

Colloque pan-africain des employeurs  
sur le rôle et la stratégie des organisations d'employeurs africains  
dans le cadre du financement et de la mise en œuvre  
du « Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique »

17-18 janvier 2002

Les relations commerciales  
entre l'Europe et l'Afrique

(Version provisoire  
à ne pas citer)

Mario DEHOVE  
Décembre 2001

---

**– SOMMAIRE –**

---

Introduction : Le contexte africain du commerce entre l'Europe et l'Afrique.....	1
I. La politique commerciale de l'Union européenne avec les PVD : les cadres institutionnels et une vue d'ensemble des niveaux de protection .	3
II. Les relations de l'Union européenne avec les pays ACP .....	4
II-1 Une rapide mise en perspective historique .....	6
Les préférences commerciales tarifaires et non tarifaires .....	6
Les protocoles produits .....	6
II-2 Les accords de Lomé et perspectives Cotonou .....	7
Des résultats insuffisants .....	7
Un modèle d'accord dépassé.....	8
II-3 Cotonou .....	9
Le calendrier.....	9
Les incertitudes.....	10
III. Le partenariat euroméditerranéen .....	11
III-1 Une brève mise en perspective historique .....	11
III-2 Le partenariat euroméditerranéen.....	11
IV. Les résultats de Doha .....	12
IV-1 Développement et commerce.....	12
IV-2 Renforcement des règles et disciplines multilatérales .....	13
IV-3 La poursuite de l'ouverture maîtrisée des marchés .....	13
IV-4 La clarification des liens entre politiques commerciales et autres politiques publiques.....	13
V. Intégration commerciale et développement.....	13
V-1 Une rapide mise en perspective théorique .....	14
V-2 Les travaux empiriques .....	16
VI. La participation du secteur privé à l'accord de Cotonou.....	18
VI-1 La participation à la programmation .....	18
VI-2 Les ressources financières.....	19
VI-3 Le renforcement des capacités .....	19

---

---

 ANNEXES
 

---

Annexe : analyse statistique des relations commerciales de l'Union européenne avec les pays africains .....	20
Les groupes de pays utilisés pour l'Afrique dans l'analyse statistique .....	21
Graphiques : part de marché des pays africains sur le marché européen .....	22
Graphiques : part de marché de l'Union européenne sur les marchés africains.....	35
Tableaux et graphiques :	
Traits saillants du PIB et de la répartition de la population en Afrique ; 1998 .....	49
Résultats de la croissance économique de l'Afrique par sous-régions et groupements économiques .....	49
Distribution de fréquence des pays africains selon leur croissance .....	49
Parts et résultats sectoriels .....	50
Importations céréalières et besoins d'aide alimentaire de l'Afrique Sub-saharienne .....	50
Indicateurs de commerce extérieur .....	50
Dette extérieure et statistiques liées.....	51
Tendances de l'épargne et de l'investissement en Afrique : 1975-98.....	51
Mesure des inégalités en Afrique .....	51
Mesure des inégalités par régions du monde (années 1990).....	52
Besoins de croissance pour réduire la pauvreté.....	52
Besoins de financement du développement pour réduire la pauvreté en Afrique.....	52
Croissance annuelle moyenne du PIB en Afrique, 1965-1999 .....	53
Taux de croissance annuel du PIB en Afrique, 1990-1999 .....	53
Production agricole et céréalière totale, 1992-2000.....	53
Répartition de la croissance agricole en Afrique, 1990-2000 .....	54
Investissement et épargne en Afrique, 1975-1999 .....	54
Variations des ratios d'investissement et de croissance du PIB dans les pays d'Afrique entre les années 1980 et 1990.....	55
Variations des ratios d'épargne et de croissance du PIB dans les pays d'Afrique entre les années 1980 et 1990.....	55
Total des flux nets d'entrées de capitaux par habitant, 1975-1999.....	56
Indicateurs de la dette extérieure pour les pays en développement, 1990, 1998-2000.....	57
Part de l'Afrique dans les exportations et importations mondiales 1980-1999 .....	57
Composition des exportations en provenance de l'Afrique Sub-saharienne 1980, 1990, 1997 ....	57
Compétitivité et exportations des produits manufacturiers, 1985-1998.....	58
Termes de l'échange pour l'Afrique, 1970-1998 .....	60
Termes de l'échange mondiaux de certains groupes de matières premières par rapport aux produits manufacturiers, 1993-2000 .....	60
Prix mondiaux et termes de l'échange par groupes de produits, 1975-2000 .....	61
Références bibliographiques .....	62
Sigles et abréviations.....	64

---

*The reason for keeping some fixed variables in all regressions and the reason for allowing the remaining variables to come only in trios is that the typical growth regression in the literature plus the growth rate of GDP (throughout the paper, the only dependent variable is the average growth rate of per capita GDP between 1960 and 1992). If I tested one variable and allowed the remaining 62 to be combined in groups of 6, I would have to estimate 61 million regressions per variable tested. This would sum to a total of 3,9 billion regressions. My computer can estimate about 2,000 regressions per minute so it would take about 4 years to estimate all these models. In the second part of the paper I will allow for eight explanatory variables. If I combine the 62 remaining variables in groups of 7 instead of 6, then I would have to run a total of 30 billion regressions and it would take me 29 years ! Since I am not currently equipped to wait 29 years, I decided NOT to allow for combinations of 7 variables taken from the pool of 62. A possible alternative was to run regressions with only three or four explanatory variables (and no fixe variables).*

*Xavier X. Sala-i-Martin,  
« I just ran four million regressions »,  
NBER Working Paper 6252, November 1997*

## **Introduction : Le contexte africain du commerce entre l'Europe et l'Afrique**

L'Afrique est diverse, et il y a quelque témérité à la considérer comme un ensemble unique, sous quelque angle qu'on l'observe et dans quelque perspective qu'on la place (tableaux en annexe).

Néanmoins, depuis le début des années quatre-vingt, le continent africain, dans son ensemble, accumule les contre-performances économiques. Ces mauvais résultats tranchent par rapport à ceux des autres parties du monde en voie de développement.

Depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, la croissance africaine est plus soutenue, notamment en Afrique du Nord. Quelques pays ont même atteint des niveaux de croissance supérieurs au seuil de 7 % (Botswana, République du Congo, Guinée équatoriale) en Afrique sub-saharienne.

Mais, globalement, ces performances retracent pour une large part l'évolution du secteur de l'agriculture qui occupe une place encore considérable dans l'économie africaine et qui reste très dépendante des facteurs climatiques. Elles traduisent aussi le développement du secteur des services.

Les conséquences sociales de cette atonie économique sont connues. La pauvreté ne décline pas, la croissance étant demeurée en dessous du seuil de 6 % par an au-delà duquel on considère qu'elle reculerait (seulement deux pays font exception : le Mozambique et l'Ouganda). Le revenu par tête de l'Afrique sub-saharienne a diminué de 10 % au cours des vingt dernières années.

Les chiffres rétrospectifs donnent une idée de l'ampleur des réformes à faire en Afrique pour atteindre l'objectif de réduire de moitié la pauvreté à l'horizon de 2015 qui implique que le taux de croissance moyen de l'Afrique atteigne 7 % (5-6 % pour l'Afrique du Nord et pour l'Afrique du Sud, 6-7 % pour l'Afrique Centrale et 7-8 % pour l'Afrique de l'Est et de l'Ouest).

Et cette permanence de la pauvreté n'empêche pas le maintien de fortes inégalités : l'Afrique est juste après l'Amérique latine et loin devant l'Asie du sud-est et le monde développé, la zone du monde où la richesse est la plus concentrée.

Tous les facteurs du développement sont orientés dans le sens, sinon du déclin, du moins de la stagnation économique. Les gains de productivité dans le secteur manufacturier sont faibles, l'insuffisance d'investissement est évidemment au cœur des mauvaises performances économiques du continent africain. Le taux d'épargne intérieur est bas à cause de la faiblesse des revenus et de leur décroissance. Les ressources sont souvent mises en œuvre de façon inefficace.

De plus, les ressources externes ont fortement décliné pour l'ensemble de l'Afrique, y compris l'Afrique du Nord. Ce déclin est particulièrement prononcé pour les pays qui ne disposent pas de ressources pétrolières ou de matières premières, et donc n'attirent pas les investissements directs à l'étranger.

Le financement extérieur de l'Afrique a fortement décliné à partir de 1981 et il a été largement absorbé par la fuite des capitaux et l'augmentation des réserves de change rendue nécessaire par la défense des monnaies. Or, l'ensemble des études menées sur cette question (UNCTAD, ECA, Banque mondiale) sont d'accord sur le fait que l'objectif de réduction de moitié de la pauvreté en Afrique ne pourra être atteint que si 10 Milliards de \$ de ressources extérieures supplémentaires lui sont fournis (soit un doublement de l'assistance officielle pour le développement).

La très forte dégradation des termes de l'échange a aussi largement contribué à l'assèchement des ressources tirées par l'Afrique de l'étranger (les termes de l'échange ont approximativement diminué de 25 % depuis 1970 pour l'Afrique dans son ensemble et l'Afrique sub-saharienne). Pour celle-ci, l'effet de la baisse des termes de l'échange est équivalent à l'ensemble des ressources nettes reçues diminuées des fuites de capitaux (et de l'augmentation des réserves (30 %)) et des paiements d'intérêt et du rapatriement des profits (25 % des ressources nettes).

On estime que la dégradation des termes de l'échange a réduit de 50 % les revenus par tête des pays non exportateurs de pétrole d'Afrique (par rapport à leur niveau actuel). Les termes de l'échange sont en outre devenus plus volatils, exerçant ainsi un effet dissuasif sur l'investissement direct. Et cette baisse des termes de l'échange a frappé les exportations africaines de biens manufacturiers à cause de leur faible contenu technologique.

La politique de change, orientée vers l'objectif de stabilisation des flux de capitaux, a fortement contribué à affaiblir les économies africaines, en exerçant des effets à la baisse sur les salaires intérieurs et en maintenant trop longtemps des niveaux de compétitivité insuffisants. En outre, l'instabilité croissante des taux de change a pesé sur la croissance.

#### L'instabilité des changes en Afrique

Pays (*)	1981-1990	1990-2000
Nombre d'épisodes de baisse du taux de change supérieur(s?) à 25 %	7	11
Variation moyenne	33 %	77 %

(\*) Algérie, Cameroun, Égypte, Kenya, Mauritanie, Maroc, Sénégal, Afrique du Sud, Zimbabwe

Tel est le cadre général dans lequel doit être replacée l'analyse du commerce de l'Afrique avec l'Europe.

Globalement, les dernières décennies ont été marquées par la marginalisation commerciale de l'Afrique. À la fin de l'année 2000, l'Afrique compte pour moins de 2 % dans le commerce international et sa place n'a cessé de se réduire depuis 1980 (notamment à cause de la baisse des termes de l'échange puisque sans celle-ci la part de l'Afrique sub-saharienne dans le commerce mondial serait le double de sa valeur actuelle).

L'ouverture commerciale de l'Afrique a pourtant augmenté et elle atteint aujourd'hui des niveaux élevés.

Mais l'Afrique n'est pas parvenue à diversifier ses exportations et elle reste fortement spécialisée dans les biens primaires.

## I. La politique commerciale de l'Union européenne avec les PVD : les cadres institutionnels et une vue d'ensemble des niveaux de protection

La politique de l'Union à l'égard des PVD a pris deux formes : la négociation d'accords commerciaux préférentiels et la négociation d'accords commerciaux non préférentiels.

Les accords commerciaux non préférentiels sont des accords de droit commun par rapport aux règles du GATT puisqu'ils se limitent à étendre le traitement réservé par l'Union européenne aux membres du GATT aux pays qui bénéficient de ces accords (par le biais de la règle de la Nation la plus favorisée).

Les accords préférentiels sont inscrits dans quatre cadres :

- le système généralisé de préférence pour l'ensemble des PVD (SGP) ;
- le SGP étendu aux pays les moins avancés (PMA) ;
- la convention de Lomé avec les ACP, puis l'accord de partenariat signé en juin 2000 par 77 pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique) ;
- les accords bilatéraux avec divers groupes de pays ou pays.

Ces accords commerciaux visent à ouvrir plus largement le marché européen aux pays qui y souscrivent, par rapport aux obligations acceptées dans le cadre du GATT. Ces accords sont en général asymétriques (seuls les accords avec Israël, la Turquie, Chypre, Malte comportaient des éléments de réciprocité). Néanmoins, en général, ils définissent des secteurs dits sensibles, comme le textile et l'agriculture, qui échappent au régime libéral de libre accès généralisé accordé pour les autres produits par l'Union aux pays partenaires.

Comme tous les pays développés, l'Union européenne utilise deux types de protection : les droits de douane traditionnels et les Barrières Non Tarifaires (BNT). Avant les accords du GATT de 1994, les BNT avaient fortement crû, notamment dans les domaines sensibles tels que l'acier, les semi-conducteurs... L'accord du GATT de 1994 prévoyait le démantèlement progressif de ces BNT (donc le démantèlement de l'accord multifibres) et leur transformation en droits de douane traditionnels.

