

# Performances commerciales de l'Afrique subsaharienne : une diversification nécessaire

*Jean-Baptiste GROS*  
*Gaëlle LETILLY*  
*Sylvie MARTINET*

**PERFORMANCES COMMERCIALES DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE : UNE  
DIVERSIFICATION NECESSAIRE**

Jean-Baptiste Gros  
(DIAL – UR CIPRE de l'IRD)  
gros@dial.prd.fr

Gaëlle Letilly  
(DIAL – UR CIPRE de l'IRD, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne)  
letilly@dial.prd.fr

Sylvie Martinet  
(DIAL – UR CIPRE de l'IRD, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne)  
martinet@dial.prd.fr

**Document de travail DIAL / Unité de Recherche CIPRE**  
Novembre 2002

## **RESUME**

Cette étude analyse les stratégies et les performances commerciales de sept pays d'Afrique subsaharienne (Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Ghana, Madagascar, Maurice, Nigeria et Sénégal) durant les années 1990. Ces pays représentent plus des deux tiers des exportations totales africaines. Bien que les médiocres performances globales de l'Afrique en général puissent être attribuées en grande partie à des facteurs bien connus (baisse du prix des matières premières, problèmes macro-économiques, etc.), ceci n'explique pas pourquoi certains pays arrivent à accroître leurs exportations et d'autres non. Pour répondre à cette question, on procède à une décomposition comptable de la croissance des exportations de chaque pays entre un effet spécialisation sectorielle et un effet de compétitivité. Le premier effet permet d'évaluer par exemple l'impact d'une baisse des prix ou de la demande pour les secteurs dans lesquels un pays est spécialisé ; le second effet mesure les gains/pertes de parts de marché au niveau de chaque produit traditionnellement ou nouvellement exporté. Cette décomposition montre que les écarts de performances entre pays ne s'expliquent pas par les différences de spécialisation mais par celles de compétitivité. De manière cohérente, l'analyse menée en termes d'indices de diversification montre que les pays les plus performants sont ceux qui ont réussi à diversifier le plus leurs exportations, à savoir Madagascar (à travers l'essor de ses zones franches), l'Afrique du Sud et le Ghana.

## **ABSTRACT**

This study analyses trade strategies and performances of a sample of seven Sub-Saharan African countries (South Africa, Côte d'Ivoire, Ghana, Madagascar, Mauritius, Nigeria and Senegal), which together represent over two-thirds of Africa's total exports. Although the poor overall Africa's trade performance can be explained to a great extent by well known factors (commodity prices, macroeconomic problems, etc.), this does nothing to explain why some countries succeed to increase their exports and not others. This paper attempts to do so, by splitting these countries' export growth rate during the 1990s, into a demand effect and a competitiveness effect. This allows us to appreciate the impact of specialization on trade performance: if a country is specialised in goods for which there is little world demand, or whose sales prices are falling, its exports will be affected accordingly. According to this breakdown, it is not trade specialisation that explains why certain countries succeeded, but above all their competitiveness, that is their ability to increase their market shares on both traditional and new export products. The analysis also clearly shows that the best performing countries are precisely those which have diversified their exports the most, such as Madagascar (thanks to its export processing zones), South Africa and Ghana.

## Table des matières

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>4</b>
<b>1. LES PERFORMANCES A L'EXPORTATION DES PAYS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE DEMEURENT GENERALEMENT MEDIOCREES .....</b>	<b>6</b>
1.1. La marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial se poursuit.....	6
1.2. Quelques pays tirent leur épingle du jeu.....	7
<b>2. DES PERFORMANCES COMMERCIALES LIEES A UNE SPECIALISATION SECTORIELLE PEU PORTEUSE ET DETERMINEES PAR LA COMPETITIVITE .....</b>	<b>11</b>
2.1. Des exportations essentiellement cantonnées aux biens primaires .....	11
2.2. Des performances commerciales directement liées à la compétitivité des économies nationales .....	12
<b>3. UNE DIVERSIFICATION INSUFFISANTE .....</b>	<b>17</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>23</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>25</b>
Annexe 1. : Les données .....	25
Annexe 2. : Les indicateurs de compétitivité : la méthodologie .....	25
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>27</b>

## Liste des tableaux

Tableau n° 1-1 : Taux de croissance annuels des exportations en valeur, 1990-1999 (en %).....	6
Tableau n° 1-2 : Taux de croissance annuels des exportations pour les principaux pays africains.....	7
Tableau n° 2-1 : Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1999.....	13
Tableau n° 2-2 : Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1995.....	13
Tableau n° 2-3 : Décomposition de la croissance des exportations 1995-1999.....	14
Tableau n° 3-1 : Changement dans le degré de concentration des exportations africaines : 1991-1999.....	18

## Liste des graphiques

Graphique n° 1-1 : Comparaison des Termes de l'échange (base 100 en 1995) et des parts de marché de l'Afrique Subsaharienne, 1990-1999.....	7
Graphique n° 1-2 : Evolution des parts mondiales détenues par l'Afrique du Sud, le Nigeria et la Côte d'Ivoire (en % des exportations mondiales).....	8
Graphique n° 1-3 : Evolution des parts de marché du Ghana, Madagascar, Maurice et du Sénégal (en % de exportations mondiales) .....	9
Graphique n° 1-4 : Taux de croissance des exportations nigérianes et cours international du pétrole (% de croissance par rapport à l'année précédente).....	10
Graphique n° 2-1 : Composition des exportations des pays d'Afrique de l'Ouest en 1999 (en % des exportations totales).....	11
Graphique n° 3-1 : Pays les plus diversifiés (en nombre de produits équivalents).....	19
Graphique n° 3-2 : Les pays les moins diversifiés (en nombre de produits équivalents).....	19

## INTRODUCTION

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

Comment l'expliquer ? Des politiques commerciales trop fermées [Amjadi et al. (1996)], de mauvaises politiques de gestion [Easterly et Levine (1997)] en plus des multiples autres facteurs intrinsèques à ses économies, sont généralement identifiés comme étant les obstacles majeurs au développement du commerce et de l'investissement [Mauro (1995), Sachs et Warner (1997), Rodrik (1998)]. L'ouverture au commerce international ne se traduit pas nécessairement par un surcroît de croissance des exportations domestiques. L'abaissement des protections douanières ainsi que les différentes réformes prônées par les programmes d'ajustement structurel dans les années quatre-vingts n'ont pas toujours correspondu à un renouveau commercial pour les pays de la zone subsaharienne<sup>3</sup>. Dès lors, l'attention s'est portée sur la structure des échanges : la forte concentration des systèmes productifs autour de produits peu dynamiques serait l'une des causes essentielles de la faiblesse des exportations africaines [Ng et Yeats (1997), Yeats et al. (1997), Wood et Mayer (1999)].

