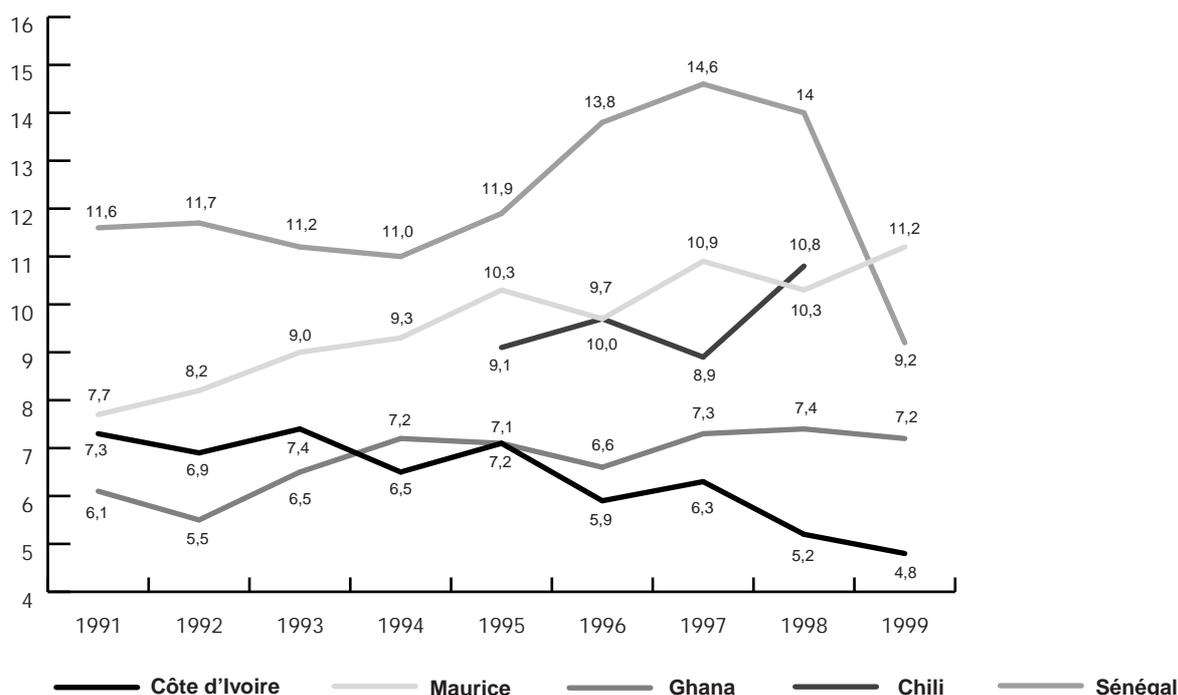
Graphique 16. Pays les plus diversifiés (en nombre de produits équivalents)



Source : Calculs effectués par les auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

(25) Un pays qui exporte n produits dans les mêmes volumes aura un indice d'une valeur n. En revanche, si les parts de chacun des n produits dans les exportations totales ne sont pas égales, l'indice sera forcément inférieur à n. Pour une description de la formule de l'indice, se reporter à l'annexe 3.

Graphique 17. Pays les moins diversifiés (en nombre de produits équivalents)



Source : Calculs effectués par les auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

Certaines économies, principalement en Afrique de l'Ouest, ont, en début de période, un secteur exportateur fortement concentré sur un nombre réduit de produits (cas de la Côte d'Ivoire avec le cacao ou du Nigeria avec le pétrole). Sur la période, ces pays tendent à accroître ce degré de dépendance. En revanche, d'autres pays montrent des progrès significatifs en termes de diversification : Madagascar surtout mais aussi le Ghana ou encore l'Afrique du Sud.

La période d'étude relativement restreinte des pays émergents (1995-1999) ne permet pas de mener une comparaison aussi approfondie que nous le désirerions. Néanmoins, nous pouvons mettre en évidence que les trois principaux produits exportés par le Chili ou la Malaisie ne dépassent pas 50 % du total, contrairement à de nombreux pays africains. De manière générale, en Afrique de l'Ouest aucun processus significatif de diversification des économies n'apparaît, à l'exception peut-être du Ghana. En Afrique de l'Est, comme dans les pays nord-africains, on peut mettre en évidence l'émergence de nouvelles industries, principalement de l'industrie du textile, qui pourrait être considérée comme un élément déterminant dans les processus d'industrialisation.

Globalement, les pays d'Afrique de l'Ouest de notre échantillon se caractérisent par des indices de diversification relativement faibles en dépit de la taille de leur économie. Par ailleurs, les évolutions de long terme de l'indice sont défavorables pour le Sénégal et la Côte d'Ivoire, pour lesquels s'opère une concentration, ou 're-spécialisation', des exportations. Les indices de diversification montrent que les deux pays de la zone franc sont les deux seuls de notre échantillon à accroître le degré de concentration de leurs exportations :

En Côte d'Ivoire, les fluctuations de l'indice de diversification témoignent de la très grande dépendance des gains à l'exportation par rapport à la conjoncture des marchés de produits primaires. En effet, l'augmentation du prix des matières premières tend à gonfler la valeur des exportations de produits primaires par rapport aux autres biens exportés. Selon la méthode de calcul de cet indice, la diversification tendra alors à diminuer lorsque les prix des principaux produits primaires montent (le poids des produits primaires croissant au détriment des autres biens). Ainsi, l'indicateur aurait dû augmenter en 1999, suite à la forte baisse du cours

international du cacao, mais les récoltes record enregistrées cette année là compensent les effets induits d'une baisse des prix sur l'indice de diversification. Par conséquent, l'indicateur enregistre une baisse continue de 7,3 à 4,8 entre 1991 et 1999. Depuis les années soixante-dix, la politique des prix accordée aux producteurs favorise presque exclusivement le cacao. La part du secteur cacaoyer passe de 33 % à 45 % des exportations totales entre 1991 et 1999, malgré la découverte d'un nouveau gisement pétrolier en 1995. Alors que le café était une production de premier ordre dans les années soixante-dix, sa production ne cesse de diminuer depuis du fait d'un prix relatif favorisant largement les produits cacaoyers. En outre, la culture caféière nécessite environ 30 % de main-d'œuvre en plus, encourageant ainsi une structure d'exportation de type "monoculture". Par ailleurs, les autres types de cultures s'effectuent sur un mode extensif avec des pratiques très traditionnelles et deviennent, par conséquent, beaucoup moins rentables que le cacao qui tend à évoluer vers un mode intensif afin de faire face à la nouvelle concurrence.

La structure du secteur exportateur du Sénégal est davantage diversifiée que celle de la Côte d'Ivoire. Elle est dominée par trois secteurs exportateurs : la transformation de l'arachide, les industries chimiques et les conserveries de poissons. L'indice de diversification sénégalais croît à partir de 1995, puis amorce une forte chute pour atteindre un niveau plus bas que celui de 1991. En 1999, les trois premiers produits exportés par le Sénégal représentent quasiment 50 % des exportations totales, alors que leur part était de 40 % en 1991. L'année 1999 est marquée par une récession dans de nombreux secteurs. Les exportations des produits de la pêche, après avoir déjà diminué de 3,4 % en 1998, baissent de 14,5 % en 1999. Ceci est la conséquence de deux facteurs : une mauvaise période pour ce secteur, associée à un manque d'équipement de plus en plus contraignant, et des difficultés d'accès aux zones de pêche dans les eaux de Mauritanie ou encore de Guinée Bissau. A cela s'ajoute le ralentissement de la croissance du produit industriel (8,5 % en 1998 et 4,9 % en 1999) en raison d'une offre d'électricité peu efficiente qui devient un problème majeur pour les industries du pays.