Une étude récente donne une évaluation des droits de douane NPF de l'Union européenne et l'incidence des BNT.

**Droits de douane NPF<sup>1</sup> et incidence des BNT de l'Union européenne**

Cap. CTCL	Description	Droits NPF (en %)			Taux de couverture des BNT (en %)		
		1988	1993	1996	1988	1993	1996
1	Agriculture, sylviculture, pêche	6.4	6.1	10.7	18.8	13.7	7.2
<b>3</b>	<b>Industries manufacturières</b>	<b>8.4</b>	<b>8.6</b>	<b>7.7</b>	<b>12.6</b>	<b>10.6</b>	<b>5.4</b>
31	Aliments, boissons, tabac	27.4	27.1	32.5	48.5	45.1	11.1
31	Textiles et confection	10.0	9.9	9.8	74.9	79.2	75.4
33	Bois	5.2	5.4	3.4	0.0	0.0	0.0
34	Papier	7.1	7.2	4.7	1.2	1.1	1.9
35	Chimie	6.4	6.5	5.3	3.5	5.5	1.6
36	Minéraux non métalliques	5.5	5.4	3.9	4.4	0.3	0.0
37	Métallurgie	5.1	5.1	3.6	37.7	18.9	0.6
38	Prod. métallurgiques	6.0	6.3	4.3	4.6	2.2	0.0
39	Autres manufactures	5.6	5.5	4.2	1.3	1.9	0.0
	<b>Total tous prod.</b>	<b>8.2</b>	<b>8.4</b>	<b>7.7</b>	<b>12.7</b>	<b>10.6</b>	<b>5.6</b>

Source : OCDE (1997) p. 49 et p. 57.

<sup>1</sup> Les droits de douane se basent sur les droits NPF nominaux et incluent également l'équivalent ad valorem des contingents tarifaires, des droits spécifiques et mixtes lorsqu'ils sont disponibles. L'incidence des BNT est un indicateur de fréquence, il reflète le nombre de lignes tarifaires affectées par des BNT quelle que soit l'importance des importations – cet indicateur est donc très critiquable évidemment. Les principales BNT incluses sont les mesures de contrôle de prix (restrictions volontaires de prix à l'exportation, droits variables, mesures antidumping et compensatoires) et restrictions quantitatives (régime de licence non automatique, restrictions volontaires à l'exportation et autres).

Ce tableau fait apparaître quelques faits importants :

- La moyenne pondérée des droits de douane NPF de l'Union européenne (produits agricoles et industriels) a diminué de 8,2 % en 1988 à 7,7 % en 1996, compte tenu de la transformation des BNT en droits NPF.  
Hors produits de l'agro-alimentaire, les droits de douane imposés aux produits industriels se situent aux alentours de 6 % en 1996. À cause notamment de la persistance d'un ensemble de produits « sensibles » protégés (textiles et confection, moteurs de véhicules et biens de consommation électroniques).  
L'Union européenne s'est engagée lors de l'Uruguay Round à diminuer de 40 % ses droits de douane en moyenne pour les porter à 3,7 % en 2000 et à les éliminer complètement pour quelques produits (instruments de construction, machines-outils pour l'agriculture, instruments médicaux, médicaments, produits en papier, certains jouets, savon et détergents).
- Le taux de couverture des BNT (nombre de lignes tarifaires concernées) est passé de 12,7 % à 5,6 %. Il a été éliminé dans la métallurgie et fortement réduit dans l'alimentation, boissons et tabac, sans incidence majeure sur les droits de douane pour la métallurgie et avec une hausse des droits de douane pour l'alimentation.
- Le taux de couverture des BNT demeure très élevé dans le secteur du textile et de la confection, les droits de douane dans le secteur de l'alimentation et de l'agriculture ont augmenté pour compenser la baisse des taux de couverture des BNT.  
En janvier 2005, les BNT sur le textile et l'habillement devront être complètement éliminés.

## II. Les relations de l'Union européenne avec les pays ACP

L'accord de partenariat ACP-UE est un accord global liant aide et commerce. Il est conclu entre 78 pays ACP et l'Union européenne. Il a été signé en juin 2000 à Cotonou.

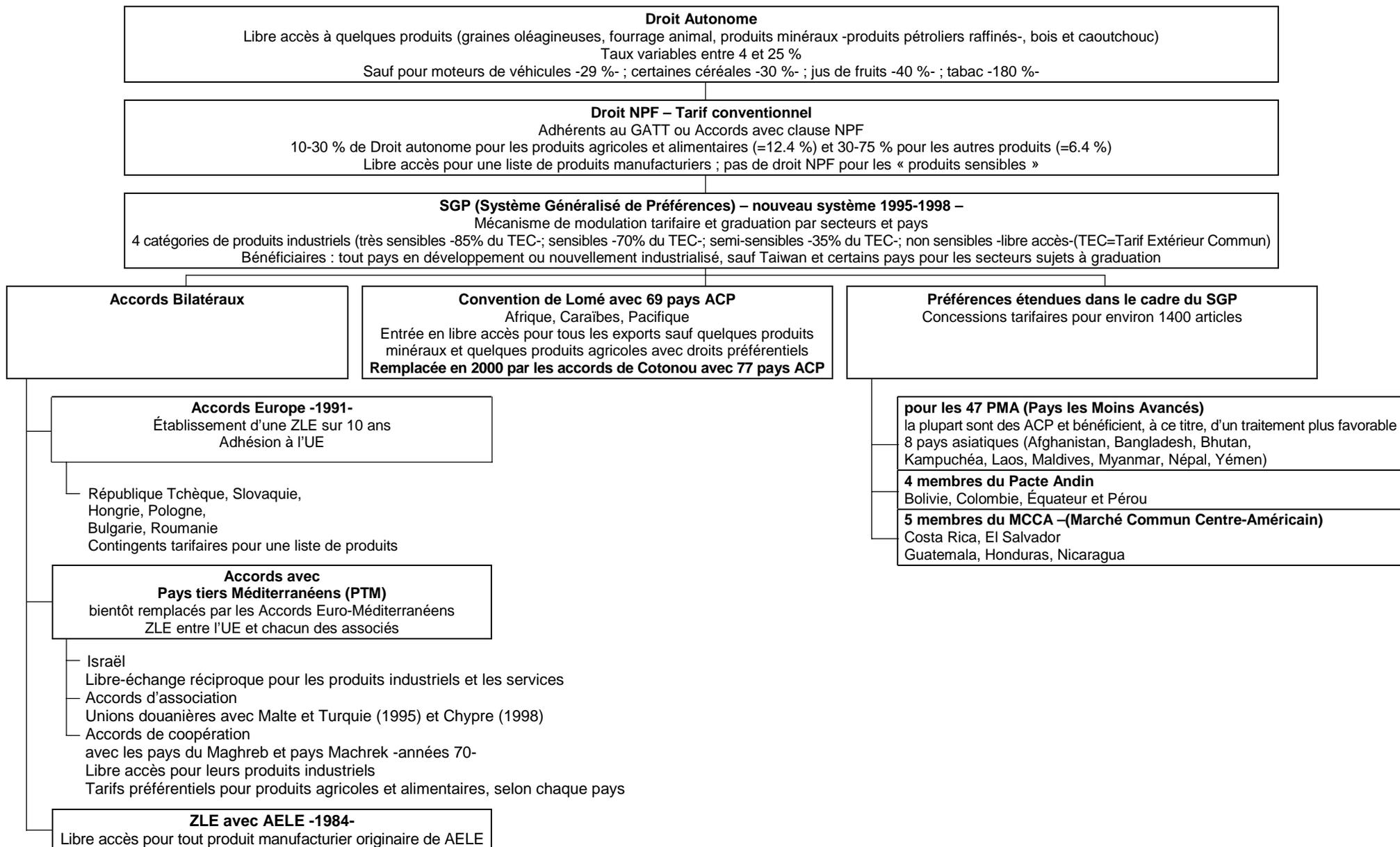
L'accord a une durée de 20 ans et il contient une clause de révision quinquennale. Il prévoit un montant global de ressources qui doivent être allouées aux ACP par le biais du Fonds Européen de Développement (FED) (15,2 Milliards d'€ augmentés du reliquat de 10 Milliards d'€ du FED précédent pour la période commençant maintenant).

Il est centré sur deux objectifs principaux : l'éradication de la pauvreté et l'intégration dans le marché mondial des pays ACP, et fondé sur quatre principes essentiels :

- « l'appropriation » des stratégies de développement, qui implique qu'il appartient aux États ACP de déterminer en toute souveraineté leurs stratégies de développement ;
- la participation de la société civile, du secteur privé et des collectivités locales au partenariat ;
- le respect des engagements – économiques, sociaux, politiques – et leur contrôle mutuel ;
- la différenciation des relations de coopération selon le niveau de développement des partenaires et leur éventuelle régionalisation (un traitement particulier étant expressément prévu pour les pays les moins avancés, ou les pays les plus vulnérables à cause de leur situation géographique).

Le régime commercial est profondément remanié par rapport aux accords précédents (Yaoundé puis Lomé). Ce changement est principalement marqué par l'abandon du principe de la non-réciprocité. En effet, les préférences tarifaires non réciproques pour tous les ACP actuelles ne seront maintenues que jusqu'à la fin de 2007. À partir de 2008, ces préférences tarifaires seront remplacées par des Accords de Partenariat Économiques (APE) qui devront être fondés sur la réciprocité et qui devront être pleinement compatibles avec les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). La seule exception concerne les pays les moins avancés qui seront autorisés à maintenir les préférences non réciproques.

## Schéma des accords commerciaux conclus entre l'Union européenne et les pays tiers



Source : *Holgado M., Milgram J. (1998).*

## II-1. Une rapide mise en perspective historique

La coopération ACP-CE a été mise en place dès le traité de Rome. Elle visait à définir un cadre général des relations de la Communauté avec les anciennes colonies des pays membres et, en premier lieu, des anciennes colonies françaises. Elle a d'abord pris la forme des accords de Yaoundé (Yaoundé I de 1963 à 1969, puis Yaoundé II de 1969 à 1975), auxquels ont succédé, après l'adhésion du Royaume-Uni et leur élargissement à de nouveaux partenaires, les accords de Lomé (de Lomé I (1975-1980) à Lomé IV (1990-1995) et Lomé IVbis (jusqu'en 2000)).

Sur le plan commercial, les conventions de Lomé étaient caractérisées par :

- l'octroi d'avantages commerciaux non réciproques et de flux d'aides prévisibles sur une période de cinq ans ;
- des régimes de stabilisation des recettes d'exportation (Stabex pour les produits agricoles tels le café, le thé, les arachides, et Sysmin pour les produits miniers) ;
- des protocoles commerciaux séparés sur le sucre, la viande bovine, les bananes et le rhum (pour les bananes par exemple, le protocole prévoyait des quotas d'importations par l'Union européenne) ;
- l'existence d'engagements mutuels non commerciaux (tels que par exemple le respect des droits de l'homme (article 5 de Lomé IV), ou la mise en œuvre de l'ajustement structurel).

### – Les préférences commerciales tarifaires et non tarifaires

Les préférences commerciales visent à donner un avantage aux produits ACP importés par l'Europe par rapport aux produits concurrents en provenance des pays non ACP. Leur ampleur est mesurée par la « marge préférentielle » : la différence entre les droits de douane acquittés par les pays ACP (souvent nuls) et les droits de douane versés par les autres exportateurs. Les préférences peuvent être non tarifaires lorsqu'elles portent par exemple sur les quotas. Elles ne sont pas réciproques. Elles impliquent que les bénéficiaires respectent les règles d'origine (85 % de la valeur des produits doit être produit par les pays de la zone ACP).

- Les produits industriels bénéficient d'une exonération des droits de douane et de l'exemption de certaines restrictions.
- Les produits agricoles bénéficient de préférences moins généreuses :
  - les produits tropicaux qui ne concernent pas les pays européens ne sont frappés d'aucun droit de douane (café, cacao) ;
  - les produits tempérés peuvent être exemptés de certaines restrictions de la PAC (droits d'importation, prélèvements, contingents, subventions à l'exportation). Ces restrictions touchent environ ¼ des exportations agricoles. Ces exemptions donnent un avantage aux pays ACP par rapport aux autres pays exportateurs vers l'Union européenne mais pas par rapport aux producteurs européens.

### – Les protocoles produits

Quatre produits étaient concernés par ces protocoles annexés à la convention de Lomé : la banane, le sucre, le rhum et la viande bovine.

Ces protocoles permettaient à certains pays (les « fournisseurs sélectionnés et traditionnels ») d'exporter librement sur le marché européen certaines quantités de bananes et de rhum. Ils permettaient de bénéficier aussi de distorsions de la PAC moins pénalisantes pour le sucre et la viande bovine, voire de l'extension à certains producteurs des avantages concurrentiels de la PAC.