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

L'une des originalités de ce travail réside dans la qualité des données utilisées, provenant de la base PC-TAS (International Trade Center UNCTAD/WTO)<sup>4</sup> qui offre des informations détaillées sur les exportations et les importations par produit (3500 produits sont reportés à un niveau de classification à quatre chiffres), sur neuf années de 1991 à 1999. Nous utilisons systématiquement

---

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

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

<sup>3</sup> Voir Rodrik (2001) pour un débat plus général sur les effets mitigés de l'ouverture sur la croissance économique.

<sup>4</sup> Pour plus de précision, cf. annexe I.

les données miroirs<sup>5</sup>. Le choix des pays étudiés s'est d'abord porté sur les deux puissances économiques régionales, l'Afrique du Sud<sup>6</sup> et le Nigeria. De même, en Afrique de l'Ouest ont été retenus le Sénégal et la Côte d'Ivoire, les deux principaux pays de la zone franc, ainsi que le Ghana. Enfin, pour leurs prouesses économiques observées depuis le début des années quatre-vingts, il est intéressant d'analyser les résultats de Maurice et surtout ceux de Madagascar. La période choisie correspond à la mise en place de nombreux programmes de réformes dans la région dont certains résultats sont mis en évidence. De plus, il nous est possible de montrer une évolution de moyen terme de différents indices évaluant le niveau de la compétitivité nationale ou encore l'évolution de la diversification des exportations à un niveau relativement désagrégé.

Dans la première partie de ce travail, nous nous intéressons aux performances commerciales de l'Afrique subsaharienne. Nous montrons principalement que la performance de cette région du monde est médiocre mais que ce résultat ne s'applique pas à l'ensemble des pays qui la composent : certains savent tirer leur épingle du jeu. La grande diversité des performances commerciales des pays de l'Afrique subsaharienne n'est pas le seul constat que nous sommes amenés à faire. L'évolution des exportations et des parts de marché de la zone calque en partie celle des prix des matières premières.

Pour essayer de comprendre pourquoi certains des pays étudiés ont réalisé de bien meilleures performances que d'autres, nous nous intéressons dans la deuxième partie à la composition sectorielle de leurs exportations. La prépondérance des biens primaires, bruts ou légèrement transformés, explique pour une bonne part les mauvaises performances commerciales de la zone. On parle du double handicap de leurs exportations induit par leur spécialisation sectorielle. D'une part, les prix de ces biens établis le plus souvent au niveau international, subissent ces dernières années de fortes fluctuations. D'autre part, les facteurs climatiques défavorables dans ces régions (sécheresse, inondation) renforcent la fragilité des productions agricoles et, par conséquent, celle des économies nationales. Ceci dit, à part Maurice et à un degré moindre l'Afrique du Sud, tous les pays étudiés ont des spécialisations très proches. Comment expliquer dès lors la diversité de leurs performances ? A l'aide de l'indicateur de décomposition des parts de marché, nous observons que les performances commerciales, même fortement déterminées tant par la structure sectorielle des exportations, le sont surtout par les effets de compétitivité, i.e. la capacité à accroître ses parts sur ses marchés traditionnels et à diversifier ses exportations.

Dès lors, il paraît évident que l'analyse des performances commerciales des pays africains impose une étude plus précise de la diversification des exportations, ce qui est l'objectif de la troisième partie. Pour percevoir les progrès enregistrés par certains pays de notre échantillon, nous avons utilisé trois familles d'indices de concentration du commerce extérieur, inspirés des travaux de Ng et Yeats (2000). Ces indices montrent que les pays qui enregistrent les meilleures performances sur l'ensemble de la période à savoir le Ghana, l'Afrique du Sud et surtout Madagascar montrent les signes d'une diversification de leurs exportations. En revanche, les pays qui se sont repliés sur leurs produits traditionnels comme le Sénégal, le Nigeria ou encore la Côte d'Ivoire n'enregistrent que de faibles résultats commerciaux. Ainsi, de même que nous avons pu mettre en relation performances commerciales et effet de compétitivité, nous sommes en mesure d'affirmer que la valeur de ce dernier dépend avant tout de l'effort de diversification.

Ce document permet donc d'affirmer que les performances commerciales d'un échantillon de pays d'Afrique subsaharienne au cours des années quatre-vingt-dix sont directement liées à l'effort de

---

<sup>5</sup> Données récoltées auprès des pays partenaires des pays africains, afin d'éviter les problèmes liés à la saisie défectueuse des données, voire à leur absence, dans certains des sept pays étudiés.

<sup>6</sup> Les données dont nous disposons portent en fait sur la région SACU, une union douanière créée en 1910 entre l'Afrique du Sud, le Botswana, le Swaziland, le Lesotho et la Namibie. Néanmoins, ces performances commerciales peuvent être confondues avec celles de la seule Afrique du Sud qui compte pour 93 % du PIB de l'union.

diversification des exportations entrepris. Dans le cas où une étude menée sur un plus grand nombre de pays permettrait de généraliser ce constat, il est évident que l'élaboration de toute politique de développement du commerce extérieur africain devrait prendre en compte, avant toute élaboration de mesures d'ouverture commerciale, une restructuration du système productif afin de préparer les nations subsahariennes à s'insérer de manière efficace dans les échanges internationaux.

## 1. LES PERFORMANCES A L'EXPORTATION DES PAYS D'AFRIQUE SUBSAHARIENNE DEMEURENT GENERALEMENT MEDIOCRE

Entre 1980 et 1999, les performances de l'Afrique subsaharienne n'ont cessé de se dégrader. La part de ses exportations de marchandises dans les échanges mondiaux (en dollars courants) est passée de 4,1 % en 1980 à 2% en 1990 et 1,4 % en 1999 [World Bank Indicators (2001)]. Durant cette période, de nombreuses mesures ont été adoptées afin de favoriser l'ouverture commerciale des pays africains (programmes d'ajustement structurel, politiques de relance de la compétitivité comme la dévaluation du franc CFA dans les pays de la zone franc) qui venaient se rajouter aux politiques déjà existantes de développement des exportations. Cette première partie va donc décrire l'évolution du commerce extérieur de l'Afrique subsaharienne au cours des années quatre-vingt-dix et montrer que malgré des efforts effectués par certains pays, les performances globales restent insuffisantes pour arrêter le phénomène de marginalisation du continent dans les échanges mondiaux. Nous poursuivons en analysant pays par pays l'évolution des exportations et des parts de marché.