Sur la période 1991-1999, le Ghana connaît une progression – cependant timide – de son indice de diversification. Il passe de 6,1 à 7,2 "produits équivalents" même si la part des trois premiers produits dans les exportations totales diminue de 68,2 % en 1991 à 53,0 % en 1999⁽²⁶⁾. Ainsi, le pays a développé la transformation de produits traditionnels en biens plus élaborés tels que la fabrication de la pâte de cacao ou le poisson préparé. Il s'agit d'une diversification en aval fondée sur l'exploitation des ressources naturelles du pays.

Cependant, les progrès les plus notables viennent d'Afrique de l'Est et du Sud. En début de période, l'Afrique du Sud montre un degré de concentration assez élevé relativement à sa taille. Ceci est dû au poids important des exportations de matières minérales. Des progrès sont cependant observables sur la période d'étude. Ainsi, la dépendance des exportations de la région envers le premier produit vendu à l'étranger diminue : sa part dans les exportations totales passe de 18,5 % en 1991 à seulement 10,3 % en 1999. L'Afrique du Sud connaît la plus forte progression parmi les pays africains de son indice de diversification entre 1991 et 1999. En 1999, le pays présente même l'indice le plus élevé de notre échantillon et probablement d'Afrique subsaharienne.

Le processus de diversification des exportations sud-africaines commence après la seconde guerre mondiale : au début des années soixante, il atteint un niveau comparable à celui des économies semi-industrialisées. Entre 1960 et 1985, la diversification continue à évoluer à un rythme relativement lent mais qui peut être comparé à celui de certains "tigres asiatiques" actuels. Par la

(26) Ng et Yeats (2000) ont calculé ce même indice pour les quatorze pays de taille moyenne de son échantillon et ont montré qu'à l'exception de Madagascar seuls quatre pays d'Afrique subsaharienne enregistrent une diminution d'au moins 10 % de la participation des trois produits principaux dans les exportations totales. Parmi les plus gros pays, au nombre de treize, trois seulement ont montré une baisse de plus de 10 %, soulignant la quasi absence d'un processus de déconcentration dans les exportations des pays d'Afrique subsahariens.

suite, l'embargo sur ses produits affecte radicalement ses performances à l'exportation, surtout à destination des pays membres de l'OCDE. Néanmoins, la fin de l'apartheid permet au pays de reprendre le processus de diversification. Dès 1995, l'Afrique du Sud enregistre un indice comparable à celui de la Malaisie. En 1999, alors que l'indice de la Malaisie n'est que de 20,1, celui de l'Afrique du Sud est passé à 33,2.

Il faut souligner qu'en 1994 une politique de libéralisation des échanges est mise en place facilitant le développement des secteurs dits sensibles. A cela s'ajoute l'adoption de mesures commerciales en conformité avec les règles établies par l'Organisation mondiale du commerce. Ainsi, la progression des produits manufacturés est très rapide surtout si on la compare à celle enregistrée par les produits primaires qui représentent la moitié des exportations en 1999. Suite à une baisse des cours depuis les années quatre-vingts, on assiste à une diminution des valeurs exportées des produits miniers, de l'or principalement. Outre l'élimination des biais anti-exportations, le développement de nouvelles industries tournées vers l'exportation est positivement influencé par l'ouverture générale des marchés étrangers et l'importante dépréciation de la monnaie sud-africaine, le rand, entre 1994 et 1998. De plus, le secteur exportateur peut bénéficier de l'élan de la demande mondiale à partir de 1993. Les ventes de produits élaborés sont les plus dynamiques (matériel de transport, biens d'équipement). En revanche, les produits sidérurgiques subissent un déclin relatif tout en contribuant encore à hauteur de 20 % aux exportations totales de produits manufacturés.

Le niveau de diversification de Maurice est relativement plus faible que celui enregistré par l'Afrique du Sud. La différence s'explique dans une large mesure par la différence de taille entre les deux économies. Une petite économie comme Maurice ne peut pas, de manière rentable, développer un nombre élevé d'industries différentes, même tournées vers l'exportation. Par ailleurs, le niveau de diversification de Maurice est sensiblement le même que celui du Chili (sur la période disponible de 1995-1998). Berthélémy et Söderling (2000) montrent que, depuis 1980, Maurice a un indice de diversification qui croît de manière continue. Ces progrès peuvent être attribués dans une large mesure à la mise en place des zones franches qui permet à Maurice de développer avec succès des industries tournées vers l'exportation. La part du produit traditionnellement exporté (le sucre) perd dix points de pourcentage sur l'ensemble de la période. Ainsi, Maurice passe d'une structure des exportations de type mono produit (le sucre) à une structure plus diversifiée marquée toutefois par la prédominance des exportations de biens textiles (52 % des exportations du pays en 1999).

La performance de Madagascar en termes de diversification est remarquable. La part des trois principaux produits dans les exportations totales diminue de vingt points sur l'ensemble de la période d'étude. A la fin des années quatre-vingts, le café et les épices comptent pour plus de 50 % des exportations malgaches alors que la part de ces deux produits n'est plus, en 1999, que d'environ 20 %. Ceci se doit principalement à la hausse des exportations de produits textiles : alors que leur part dans les exportations du pays est quasiment nulle au début des années quatre-vingt-dix, elles représentent près de 36 % du total en 1999. Jusqu'en 1994, l'indice de diversification de Madagascar est relativement stable : c'est à partir de 1995 qu'un changement radical s'opère. L'indice passe en effet à 13,2, atteint un pic en 1997 de 18,6 pour ensuite redescendre à 17,1 en 1999. Cet indice est supérieur à celui de Maurice mais aussi à celui du Chili. Ce phénomène, comme pour Maurice, peut être expliqué par la mise en place d'un système de zones franches, couronné de succès depuis sa récente création (1989). L'implantation de ce régime d'incitations fiscales profite aux délocalisations industrielles, à partir de France mais aussi de Maurice, et permet de compenser les faibles taux domestiques d'investissement. Les entreprises peuvent alors pleinement profiter des atouts de l'île, à savoir une main-d'œuvre habile, peu coûteuse et dont

l'image est plus asiatique qu'africaine. Il faut de même noter que l'année 1994 est marquée par la dévaluation du franc malgache qui contribue à l'amélioration du niveau de compétitivité des exportations de ce pays face à celles de ses principaux concurrents sur le marché mondial.

Le Maroc est le pays dont l'indice de diversification est le plus élevé de tout notre échantillon. Par ailleurs, si la Tunisie présente un plus haut degré de concentration, elle bénéficie d'une structure productive davantage orientée vers des produits dynamiques sur le marché mondial. Ces deux pays ont réussi leur diversification. Malgré les fluctuations, le nombre équivalent de produits passe respectivement de 15,3 à 25,2 et de 27,9 à 36,5 pour la Tunisie et le Maroc entre 1991 et 1999. En fin de période, ces pays présentent des niveaux de diversification supérieurs à ceux de la Malaisie. L'évolution à la hausse pour ces deux pays reflète la part grandissante du secteur manufacturier dans ces économies, avec notamment le développement des industries d'assemblage (textile et composants électroniques).

Ainsi, de manière générale, la diversification semble s'enclencher difficilement dans la plupart des économies africaines. Pour certaines d'entre elles, on assiste même à un mouvement inverse de concentration (Côte d'Ivoire et Sénégal). Les pays qui ont mené les processus de diversification les plus réussis sont l'Afrique du Sud, Madagascar, le Ghana et Maurice par opposition au Sénégal, à la Côte d'Ivoire et au Nigeria. Cette hiérarchie est la même que celles que nous avons obtenues en classant les pays en fonction de leurs performances commerciales et en fonction de leur compétitivité. Ainsi, la stratégie de diversification semble être clairement une meilleure option que celle qui consiste à se concentrer sur l'exportation d'un produit phare, sans même prendre en compte l'avantage que constitue une moindre dépendance envers le cours d'un seul produit.