### Les 78 pays ACP

Pays moins avancés (PMA)			Non PMA			
Afrique (34)	Caraïbes (1)	Pacifique (5)	Afrique (14)	Caraïbes (15)	Pacifique (9)	
Angola	Madagascar	Haïti	Kiribati*	Botswana	Antigua/Barduda	Fidji
Bénin	Malawi		Îles Salomon	Cameroun	Bahamas*	Papouasie-nouvelle
Burkina Faso	Mali		Tuvalu*	Congo-Brazzav.	Barbade	Guinée
Burundi	Mauritanie		Vanuatu**	Côte d'Ivoire	Belize	Tonga**
Cap Vert*	Mozambique		Samoa	Gabon	Cuba***	Îles Marshall*
Rép. Centrafr.	Niger		Occid.*	Ghana	Dominique Rép.	Îles Cook*
Comores*	Ouganda			Kenya	Dominicaine	États fédérés de Micronésie*
RD du Congo	Rwanda			Maurice	Grenade	Nauru*
Djibouti	Sao Tomé & Príncipe*			Namibie	Guyane	Niue*
Érythrée*	Sénégal			Nigeria	Jamaïque	Paulau*
Éthiopie**	Sierra Leone			Seychelles**	St Kitts et Nevis	
Gambie	Somalie*			Afr. du Sud****	Ste Lucie	
Guinée	Soudan**			Swaziland	St Vincent & les Grenadines	
Guinée Bissau	Tanzanie			Zimbabwe	Suriname	
Guinée Équat.*	Tchad				Trinidad et Tobago	
Lesotho	Togo					
Liberia*	Zambie					

\* Pas membre de l'OMC.

\*\* Observateur à l'OMC. Les pays observateurs sont obligés d'entamer les négociations d'accès dans les 5 ans qui suivent leur statut d'observateur.

\*\*\* Cuba est membre du groupe ACP mais n'est pas partie prenante à l'Accord de Cotonou.

\*\*\*\* L'Afrique du Sud a formellement rejoint le groupe ACP après la ratification de Lomé IVbis en avril 1998. Toutefois, à la différence des 70 autres membres, elle n'a jamais bénéficié des préférences commerciales de Lomé ; elle a signé un accord séparé de libre-échange avec l'Union européenne en 1999 ; à l'OMC, elle est considérée comme un pays développé.

Ont rejoint le groupe ACP en juin 2000.

## II-2. Les accords de Lomé et perspectives Cotonou

Les accords de Lomé n'ont pas conduit aux résultats escomptés. Par ailleurs, leur incompatibilité avec le nouveau contexte économique et politique international s'est progressivement accrue après la guerre froide et le développement généralisé des échanges internationaux et l'ouverture des frontières. Efficacité insuffisante et porte-à-faux croissant expliquent pourquoi l'Union européenne a placé, avec les accords de Cotonou, les relations entre les pays ACP et l'Europe dans une nouvelle perspective.

### – Des résultats insuffisants

Pour l'ensemble des pays ACP, les résultats des accords de Lomé s'avèrent décevants. Ces pays n'ont pas de façon générale réalisé de bonnes performances économiques, leurs relations commerciales avec l'Europe ne se sont pas particulièrement intensifiées, elles se sont même détériorées puisque leur part du marché communautaire est passée de 6,7 % en 1976 à 3 % en 1998. Enfin, la

diversification de leur spécialisation par rapport aux produits traditionnels est restée très limitée (6 % du total des exportations sont concentrés sur 10 produits seulement).

Pour les seuls pays d'Afrique, ces conclusions sont aussi valables, globalement. L'examen des échanges commerciaux de l'Union européenne (les 15 pays membres actuels) avec l'Afrique confirme pleinement que les résultats des accords de Lomé dans le domaine commercial sont très décevants (graphiques annexés : parts de marché des pays d'Afrique sur le marché de l'Union européenne et parts de marché de l'Union européenne sur le marché africain).

- Pour l'ensemble des produits la part de l'Afrique sub-saharienne (hors pays de l'OPEP et Union sud-africaine) sur les marchés européens est demeurée faible, et elle n'a cessé de décroître depuis 1975, à l'exception d'une période de stabilisation de 1981 à 1986 :
  - la part de l'Afrique sub-saharienne sur les marchés agro-alimentaires est passée d'un niveau moyen d'environ 12 % avant 1986 à un niveau moyen d'environ 10 % après 1986 ;
  - l'Afrique sub-saharienne est pratiquement inexistante sur les marchés du textile (1 % en fin de période), du bois-papier, de la mécanique, des véhicules, des produits électriques et électroniques ;
  - l'Afrique sub-saharienne occupait des positions non négligeables sur les marchés européens de la chimie (2 % à la fin des années soixante-dix), de la sidérurgie (9 % jusqu'au début des années quatre-vingt) et des produits non ferreux (15 % à la fin des années soixante-dix). Elle les a perdues pendant les décennies quatre-vingt et quatre-vingt-dix (respectivement 0 %, 2 %, 2,5 % en 1999).
- L'Afrique sub-saharienne (hors Afrique noire OPEP et Union sud-africaine) constitue des débouchés faibles pour l'Union européenne (2 % en fin de période du total des exportations européennes contre 8 % en début de période) qui n'ont cessé de se réduire au cours du dernier quart de siècle :
  - la part de l'Europe sur le marché de l'Afrique sub-saharienne de l'agro-alimentaire, qui était à peu près constante autour de 7 % jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, a décliné tout au long des années quatre-vingt-dix pour se stabiliser autour de moins de 5 % en 2000 ; le marché du textile enregistre une évolution tout aussi brutale (de 5 % à moins de 1 %), ainsi que celui de la chimie, de la mécanique, des véhicules et du matériel électrique ;
  - le seul marché qui n'a pas subi cette érosion est celui de la sidérurgie, mais il demeure extrêmement étroit.

– Un modèle d'accord dépassé

Plusieurs raisons expliquent les résultats décevants des accords de Lomé, et la nécessité de procéder à une refonte des relations entre l'Union européenne et les pays ACP.

- *L'érosion des marges préférentielles d'abord*

L'Union européenne n'a cessé d'abaisser ses barrières douanières dans le cadre des négociations multilatérales (GATT) et dans le cadre bilatéral en multipliant les accords préférentiels avec des pays tiers (Europe de l'Est notamment, Turquie, Maghreb, Afrique du Sud...). Cet abaissement général des barrières commerciales et cette généralisation du système des préférences ont évidemment entraîné la réduction progressive des marges préférentielles relatives dont pouvaient bénéficier les pays ACP. Il n'y a plus guère que pour certains secteurs précis – tel celui du textile ou celui de la pêche – que les accords de Lomé apportent des avantages certains aux États ACP, et ce encore pour quelques années.

- *La montée en puissance de nouvelles formes de protection de fait*

Par ailleurs, la protection tarifaire est une forme de protection qui est de moins en moins utilisée (sauf sous forme de « pic ») par les États pour s'opposer aux importations des autres économies. Les barrières non tarifaires sont devenues d'un usage plus fréquent, qu'il s'agisse de quotas, de normes, notamment phytosanitaires ou de qualité, ou encore de mesures antidumping et de subventions directes ou indirectes aux exportations.

Ces BNT, qui ont pris le relais des droits de douane traditionnels, ne sont pas prises en comptes par les accords de Lomé.

- *La réduction de la portée des protocoles d'accord*

La portée réelle des quatre protocoles d'accord s'est aussi affaiblie :

- le protocole rhume a été réduit à néant par l'accord de 1996 entre l'Union européenne et les États-Unis sur les spiritueux ;
- le protocole sur les bananes a fait l'objet d'un contentieux à l'OMC et l'ORD a imposé sa révision. Le système actuel d'octroi de licences devrait se transformer en simple préférence tarifaire, moins favorable pour les pays ACP ;
- le protocole sur la viande bovine et celui sur le sucre perdent de leurs avantages avec la diminution du prix d'intervention payé aux bénéficiaires et la baisse du soutien au prix des exportations entraînées par la réforme de la PAC et les négociations internationales sur l'agriculture.

- *Les facteurs non tarifaires de la compétitivité*

La marge préférentielle qu'un pays ou une zone peut accorder à un autre pays ou une autre zone n'est qu'un des facteurs – et non le plus déterminant – de la compétitivité d'une économie. Beaucoup d'autres facteurs – maîtrise des coûts, capacité d'innovation, investissement, politique macro-économique – entrent en ligne de compte dans les performances économiques et commerciales d'un pays ou d'une zone. Les préférences commerciales peuvent être un stimulant – et encore dans certaines conditions.

Les difficultés qu'ont les pays africains ACP de tirer pleinement parti des accords ACP tiennent sans doute à certains défauts de ces accords et à leur obsolescence progressive, mais elles tiennent aussi à certains handicaps internes et à l'adoption de politiques économiques et de politiques structurelles inappropriées.

- *L'incompatibilité croissante entre le régime de la préférence et les règles commerciales internationales*

Les préférences commerciales entre l'Union européenne et les pays ACP ne sont pas réciproques et elles sont préférentielles. Sous ce double aspect, elles apparaissent dérogatoires par rapport aux règles de l'OMC (GATT) :

- à l'article I du GATT qui prévoit que toute préférence accordée à un membre doit être automatiquement accordée à tous les autres ;
- à l'article XXIV du GATT qui définit le régime de dérogation à l'article I par la conclusion d'accords discriminatoires :
  - qui doivent être réciproques lorsqu'ils visent à établir une zone de libre-échange sous-tendant un projet d'accord politique ;
  - ou, s'ils ne sont pas réciproques, qui doivent être accordés par les pays développés à tous les pays en développement ou aux PMA dans leur totalité.

C'est pour cette raison que l'Union européenne a dû obtenir une dérogation pour Lomé IVbis (1995-2000), en échange de concessions supplémentaires aux autres membres.

L'accord de Cotonou traduit la volonté de l'Union européenne de mettre un terme après 2007 à cette dérogation qu'elle a estimée trop coûteuse, commercialement, pour elle.

### **II-3. Cotonou**

En réalité, l'accord de Cotonou n'est pas un accord mais un protocole d'accord : il fixe les principes des prochaines négociations, arrête un calendrier et réitère la volonté des participants de se mettre d'accord.

- Le calendrier

Le calendrier prévoit trois étapes, à partir de 2002.

- *de 2002 à 2007*

Les préférences tarifaires sont maintenues (régime de Lomé IVbis). S'engagent les négociations visant à conclure des accords de libre-échange élargis (« accords de partenariat économique ») avec les pays ACP, individuellement ou par groupes. L'Union européenne s'est engagée à explorer toutes les alternatives possibles pour les pays estimant qu'ils ne sont pas en mesure d'abandonner les préférences commerciales.

- *de 2008 à 2020*

Les nouveaux APE sont mis progressivement en place, ce qui met un terme au régime global de Lomé. Trois régimes commerciaux se déploieront :

- le régime standard, qui implique que les pays ACP ouvrent progressivement leur marché aux produits de l'Union européenne ;
- le régime PMA qui continuent à bénéficier de préférences tarifaires non réciproques ;
- le régime dérogatoire pour les non PMA qui continuent à bénéficier des préférences tarifaires non réciproques actuelles ou d'un nouveau régime.

- *après 2018-2020*

2018-2020 ouvre la période de fonctionnement à plein régime des accords APE.

- Les incertitudes

Elles sont aujourd'hui nombreuses.

- *Organisation des négociations*

L'Union européenne souhaite que les négociations s'engagent entre elle et des groupes de pays, plutôt qu'entre elle et chaque pays ACP. Mais les pays ACP peuvent choisir de négocier individuellement.

Pour ceux qui décideront de négocier collectivement, ils devront choisir avec quels autres pays (quel groupe régional) et engager des travaux préparatoires avec ces pays.

- *Le choix du régime*

Les PMA devront décider de continuer ou non de bénéficier des préférences tarifaires, les non PMA de demander ou non le régime dérogatoire dont l'obtention dépendra in fine de la Commission européenne.

- *L'extension du champ*

Les pays ACP ont la possibilité d'étendre les accords par groupe de pays à des domaines nouveaux de la négociation commerciale internationale (droit de la propriété intellectuelle, services, mesures antidumping, code de bonne conduite...).

- *Les nouvelles règles multilatérales sur les accords bilatéraux*

Aujourd'hui, les accords du GATT posent trois conditions à la conclusion d'accords régionaux :

- hausse du niveau de protection global faible ;
- peu de produits « sensibles » ;
- mise en place rapide (délai inférieur à 10 ans).

Ces conditions n'ont pas donné lieu à beaucoup de jurisprudence, et on ignore comment elles seront interprétées lorsque les accords APE seront conclus (2008).