### 1.1. La marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial se poursuit

Le phénomène de marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans les échanges mondiaux observé depuis plus d'une décennie est encore plus notable si on compare cette zone à d'autres régions du monde présentant autrefois le même degré de développement économique, à savoir l'Asie et l'Amérique du Sud.

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

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

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

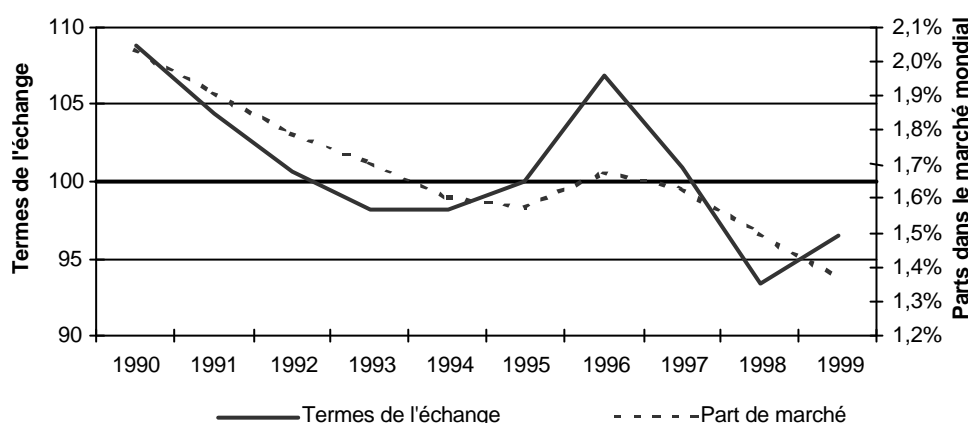
Les exportations des pays d'Afrique subsaharienne croissent à des taux moins élevés que les exportations mondiales sur la période 1990-1999 et seulement entre 1994 et 1996 de manière significative. Sur la décennie, elles n'enregistrent qu'une hausse limitée de leur valeur (7,3 %). Sachant que les années quatre-vingts sont marquées par un recul de la valeur des exportations africaines, le montant de celles-ci en 1999 est inférieur à leur valeur de 1980 (un peu plus de 74 millions US\$ en 1999 contre 78 millions US\$ en 1980). Par comparaison, le dynamisme des pays asiatiques peut être souligné : la valeur des exportations asiatiques croît de 142,7 % entre 1990 et 1999. Le continent sud-américain enregistre, quant à lui, une augmentation de 54,1 % sur cette même période, s'approchant du taux de croissance du commerce mondial (59,9 %). Il s'avère que

<sup>7</sup> Pour ces calculs nous avons tenu compte des pays dont les données étaient disponibles pour l'ensemble de la période : Cambodge, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Papouasie Nouvelle Guinée, Philippines, RDP Lao, Singapour, Thaïlande.

<sup>8</sup> Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Equateur, Guyane, Paraguay, Pérou, Suriname, Uruguay, Venezuela.

sur la décennie, l'évolution de la valeur des exportations suit essentiellement celle des termes de l'échange. Au début des années quatre-vingt-dix, ceux-ci se dégradent pour ensuite se stabiliser et remonter entre 1994 et 1996. Un accroissement de la demande pour certains produits traditionnels (café, cacao, coton) à cette période qui entraîne une hausse des cours explique cette tendance. Cependant, dès 1996, les termes de l'échange connaissent à nouveau une chute. L'étude de Ng et Yeats (2000) souligne ainsi que ce sont essentiellement les pays africains non exportateurs de pétrole qui enregistrent une baisse des exportations pour la période 1990-1993. Le Graphique 1.1 permet en outre de montrer la corrélation existant entre l'évolution des termes de l'échange de l'ensemble des pays subsahariens et l'évolution de leurs parts de marché dans les exportations mondiales.

**Graphique n°1-1 : Comparaison des Termes de l'échange (base 100 en 1995) et des parts de marché \* de l'Afrique Subsaharienne, 1990-1999**



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

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

Désormais, l'insertion de ces pays dans le commerce mondial est extrêmement faible. La part de marché de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne en 1999 (1,4 %) est inférieure à celle de la seule Malaisie (1,6 %) et largement inférieure à celle du Mexique (2,5 %). Dans un contexte international de fort développement des échanges apparu durant les années quatre-vingt-dix, les taux de croissance des exportations relativement faibles enregistrés par la région subsaharienne, associés à une très forte dépendance envers les cours internationaux des produits traditionnels d'exportation constituent les raisons principales de ses pertes de parts de marché<sup>9</sup> : la marginalisation du continent dans le commerce international ne semble donc pas montrer de signe de ralentissement.

### 1.2. Quelques pays tirent leur épingle du jeu

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

**Tableau n°1-2 : Taux de croissance annuels des exportations pour les principaux pays africains \***

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1991-1999

<sup>9</sup> Yeats (1996) détermine que ces trente dernières années, les taux de croissance globaux des exportations africaines étaient d'environ 7,4 % par an, ce qui est environ 4 % en dessous du taux de croissance du commerce mondial. Son étude montre aussi que, sur la période 60-90, l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne ont enregistré une érosion sensible de leurs parts sur les marchés traditionnels d'exportation.