Les pays de l'Afrique subsaharienne ont le choix entre deux stratégies. Est-ce vraiment le cas ? Au regard des expériences de diversification réussies, on apprend que ce processus requiert, en premier lieu, des conditions particulières telles que des investissements privés dynamiques, un climat économique favorable, une main-d'œuvre de qualité ou encore des infrastructures domestiques adéquates et efficaces. De même, gagner des parts sur des marchés traditionnels suppose souvent des gains de productivité. Pour illustrer les difficultés des pays subsahariens à mettre sur pied des politiques qui leur permettent de gagner en compétitivité, nous présenterons deux exemples, un pour chacune des deux stratégies que nous avons définies, qui sont *a priori* des succès.

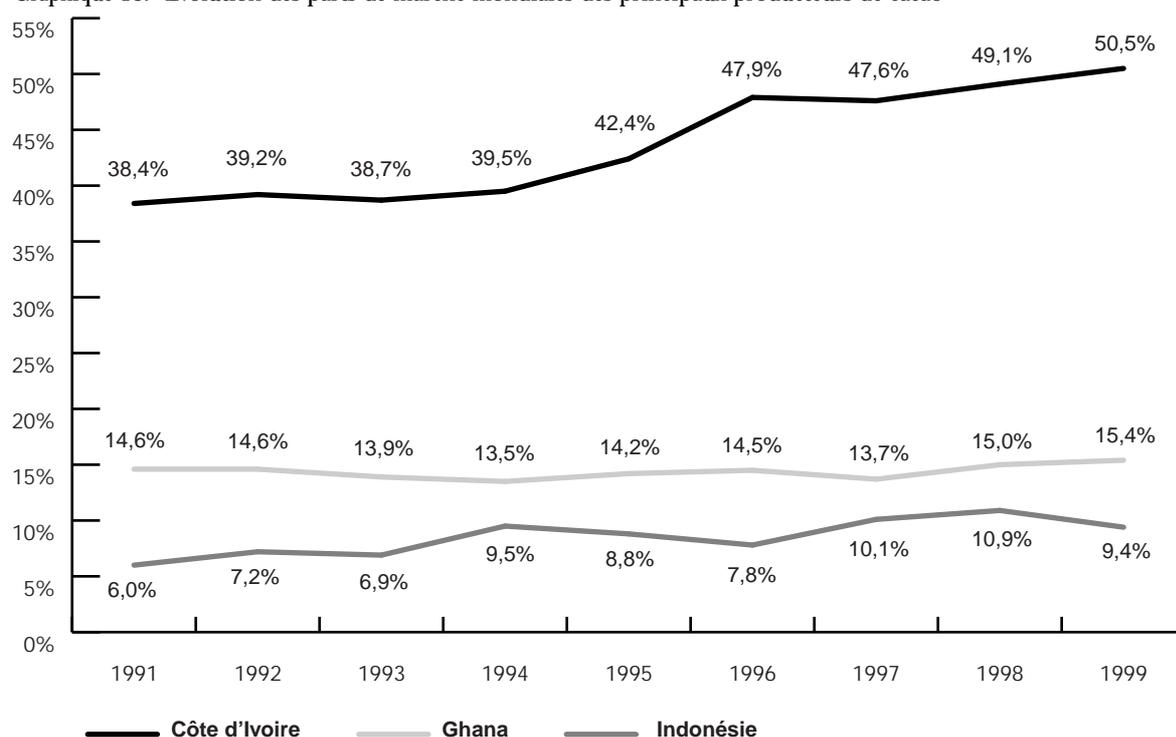
III. 2. Des marchés stratégiques en pleine évolution : le textile et le cacao

III. 2. 1. Le cacao en Côte d'Ivoire : une stratégie de spécialisation coûteuse

Le marché du cacao est dominé par sept pays, Côte d'Ivoire, Cameroun, Ghana, Nigeria, Indonésie, Malaisie et Equateur, qui détiennent à eux seuls plus de 80 % de la production mondiale sachant que les leaders dans ce secteur sont les pays d'Afrique subsaharienne. En 1999, la Côte d'Ivoire approvisionne à elle seule plus de 50 % du marché mondial. Le Ghana arrive en deuxième position mais demeure loin derrière avec environ 15 % des ventes mondiales, puis vient l'Indonésie avec 9,4 %. Nous n'avons pas pris en compte les autres exportateurs mondiaux comme le Cameroun, la Malaisie ou encore le Nigeria, qui ont des parts de marché beaucoup plus faibles.

Le graphique 18 met en évidence le renforcement d'un nouveau concurrent sur ce marché, l'Indonésie qui, sur l'ensemble de la période, gagne plus de 3 points de parts de marché. Par ailleurs, la Côte d'Ivoire conserve sa position de leader, et enregistre la plus forte progression puisqu'en 1991 ses parts étaient de 38,4 % pour atteindre 50,5 % en 1999, suite à une récolte record. Le Ghana ne montre qu'une faible progression sur ce marché traditionnel malgré les bonnes performances commerciales générales du pays.

Graphique 18. Evolution des parts de marché mondiales des principaux producteurs de cacao *



Source : Calcul des auteurs, à partir de la base de données PC-TAS.

* classement ITC en digit quatre, produit 0721, (Fève de cacao entière ou cassée, brute ou torréfiée).

Le cacao représente 45 % des exportations ivoiriennes en 1999 : la situation de ce pays sur le marché mondial constitue un élément important de la croissance nationale. Cependant le secteur cacaoyer ivoirien rencontre des difficultés pour se réorienter vers un mode intensif. En effet, les choix politiques effectués ralentissent la réorientation des systèmes de production vers un mode d'exploitation plus productif : peu de mesures favorisant l'acquisition de capital sont mises en place, aucune structure d'accès au crédit permettant aux producteurs d'améliorer leur productivité n'est instaurée. La forte hausse de la production observée à partir de 1995, se traduisant par des gains de parts de marché, résulte de l'amélioration des variétés récoltées, fruit des investissements effectués à la fin des années quatre-vingts, mais aussi de l'augmentation des surfaces dédiées à la production de cacao au début des années quatre-vingt-dix. Le volume moyen produit par hectare n'est que d'une demi-tonne, ce qui est relativement bas en comparaison des autres pays producteurs (l'utilisation de fertilisants par les producteurs ivoiriens est relativement faible).

Depuis les années soixante-dix, la prédominance du secteur cacaoyer dans l'économie ivoirienne s'accroît au détriment de celle du café (en 1970, son volume de production est équivalent à celui du cacao⁽²⁷⁾). Ceci vient du fait que les prix accordés aux producteurs ont longtemps favorisé ceux du secteur cacaoyer. Même si ce n'est plus le cas aujourd'hui, la culture du cacao demande moins de travail et offre une meilleure rentabilité que celle du café (qui chute en fin de période en raison notamment du faible niveau de pluviométrie et d'une baisse des cours), ce qui incite les producteurs à se réorienter progressivement vers le cacao au détriment du café (la part de ce produit dans les exportations totale diminue de manière régulière passant de 7,6 % en 1991 à 5,7 % en 1999).