Ainsi, beaucoup d'incertitudes entoureront ces négociations. Les pays ACP doivent s'y préparer soigneusement car le cadre international (OMC) est devenu beaucoup plus strict qu'auparavant et le

cadre européen plus contraignant : le maintien de l'aide pourrait être conditionné à une normalisation des relations commerciales entre l'Union européenne et les pays ACP.

### III. Le partenariat euroméditerranéen

#### III-1. Une brève mise en perspective historique

En raison des relations particulières de la France avec ses anciennes colonies, le traité CEE prévoyait, dans un protocole annexé relatif au Maroc et à la Tunisie, l'établissement de relations commerciales spécifiques avec ces pays. Des accords d'association avec les six pays de la CEE sont signés en 1969 pour une durée de cinq ans ; ils prévoient des relations commerciales préférentielles : libre entrée dans la CEE de la majeure partie des exportations marocaines et tunisiennes de produits industriels (à l'exception du charbon auquel le TEC est appliqué, et des produits raffinés du pétrole auxquels sont appliqués des quotas) ; réduction substantielle des droits de douane appliquée à 50 % des exportations (citron, huile d'olive, fruits et légumes préparés). Ces accords sont asymétriques puisque les concessions accordées par les pays maghrébins sont temporaires et faibles.

Ces accords ont ensuite été étendus aux autres pays méditerranéens sous forme d'accords d'association (Grèce, Turquie, Malte, Chypre), de libre-échange et de coopération (Israël) et enfin d'accords de coopération globale (Tunisie, Algérie, Maroc, Égypte, Jordanie, Syrie, Liban, Yougoslavie).

L'ensemble de ces accords a été repris dans une approche globale (approche globale méditerranéenne étendue à l'ensemble des pays riverains directs de la Méditerranée (à l'exception de la Turquie et de la Grèce), mise en œuvre à partir de 1972 jusqu'en 1992.

Ces accords de coopération sont conçus sur le modèle des accords antérieurs, mais sans aucune réciprocité et assortis d'une aide financière. En matière agricole, l'abaissement des droits de douane s'étale de 20 % à 80 % suivant les produits. Pour les pays du Maghreb central, les préférences concernent 80 % de leurs exportations de produits agricoles. Ces accords ne sont plus bilatéraux, mais sont conclus avec la Communauté.

À la fin des années quatre-vingt ces accords font l'objet d'une appréciation mitigée :

- les performances commerciales des pays concernés ne sont pas à la hauteur des ambitions affichées, leurs déficits commerciaux sont importants ;
- l'ampleur des préférences accordées est discutée à cause notamment de l'existence de produits sensibles (agriculture, textile, habillement) dont les marchés européens sont encore protégés ;
- l'aide financière est considérée par les pays bénéficiaires comme trop modeste (11,5 % de l'aide de la Communauté) notamment au regard de l'aide accordée aux pays ACP (67 % de l'aide).

La « politique méditerranéenne rénovée » (1992-1996) visait à corriger les insuffisances des anciens accords. Dans ce but, les aides ont été augmentées et l'accès au marché européen accru, mais modestement, à cause, notamment, de la nécessité devant laquelle s'est trouvée placée l'Union européenne après l'effondrement du mur de Berlin de soutenir activement le processus de transition des pays d'Europe Centrale et Orientale. Mais la guerre du Golfe, les crises algérienne et yougoslave et le processus de paix au Proche-Orient relancent la politique méditerranéenne de l'Europe, dans une perspective plus ambitieuse et plus complète.

#### III-2. Le partenariat euroméditerranéen

Les principaux axes d'un nouveau partenariat euroméditerranéen ont été esquissés au Conseil européen en décembre 1994. Trois priorités ont été retenues :

- l'appui à la transition économique par la réalisation d'une zone de libre-échange, le soutien au secteur privé et l'encouragement à l'investissement direct à l'étranger vers ces pays ;
- la promotion d'un meilleur équilibre socio-économique (amélioration des services sociaux, renforcement de la démocratie et des droits de l'homme, coopération à la réduction de l'immigration clandestine, le trafic de drogues, la criminalité...)

- l'appui à l'intégration régionale.

Et l'aide financière a été substantiellement augmentée (le Conseil de Cannes de 1985 retint un montant de 4,7 Milliards d'écus en fonds budgétaires pour 4 ans, par MEDA, soit un triplement par rapport aux ressources budgétaires des anciens protocoles financiers).

Ce projet a été discuté lors de la conférence ministérielle euroméditerranéenne du 27-28 novembre 1995 à Barcelone par l'Union européenne et ses douze associés méditerranéens (Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie et autorités palestiniennes). Une déclaration a été adoptée. Elle met l'accent sur les trois priorités de cette association :

- un dialogue politique renforcé et régulier visant à résorber les tensions entre les deux rives, notamment, pour les pays méditerranéens, dans la perspective de l'élargissement de l'Union aux pays de l'Est et dans le but, pour l'Union, de renforcer la stabilité politique de son voisinage immédiat et la stabilité de ses frontières ;
- l'instauration d'une zone de libre-échange par, d'abord, la restauration du caractère réciproque de la libéralisation des échanges de produits industriels, par l'engagement de libéralisations progressives ultérieures dans le domaine des biens agricoles, des services, des mouvements de capitaux et, enfin, par la coopération en matière de normes communes ;
- une plus grande valorisation de la dimension sociale, culturelle et humaine de l'association.

C'est dans ce cadre que des accords bilatéraux ont été conclus, à la fin des années quatre-vingt-dix, entre l'Union européenne et les divers participants au partenariat (Tunisie en 1995, Maroc en 1996).

#### **IV. Les résultats de Doha**

La conférence ministérielle de Doha a établi un Agenda pour le développement et programme des négociations. Elle a précisé dans quels termes et selon quelles perspectives cette négociation devait se dérouler : ce sur quoi les États étaient prêts à négocier, et l'esprit avec lequel ils s'engageaient à le faire. Mais la déclaration lançant un programme de travail et de négociations ne préjuge évidemment en rien du déroulement futur et des résultats des prochaines négociations. Les exemples passés (notamment la comparaison entre Punta del Este et Marrakech) doivent nous inviter à la circonspection.

La déclaration peut être décomposée en quatre volets :

- le lien entre développement et commerce ;
- le renforcement des règles et disciplines multilatérales ;
- la poursuite de l'ouverture des marchés ;
- les liens entre politiques commerciales et autres politiques publiques.

##### **IV-1. Développement et commerce**

Le caractère prioritaire du développement est fortement affirmé. L'OMC a reconnu le système de préférences commerciales accordées aux ACP par la convention de Cotonou. Elle a donné une interprétation favorable aux pays en voie de développement des textes existant (ADPIC) sur la propriété intellectuelle et ses liens avec la santé publique : reconnaissance de la nécessité de maintenir un équilibre entre la stimulation de l'innovation et la diffusion des découvertes aux populations, liberté laissée aux États, lorsque les circonstances l'exigent, d'intervenir dans les rapports de droit privé entre les détenteurs de droits (laboratoires) et les acheteurs nationaux et reconnaissance que l'interprétation de l'ADPIC doit appuyer le droit des membres de protéger la santé publique et de promouvoir l'accès de tous aux médicaments.

La prise en compte du développement dans les futures négociations doit se traduire par la poursuite de l'objectif d'un accès sans restriction des produits des PMA aux marchés des pays développés et la prise en compte du traitement spécial et différencié dans tous les éléments de la négociation, notamment dans le domaine agricole.

Des travaux doivent être engagés sur les thèmes que les pays en développement considèrent comme prioritaires, notamment les liens entre commerce et dette, et commerce et transferts de technologie, ainsi que celui de la coopération technique.

Enfin, des moyens d'action renforcés doivent être mis en place, notamment le financement à long terme de l'Assistance technique (décision en 2001) doit faire l'objet d'un engagement ferme et accru et le cadre intégré pour les PMA doit être renforcé.

#### **IV-2. Renforcement des règles et disciplines multilatérales**

Ce volet comporte deux aspects :

- la clarification et l'amélioration des accords existants dans ces domaines (antidumping, subventions, règlements des différends (d'ici mars 2003), accords commerciaux régionaux, appellations d'origines) ;
- la définition de règles dans les accords encore mal couverts (investissement, concurrence, transparence des marchés publics).

#### **IV-3. La poursuite de l'ouverture maîtrisée des marchés**

C'est l'aspect le plus traditionnel des négociations commerciales, qui est repris par l'Agenda de Doha. Il intègre explicitement la question des pics tarifaires. Il marque la volonté de relancer la négociation dans les échanges internationaux de services en fixant des calendriers intégrés dans la négociation globale. Il décide la reprise des négociations sur l'agriculture, mais sans préjuger des résultats sur aucun des sujets. Il lance une négociation visant à la réduction ou l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires pour les biens et services environnementaux.

#### **IV-4. La clarification des liens entre politiques commerciales et autres politiques publiques**

La déclaration finale traite explicitement des questions de « gouvernance mondiale » qui ont été posées de façon de plus en plus insistante depuis Seattle par les mouvements antimondialistes. Elle rappelle quelques principes :

- que le droit de l'OMC ne doit pas limiter la capacité des États à assurer la protection de la santé et de l'environnement au niveau jugé approprié, dans le respect des accords ;
- que l'OMC protège le droit des membres de réglementer dans le domaine des services.

Elle confirme que les préoccupations non commerciales (sécurité des aliments, développement durable, environnement) devront être prises en compte dans la négociation agricole. Elle intègre la nécessité de mieux articuler les normes commerciales avec les normes environnementales en décidant d'une négociation sur l'articulation entre les règles de l'OMC et celles des accords environnementaux et la poursuite du travail sur l'euro-étiquetage et la bio-diversité. Elle appelle, enfin, à une coopération renforcée entre l'OMC et les autres organisations internationales (organisations internationales en charge du développement et de l'environnement, institutions financières internationales, OIT et secrétariats des accords internationaux).

### **V. Intégration commerciale et développement**

Le lien entre commerce et développement a été une des questions les plus débattues par les économistes. Périodiquement, elle revient dans le débat public sous une forme différente avec des arguments qui ne sont pas toujours strictement économiques et avec une incidence politique et sociale évidemment d'une autre nature.

Nous n'aborderons ici que le seul débat économique. Les réponses qu'il fournit ne préjugent pas de celles qu'il convient d'apporter aux questions qui sont soulevées dans le débat public et au positionnement qu'il convient de prendre par rapport à lui. Les réponses strictement économiques ne sont pas nécessairement les plus adaptées.

Par ailleurs, il importe de distinguer la question de la libéralisation du commerce extérieur de celle, tout aussi discutée, par les économistes et les non-économistes, qui lui est connexe mais à laquelle elle ne saurait être assimilée, de la place et du rôle respectifs du marché et de l'État dans la croissance et le développement.

Aujourd'hui, ces deux questions sont souvent confondues à cause notamment de la problématique de la globalisation. Elles ne doivent pas l'être et si la communauté des économistes s'accorde aujourd'hui à considérer que l'ouverture commerciale est, en général, un facteur de croissance et conditionne le rattrapage, elle demeure beaucoup plus divisée sur la place de l'État dans l'économie.

### **V-1. Une rapide mise en perspective théorique <sup>1</sup>**

Deux arguments principaux sous-tendent l'idée défendue par la théorie économique que le commerce international est un facteur de développement.

Le premier est un argument statique fondé sur l'allocation des facteurs, c'est la théorie des avantages comparatifs, exposée d'abord dans le cadre de la valeur travail (Ricardo) puis dans le cadre de la théorie marginaliste (modèle HOS). Il formalise l'intuition simple que l'utilisation conjointe de facteurs rares conduit à des combinaisons a priori plus efficaces que leur utilisation séparée.

Le second est un argument dynamique fondé sur la diffusion des innovations et des technologies, qui inspire les différentes théories néoschumpeteriennes de la croissance économique. Il suggère que le progrès technique, le facteur décisif de la croissance, se diffuse avec d'autant plus de rapidité que les économies sont ouvertes aux flux de main-d'œuvre, de capital ou de marchandises.

L'économie standard n'a pas encore fourni de modèle de croissance général reliant positivement la croissance et le degré d'ouverture. Dans la lignée des nouvelles théories de la croissance (Romer, 1986, Lucas, 1988) – ou encore théorie de la croissance endogène – certains auteurs (Romer, 1992, Grossman et Helpman, 1991, Barro et Sala-i-Martin, 1995, par exemple) ont repris l'idée schumpeterienne selon laquelle l'ouverture internationale favorise l'absorption des progrès technologiques accomplis par les pays avancés.

Par exemple Barro et Sala-i-Martin (1995) montrent à l'aide d'un modèle à deux pays (un pays avancé producteur d'innovations et un pays moins développé absorbeur d'innovations) que le taux de croissance du pays moins développé dépend du stock initial de connaissances et du coût d'imitation, celui-ci dépendant lui-même du degré d'ouverture économique (Obstfeld et Rogoff, 1996). Mais ces modèles restent très spécifiques et avec des hypothèses sensiblement différentes on peut montrer l'inverse (Grossman et Helpman, 1991).