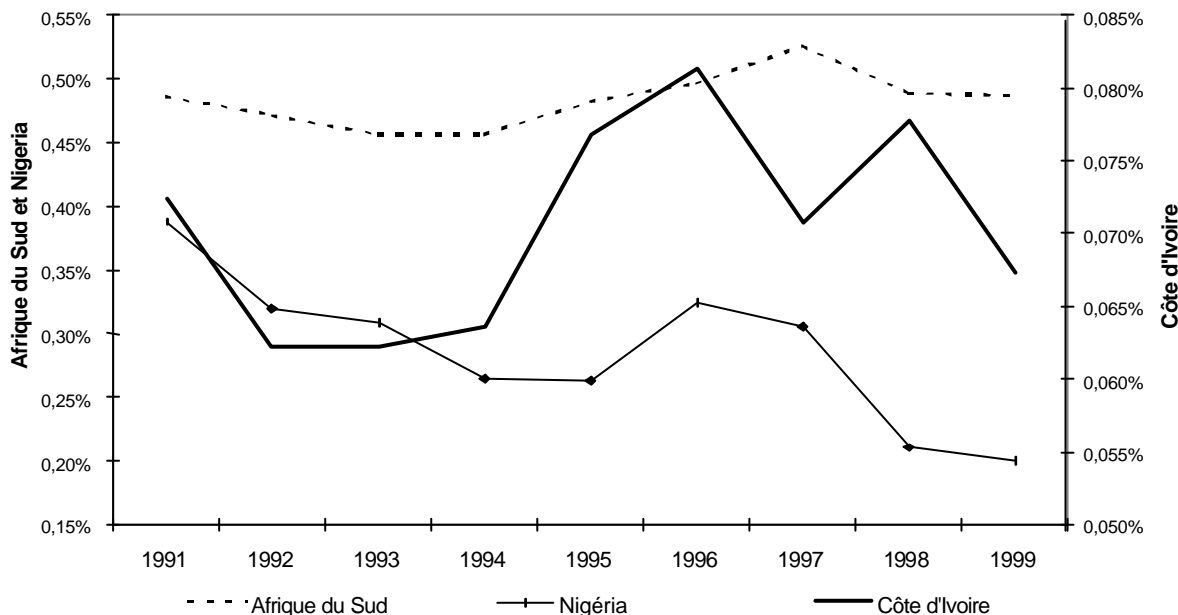
Madagascar	5,9	5,7	30,5	15,7	10,2	0,4	9,4	2,5	<b>109,5</b>
Ghana	7,4	3,7	35,8	10,3	3,9	-4,8	15,9	-6,1	<b>79,8</b>
Afrique du Sud	13,2	-5,3	12,2	17,7	9,4	9,4	-7,8	1,7	<b>58,9</b>
Côte d'Ivoire	0,3	-2,3	14,8	34,4	12,5	-10,2	9,3	-11,6	<b>46,2</b>
Maurice	13,4	-1,8	0,9	18,4	3,6	1,0	3,0	-5,1	<b>36,3</b>
Sénégal	3,2	-30,7	22,2	15,7	3,1	-7,0	21,8	-20,6	<b>-6,2</b>
Nigeria	-3,7	-5,8	-3,5	10,2	30,6	-2,5	-31,6	-2,9	<b>-18,1</b>

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

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

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

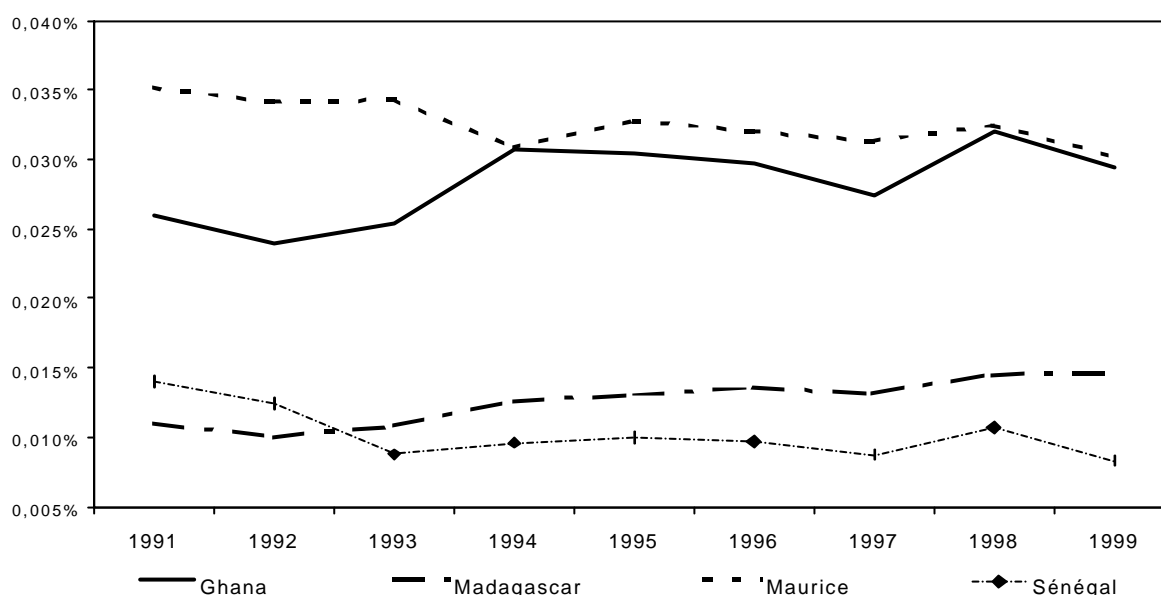
**Graphique n°1-2 : Evolution des parts mondiales détenues par l'Afrique du Sud, le Nigeria et la Côte d'Ivoire (en % des exportations mondiales)**



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



**Graphique n°1-3 : Evolution des parts de marché du Ghana, Madagascar, Maurice et du Sénégal (en % des exportations mondiales)**



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

Nombreux sont les pays de la région qui présentent un profil similaire de croissance des exportations : la plupart des pays exportent les mêmes types de produits primaires. L’Afrique du Sud et Maurice font figure d’exception et ont des économies plus diversifiées les rendant beaucoup moins dépendantes des fluctuations en valeur et en volume des exportations de produits traditionnels.

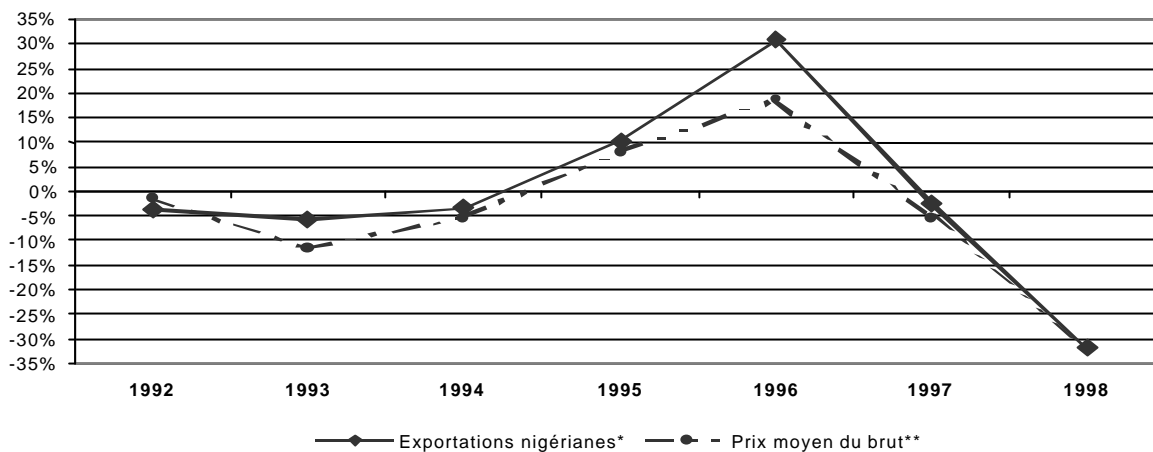
L’**Afrique du Sud** enregistre une hausse notable de ses exportations à partir de 1994. Son commerce se développe grâce à la fin de son isolement international provoqué par le régime d’apartheid. En outre, les mesures prises en 1994 par le nouveau gouvernement sud-africain en matière de libéralisation commerciale favorisent le développement des échanges commerciaux durant la fin de la décennie qui profite particulièrement au secteur manufacturier<sup>10</sup>. La diminution du taux de croissance enregistrée en 1998 est surtout d’ordre conjoncturel. Elle est le produit des effets conjugués de la crise des pays émergents (apparue avec la crise asiatique), de la baisse du cours des matières premières, et notamment de l’or, mais aussi de l’effet de court terme de la forte dépréciation du rand par rapport au dollar. Sur l’ensemble de la période, l’Afrique du Sud (30 % en 1991 et 36 % en 1999 des exportations de l’Afrique subsaharienne) enregistre une très légère hausse de sa part dans le commerce mondial passant de 0,486 % à 0,487 % entre 1991 et 1999.