(27) D'après Cogneau et Mesplé-Somps (2001), la production de cacao est inférieure à celle du café en 1970 : elles sont respectivement de 179 200 et 268 800 tonnes, pour une surface accordée au cacao de 404 300 hectares contre 741 000 pour le café. En 1995, la tendance s'inverse, la production de cacao est de 1 120 000 tonnes pour 1 950 000 hectares cultivés, alors que la production de café n'est que de 165 600 tonnes pour seulement 1 405 000 hectares cultivés.

La dévaluation du franc CFA de 1994, associée à une hausse de cours mondiaux du cacao a laissé présager une augmentation des recettes perçues en monnaie internationale aux producteurs. Ces meilleures rémunérations devaient leur permettre d'ajuster leur mode de production vers une logique intensive et donc plus productive. La libéralisation du secteur, de 1999-2000, laissait supposer de bonnes perspectives d'avenir aux producteurs ivoiriens. Les espoirs des petits exploitants ont été déçus : en 1999, la libéralisation de la filière ne s'est pas faite à leur avantage, la baisse des prix aux producteurs qu'elle a provoquée a été accentuée par la chute du cours international la même année.

Les gains de parts de marché de la Côte d'Ivoire dans le secteur cacaoyer sont donc à prendre avec circonspection : la hausse des volumes exportés résulte surtout d'une augmentation des surfaces cultivées et du nombre d'exploitations et non de gains de productivité. Une telle stratégie d'exportation est donc coûteuse puisqu'elle revient à mobiliser toujours plus de ressources qui pourraient être utilisées pour d'autres produits. Ainsi, affirmer la prédominance de la Côte d'Ivoire sur le marché du cacao sans se barrer toute possibilité de diversification requiert des réformes de 'fond' visant à moderniser le système de production et à l'orienter vers un système de culture encore plus intensif : ceci permettra de ne pas se laisser dépasser, à plus ou moins long terme, par des nations qui ont su innover à l'instar des producteurs du Brésil, de la Malaisie ou plus récemment de l'Indonésie⁽²⁸⁾.

III. 2. 2. Le textile à Maurice : une stratégie de diversification efficace mais limitée dans le temps

Au fil des années, la filière textile et habillement prend de l'importance dans un grand nombre de pays émergents ou en développement. La Chine est le premier exportateur de vêtements au monde (15 % du marché mondial en 1999) et les Etats-Unis en sont le plus gros importateur devant l'Union européenne. Le graphique 19 décrit les évolutions des parts de marché des principaux pays d'Afrique subsaharienne exportateurs de textile.

Madagascar enregistre une forte augmentation de ses parts de marché. En effet, en 1991, le pays ne détient que 0,012 % des parts de marché mondial alors qu'en 1999, ce taux passe à 0,123 %. *A contrario*, Maurice souffre d'une baisse de ses parts de marché, de 0,446 % en 1991 à 0,405 % en fin de période. Sur la période 1990-1999, les parts de marché de l'Afrique du Sud croissent : elles passent de 0,10 % à plus de 0,15 %.

Après avoir connu une période d'euphorie au cours des années 1980, la zone franche de Maurice perd de son attrait auprès des investisseurs étrangers au cours des années quatre-vingt-dix et montre des signes d'essoufflement. Les facteurs qui étaient à l'origine de son succès, le faible coût et la disponibilité de la main-d'œuvre, disparaissent. Compte tenu du faible niveau de chômage, les salaires ne cessent de croître, grevant la compétitivité des entreprises. Or, les bons résultats de Maurice dans le secteur du textile pendant de nombreuses années ne se traduisent pas, sur le plan sectoriel, par une diversification du système industriel. Les secteurs porteurs de renouvellement (produits électroniques et électriques notamment) et les nouveaux secteurs porteurs (produits pharmaceutiques, cartes électroniques), n'occupent encore que des places très marginales, en dépit des efforts menés en la matière par les autorités (Bost, 2000).

(28) Cogneau et Mesplé-Somps, 2001.

Graphique 19. Evolution de la part de marché mondiale des trois principaux pays d'Afrique subsaharienne dans la filière textile, 1991-1999



Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données PC-TAS.

* Classement ITC en quatre digits, groupe 19 (habillement et chaussures).

Madagascar profite, dans le domaine du textile et de l'habillement, de la proximité géographique avec Maurice. Les investisseurs confrontés à l'augmentation constante des coûts de la main-d'œuvre délocalisent, depuis plusieurs années, leurs activités à Madagascar, le plus souvent dans la zone franche qui est mise en place en 1989. Le pays, qui pourrait être concurrencé à moyen terme par d'autres pays de la région ayant adopté des régimes de zones franches (le Mozambique notamment) choisit de favoriser les investissements dans des technologies plus pointues (informatisation de la découpe, broderie industrielle, etc.). En outre, au sein de la zone franche, si le secteur du textile continue et continuera à être prédominant, une certaine diversification industrielle est décelable, sans pour autant susciter le développement de filières intégrées (Razafindrakoto, Roubaud, 1997).

On peut s'interroger sur les conséquences de l'évolution de l'environnement international sur le développement de la filière textile. D'une part, les secteurs du textile et de l'habillement sont au cours des décennies passées particulièrement affectés par l'émergence de nouveaux pays exportateurs. Très tôt, les pays industrialisés réagissent à cette concurrence en mettant en place des instruments de protection. En 1973, l'Accord multifibres (AMF) est signé : des quotas bilatéraux sur les quantités exportées sont imposés aux pays en développement, essentiellement aux pays d'Asie. Cependant, comme cela est stipulé par l'Accord sur les textiles et la confection (ATC), la filière sera totalement soumise aux règles édictées par l'OMC d'ici le 1^{er} janvier 2005. L'élimination des quotas établis par l'AMF va bouleverser les règles du jeu auxquelles les pays et les entreprises du textile et de l'habillement ont adapté leurs stratégies. Les importateurs sont contraints de se fournir auprès des entreprises installées dans des pays disposant de quotas d'exportation pour les produits demandés. Le marché mondial du textile et de l'habillement va donc être complètement soumis aux règles de la concurrence. Des entreprises implantées à Maurice anticipent une concurrence nouvelle et acharnée sur leurs marchés traditionnels européens à l'export.

De plus, l'ATC ne concernait pas le premier exportateur mondial de vêtement, la Chine, qui n'était pas encore membre de l'OMC. Son adhésion, le 11 décembre 2001, devrait entraîner l'élimination des quotas que les pays industrialisés imposent à ses exportations. Compte tenu du poids de ce pays dans les flux mondiaux d'habillement, cette adhésion constituera un choc d'ampleur pour l'ensemble des pays exportateurs de la filière textile et notamment pour les pays africains.

D'autre part, la nouvelle législation américaine introduite en 2000 dans le cadre de l'AGOA (*Africa Growth and Opportunity Act*) devrait permettre une avancée significative des échanges avec les Etats-Unis. L'accord favorise l'accès des pays de la Caraïbe et d'Afrique subsaharienne⁽²⁹⁾ au marché américain. Si la place des produits textiles africains reste encore très modeste sur le marché américain, la signature de ces accords devrait offrir une chance aux pays les plus développés de pénétrer ce grand marché. Il faut cependant être conscient que la concurrence avec d'une part les îles des Caraïbes qui bénéficient des mêmes privilèges tout en ayant l'avantage de la proximité géographique avec le marché américain et avec, d'autre part le Mexique (qui a signé un accord de libre échange, l'ALENA, avec le Canada et les Etats-Unis et qui connaît, entre 1990 et 1999, une forte croissance de ses exportations de textile) va être rude.