Les théories standard ont été très contestées au début de l'après-guerre par les théories structuralistes et marxistes du développement.

La réponse d'inspiration marxiste qui, dans le domaine des théories du développement a dominé dans l'œuvre de E. Preobrazhenski (1924) et s'est prolongée dans les approches fondées sur l'idée d'exploitation de la périphérie du système capitaliste mondial par son centre (P. Jalée, 1965, S. Amin, 1970, A. Gunder Franck, 1969), voit dans l'insertion dans le système économique mondial la cause première du sous-développement et du « développement du sous-développement ».

Les termes de l'échange et leur évolution séculaire à la baisse mise en évidence par H.N. Singer (1950) et R. Prebisch (1950), associée à la spécialisation de la quasi-totalité des pays en développement dans les biens primaires constituent les deux pivots empiriques de ces approches, qui ont trouvé dans « l'Échange inégal » d'Arghiri Emmanuel (1969) une expression formalisée très discutée.

De ces théories il s'ensuit que le décollage économique suppose une rupture avec le système économique mondial et la promotion d'un développement autocentré piloté, via une planification autoritaire, par un État interventionniste puissant et omniprésent.

Apparentées à ces théories, mais moins radicales dès lors qu'elles ne mettaient pas en leur centre la notion « d'exploitation », les approches « structuralistes » de la « dépendance » émergèrent au milieu des années soixante des travaux de la CEPAL (R. Prebisch, 1964, 1971). Le principal obstacle à la croissance est toujours l'insertion dans l'économie mondiale, non pas à cause de la nature même de

<sup>1</sup> Pour une revue complète des théories du commerce international et du développement, on pourra se reporter à E. Assidon, 1992, et H. Chenery et TN Srinivasan, 1988.

cette économie comme dans l'approche précédente, mais en raison des structures sociales internes héritées du passé de domination extérieure, telles que la spécialisation dans la production de biens primaires soumise à la dégradation des termes de l'échange et à l'exportation des profits par les firmes multinationales, la structure agraire, la dépendance technique, la répartition inégale des revenus, la structure dualiste de l'économie. Sortir de cette dépendance structurelle suppose alors l'adoption de stratégies d'industrialisation actives – soit la stratégie d'industrialisation par substitution d'importations (C. Furtado, 1970), soit par la création d'industries industrialisantes (P.A. Baran, 1957, Destanne de Bernis, 1966) – définies par l'État et imposées par une planification indicative. Celle-ci n'est pas exclusive du développement du marché, mais elle doit englober au moins toutes les décisions stratégiques relatives aux biens d'équipement et au crédit : codification par l'État de l'activité des firmes multinationales, zones franches, politiques de transferts technologiques, banques de développement étatiques, subventions fiscales en faveur des biens de première nécessité, réglementation du commerce extérieur et politique de change d'appui à l'industrialisation.

Les théoriciens libéraux et les organisations internationales ont admis l'idée que, engagés dans une phase de transition aux caractères spécifiques, les pays en développement s'appuient sur l'intervention de l'État pour opérer leur décollage et engager leur rattrapage. Leur opposition aux thèses structuralistes s'est focalisée sur le choix de la stratégie d'industrialisation. Contre des voies d'industrialisation qui faisaient une large place au protectionnisme et qui visaient le développement autocentré du marché intérieur, ils préconisaient la stratégie de la « substitution d'exportations » à cause du fait qu'elle permettait de tirer parti des économies de coût de production mises en évidence par la théorie des avantages comparatifs, qu'elle accroissait les disponibilités en devises, qu'elle s'appuyait sur les secteurs les plus dynamiques de la demande mondiale, qu'elle bénéficiait des effets d'échelle, des effets d'apprentissage et des effets de compétitivité formalisés dans l'argument de l'*x-efficiency* (H. Leibenstein, 1978).

Deux événements majeurs vont provoquer un recul général de ces approches et une radicalisation des politiques d'inspiration libre-échangiste.

Le premier est le renouveau à la fin des années soixante-dix aux États-Unis et au Royaume-Uni des politiques macro-économiques monétaristes. Se forge alors ce que l'on a appelé par la suite le « consensus de Washington ». Il s'inscrit dans un courant de pensée libéral monétariste qui prend son essor à la fin des années cinquante en s'opposant à la théorie keynésienne, autour de M. Friedman, et qui, après la généralisation de F. Hayek (von) (1976), culmine avec la théorie des anticipations rationnelles (R. Lucas, 1983).

Le second est sans doute plus décisif. Il s'agit de la crise de la dette des pays en développement au début des années quatre-vingt qui met en pleine lumière la fragilité des stratégies d'industrialisation fondées sur la substitution d'importations adoptées par les pays émergents d'Amérique latine et, par contraste, la plus grande robustesse et donc la meilleure performance dans le long terme des stratégies d'industrialisation, s'appuyant sur la promotion des exportations adoptées par les pays émergents d'Asie du Sud-Est, dont la Corée et Taiwan (M. Dehove, J. Mathis, 1987). Un examen détaillé de l'histoire économique de ces pays montre que ces deux modèles d'industrialisation se sont tout autant appuyés l'un que l'autre sur une intervention économique de l'État puissante et générale et qu'ils ont supposé d'autres conditions (égalité sociale, politique industrielle) que la seule stabilité macro-économique, la privatisation et l'ouverture au marché mondial (Banque mondiale, 1993). Mais, il n'empêche, le modèle coréen, parce qu'il fait des exportations le levier du développement, apparaît comme l'exemple même de la réussite des modèles de rattrapage fondés sur le libre-échange, même unilatéral, et la libéralisation des marchés intérieurs.

Le modèle de référence du FMI fondant la conditionnalité, à l'origine strictement limité à l'approche monétaire de la balance des paiements appliqué à des économies sans marchés financiers développés, se complète d'un versant structurel relatif à la libéralisation des marchés et à la déréglementation de l'économie dont la mise en place est confiée à la Banque mondiale, et qu'elle codifiera (à l'usage des pays de l'Est) dans son « Rapport sur le développement dans le monde » de 1997. L'effondrement du système soviétique renforce évidemment la capacité d'attraction de ce modèle du « tout marché » en imputant à l'intervention étatique en soi les faillites d'un régime de développement bannissant le marché, et ce malgré ses succès économiques initiaux.

À la fin des années quatre-vingt, de nouvelles approches théoriques fondées sur des hypothèses différentes de celles du modèle standard (hypothèses dans lesquelles les marchés sont dits « défaillants » : économies d'échelle, asymétrie d'informations, biens publics, externalités, monopole

naturel) viennent contredire l'idée que l'ouverture aux échanges serait dans tous les cas un facteur de croissance et de développement (ces « nouvelles théories du commerce international » sont développées par P. Krugman notamment). Mais leurs auteurs eux-mêmes considèrent qu'elles sont fondées sur des hypothèses très restrictives et qu'en tout état de cause, leur adoption par l'ensemble des pays conduirait à des dilemmes stratégiques dont les issues, dans des situations de relations non coopératives, seraient défavorables à l'ensemble de la communauté internationale.

La crise financière asiatique et la prise de conscience croissante que l'internationalisation des économies, la globalisation financière, les politiques de développement préconisées par les institutions financières internationales (IFI) ne suffisaient certainement pas à stabiliser le rattrapage des économies émergentes et à assurer le développement d'une large fraction des économies, a relancé le débat avec force et parfois violence (Seattle). Mais les économistes, dans leur grande majorité, sont demeurés favorables à l'ouverture des économies au commerce international, même si nombre d'entre eux restent réservés, voire opposés à d'autres politiques (ouverture totale aux capitaux, désengagement de l'État, déréglementation, politiques d'ajustement structurel et de stabilisation économique menées par les IFI associées à la libéralisation du commerce extérieur dans le concept de globalisation, dans la doctrine du « consensus de Washington » et aussi dans les politiques d'ajustement préconisées par les IFI avant la mise en œuvre du CSLP.

## V-2. Les travaux empiriques

La première difficulté que l'on rencontre lorsqu'on cherche à évaluer empiriquement l'effet du commerce sur la croissance est d'ordre statistique (S. Edwards, 1997).

Il est d'abord difficile d'obtenir des données comparables d'un pays à l'autre, notamment concernant la productivité globale des facteurs, ce qui est essentiel dès lors que l'analyse statistique est transnationale (Cross-country analysis).

Il est aussi ardu d'élaborer avec ces données des indicateurs de politique commerciale fiables. Les instruments de politique commerciale sont multiples et il n'est pas simple de les rassembler dans un indice symétrique unique, d'autant plus que les indicateurs relatifs à chaque instrument sont étroitement corrélés entre eux (Pritchett, 1991). Ils doivent être distingués avec précision des données observables (par exemple du degré d'ouverture) qui dépendent d'autres facteurs que la politique commerciale.

Trois types de ratios existent :

- les ratios synthétiques élaborés à partir des données existantes relatives à la politique commerciale et au commerce extérieur. Les plus connus sont ceux de la fondation Heritage, l'index de la Banque mondiale et l'index de Sachs et Warner (1995) ;
- les ratios analytiques relatifs à un aspect de la politique commerciale ou à une donnée de commerce international supposée synthétique (tarif moyen, moyenne des restrictions quantitatives (QR), ratio des tarifs collectés (CTR) défini comme les réserves tarifaires sur les importations, prime sur le marché noir de la monnaie nationale) ;
- les indices d'écart par rapport au modèle théorique de bien-être (Anderson et Neary, 1994), méthode qui conduit à un « tarif moyen d'équivalent de bien-être » (moyenne pondérée des distorsions de prix domestiques imputables aux protections commerciales).

Aucune ne recueille l'accord général des spécialistes.

Enfin, il est aujourd'hui admis que de nombreux facteurs influencent la croissance, notamment les facteurs institutionnels : le niveau du capital humain, l'efficacité de l'État, le degré de corruption, la préservation des droits de propriété, le degré de concurrence, l'attitude à l'égard du travail..., ou non institutionnels comme le climat..., dont il est difficile d'obtenir un indicateur chiffré pertinent (X. Sala-i-Martin, 1997).

La seconde difficulté est, comme on l'a dit ci-dessus, la détermination du modèle théorique susceptible de fonder une relation positive entre taux de croissance et taux d'ouverture.

Celui-ci peut être recherchée de façon purement inductive et statistique en testant un modèle du type :

$$\gamma = \alpha + \beta x_1 + \dots + \beta x_n + \varepsilon$$

sur un échantillon de pays, sur une période donnée, où :

$\gamma$  est le taux de croissance et  $x_1 \dots x_n$  sont des variables susceptibles a priori d'expliquer le taux de croissance, parmi lesquelles les indicateurs d'ouverture et de commerce extérieur.

Ce type d'analyse a été initié par Barro (1991). Les travaux les plus systématiques ont été menés selon une méthodologie inspirée par la technique de l'« extreme bounds test » de Leamer (1983, 1985), par Levine et Renelt (1992) et Xavier X. Sala-i-Martin (1997). Ils donnent des résultats contrastés :

- Levine et Renelt (1992), utilisant strictement le texte concluent négativement que « rien ne peut être appris de cette littérature empirique sur la croissance parce qu'aucune variable n'est corrélée de façon robuste avec la croissance », ni le taux d'ouverture, ni aucune autre variable ;
- Xavier X. Sala-i-Martin, utilisant un test moins strict, montre que beaucoup de facteurs sont susceptibles d'expliquer la croissance. Outre le niveau initial de revenu, l'espérance de vie et le taux de scolarisation initial, ces facteurs sont, notamment, des variables d'appartenance à une région, d'organisation politique et de paix civile, culturelles et religieuses, d'ajustement de taux de change, de type d'investissement, de degré de capitalisme.

De façon surprenante, parmi les différentes mesures d'ouverture proposées dans la littérature, seul le nombre d'années au cours desquelles l'économie a été ouverte entre 1950 et 1990, est explicative de façon robuste (indicateur de Sachs et Warner, 1996). Et elle joue indirectement à travers le taux d'investissement car lorsque celui-ci est intégré dans les variables explicatives, les variables d'ouverture ne sont plus significatives de façon robuste.

Le lien entre commerce international et croissance peut aussi être recherché de façon déductive en posant un modèle théorique supposé vrai et en l'estimant. C'est une démarche très différente, épistémologiquement, de la précédente. En général, le modèle théorique s'inspire de la théorie de la croissance endogène.

### Modèle théorique du lien entre croissance et ouverture commerciale

Sébastien Edwards (1997) par exemple utilise le modèle simple suivant :

$$(1) \quad Y_t = B_t f(K_t, L_t) \quad \text{où } K_t = \text{stock de capital}$$

$L_t = \text{population}$

$B_t = \text{productivité globale des facteurs ou le stock de connaissance.}$

Il suppose qu'il existe deux sources de croissance de la productivité globale des facteurs :

- une source domestique, l'innovation interne ;
- une source extérieure, le taux d'absorption par le pays des progrès techniques engendrés par les pays leaders.