Les exportations du **Nigéria** (22 % et 15 % des exportations d’Afrique subsaharienne en 1991 et en 1999) sont constituées, à plus de 95 % de produits pétroliers et de ses dérivés. Le Graphique 1.4 montre le haut degré de dépendance de l’évolution des exportations nigérianes en valeur à l’égard de la variation du cours international du baril de pétrole. Malgré la mise en place d’une libéralisation tarifaire en 1995 et la forte dépréciation du Naira en 1998, les volumes d’exportation demeurent essentiellement soumis aux quotas internationaux imposés par l’Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole à laquelle le Nigéria appartient. Ainsi, en dépit des différentes mesures que le gouvernement peut prendre, les déterminants tant des volumes que des valeurs des exportations du pays demeurent purement exogènes. Par conséquent, les faibles performances observées fin 1998 correspondent à une simple réaction des exportations nigérianes à l’évolution défavorable des cours.

<sup>10</sup> J. P. Cling (2000).

La part de ce pays dans les exportations mondiales est quasiment divisée par deux, passant de 0,39 % en 1991 à 0,20 % en 1999.

**Graphique n°1-4 : Taux de croissance des exportations nigériennes et cours international du pétrole (% de croissance par rapport à l'année précédente)**



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

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

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

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

**Madagascar** enregistre des taux de croissance annuels des exportations assez élevés aboutissant à des gains de parts de marché. Sur l'ensemble de la période, les exportations malgaches augmentent de 109 %. Ainsi, il semblerait que ce pays soit en train de connaître une période de 'renouveau économique' depuis le début de la décennie, qui provient essentiellement d'une stabilité politique retrouvée et d'une réorientation progressive de son économie vers les secteurs secondaire et tertiaire. Ceci est, en grande partie, le résultat des implantations de plus en plus nombreuses

d'industries étrangères et domestiques en régime de zone franche. La part de Madagascar dans les exportations mondiales, qui présente une augmentation constante sur toute la période passe à 0,015 % en 1999, après avoir été de 0,011 % en 1991.

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

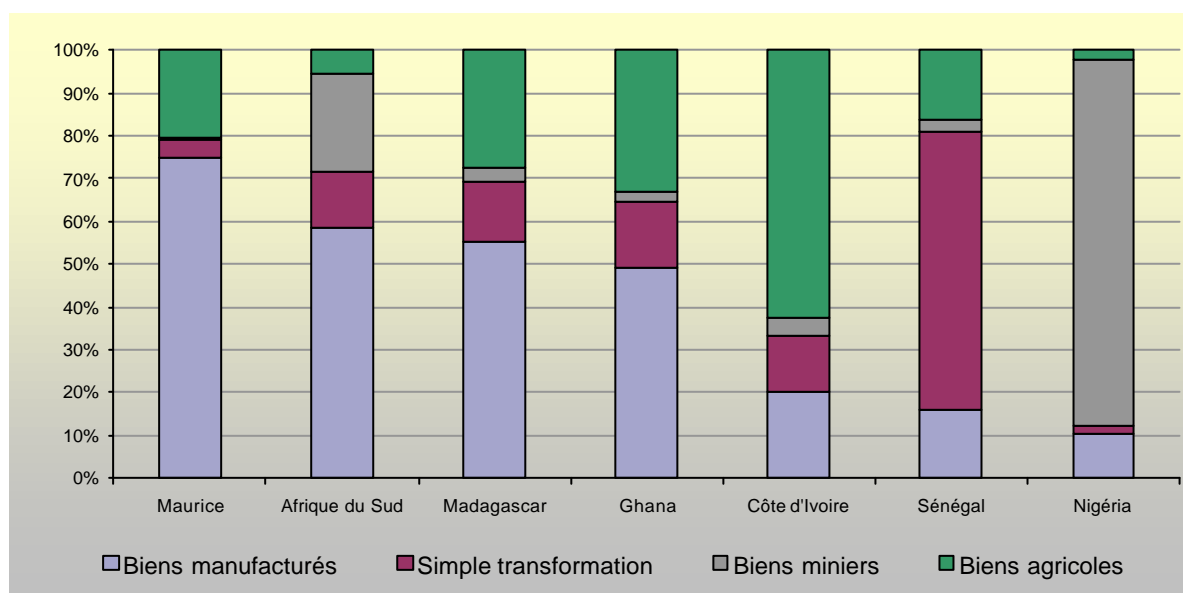
## 2. DES PERFORMANCES COMMERCIALES LIEES A UNE SPECIALISATION SECTORIELLE PEU PORTEUSE ET DETERMINEES PAR LA COMPETITIVITE

Les performances commerciales globales des pays d'Afrique subsaharienne sont médiocres et évoluent au gré des variations des prix des matières premières agricoles et minérales. Nous étudions donc la composition des exportations des pays choisis pour notre étude tant pour comprendre les effets de la spécialisation sectorielle que pour essayer d'expliquer les grandes différences de performances entre pays.

### 2.1. Des exportations essentiellement cantonnées aux biens primaires

Alors que les autres régions en développement se sont désengagées des marchés des produits primaires, la part des recettes à l'exportation des pays africains provenant des matières premières minérales et agricoles reste largement supérieure à la moyenne mondiale. Notons, cependant, que la situation varie beaucoup entre les pays.

**Graphique n°2-1 : Composition des exportations des pays d'Afrique de l'Ouest en 1999 (en % des exportations totales)**



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

<sup>11</sup> Selon le rapport du Forum Economique Mondial, *African Competitiveness Report 2000*, Maurice arrive en deuxième position du classement de l'indice de compétitivité des pays africains, puis on retrouve l'Afrique du Sud, le Sénégal, le Ghana, la Côte d'Ivoire le Nigéria et, en dernière position, Madagascar.