Au fil des années, la zone Océan Indien se spécialise dans la production de produits textiles à destination du marché international. Maurice atteint avec succès un premier stade de développement au début des années quatre-vingt-dix. Le passage à un deuxième stade de développement, consistant en une diversification de la production pour des biens à plus forte valeur ajoutée, ne semble pas encore s'être amorcé. L'île paraît souffrir d'un ralentissement durable de la dynamique au cours de la dernière décennie. Cependant, le changement de l'environnement international à travers le démantèlement ou la mise en œuvre d'accords commerciaux risque de modifier la donne et de conduire à une redistribution géographique des activités textiles.

(29) Selon l'association américaine d'importateurs textiles USA-UTA, les 5 principaux fournisseurs de vêtements des Etats-Unis en Afrique subsaharienne sont Maurice (environ 40 millions de m²), le Lesotho (32 millions de m²), l'Afrique du Sud (32 millions de m²), Madagascar (15 millions de m²) et le Kenya (13 millions de m²).

CONCLUSION GÉNÉRALE

La performance commerciale globale de l'Afrique subsaharienne durant les années quatre-vingt-dix est médiocre en dépit des plans d'ajustement prévoyant une libéralisation des échanges et des politiques de dévaluation adoptées par certains pays de la zone. Pour analyser ce résultat, nous avons centré notre étude sur un certain nombre de pays et comparé les évolutions de leur commerce extérieur. De grandes disparités apparaissent. Ce document démontre que cela s'explique avant tout par des stratégies différentes de diversification des exportations.

Les pertes importantes de parts de marché de l'Afrique subsaharienne dans les exportations mondiales sont une constante depuis une trentaine d'années et contribuent à la marginalisation du continent. Ces performances commerciales d'ensemble relativement médiocres sont liées à la structure des exportations africaines, concentrée sur des produits primaires, bruts ou légèrement transformés, et présentant un haut degré de dépendance envers des facteurs exogènes (variation des cours mondiaux, conditions climatiques et autres) qui accentue le degré de fragilité de ces économies. Ce type de spécialisation n'est pas porteur dans un contexte international de forte croissance des échanges de biens manufacturés et de services. Ce handicap explique pour beaucoup les mauvaises performances africaines mais ne justifie ni les disparités observées entre pays, ni l'incapacité de certains à améliorer la compétitivité de leur économie.

Une étude plus détaillée, à partir d'un échantillon de sept pays, met en évidence des comportements très différents. Si le Nigeria et le Sénégal voient la valeur de leurs exportations baisser, la Côte d'Ivoire et Maurice maintiennent une croissance de leurs exportations mais insuffisante pour suivre le rythme des échanges mondiaux : ils perdent des parts de marché au niveau mondial. L'Afrique du Sud, le Ghana et surtout Madagascar réalisent, quant à eux, les meilleures performances. Ceci s'explique avant tout par les gains de compétitivité qu'ils ont obtenus. Ceux-ci recouvrent tant des gains de parts de marché pour des produits traditionnels, tels que celui de la Côte d'Ivoire sur le marché du cacao, que l'apparition de produits nouveaux (diversification) dans l'éventail des biens exportés par un pays comme le textile pour Madagascar.

Les pays qui n'enregistrent pas de pertes trop importantes de parts de marché mondial sont ceux qui connaissent durant la décennie un processus de diversification de leurs exportations parfois fondé sur le développement d'un secteur manufacturier. Ainsi, notre étude a mis en avant l'absence de processus de diversification des exportations d'Afrique de l'Ouest, à l'exception du Ghana : le recentrage des exportations autour d'un ou plusieurs produits a d'ailleurs porté parfois ses fruits comme dans le cas ivoirien mais tous les pays qui ont opté pour cette stratégie ont perdu des parts de marché au niveau mondial. De plus, en l'absence de développement de techniques de production intensives dans l'agriculture, l'accroissement voire le maintien des recettes à l'exportation passe par une mobilisation importante des ressources, terres et main-d'œuvre, comme nous avons pu l'illustrer en étudiant l'évolution de la production de cacao en Côte d'Ivoire.

En revanche, le Ghana ainsi que l'Afrique du Sud et surtout Madagascar et Maurice montrent un processus de diversification bien avancé de leurs exportations. En examinant les changements dans leurs exportations, il a été démontré que, dans la plupart des pays de notre échantillon, la

diversification s'opère grâce aux produits minéraux, aux produits alimentaires, mais surtout à l'industrie du textile et de l'habillement. Cette dernière, correspond à l'exploitation d'un des avantages comparatifs africains, à savoir une main-d'œuvre abondante et bon marché, et peut, au vu des succès de Maurice dès les années quatre-vingts et plus récemment de Madagascar, être considérée comme une première étape d'un processus d'industrialisation des pays en voie de développement.

L'économie malgache a su profiter pleinement des investissements effectués en système de zones franches⁽³⁰⁾ depuis le début de la décennie tout comme cela avait été le cas pour Maurice. Ces dernières contribuent à la création d'emplois et à la réorientation de l'économie vers des secteurs moins instables, et constituent un important stimulateur de l'activité industrielle d'un pays. Elles permettent aussi d'augmenter les flux des échanges avec les pays industrialisés et d'encourager les transferts de technologie entre les entreprises du Nord et du Sud. Pour l'instant, les zones franches ont surtout permis d'implanter l'industrie textile tant à Maurice qu'à Madagascar. Ce secteur, plus dynamique que celui des produits primaires, assure dans une première phase la forte croissance des exportations. Ceci étant, comme nous l'avons signalé pour Maurice, il requiert une main-d'œuvre abondante et bon marché et ne constitue qu'une première étape dans le développement d'un secteur industriel compétitif. Or, Maurice, pays précisément le plus avancé dans ce processus, semble connaître de grandes difficultés pour sortir de cette phase.

Notons, cependant, que Madagascar et Maurice ne sont pas les seuls à avoir créé des zones franches. Ainsi, la zone franche qui a vu le jour à Dakar en 1974 est un échec en raison de problèmes que l'on retrouve dans un grand nombre de pays africains : une faible productivité de la main-d'œuvre, une mauvaise qualité des infrastructures de base générant des surcoûts (électricité, eau et télécommunication) ou encore des coûts de transport élevés. Ces mécanismes de développement sont destinés à attirer les investissements mais ne s'avèrent efficaces que si un certain nombre de conditions sont réunies au préalable. Il en va de même pour l'ouverture commerciale des frontières dont l'impact n'a pas été aussi important qu'espéré.

Des deux avantages comparatifs dont disposent la majeure partie des pays africains, une terre abondante et riche en minéraux et une main-d'œuvre bon marché, seul le premier est traditionnellement exploité. En l'absence d'investissements étrangers et d'une épargne nationale suffisante, de nombreux pays s'avèrent incapables de diversifier leurs exportations et donc d'améliorer leurs performances commerciales. Certains y sont cependant parvenus. Dès lors, l'approfondissement de l'analyse de la compétitivité des pays africains, et donc de leurs performances commerciales, requiert une étude de cas plus précise de ces pays afin de comprendre pourquoi ils ont réussi à attirer des investisseurs là où d'autres ont échoué. Ceci doit passer par une caractérisation plus fine des différentes stratégies de diversification possibles.

(30) La Commission globale pour l'Afrique (1997, p. 22) a montré que la mise en place de zones franches pouvait être considérée comme un catalyseur de l'activité industrielle en Afrique. Les producteurs exportateurs en régime de zone franche sont exemptés de taxes et de droits sur les intrants importés, ont un accès privilégié à des infrastructures ainsi qu'à du matériel de bonne qualité, un environnement régulateur favorable et simplifié, et parfois des facilités de financement.

BIBLIOGRAPHIE

Amjadi A., Reincke U., Yeats A., (1996), *Did external barriers cause the marginalization of Sub-Saharan Africa in the world trade ?*, Washington DC, World Bank Discussion Paper n°348.