Il suppose que la croissance du stock de connaissances dans ces conditions s'écrit :

$$(2) \quad \frac{\dot{B}}{B} = \delta + \theta(W - B) / B \quad \text{où } W \text{ est le stock de connaissance mondial supposé croître au taux } g$$

$\delta$  est le taux domestique d'innovation supposé dépendre du capital humain  $\delta \leq g$

$\theta$  est la vitesse de rattrapage supposée dépendre de la politique commerciale

Pour un pays leader  $W = B$  et  $\frac{\dot{B}}{B} = \delta$

Pour un pays non leader la formule (2) peut s'écrire :

$$B = \left( \frac{\theta}{\frac{\dot{B}}{B} + \theta - \delta} \right) W$$

À long terme, l'équilibre implique que  $\frac{\dot{B}}{B} = \frac{\dot{W}}{W} = g$

d'où  $B = \left( \frac{\theta}{g + \theta - \delta} \right) \cdot W$

Le modèle implique :

- qu'à l'équilibre, il y aura un écart entre le niveau de productivité globale des facteurs du pays et du monde ;
- que les économies plus ouvertes ont un taux de croissance de long terme du stock des connaissances plus élevé que les pays moins ouverts, et donc une croissance aussi plus élevée ;
- que les économies qui s'ouvrent bénéficient d'une croissance transitoire de la productivité par rapport aux économies qui ne s'ouvrent pas.

Les estimations empiriques font en général apparaître que l'ouverture est un facteur favorable à la croissance, mais aussi que la vitesse de rattrapage est extrêmement lente, et que l'ouverture exerce un effet relativement moins important que les niveaux de production et de capital humain initiaux, sur la croissance de la productivité globale des facteurs.

Elles montrent aussi que si des variables institutionnelles ont une incidence sur le taux de croissance (protection des droits de propriété), l'instabilité politique et la stabilité macro-économique n'en exerce aucune.

## VI. La participation du secteur privé à l'accord de Cotonou

L'accord de Cotonou renouvelle complètement la place du secteur privé dans les mise en œuvre de la coopération entre l'Afrique et l'Union européenne. Pour la première fois, en effet, il est prévu, et juridiquement garanti, que les acteurs non gouvernementaux participent non plus seulement à la mise en œuvre mais aussi à la formulation de la coopération ACP-UE et à l'évaluation.

Une perspective radicalement nouvelle est ainsi pour la première fois ouverte.

Les acteurs non gouvernementaux sont : le secteur privé, les partenaires économiques et sociaux, y compris les organisations syndicales et la société civile sous toutes ses formes. Ils ne se limitent donc pas aux ONG.

L'accord prévoit :

- que les acteurs non gouvernementaux seront informés et impliqués pour tout ce qui concerne les politiques et stratégies de coopération, les priorités et le dialogue politique ;
- que des ressources financières seront mises à leur disposition ;
- qu'ils seront le plus possible chargés de la mise en œuvre des projets ;
- que leurs capacités de participer à la coopération seront renforcées.

### VI-1. La participation à la programmation

Les acteurs non étatiques doivent pouvoir participer aux programmations de l'utilisation des fonds mis à la disposition des pays ACP.

Cette programmation est faite par les pays ACP et l'Union européenne. Elle repose sur la formulation d'une stratégie de coopération (analyse des contraintes et capacités, description détaillée de la stratégie de développement du pays, définition des secteurs auxquels l'UE apportera une aide), et un programme indicatif de mise en œuvre incluant un financement de l'UE pour deux ans évalué périodiquement (2 ans ½ et 5 ans).

Cette programmation devra combiner l'aide, le commerce et la coopération politique, et s'assurer de la cohérence de l'ensemble des actions des donateurs (Banque mondiale, États membres) et des instruments de l'UE (FED et budget européen). Elle devra se concentrer sur un nombre limité de secteurs (santé et éducation). Les principaux acteurs seront la délégation de l'UE et l'ordonnateur national.

## **VI-2. Les ressources financières**

L'accord de Cotonou prévoit que les acteurs non étatiques recevront des ressources financières (fonds PIN et PIR), mais il ne supprime pas le consentement de l'ordonnateur national.

Les principes sont les suivants :

- les fonds sont programmés globalement, une seule enveloppe est allouée ;
- les fonds auxquels peuvent accéder les acteurs non étatiques ne sont pas plafonnés ;
- la part allouée aux acteurs non étatiques résultera du dialogue sur la programmation qui devra faire une grande place au partenariat entre acteurs étatiques et acteurs non étatiques.

L'accord met en œuvre la nouvelle politique de coopération décentralisée de l'Union. Il est prévu que soient soutenus les projets et programmes de coopération décentralisée proposés par les acteurs non étatiques. Les propositions émises directement par les acteurs non étatiques ne doivent pas nécessairement s'inscrire dans le cadre des priorités sectorielles du PIN.

## **VI-3. Le renforcement des capacités**

L'accord prévoit également le renforcement des capacités des acteurs non étatiques (et aussi des personnels locaux) :

- des fonds doivent être utilisés pour améliorer l'information aux grandes lignes du partenariat ACP.
- des ressources seront aussi réservées au soutien des acteurs non étatiques pour qu'ils s'organisent comme structures représentatives et partenaires dans le dialogue.

Ce processus d'intégration du secteur privé et de la « société civile » dans le partenariat ACP/UE est nouveau. On ne peut présager de son évolution. Il a déjà donné lieu à deux réalisations importantes :

- en octobre 1997, plus de trente organisations de la société civile des pays ACP se sont réunies à Entebbe et ont décidé de créer une plate-forme commune de discussion des relations UE/ACP. Sept ONG des pays ACP ont été chargées d'animer un processus devant aboutir à l'établissement d'un forum de la société civile ;
- suite à la réunion des chefs d'État ACP de Libreville (novembre 1997), un groupe d'acteurs du secteur privé ACP a lancé un processus informel visant à créer un forum des affaires ACP. Ce forum est déjà intervenu dans la négociation de l'accord de Cotonou. Il est en train de créer des structures à Bruxelles et dans les pays ACP.

**– Annexe –**

**Analyse statistique des relations  
commerciales de l'Union européenne  
avec les pays africains**

### Les groupes de pays utilisés pour l'Afrique dans l'analyse statistique

Afrique nda	Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Congo (République démocratique), Côte d'Ivoire, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Kenya, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Niger, Ouganda, République centrafricaine, Réunion (CIN et PIB), Rwanda, Sahara Occidental (CIN et PIB), Sao Tomé et Príncipe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tanzanie, Togo, Zambie, Zimbabwe, et autres en Afrique (CIN)
Afrique noire OPEP	Gabon, Nigeria
Afrique du Nord	Algérie, Égypte, Maroc, Tunisie
Union sud-africaine	Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland

**Graphiques :**

**Part de marché des pays africains sur le marché européen**

(ratio : exportations des pays x ou groupes de pays x  
vers l'Union européenne / importations totales de l'Union européenne  
(hors le commerce intra européen) pour tous produits et par filières)

***CES GRAPHIQUES NE FIGURENT PAS  
DANS LA VERSION INFORMATIQUE DU RAPPORT***

**Graphiques :**

**Part de marché de l'Union européenne sur les marchés africains**

**(ratio : exportations totales de l'Union européenne  
vers l'Afrique / importations totales de l'Afrique)**

***CES GRAPHIQUES NE FIGURENT PAS  
DANS LA VERSION INFORMATIQUE DU RAPPORT***

### Traits saillants du PIB et de la répartition de la population en Afrique ; 1998

Région	Nombre de pays	Part en PIB %	Part en population %	Revenu par habitant
Afrique	53	100.0	100.0	688
Afrique du Nord	7	40.3	21.9	1264
Afrique Sub-saharienne	46	59.7	78.1	526
Afrique de l'Ouest	15	17.3	29.0	409
Afrique Centrale	7	5.1	3.8	937
Afrique de l'Est	13	7.9	30.7	177
Afrique du Sud	11	29.4	14.6	1388
Exportateurs de pétrole	11	48.8	35.8	937
Non-exportateurs de pétrole	42	51.2	64.2	549
Pays du G-5 *	5	59.1	37.3	1091
Pays les moins développés	33	14.7	45.4	223

Source : Secrétariat de la Commission Économique pour l'Afrique (ECA) \* Afrique du Sud, Nigeria, Algérie, Égypte, Maroc

### Résultats de la croissance économique de l'Afrique par sous-régions et groupements économiques (Pourcentages)

Régions africaines *	1997		1998	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Afrique	2.9	4.3	3.3	4.0
Afrique du Nord	2.1	4.0	4.4	4.5
Afrique Sub-saharienne	2.1	4.4	2.6	4.0
Afrique de l'Ouest	4.1	4.3	3.6	4.5
Afrique Centrale	4.0	5.1	4.9	5.5
Afrique de l'Est	2.8	3.3	2.5	3.0
Afrique du Sud	2.5	6.0	1.7	4.5
Exportateurs de pétrole	3.6	5.1	3.7	4.5
Non-exportateurs de pétrole	2.3	4.1	2.9	4.0
Pays du G-5	2.2	1.7	3.1	3.8
Pays les moins développés	2.4	4.4	4.1	4.2

Source : Secrétariat de la Commission Économique pour l'Afrique (ECA) \* Et groupements économiques

### Distribution de fréquence des pays africains selon leur croissance

Taux de croissance (%)	1995	1996	1997	1998
Négatif	6	2	4	2
2.9	11	12	12	13
5.9	23	28	25	28
7.9	6	9	10	8
8 +	7	2	2	2
Total	53	53	53	53

Source : Report on Africa 1999 : The Challenge of Poverty Reduction and Sustainability

### Parts et résultats sectoriels

Secteur	Part (%)		Taux de croissance (%)	
	1980	1997	1997	1998
Agriculture	22.3	19.4	1.7	3.5
Industrie	39.0	31.9	3.8	3.2
Services	38.7	48.7	2.5	3.0

Source : *Economic Report on Africa 1999 : The Challenge of Poverty Reduction and Sustainability*

### Importations céréalières et besoins d'aide alimentaire de l'Afrique Sub-saharienne (milliers de tonnes)

Sous-région	1997/1998				
	1997 production	Besoins d'importations céréalières	Importations de céréales prévues	Aide alimentaire	
				Besoins	dont non encore couverts
<b>Afrique de l'Est</b>	21 355	4 416	3 326	1 089	260
<b>Afrique du Sud</b>	21 612	3 643	3 019	624	251
<b>Afrique de l'Ouest</b>	34 105	5 735	5 047	688	389
- <i>Pays côtiers</i>	26 105	3 479	3 169	309	168
- <i>Pays du Sahel</i>	7 940	2 257	1 878	379	222
<b>Afrique Centrale</b>	2 913	751	691	60	51
<b>Total</b>	79 985	14 544	12 083	2 461	951

Source : *FAO (1998)*.

### Indicateurs de commerce extérieur (variation en pourcentage par rapport à l'année précédente)

Indicateurs	1997	1998
Prix alimentaires *	8.9	-12.8
Prix des boissons *	32.5	-20.7
Prix des matières premières agricoles *	-6.7	-20.0
Prix des métaux *	3.1	-17.4
Prix du pétrole *	2.4	-42.1
Volume des exportations	2.1	-1.0
Volume des importations	6.5	3.1
Valeur unitaire des exportations * <sup>1)</sup>	-2.1	-16.4
Valeur unitaire des importations * <sup>1)</sup>	-1.0	-2.6
Prix du pétrole (Brent brut ; \$/b)	19.0	11.0
Termes de l'échange (1990 = 100)	1.0	-13.4

Source : *Secrétariat de l'ECA and FMI (1998)*

\* Variation en pourcentage par rapport à l'année précédente

1) Basée sur la moyenne des variations des prix mensuels

### Dette extérieure et statistiques liées

Indicateur	1996	1997	1998
Dette totale (milliards de \$ US)	340.6	344.1	350.1
En pourcentage du PIB	67.8	64.7	65.5
En pourcentage des exportations de biens et services	293.4	283.9	302.8
Service de la dette (milliards de \$ US)	31.0	33.0	35.7
En pourcentage des exportations de biens et services	29.3	21.3	30.9