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

Ainsi, une analyse par pays de la structure sectorielle nous amène à distinguer deux cas de figure suivant la part occupée par les produits industriels avec le Ghana en position intermédiaire. Cette typologie oppose en l'occurrence pays de l'Afrique de l'Ouest et pays de l'Afrique Australe.

## 2.2. Des performances commerciales directement liées à la compétitivité des économies nationales

L'indicateur que nous utilisons dans cette partie est dérivé de celui présenté par le CEPII (1998). Il nous permet d'analyser les performances à l'exportation des pays dans une analyse de moyen terme. En effet, il représente l'outil tentant de quantifier l'effet exact d'une spécialisation sectorielle peu porteuse et d'analyser si cette dernière explique à elle seule le recul de l'Afrique subsaharienne en termes de parts de marché. Cet indicateur décompose la variation des exportations en plusieurs effets.

Sa formule est la suivante<sup>12</sup> :

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

(1)                      (2)                      (3)

Avec :

$i$  le pays,  $k$  le produit ;

$r$  le taux de croissance des exportations mondiales ;

$r_k$  le taux de croissance des exportations mondiales du produit  $k$ .

Le terme (1) mesure l'impact de la croissance du commerce mondial : c'est l'effet de la demande globale. Si on soustrait la croissance du commerce mondial au taux de croissance des exportations, on obtient une mesure des performances commerciales relatives du pays  $i$ , directement proportionnelle aux gains de parts de marché des exportations mondiales. Pour interpréter cette performance, l'indicateur propose de la décomposer en deux effets : un effet sectoriel (2) et un effet

<sup>12</sup> Quelques précautions doivent être prises vis-à-vis des résultats fournis par cet indicateur. En premier lieu, le choix de l'année de base est important. En effet, la valeur des indices est calculée relativement à la structure sectorielle en vigueur début de période. Dans cette étude, nous avons considéré 1991 comme année de base pour le calcul des indices pour 1991-1995 et pour le calcul des indices sur la période plus longue de 1991-1999. 1995, année en milieu de période correspondant aussi à celle qui a suivi la dévaluation du Franc CFA, elle sert pour le calcul de l'indice 1995-1999. En second lieu, d'autres inconvénients, liés à l'ordre de calcul des différents effets, doivent être pris en compte. L'effet de compétitivité n'est considéré que comme l'effet résiduel du calcul du taux de croissance des exportations et des effets (1) et (2) Enfin, le choix de la monnaie déterminant les valeurs utilisées doit aussi être considéré. Les valeurs sont exprimées en pourcentage des exportations initiales de manière à obtenir la contribution de chaque effet au taux de croissance des exportations.

de compétitivité (3). Le premier évalue les effets de la spécialisation sectorielle des pays. Certains biens, pour la majorité dans la catégorie des produits primaires, font d'une part face à une demande mondiale moins dynamique que d'autres. En effet, la demande de ces produits au niveau mondial augmente la plupart du temps à un rythme moindre que l'ensemble du commerce mondial. D'autre part, ce type de biens pâtit aussi de la baisse de leurs cours. Un pays dont les exportations sont fortement concentrées sur cette catégorie de produits aura des perspectives commerciales limitées. L'effet de compétitivité, quant à lui, détermine si un pays a réussi à augmenter ses parts de marché mondiales, secteur par secteur, grâce à un niveau de compétitivité supérieur à celui de ses concurrents. Il prend donc en compte, à la fois, la diversification des exportations et la capacité des pays à se maintenir sur les marchés traditionnels.

Tableau n°2-1 : Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1999\*

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

Tableau n°2-2 : Décomposition de la croissance des exportations, 1991-1995\*

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

Tableau n°2-3 : Décomposition de la croissance des exportations 1995-1999\*

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

Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données PC-TAS. En % des exportations de 1995 (en US\$ courants). Les données en gras indiquent une évolution négative de l'indicateur. \* Les pays sont classés par ordre décroissant de la variation des exportations.

A titre indicatif, nous avons calculé un indicateur agrégé pour l'ensemble du continent. Au niveau global, la croissance des exportations sur l'ensemble de la période de la plupart des pays d'Afrique subsaharienne est fortement contrainte par la spécialisation sectorielle. Ce fait est mis en évidence par un effet sectoriel négatif (-38,8 %) qui explique à lui seul près de 90 % de la mauvaise performance commerciale relative. L'effet de compétitivité reste marginal (-4,9 %) et explique peu le fait que le commerce de cette zone ait crû moins vite que le commerce mondial (-43,7 % en termes de performances commerciales relatives). Le fort effet sectoriel négatif s'explique par le poids des matières premières agricoles et minérales.

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

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

L'analyse du **Nigéria** montre toute l'étendue des difficultés de ce pays. Il réalise les résultats les moins bons et ce, quelle que soit la période analysée. Entre 1991 et 1995, il s'agit même du seul pays étudié qui voit la valeur de ses exportations diminuer. A un effet sectoriel négatif important, qui reflète essentiellement la chute des cours de pétrole en fin de période, s'ajoute un effet de compétitivité systématiquement négatif. Sachant toute l'importance du Nigéria dans les exportations globales de l'Afrique subsaharienne, il peut être jugé en partie responsable des mauvaises performances de la zone.

L'économie de la **Côte d'Ivoire** supporte l'influence négative de l'effet sectoriel négatif (-17,2 %) sur la croissance de ses exportations. Cependant, celle-ci se trouve en partie compensée par des gains de compétitivité (4,8 %). La dévaluation de 1994 semble en effet avoir permis l'augmentation des recettes à l'exportation. Néanmoins, la baisse de ces recettes en deuxième période (-2,4 %) illustre le fait que les valeurs des exportations restent fortement influencées par des facteurs exogènes (prix internationaux) qui limitent l'impact de la dévaluation sur la croissance des ventes.

Les exportations du **Sénégal** augmentent faiblement entre 1991 et 1995 (1,3 %), et ceci à cause d'un effet compétitivité défavorable (-17,4 %), montrant là aussi les effets limités de la politique de dévaluation sur cette économie. En seconde période, les exportations sénégalaises diminuent (-7,3 %). Cette baisse s'explique surtout par un effet sectoriel négatif (-19,6 %). Entre 1995 et 1999, cet effet est très légèrement compensé par un effet de compétitivité positif (1,1 %). De manière plus générale, la baisse continue des exportations, en dépit de la dévaluation, montre que ce pays reste confronté à des défis considérables. La réorientation de l'industrie sénégalaise vers le marché extérieur, soutenue par la mise en place de la Nouvelle Politique Industrielle (NPI) avec l'appui de la Banque mondiale en 1985, échoue. Cette initiative avait pour but de promouvoir les exportations grâce à la modification de la structure de production vers des produits plus dynamiques et à des gains de compétitivité. A l'heure actuelle, le secteur manufacturier sénégalais repose essentiellement sur la transformation de produits primaires. Soumis aux aléas climatiques, notamment de l'intensité pluviométrique, la production de produits agricoles, et principalement arachidière, n'évolue que très faiblement.