André C., Platteau J.-P., (1995), *Land tenure and unendurable stress : Rwanda caught in the Malthusian trap*, Namur : Centre de recherche en Economie du Développement, Faculty of Economics, Namur.

Balassa B., and Al., (1971), *The structure of protection in developing countries*, Baltimore.

Balassa B., (1978), *Exports and economic growth : further evidence*, Journal of Development Economics, June.

Balassa B., (1982), *Disequilibrium analysis in developing countries : An overview*, World Development, December.

Balassa B., (1983), *Exports, policy choices and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock*, World Bank Discussion Paper, n°48, (Washington : World Bank).

Berthélémy J.-C., Söderling L., (2001), *L'Afrique émergente*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, Septembre.

Berthélémy J.-C., Söderling L., (1999), *The role of capital accumulation, adjustment and structural change for economic take-off : empirical evidence from African growth episodes*, mimeo, OECD development centre, Paris.

Berthélémy J.-C., Dessus S., Varoudakis A., (1997), *Capital humain, ouverture extérieure et croissance : estimation sur données de panel d'un modèle à coefficients variables*, documents techniques n°121, réalisé dans le cadre d'un programme de recherche portant sur "Politiques Economiques et Croissance", janvier.

Bost F., (2000), *Les zones franches en Afrique subsaharienne*, Etude du Centre Français du Commerce Extérieur, Paris.

CEPII, (1998), *Compétitivité des nations*, Rapport du CEPII Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Ed. Economica, Paris.

Cling J.-P., (2000), *L'économie sud-africaine au sortir de l'apartheid*, Karthala, Paris.

Coe D., Hoffmaister A. (1998), *North-South trade : is Africa unusual ?*, IMF Working Paper WP/98/94, June, International Monetary Fund, Washington DC.

Cogneau D., Mesplé-Somps S., (2001), *Côte d'Ivoire, bilans socioéconomiques et perspectives* (titre provisoire), à paraître début 2002.

Collange G., Plane P., (1994), *Dévaluation des francs CFA : Le cas de la Côte d'Ivoire*, Economie Internationale, n°58, 2^e trimestre.

Collier P., (1995), *La marginalisation de l'Afrique*, Revue Internationale du Travail, Vol. 134.

Collier P., Gunning J. W., (1996), *Trade liberalization and the composition on investment : theory and african application*, University of Oxford and Free University of Amsterdam.

Dollar D., (1992), *Outward-oriented developing countries really do grow more rapidly : evidence from 95 LDCs 1976-1985*, Economic Development and Cultural Change, 40, pp. 523-544.

Easterly W., Levine R., (1997), *Africa's growth tragedy : policies and ethnic divisions*, Quaterly Journal of Economics, Vol. CXII, issue 4, November.

Elbadawi I., (1998), *Can Africa export manufactures ? A tale of 3 views*, Paper prepared for "Policies for competitiveness in manufacturing in Sub-Saharan Africa", November 6th and 7th 1998, Johannesburg.

Erzan R., Svedberg P., (1990), *Protection facing exports from Subsaharan Africa in the EC, Japan and the US*, Trade and Development in Sub-saharan Africa, CEPR, 1990.

Frankel J. A., Romer D., (1999), *Does Trade Cause Growth*, The American Economic Review, Vol. 89, n°3, June.

Freud E., Freud C., (1996), *Devaluation and Liberalization as tools for enhancing competitiveness ? Some insights from the recent West African experience in cocoa marketing*, CIRAD, Document de travail n°29, November.

Ghura D., Grennes T. J., (1993), *The real exchange rate and macroeconomic performance in Sub-Saharan Africa*, Journal of Development Economics, Vol. 42, n°1, October.

Gutiérrez de Pineres A., Ferrantino M., (1997), *Export diversification and structural dynamics in the growth process : the case of Chile*, Journal of Development Economics, Vol. 52.

Hoffmaister A. W., Roldos G. E., Wickham P., (1997), *Macroeconomic fluctuations in Sub-Sahara*, dans Sall A., (1999).

James D., Marouani M. A., (2000), *La méthodologie de mesure de la compétitivité, application au commerce extérieur africain*, Rapport DIAL, Juillet.

Kravis, I., (1970), *Trade as a handmaiden and growth : similarities between the nineteenth and twentieth centuries*, The Economic Journal, December.

Lafay G., (1979), *Avantage comparatif et compétitivité*, Economie prospective internationale, n°29, 1^{er} trimestre.

Lall S., (1998), *Exports of manufactures by developing countries emerging patterns of trade and location*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 14, n°2.

Lyakurwa W. M., (1998), *Primary exports and primary processing for export in sub-saharan Africa*, Paper to be presented at the AERC/ UNU Conference on Asia and Africa on global economy, Tokyo, August 3-4.

Mauro P., (1995), *Corruption and growth*, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CX, issue 3, August.

Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie, (1998), *Ouverture commerciale et intégration régionale dans les pays de la zone franc*, Rapport rédigé par Le Floch Louboutin H., Berthelie P., Savoye B., Mars.

Myrdal G., (1957), *Rich lands and poor*, New York.

Ng F., Yeats A., (1997), *Open economies work better ! Did Africa's protectionist policies cause its marginalisation in World trade ?*, *World Development* Vol. 25, n°6.

Ng F., Yeats A., (1999), *Good governance and trade policy : are the keys to Africa's global integration and growth ?*, Policy Research Working Paper n°2038, The World Bank, Washington DC, January.

Ng F., Yeats A., (2000), *On the recent trade performance of sub-saharan countries : cause for hope or more of the same*, Region Working Paper series, World Bank, n°7, August.

Owens T., Wood A., (1997), *Export-oriented industrialization through primary processing ?*, *World Development*, Vol. 25, n°9.

Perret C., (2000), *Compétitivité et performances commerciales en Afrique subsaharienne*, Rapport de stage, Université de Nanterre Paris X-DIAL, Avril.

Platteau J.-P., (1989), *Penetration of capitalism and persistence of small-scale organizational forms in third World fisheries*, *Development and Change* 20, 621-651.

Porter M., (1990), *The competitive advantage of Nations*. London : Macmillan.

Prebisch R., (1950), *Le développement économique de l'Amérique Latine et ses principaux problèmes*, *Nations Unies*, reproduit dans *Economic Bulletin for Latin America*, 7, février 1962, pp. 1-22.

Radelet S., Sachs J., Lee J.W., (1997), *Economic growth in Asia*, HIID Development Discussion Paper n°609, November.

Razafindrakoto M., (1996), *Madagascar à l'heure de l'ouverture économique. La croissance peut-elle venir des entreprises exportatrices ?*, thèse de doctorat, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS).

Razafindrakoto M., Roubaud F., (1997), *Les entreprises franches à Madagascar : économie d'enclave ou promesse d'une nouvelle prospérité*. Nouvel esclavage ou opportunité pour le développement d'un pays ?, *Economie de Madagascar*, Revue n°2, octobre, pp. 217-248.

Razafindrakoto M., Roubaud F., (1999), *L'approche à haute intensité de main-d'œuvre : une opportunité pour Madagascar, essai de cadrage macro-économique*, *Revue économique de Madagascar*, n°1, décembre.

Rodrik D., (1998), *Trade policy reform and economic performance in Sub-Saharan Africa*, NBER Working Paper n°6562, May.

Rodrik D., (2001), *Les mirages de l'ouverture extérieure*, L'économie Politique, n°10, 2^e trimestre.

Sachs J., Warner A., (1995), *Economic reform and the process of global integration*, Booking Papers on Economic Activity. The Booking Institution, Washington DC.