Source : Banque mondiale (1998) et sources nationales

### Tendances de l'épargne et de l'investissement en Afrique : 1975-98 (moyennes périodiques en % du PIB)

Item	1975-84	1985-89	1990-98
<b>Épargne Intérieure Brute (EIB)</b>			
Afrique	24.5	19.9	21.7
Afrique du Nord	34.1	23.0	25.6
Afrique Sub-saharienne	21.3	18.0	19.3
<b>Épargne Nationale Brute (ENB)</b>			
Afrique	21.2	15.3	16.3
Afrique du Nord	31.1	19.1	19.2
Afrique Sub-saharienne	17.9	13.3	14.6
<b>Transferts de ressources (EIB-ENB)</b>			
Afrique	3.3	4.6	5.4
Afrique du Nord	3.0	3.9	6.5
Afrique Sub-saharienne	3.4	4.9	4.7
<b>Investissement Intérieur Brut (IIB)</b>			
Afrique	25.4	21.6	22.7
Afrique du Nord	31.7	28.7	29.7
Afrique Sub-saharienne	22.9	17.7	18.1
<b>Entrées de ressources (IIB-ENB)</b>			
Afrique	4.2	6.3	6.5
Afrique du Nord	0.6	9.6	10.5
Afrique Sub-saharienne	5.0	4.4	3.5

Source : secrétariat de l'ECA et Banque mondiale (1997)

### Mesure des inégalités en Afrique (pourcentages)

Indicateur d'inégalité	Moyenne	Écart type	Maximum	Minimum
Coefficient Gini	44.4	8.9	58.4	32.0
Part des 20 % les plus bas	50.6	7.4	63.3	41.1
Part de la classe moyenne	34.4	4.3	38.8	38.8
Part des 20 % les plus hauts	5.2	2.0	8.7	2.1

Source : Ali (1998)

### Mesure des inégalités par régions du monde (années 1990)

Région	Coefficient Gini	Part des 20 % les plus hauts	Part de la classe moyenne	Part des 20 % les plus bas
Afrique	44.4	50.6	34.4	5.2
Asie de l'Est et Pacifique	38.1	44.3	37.5	6.8
Asie du Sud	31.9	39.9	38.4	8.8
Amérique Latine	49.3	52.9	33.8	4.5
Pays industrialisés	33.8	39.8	41.8	6.3

Source : Deininger and Squire (1996 : tableaux 5 et 6)

### Besoins de croissance pour réduire la pauvreté

Région d'Afrique	Dépenses mensuelles par habitant (1985 PPP)	Coefficient Gini estimé (%)	Part du PIB 1998 (%)	Part de population 1998 (%)	Élasticité de la croissance de la pauvreté	Croissance requise par habitant	Taux de croissance de la population (%)	Taux de croissance du PIB requis (%)
Nord	122	37.0	40.26	21.7	-1.11	3.60	2.00	5.60
Ouest	53	43.0	17.23	29.2	-0.85	4.71	2.90	7.61
Centre	77	42.3	5.14	3.9	-1.02	3.90	2.80	6.70
Est	38	43.4	7.85	30.9	-.74	5.40	2.70	8.12
Sud	90	47.4	29.52	14.3	-1.05	3.80	2.40	6.20
Total/Moy. (SSA *)	76 (65)	44.0 (43.0)	100.00 (59.74)	100 (78.3)	-.92 (-.95)	4.19 (4.39)	2.60 (2.77)	6.79 (7.16)

Source : Calculs du secrétariat de l'ECA \* SSA : Afrique Sub-saharienne

### Besoins de financement du développement pour réduire la pauvreté en Afrique

Région d'Afrique	Nombre de pays	Taux requis de croissance du PIB (%)	ICOR*	Taux d'épargne intérieure (%)	Taux requis d'invest/PIB (%)	Besoins de financem. extérieur (% du PIB)	Flux courants d'AOD ** (% du PIB)	Financem. résiduel (% du PIB)
Nord	7	5.60	3.8	15.9	21.3	5.4	3.8	1.6
Ouest	15	7.61	4.8	7.8	36.5	28.7	13.5***	15.2
Centre	7	6.70	7.3	15.0	48.9	33.9	7.3	26.6
Est	13	8.12	5.6	7.7	45.5	37.8	15.6	22.2
Sud	11	6.20	6.1	19.6	37.8	18.2	11.8****	6.4
Total/Moy. (SSA *****)	53 (46)	6.79 (7.16)	5.0 (5.8)	14.9 (14.2)	33.0 (40.4)	18.1 (26.2)	8.9 (12.3)	9.2 (13.9)

Source : Calculs du secrétariat de l'ECA

\* ICOR : coefficient marginal de capital (Incremental Capital-Output Ratio). \*\* ODA : Aide officielle au développement  
 \*\*\* Sauf Nigeria. \*\*\*\* Sauf Afrique du Sud. \*\*\*\*\* SSA : Afrique Sub-saharienne.

**Croissance annuelle moyenne du PIB en Afrique, 1965-1999**  
(en pourcentage)

	1965-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	1990-1994	1995-1999
Afrique	4.5	4.2	2.5	2.3	0.9	3.5
Afrique du Nord	5.3	6.7	4.2	3.1	2.1	4.2
Afrique Sub-saharienne	2.4	4.0	2.1	2.4	0.8	3.9
y compris Afrique du Sud	4.2	3.3	1.7	2.0	0.4	3.2
hors Nigeria	3.5	3.9	2.5	2.3	0.3	4.2

Source : Pour 1980-1999 : calculs du secrétariat de l'UNCTAD, basés sur le rapport World Development Indicators de la Banque mondiale 2001.

Pour 1965-1979 : données de la Banque mondiale présentées dans le Rapport annuel 2000/2001, Global Coalition for Africa.

**Taux de croissance annuel du PIB en Afrique, 1990-1999**  
(en pourcentage)

	1991	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Afrique du Nord	3.4	2.0	2.0	0.5	3.9	1.5	6.5	2.6	5.6	3.9
Afrique Sub-saharienne	2.5	1.8	-0.3	0.0	0.9	4.3	5.3	3.8	3.2	2.7
y compris Afrique du Sud	1.1	0.4	-1.2	0.6	2.1	3.7	4.7	3.2	2.0	2.0
hors Afrique du Sud et Nigeria	1.4	1.2	-1.0	-0.5	1.1	4.7	5.5	4.1	3.7	3.1

Source : Banque mondiale, World Development Indicators 2001, Washington, D.C.

Note : les taux de croissance sont calculés à partir du total des PIB régionaux en dollars (1995) constants.

**Production agricole et céréalière totale, 1992-2000**  
(Indice, 1989-1991 = 100)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Afrique</i>									
Agriculture	104.2	107.1	109.7	112.8	124.0	122.1	126.8	129.2	128.8
Céréales	98.0	101.6	110.2	105.5	129.3	115.1	123.5	121.0	118.0
<i>Afrique du Nord</i>									
Agriculture	105.3	107.1	106.6	105.1	132.3	120.7	129.3	132.9	130.8
Céréales	105.1	86.1	94.2	82.5	155.5	89.0	122.8	106.5	94.2
<i>Afrique Sub-saharienne</i>									
Agriculture	104.2	107.4	110.4	115.0	121.5	112.0	125.8	128.0	127.9
Céréales	98.4	106.1	109.9	112.0	123.4	119.3	123.2	123.0	122.0

Source : base de données FAOSTAT. Les indices pour l'agriculture et les céréales en Afrique du Nord sont des agrégats pondérés de données par région.

### Répartition de la croissance agricole en Afrique, 1990-2000

	Nombre de pays dans lesquels la croissance de la production agricole est			
	négative	positive, mais négative par habitant	positive, en dessous d'un pour cent par habitant	supérieure à un pour cent par habitant
Afrique	12	19	10	12
Afrique du Nord	1	0	2	2
Afrique Sub-saharienne (y compris Afrique du Sud)	11	19	8	10

Source : FAOSTAT.

### Investissement et épargne en Afrique, 1975-1999

(en pourcentage du PIB)

	1975-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	1980-1989	1990-1999
<i>Afrique</i>							
Investissement	26.1	23.6	20.2	18.7	19.6	21.9	19.1
Épargne	23.9	22.5	19.1	17.3	17.6	20.8	17.5
<i>Afrique du Nord</i>							
Investissement	33.7	31.3	28.5	25.4	22.5	30.0	23.9
Épargne	30.4	31.5	23.8	21.6	19.5	22.7	20.5
<i>Afrique Sub-saharienne</i>							
Investissement	23.1	17.7	16.0	17.4	19.1	16.9	18.2
Épargne	19.3	13.6	13.7	13.8	15.3	13.6	14.5
<i>Afrique Sub-saharienne (y.c. Afrique du Sud)</i>							
Investissement	22.2	19.5	15.7	15.5	18.0	17.6	16.7
Épargne	20.6	17.6	16.5	15.3	16.5	17.1	15.9
<i>Afrique Sub-saharienne (n.c. Nigeria)</i>							
Investissement	21.0	17.4	16.3	16.7	18.9	16.8	17.8
Épargne	15.8	11.2	13.0	11.6	13.1	12.1	12.3

Source : Banque mondiale, World Development Indicators 2001, CD-Rom.

**Variations des ratios d'investissement et de croissance du PIB  
dans les pays d'Afrique entre les années 1980 et 1990**  
(en points de pourcentage)

		<b>Dégradation des ratios d'investissement</b>			<b>Amélioration des ratios d'investissement</b>		
		<i>de plus de 4 pour cent du PIB</i>	<i>entre 2 et 4 pour cent du PIB</i>	<i>de moins de 2 pour cent du PIB</i>	<i>de moins de 2 pour cent du PIB</i>	<i>entre 2 et 4 pour cent du PIB</i>	<i>de plus de 4 pour cent du PIB</i>
<b>Croissance du PIB supérieure de</b>	plus de 4 points de pourcentage						Ouganda Mozambique
	2-4 points de pourcentage	Gabon Niger Côte d'Ivoire				Namibie Nigeria	Ghana Mali
	moins de 2 points de pourcentage	Afrique du Sud Mauritanie	Togo	Tunisie Malawi	Rép.Centraf. Madagascar Bénin		Maurice Sénégal Seychelles
<b>Croissance du PIB inférieure à</b>	moins de 2 points de pourcentage	Algérie Égypte	Kenya Maroc Zambie		Gambie	Zimbabwe	Burkina Faso
	2-4 points de pourcentage	Comores Guinée-Bissau		Swaziland			
	plus de 4 points de pourcentage	Rep.Dém.Congo Burundi Sierra Leone Cameroun	Botswana Rép.Congo	Ruanda			Tchad

Source : Banque mondiale, World Development Indicators 2001, Washington, D.C

**Variations des ratios d'épargne et de croissance du PIB  
dans les pays d'Afrique entre les années 1980 et 1990**  
(en points de pourcentage)

		<b>Dégradation des ratios d'épargne</b>			<b>Amélioration des ratios d'épargne</b>		
		<i>de plus de 4 pour cent du PIB</i>	<i>entre 2 et 4 pour cent du PIB</i>	<i>de moins de 2 pour cent du PIB</i>	<i>de moins de 2 pour cent du PIB</i>	<i>entre 2 et 4 pour cent du PIB</i>	<i>de plus de 4 pour cent du PIB</i>
<b>Croissance du PIB supérieure de</b>	plus de 4 points de pourcentage				Ouganda	Mozambique	
	2-4 points de pourcentage	Niger	Gabon Côte d'Ivoire	Namibie		Ghana	Nigeria Mali
	moins de 2 points de pourcentage	Togo Afrique du Sud Malawi		Seychelles	Madagascar Tunisia	Maurice	Rép.Centraf. Sénégal Bénin Mauritanie
<b>Croissance du PIB inférieure à</b>	moins de 2 points de pourcentage	Algérie Zambie	Kenya Égypte	Gambie	Maroc Zimbabwe		Burkina Faso
	2-4 points de pourcentage				Comores	Guinée-Bissau	Swaziland
	plus de 4 points de pourcentage	Burundi Botswana Ruanda Cameroun	Rep.Dém.Congo Sierra Leone			Rép. Congo	Tchad

Source : Banque mondiale, World Development Indicators 2001, Washington, D.C.

**Total des flux nets d'entrées de capitaux par habitant, 1975–1999**

*(Indice, 1975 = 100)*

**CE GRAPHIQUE NE FIGURE PAS  
DANS LA VERSION INFORMATIQUE DU RAPPORT**

*Source : Banque mondiale, Global Development Finance 2001, Washington, D.C.*

**Indicateurs de la dette extérieure pour les pays en développement, 1990, 1998-2000**  
(en pourcentage)

		Ensemble des pays en dévelop.	Asie de l'Est	Amérique Latine	Moyen- Orient & Afrique du Nord	Asie du Sud	Afrique Sub- saharienne*
Dette en pourcentage des exportations	1990	162.5	108.4	254.5	112.5	327.4	209.4
	1998	147.9	104.9	210.5	129.1	189.1	238.9
	1999	141.0	95.5	208.4	111.5	174.5	210.8
	2000	114.3	74.8	172.6	93.8	156.0	180.2
Dette en pourcentage du PNB	1990	30.9	29.8	44.6	45.7	32.3	63.0
	1998	42.1	40.2	40.8	36.1	29.2	72.3
	1999	40.5	36.4	41.8	34.9	28.4	70.5
	2000	37.4	32.6	38.5	31.2	26.5	66.1
Service de la dette en pourcentage des exportations	1990	18.1	15.7	24.4	14.9	28.9	12.9
	1998	18.4	13.3	33.6	14.0	18.9	14.7
	1999	21.4	15.8	41.6	13.7	15.5	13.9
	2000	17.0	10.8	35.7	10.9	13.1	12.8
Arriérés du service de la dette en pourcentage de l'encours de la dette	1999	5.0	3.1	1.4	5.9	0.6	26.7

Source : Banque mondiale, Global Development Finance, publications diverses.