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

Le pays qui enregistre les meilleures performances commerciales des sept pays de notre échantillon est **Madagascar**<sup>13</sup>. Ses exportations croissent fortement sur les deux périodes. Le principal facteur de croissance est l'amélioration importante du niveau de compétitivité. Cet effet, fortement positif, est de 34 % entre 1991 et 1995 et de 25,5 % entre 1995 et 1999. Le Tableau 1.2 montre que les exportations commencent à croître à partir de 1994, date à laquelle des mesures sont prises pour

---

<sup>13</sup> Il se classe troisième au niveau de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne juste derrière la Guinée Equatoriale et l'Ouganda.

relancer l'économie. Le 9 mai 1994, les autorités malgaches décident de laisser flotter la monnaie après plus d'une décennie de dévaluations à répétition. Très rapidement le franc malgache se déprécie<sup>14</sup>. Cette décision, qui correspond à une dévaluation de fait, est motivée par la libéralisation du marché des changes dans le cadre d'une politique de transition vers l'économie de marché, mais aussi par la mise en application d'un programme d'ajustement structurel pour lequel la dévaluation constitue un instrument privilégié de restauration de la compétitivité de l'économie. Il est à noter que la hausse de la valeur des exportations observée en 1994 correspond aussi à une période où les cours mondiaux des produits traditionnels étaient hauts. Néanmoins, à la différence de nombreux pays africains, le taux de croissance des exportations reste positif jusqu'à la fin de la période. L'embellie commerciale s'inscrit dans la durée et semble peu dépendante de facteurs exogènes. La modification de la structure des exportations, avec le développement du secteur manufacturier<sup>15</sup>, est le principal facteur de l'augmentation de la valeur des exportations. Les incitations fiscales, offertes aux entreprises adoptant le statut de zone franche, encouragent de nombreuses entreprises manufacturières nationales mais surtout étrangères à s'implanter (majoritairement dans le secteur textile) à Madagascar depuis 1989.

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

Il apparaît clairement que deux groupes de pays composent notre échantillon. Si la majorité d'entre eux est spécialisée dans des exportations peu porteuses au niveau international, certains parviennent tout de même à sortir du lot et à profiter d'effets sectoriels positifs. C'est le cas de Maurice. Si on classe dorénavant les pays en fonction de leurs performances commerciales, Madagascar, le Ghana et l'Afrique du Sud apparaissent comme les plus compétitifs devant Maurice. Ainsi, ce n'est pas la spécialisation sectorielle qui explique le mieux l'évolution des exportations des pays d'Afrique mais bien l'effet de compétitivité. La hiérarchie des performances commerciales reprend presque parfaitement celle des effets de compétitivité. Ainsi, une approche statique se fondant uniquement sur les avantages naturels respectifs de chacun des pays ne permet pas de comprendre pourquoi certains pays réussissent à mieux s'insérer dans l'économie mondiale alors que d'autres ne parviennent à développer leurs exportations. C'est un résultat contraire aux conclusions que nous aurions pu tirer d'une étude qui n'aurait pas pris soin d'étudier séparément chacun des pays, qui se serait contentée d'une analyse globale au niveau du continent.

---

<sup>14</sup> Razafindrakoto et Roubaud (1996).

<sup>15</sup> Les produits manufacturiers malgaches ne représentaient que 10,4 % des exportations totales en 1985, pour atteindre 55 % en 1999.



### 3. UNE DIVERSIFICATION INSUFFISANTE

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

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

- La première famille d'indicateurs permet de mesurer, de manière directe, l'effort de diversification réalisé. Selon la classification SITC à quatre chiffres, nous avons en effet déterminé le nombre de produits exportés. Afin de réduire les biais potentiels associés à l'exportation négligeable de certains biens, nous avons seulement retenu les produits comptant pour au moins 0,5 % des exportations totales du pays. Ceci nous permet de prendre en considération sur un pied d'égalité l'ensemble des biens qu'un pays exporte et donc de rendre compte des efforts réalisés pour lancer de nouvelles exportations même si elles restent encore marginales. Nous identifions d'ailleurs les produits nouvellement exportés par les pays entre 1991 et 1999.
- La deuxième famille d'indicateurs est surtout utile pour juger de la dépendance d'une économie à l'égard de l'exportation de ses produits phares. Nous étudions les parts dans les exportations totales tant du premier produit (classification de niveau quatre) que des trois produits les plus exportés.
- La dernière famille d'indicateurs ne comprend qu'un membre : l'indice de diversification en nombre de produits équivalents. Si cet indicateur est lui aussi sensible au nombre total de produits exportés, à la différence des précédents, il corrige les données en prenant en compte la part des différents produits dans les exportations totales<sup>16</sup>. Plus la valeur de l'indicateur est grande, plus les exportations sont diversifiées

---

<sup>16</sup> Un pays qui exporte  $n$  produits dans les mêmes volumes aura un indice d'une valeur  $n$ . En revanche, si les parts de chacun des  $n$  produits dans les exportations totales ne sont pas égales, l'indice sera forcément inférieur à  $n$ . Pour une description de la formule de l'indice, se reporter à l'annexe 2.