Sachs J., Warner A., (1997), *Sources of slow growth in African economies*, Journal of African Economies, Vol. 6, n°3, December.

Sall A., (1999), *La compétitivité future des économies africaines, acte du forum de Dakar*, Ed. Futurs Africains, Karthala, Sankoré, Mars.

Singer H. W., (1950), *The distribution of gains between investing and borrowing Countries*, American Economic Review, Vol. 40, May.

Teal F., (1999), *Why can Mauritius export manufactures and Ghana not ?* WPS/99-10 Oxford Working Paper, March.

Trotignon J., (1992), *Flexibilité et diversification à l'exportation: deux facteurs explicatifs de la réussite de l'ajustement ?* Une étude comparée des politiques d'ajustement menées en Afrique et en Asie du Sud-Est, DIAL n°1992-12/E, décembre.

UN Commission for Asia and the Far East, (1972), *Intra-regional trade projections : effective protection and income distribution*, Vol. 2, Bangkok.

United Nations University, (1995), *Exporting Africa : technology, trade and industrialisation in Sub-Saharan Africa*, Edited by S. Wangwe.

Wang, Z. K., Winters L. A., (1993), *Africa's role in multilateral trade negotiations : past and future*, Journal of African Economies, Vol. 7 (supplement).

Whalley J., (1999), *Developing countries in the global economy : a forward looking view*, CSGR, Working Paper n°36/38, University of Warwick, Coventry, July.

Wood A., Mayer J., (1998), *Africa's export structure in a comparative perspective*, Study n°4, United Nations Conference on Trade and Development, September.

Yeats A., Amjadi A., Reincke U., Ng F., (1997), *Did domestic policies marginalize Africa in international trade*, Directions in Development, World Bank, Washington DC, January.

ANNEXE 1

LES DONNÉES

Ce travail repose principalement sur les chiffres provenant de la base de données PC-TAS de l'*International Trade Center* UNCTAD/WTO (statistiques internationales des Nations Unies) couvrant la période 1991-1999⁽³¹⁾. En offrant des informations sur les exportations et les importations par produit (3800 produits sont reportés à un niveau de cinq digits selon la SITC, *Standard International Trade Classification*) et par pays (200 pays à partir de 1994), cette base de données est considérée comme étant la plus grande et la plus complète portant sur le commerce international. Elle est construite à partir des données commerciales fournies par tous les pays développés et un certain nombre de pays en voie de développement. Ces pays sont dits pays rapporteurs.

Néanmoins, la majorité des pays subsahariens sont parmi les plus déficients dans la transmission de leurs statistiques commerciales aux bureaux des Nations unies, tant au niveau des délais que de la qualité des données fournies. A ce titre, toute l'étude s'est fondée sur les statistiques fournies par les partenaires commerciaux des pays africains : ce type de données est plus communément appelé "données miroirs". Celles-ci présentent un certain nombre de limites : les échanges intra-africains, ainsi que ceux avec les pays de l'ex Union soviétique, sont sous-estimés⁽³²⁾. En dépit de cela, la qualité des données fournies sur l'ensemble de la période est relativement bonne⁽³³⁾. Une autre source d'erreur potentielle doit être signalée. Les statistiques d'exportations sont généralement enregistrées "franco à bord" (FOB), alors que les valeurs des importations enregistrées tiennent compte des coûts d'assurance et de fret (valeur CAF). Ces dernières sont d'environ 10 % supérieures aux valeurs FOB, ainsi la méthode des données miroirs a pour conséquence principale de surévaluer les exportations en provenance des pays africains mais ce au même titre que celles des autres pays partenaires.

Il est à noter que les pays partenaires qui ont reporté les statistiques des importations en provenance des pays africains au centre Comtrade des Nations unies, représentent presque 90 % de la totalité des exportations subsahariennes (nous avons tenu compte des importations de plus 50.000 US\$) : la couverture des échanges commerciaux de la région est donc plus que satisfaisante.

(31) Cette base de données est actualisée au mois de janvier de chaque année. Elle est dérivée de la base de données Comtrade des Nations unies (*United Nations Statistics Division*) qui couvre 90 % des échanges mondiaux.

(32) Nous devons aussi souligner que le commerce informel et non déclaré a par exemple atteint un volume important dans un grand nombre de pays, mais n'est pas inclus dans les statistiques de commerce international.

(33) Un problème doit être mentionné concernant l'Afrique du Sud : avant 1993, le pays ne reportait pas ses statistiques commerciales aux Nations unies, mais a fourni depuis les informations manquantes de manière assez complète.

ANNEXE 2

LA CLASSIFICATION EN GROUPES

La classification des produits SITC/CTCI⁽³⁴⁾ Rev 3 englobe 4184 produits distincts ou groupes de produits regroupés dans des classements à 2, 3, 4 et 5 chiffres. Par souci de simplicité, nous avons recomposé les exportations de marchandises en 34 groupes de produits ayant des caractéristiques et des degrés de valeur ajoutée similaires. La sélection des “groupes” et de leurs produits constitutifs est quelque peu différente de la pratique courante adoptée dans le traitement des données pour l’analyse du commerce international. Les classifications favorisant les économies développées tendent à regrouper les exportations de produits primaires dans un ou deux sous-groupes, tout en désagrégeant les catégories de produits pour les biens manufacturés. La méthode choisie a été construite, au contraire afin de mieux refléter les exportations provenant des pays d’Afrique subsaharienne. Elle tente de mieux identifier certains produits ou groupes de produits qui ont une grande importance pour le ou les pays de la région considérée. Ce choix a été dicté essentiellement après l’analyse de la composition des exportations d’un petit nombre de pays d’ASS, et du degré de transformation/traitement impliqué dans la production des biens concernés. L’allocation d’un produit particulier dans tel ou tel groupe est par définition subjective.

(34) SITC – *Standard International Trade Classification* ; CTCI – *Classification Type pour le Commerce International*, sont gérées par la Commission des statistiques des Nations unies. C’est une nomenclature construite à partir de critères économiques pour l’établissement des statistiques du commerce extérieur.

Groupe	Catégorie de produit
1	Céréales (a)
2	Cacao (a)
3	Café (a)
4	Fibres textiles (a)
5	Oléagineux (a)
6	Sucre, thé et épices (brut ou séché) (a)
7	Fruits et légumes (a)
8	Poissons frais (a)
9	Produits de la pêche (poissons congelés, crustacés préparés) (s)
10	Préparation à base de céréales (s)
11	Huiles végétales (s)
12	Autres produits alimentaires et préparations (y compris boissons) (m)
13	Dérivées des produits du tabac (s)
14	Cuir, peaux, fourrures (s)
15	Caoutchouc naturel (a)
16	Autres biens alimentaires dérivés (s)
17	Produits forestiers primaires ou simplement transformés (s)
18	Fils, tissus et textiles (m)
19	Vêtements et chaussures (m)
20	Minerais et concentrés de métaux (r)
21	Transformation métallurgique primaire (s)
22	Minéraux non-métalliques (y compris le charbon) (r)
23	Industrie de transformation primaire du minerai (ciment, verre) (m)
24	Pétrole brut et gaz naturel (r)
25	Raffinage de produits pétroliers et liquéfaction du gaz (m)
26	Produits chimiques de base (s)
27	Industrie du bois et du papier (m)
28	Autres industries métallurgiques (m)
29	Industries du plastique (m)
30	Biens d'équipement non-électrique et de transport (m)
31	Equipements et composants électroniques et électriques (m)
32	Produits minéraux transformés (m)
33	Autres produits manufacturés (m)
34	Les transactions non classifiées

(a) : les produits agricoles

(r) : les produits minéraux

(s) : les biens de simple transformation

(m) : les biens manufacturés

ANNEXE 3

LES INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ : LA MÉTHODOLOGIE

La méthodologie adoptée est fondée sur l'établissement, le calcul et l'analyse d'indicateurs de compétitivité commerciale. Le calcul de ces indicateurs statistiques est guidé par deux grands principes : tout d'abord, celui de pouvoir effectuer des comparaisons entre les niveaux de compétitivité atteints par les pays pour les différentes catégories de produits exportés ; ensuite, celui d'évaluer l'évolution de cette compétitivité dans le temps.