\* : y compris Afrique du Sud.

**Part de l'Afrique dans les exportations et importations mondiales 1980-1999**  
(en pourcentage)

	1980	1990	1995	1999
<b>Exportations</b>				
Afrique	4.6	2.3	1.6	1.6
Afrique du Nord	2.2	1.1	0.7	0.7
Afrique Sub-saharienne	2.5	1.2	0.9	0.9
<b>Importations</b>				
Afrique	3.6	2.4	1.8	1.9
Afrique du Nord	1.5	1.2	0.9	0.9
Afrique Sub-saharienne	2.1	1.1	0.8	1.0

Source : base de données UNCTAD.

**Composition des exportations en provenance de l'Afrique Sub-saharienne  
1980, 1990, 1997**  
(part en pourcentage des exportations totales)

	1980	1990	1997
Pétrole brut	75.6	61.3	54.7
Matières premières non pétrolières	19.7	22.8	26.6
Produits manufacturiers	4.0	15.5	18.4
Non classifiées	0.7	0.4	0.3

Source : base de données UNCTAD.

**Compétitivité et exportations des produits manufacturiers, 1985-1998**  
(Indice, 1980 = 100)

	1985	1990	1993	1996	1997	1998
<i>Afrique</i>						
Taux de change réel	84.7	92.6	120.8	142.5	138.5	137.8
Salaires réels	108.6	81.0	77.5	75.1	70.9	.
Productivité du travail	112.6	101.3	115.3	94.8	104.4	.
Indicateur de compétitivité	87.9	115.8	179.8	180.0	204.0	.
Exportations de produits manufacturiers	436.8	769.0	799.7	1700.2	885.8	602.8
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	1.5	2.6	3.5	6.0	2.8	2.6
<i>Cameroun</i>						
Taux de change réel	120.3	59.1	63.5	71.2	80.4	81.2
Salaires réels	.	89.8	77.6	50.5	55.5	.
Productivité du travail	.	69.9	46.9	51.5	56.2	.
Indicateur de compétitivité	.	46.0	38.4	72.7	81.5	.
Exportations de produits manufacturiers	.	327.8	.	272.1	.	.
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	.	8.5	.	8.0	.	.
<i>Égypte</i>						
Taux de change réel	58.6	51.9	78.2	65.7	63.0	62.1
Salaires réels	132.6	91.5	84.1	98.3	.	.
Productivité du travail	136.7	144.3	165.7	172.2	.	.
Indicateur de compétitivité	60.5	81.8	154.1	115.0	.	.
Exportations de produits manufacturiers	55.5	329.1	306.3	335.7	473.9	422.0
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	10.1	42.5	32.9	31.6	40.3	44.0
<i>Kenya</i>						
Taux de change réel	118.4	100.9	112.8	78.5	72.1	70.0
Salaires réels	93.5	71.2	43.0	55.0	59.5	.
Productivité du travail	93.6	95.0	58.2	64.0	64.0	.
Indicateur de compétitivité	118.5	134.6	152.8	91.3	77.6	.
Exportations de produits manufacturiers	72.2	199.7	250.2	361.2	344.2	314.3
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	11.4	29.2	28.3	26.4	25.3	23.6
<i>Maurice</i>						
Taux de change réel	130.2	87.9	84.4	70.7	77.7	82.9
Salaires réels	85.5	100.7	129.8	151.3	170.0	187.6
Productivité du travail	95.3	127.7	152.9	185.4	199.2	219.9
Indicateur de compétitivité	148.2	115.5	99.3	86.7	91.0	97.1
Exportations de produits manufacturiers	168.5	666.4	771.2	1038.2	964.0	1046.7
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	45.6	65.8	70.0	67.9	71.0	72.6
<i>Maroc</i>						
Taux de change réel	159.8	103.8	97.5	79.6	86.1	84.4
Salaires réels	82.6	76.1	75.7	77.9	77.6	.
Productivité du travail	88.6	113.7	107.1	116.6	124.6	.
Indicateur de compétitivité	171.4	155.2	138.0	119.0	138.2	.
Exportations de produits manufacturiers	149.4	380.2	386.4	590.5	592.9	.
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	26.8	32.6	32.4	35.9	36.5	.

.../...

.../...

	1985	1990	1993	1996	1997	1998
<i>Sénégal</i>						
Taux de change réel	121.3	73.0	77.8	95.9	107.5	107.4
Salaires réels	113.8	105.2	126.0	84.0	96.1	.
Productivité du travail	129.0	112.6	135.5	98.7	123.5	.
Indicateur de compétitivité	137.5	78.1	83.7	112.6	138.3	.
Exportations de produits manufacturiers	.	238.1	325.6	661.2	581.4	708.6
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	.	22.5	33.1	48.2	46.2	52.8
<i>Afrique du Sud</i>						
Taux de change réel	148.7	84.7	74.3	76.9	75.9	85.2
Salaires réels	105.0	106.7	109.4	117.0	118.6	118.1
Productivité du travail	99.5	100.4	100.8	111.7	112.5	112.0
Indicateur de compétitivité	141.0	79.7	68.4	73.4	72.0	80.8
Exportations de produits manufacturiers	.	110.9	202.2	347.8	385.8	305.0
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	.	21.9	38.7	55.3	57.8	53.7
<i>Zimbabwe</i>						
Taux de change réel	125.0	103.8	122.7	104.0	106.1	157.4
Salaires réels	105.1	106.5	79.1	75.6	78.2	74.2
Productivité du travail	106.0	136.0	125.0	107.7	111.6	108.8
Indicateur de compétitivité	126.0	135.5	193.9	148.1	151.3	230.7
Exportations de produits manufacturiers	64.3	105.3	117.4	140.4	160.2	.
Part des produits manufacturiers dans le total des exportations (en pourcentage)	29.3	30.9	37.9	29.5	31.9	.

Source : estimations du secrétariat de l'UNCTAD, basées sur les bases de données de l'UNIDO, de la Banque mondiale et du FMI.

**Termes de l'échange pour l'Afrique, 1970–1998**

*(Indice, 1985 = 100)*

**CE GRAPHIQUE NE FIGURE PAS  
DANS LA VERSION INFORMATIQUE DU RAPPORT**

*Source : estimations du secrétariat de l'UNCTAD, d'après les bases de données de la Banque mondiale.*

**Termes de l'échange mondiaux de certains groupes de matières premières  
par rapport aux produits manufacturiers, 1993-2000**

*(Indice, 1995 = 100)*

**CE GRAPHIQUE NE FIGURE PAS  
DANS LA VERSION INFORMATIQUE DU RAPPORT**

*Source : base de données de l'UNCTAD.*

*Note : les prix de produits manufacturiers se rapportent à l'indice de la valeur unitaire  
des exportations mondiales de produits manufacturiers.*

### Prix mondiaux et termes de l'échange par groupes de produits, 1975-2000

(Indice, 1970 = 100)

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
<b>Indice des prix :</b>						
Produits manufacturiers	185.3	294.1	252.9	400.0	438.2	361.7
Boissons tropicales	143.2	318.9	270.3	167.6	248.7	159.5
Huiles végétales	166.7	216.7	185.2	137.0	218.5	131.5
Matières premières agricoles	180.9	326.2	238.1	338.1	383.3	245.2
Minéraux	141.9	227.4	161.3	238.7	240.3	195.2
Produits alimentaires	278.7	393.4	163.9	247.5	265.5	204.9
<b>Indice des termes de l'échange par rapport aux produits manufacturiers :</b>						
Boissons tropicales	77.3	86.2	106.9	45.3	56.8	44.1
Huiles végétales	90.0	73.7	73.2	34.3	49.9	36.4
Matières premières agricoles	97.6	110.9	94.2	84.5	87.5	67.8
Minéraux	76.6	77.3	63.8	59.7	54.8	54.0
Produits alimentaires	150.4	133.8	64.8	61.9	60.6	56.7

Source : base de données de l'UNCTAD.

## Références bibliographiques

- AMIN S. : *L'Accumulation à l'échelle mondiale, critique de la théorie du sous-développement*, IFAN, Anthropos, Paris, 1970.
- AKYÜZ Y. and GORE C. : « African Economic Development in a Comparative Perspective », *Cambridge Journal of Economic*, vol. 25, mars 2001, p. 265-288.
- ASSIDON E. : *Les Théories économiques du développement*, Paris, La Découverte, Repères, 1992.
- Banque Mondiale : *The East Asian Miracle*, New York, Oxford University Press, 1993.
- Banque Mondiale : *World Development Report 1997 : The State in a Changing World*, New York, Oxford University Press, 1997.
- BARAN P.A. [1957] : *Économie politique de la croissance*, F. Maspero, Paris, 1970.
- BARRO R.J. : « Economic Growth in a Cross Section of Countries », *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2(May), 1991, p. 407-443.
- BARRO et SALA-I-MARTIN 1995**
- CHEENERY H.B. et SRINIVASAN TN (éd.) : *Handbook of Development Economics*, 2 tomes, Elsevier Science Publishers, North Holland, 1988.
- COLLIER P. and GUNNING J.W : « Explaining African Economic Performance », *Journal of Economic Literature*, vol. 37, mars 1999, p. 64-611.
- DEHOVE M. : *L'État entre mondialisation, régionalisation et décentralisation*, août 1999.
- DEHOVE M., MATHIS J. : *Le système monétaire international*, Paris, Sciences économiques, Dunod, 1986.
- DEHOVE M., MATHIS J. : *Le Commerce international*, Paris, Sciences économiques, Dunod, 1987.
- DESTANNE de BERNIS G. : « Industries industrialisantes et contenu d'une politique d'intégration régionale », *Économie appliquée, ISEA*, 3-4, 1966.
- EDWARDS S. : « Openness, Productivity and Growth : What do we really Know ? », *NBER Working Paper 5978*, March 1997.
- EMMANUEL A. : *L'Échange inégal. Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*, F. Maspero, Paris, 1969.
- FRANCK A.G. : 1969.
- FURTADO C. : *Théorie du développement économique*, Paris, PUF, 1970.
- GROSSMAN G., HELPMAN E. : « Endogenous product cycles », *Economic Journal*, vol. 101, 408, 1991, p.1214-1229.
- HAYEK F. (von) : *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1. London, Routledge & Kegan Paul, vol. II, 1976, vol. III, 1979.**
- JALÉE P. : *Le Pillage du tiers monde*, F. Maspero, Paris, 1965.
- LEIBENSTEIN H. : « Allocative Efficiency Versus "X-Efficiency" », *AER*, 56, juin 1978, p.329-415.
- LEVINE ET RENELT 1992**
- LUCAS R.E. : 1983 1988**
- OBSTFELD et ROGOFF 1996**
- PREBISCH R. Z [1950] : *Le développement économique de l'Amérique latine et ses principaux problèmes*, Nations Unies, reproduit dans *Economic Bulletin for Latin America*, 7 février 1962, p. 1-22.
- PREBISCH R. [1964] : *Change and Development : Latin America's Great Task*, in Report to the Inter-American Development Bank. New York, Praeger, 1971.
- PRITCHETT 1991**

PREOBRAZHENSKI E. [1924] : *The new Economics*, Oxford, Clarendon Press, 1965.

**ROMER 1986, 1992**

SALA-I-MARTIN X. : « I Just Ran Four Million Regressions », *NBER Working Paper 6252*, November 1997.

SINGER H.W. : « The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries », *AER*, vol. 40, mai 1950, p. 473-485.

United Nations : Economic Report on Africa, 1999, Economic Commission for Africa, 1999, Addis Ababa, Ethiopia, 1999.

United Nations : Conference on Trade and Development (2001) : « Economic Development in Africa : Performance, Prospects and Policy Issue », *United Nations*, New York and Geneva, 2001.

## Sigles et abréviations

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (= <i>TRIPS : Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights</i> )
AELE	Association européenne de libre-échange
APE	Accords de partenariat économique
BNT	Barrières non tarifaires
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine
CIN	Commerce international
CSLP	Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté
ECA	Economic Commission for Africa
FED	Fonds européen de développement
IFI	Institutions financières internationales
NDA	Alliance démocratique nationale
NPF	Nation la plus favorisée
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
ORD	Organe de règlement des différends
PAC	Politique agricole commune
PIB	Produit intérieur brut
PIN	Programme indicatif national
PIR	Programme indicatif régional
PMA	Pays les moins avancés
PTM	Pays tiers méditerranéens
PVD	Pays en voie de développement
SGP	Système généralisé de préférences
TEC	Tarif extérieur commun
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
ZLE	Zone de libre-échange