1. *Part de marché mondial.* Cet indicateur considère la part de marché d'un pays donné, pour un produit (ou groupe de produits) donné, dans le total des importations mondiales. La part de marché détenue par un pays dans le commerce mondial peut être simplement explicitée par la somme des exportations nationales relativement à l'ensemble du commerce mondial. En agrégeant l'ensemble des partenaires commerciaux des pays considérés nous n'avons pas tenu compte de l'importance de ces derniers dans les échanges avec le pays ou encore dans le commerce mondial.

Formule de l'indicateur de part de marché

$$PM_i^t = \frac{\sum_{k=1}^K X_{ik}^t}{X_{..}^t}$$

avec :

PM_i^t : la part de marché détenue par le pays i à l'année t

X_{ik}^t : les exportations du produit k en provenance du pays i à l'année t

$X_{..}^t$: le total des exportations mondiales à l'année t

K : Nombre total de produits exportés par le pays i

2. *Les indicateurs de diversification "produit"* Ces indicateurs fournissent une évaluation de la diversification/concentration des exportations de marchandises. Plus le degré de concentration sur un faible nombre de produits est fort, plus le pays est vulnérable aux fluctuations affectant ces produits. Ces indicateurs font aussi apparaître la part respective des principaux produits dans le total des exportations.

3. *L'indice du nombre équivalent de produit (EN).* Cet indice est l'inverse de l'indice de concentration de Hirschman et Herfindal-HHI⁽³⁵⁾ et calcule combien de produits de même importance dans le total des exportations nationales donnerait un degré de concentration des exportations identique au degré de concentration des produits observés. Plus la valeur de l'indicateur est grande, plus les exportations sont diversifiées. Si sa valeur est 1, les exportations du pays portent sur un seul produit.

(35) Indice de concentration, correspondant à la somme des carrés des ratios de parts de marché pour un produit et un pays déterminé, relative à la part de marché globale de tous les produits considérés.

Formule de l'indice du nombre équivalent de produits

$$N E_{i,K}^t = \frac{1}{\sum_{k=1}^K (X_{ik}^t / X_{iK}^t)^2}$$

avec :

X_{ik}^t : les exportations du produit k en provenance du pays i à l'année t

X_{iK}^t : exportations totales du pays i à l'année t

X_{ik}^t / X_{iK}^t : part des exportations du produit k dans les exportations totales, K , du pays i à l'année t

4. *L'indicateur des avantages comparatifs révélés (ACR)* est un outil permettant d'évaluer la spécialisation d'un pays et de voir, à un niveau sectoriel, la compétitivité de ce pays sur le moyen et long terme. C'est un indice structurel que l'on peut dissocier des aléas de l'environnement macro-économique. Cet indicateur, développé par G. Lafay au CEPII⁽³⁶⁾, détermine la contribution de chaque groupe de produits dans la balance commerciale du pays considéré. Il est calculé comme la différence entre la balance commerciale observée et une balance commerciale théorique qui serait apparue si la structure du marché était restée invariable. Plutôt que de comparer les performances nationales des groupes de produit, cet indicateur permet la comparaison, par pays, des différents secteurs d'activité selon leur degré de spécialisation.

Formule de l'indicateur de l'avantage comparatif révélé

$$ACR_{ij}^t = \frac{1000}{X_i^t + M_i^t} \left[(X_{ij}^t - M_{ij}^t) - (X_i^t - M_i^t) \frac{X_{ij}^t + M_{ij}^t}{X_i^t + M_i^t} \right]$$

avec :

X_i^t : exportations totales du pays i à l'année t

X_{ij}^t : exportations de produits appartenant au groupe j par le pays i à l'année t

M_i^t : importations totales du pays i

M_{ij}^t : importations des produits appartenant au groupe j par le pays i

$(X_i^t - M_i^t)$: balance commerciale totale du pays i

$(X_{ij}^t - M_{ij}^t)$: solde effectif du pays i s'agissant du groupe j

$(X_i^t + M_i^t)$: commerce total du pays i à l'année t

$(X_{ij}^t + M_{ij}^t)$: commerce total du pays en produits du groupe j

$\frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_i^t + M_i^t)}$: poids relatif du groupe j dans le commerce du pays i

$(X_i^t - M_i^t) \frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_i^t + M_i^t)}$: le solde théorique

(36) Voir G. LAFAY, "Avantage comparatif et compétitivité" CEPII, *Economie prospective internationale* N°29, 1^{er} trimestre 1987, et CHELEM *Harmonized data for international trade and the world economy-detailed nomenclature and indicators*, CEPII, juillet 1997

Titres disponibles dans la série « RAPPORTS D'ÉTUDES »

- Compétitivité du cacao africain. 1990
- Compétitivité des bois d'œuvre africains. 1993
- Compétitivité des cafés africains. 1993
- Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés. 1994
- Compétitivité de la filière textile en Afrique subsaharienne. 1995
- Le secteur pharmaceutique commercial privé en Afrique. 1996
- Compétitivité de la pêche maritime en Afrique. 1997
- Le recouvrement des coûts dans le secteur de la santé. Bilan et perspectives. 1999
- Un bilan de la prospective africaine, 2 tomes : synthèse et annexes. 2000
- Migrations et développement en Afrique de l'Ouest. Etude prospective à l'horizon 2015, 2 tomes : rapport final et démarche méthodologique. 2000
- Développement : 12 thèmes en débat. 2000
- Lutte contre la pauvreté et les inégalités. Actions de la coopération française (1995-1999), 2 tomes : synthèse, juillet 2000 et étude-bilan, décembre 2000
- L'analyse économique des filières agricoles en Afrique subsaharienne. 2000
- Problématique de trois systèmes irrigués en Afrique. 2000
- Prospective de l'agriculture irriguée en Afrique subsaharienne. 2000
- Les apprentissages en milieu urbain. Formation professionnelle dans le secteur informel en Afrique. Analyse par pays : Mali, Sénégal, Bénin et Mauritanie. 2001
- Compétitivité des productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar. 2001
- Actions de coopération décentralisée. Etat et perspectives des politiques et des actions développées par les collectivités territoriales. 2001
- Le rôle des pays prescripteurs sur le marché et dans le monde de l'art contemporain. 2001
- Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale. 2001
- Formation professionnelle et investissement productif. 2001
- Mise en œuvre des accords multilatéraux sur l'environnement : quels instruments économiques pour les pays de la ZSP ? 2001
- Droits fonciers délégués en Afrique de l'Ouest. Reconnaître et sécuriser les procédures. Synthèse. 2001
- Le risque maladie dans les assurances sociales : bilan et perspectives dans les PVD. 2001
- La mobilisation des ressources locales au niveau des municipalités d'Afrique subsaharienne. 2001
- Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ? 2001
- Modes d'organisation des filières et lutte contre la pauvreté : les cas du coton et du cacao. 2001
- Actes du séminaire sur la prospective africaine. 2001
- Performances commerciales, compétitivité et diversification des économies subsahariennes. 2002