**Tableau n°3-1 : Changement dans le degré de concentration des exportations africaines : 1991-1999**

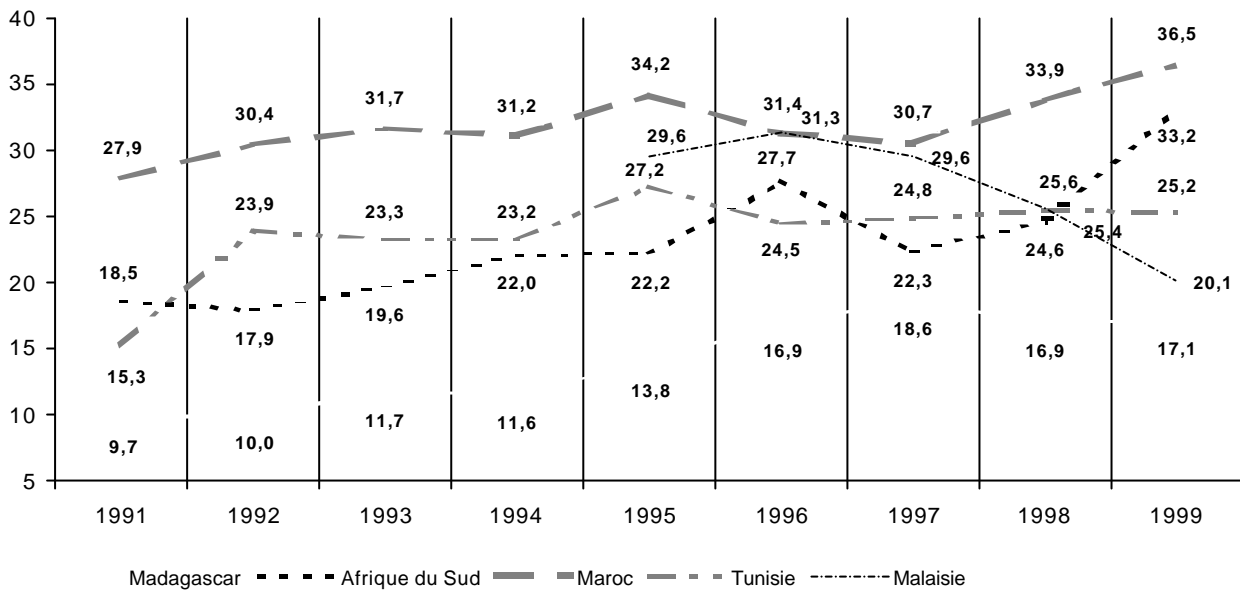
Pays exportateurs	Nombre de produits exportés*		Part dans les exportations totales ( % )				Nouveaux produits exportés**
			Premier produit exporté		Trois principaux produits exportés		
	1991	1999	1991	1999	1991	1999	
Afrique du Sud	26	32	18,5	10,3	38,9	25,0	Aluminium (6841), équipements de transport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

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

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

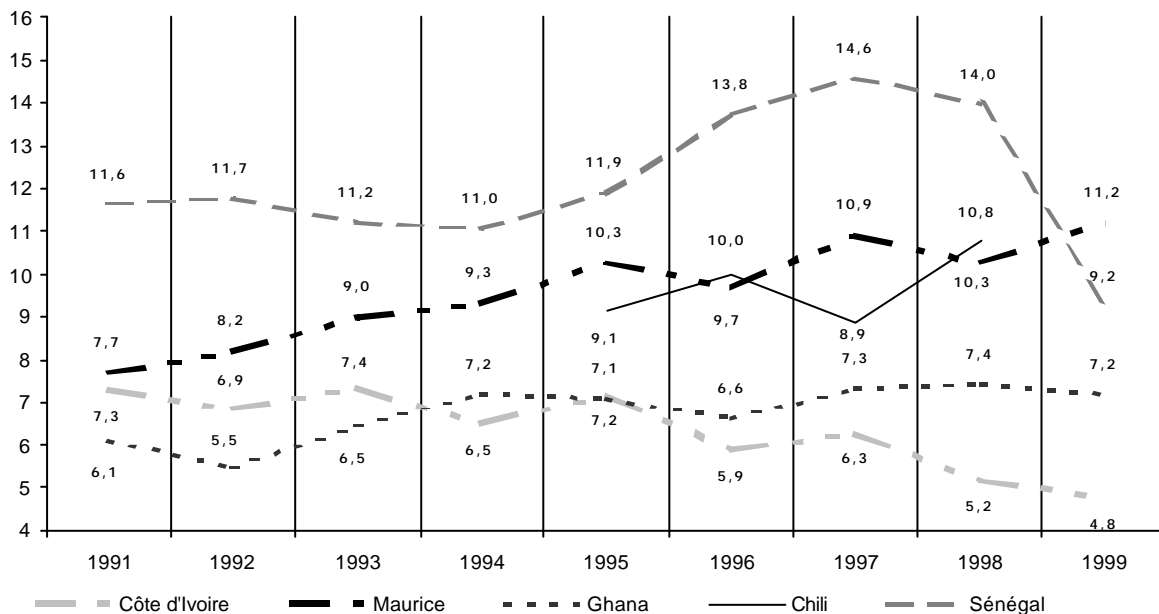
\*\* Les produits considérés sont ceux dont les exportations dépassent les 1 % du total en 1999, alors que ce n'était pas le cas en 1991. Les chiffres entre parenthèses correspondent à la nomenclature SITC.

**Graphique n°3-1 : Pays les plus diversifiés (en nombre de produits équivalents)**



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

**Graphique n°3-2 : Les pays les moins diversifiés (en nombre de produits équivalents)**



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

Les Graphiques 3.1 et 3.2 regroupent les pays selon leur niveau de diversification (mesuré en nombre de produits équivalents), afin d'offrir un plus grand degré de visibilité. La comparaison des indices entre pays étant biaisée par les tailles très différentes des économies, on s'attachera surtout à étudier leur évolution. Du fait de leurs niveaux très bas, tournant autour de l'unité (dû au poids écrasant des exportations de produits pétroliers), l'indice de diversification du Nigéria, en nombre de produits équivalents, n'est pas présenté. En effet, même si le Nigéria montre un niveau de concentration de ses exportations qui diminue légèrement entre 1991 et 1999 (la part des trois premiers produits exportés passe de 96 % à 90,2 % -Tableau 3.1-), les produits pétroliers

représentent toujours plus de 85 % du total en 1999. En outre, l'évolution faible mais positive de l'indice de diversification observée sur l'ensemble de la période n'est que la conséquence directe de la baisse des cours du pétrole.

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

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

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

En **Côte d'Ivoire**, les fluctuations de l'indice de diversification témoignent de la très grande dépendance des gains à l'exportation à l'égard de la conjoncture des marchés de produits primaires. En effet, l'augmentation du prix des matières premières tend à gonfler la valeur des exportations de cette catégorie de produits par rapport aux autres biens exportés. Selon la méthode de calcul de cet indice, la diversification tendra alors à diminuer lorsque les prix des principaux produits primaires augmentent (le poids des produits primaires croissant au détriment des autres biens). Ainsi, l'indicateur aurait dû augmenter en 1999, suite à la forte baisse du cours international du cacao, mais les récoltes record enregistrées cette année là compensent les effets induits d'une baisse des prix sur l'indice de diversification. Par conséquent, l'indicateur enregistre une baisse continue de 7,3 à 4,8 entre 1991 et 1999. Depuis les années soixante-dix, la politique des prix accordée aux producteurs favorise presque exclusivement le cacao au détriment des autres productions primaires<sup>17</sup>. La part du secteur cacaoyer passe alors de 33 % à 45 % des exportations totales entre 1991 et 1999, et ceci malgré la découverte d'un nouveau gisement pétrolier en 1995. Une des autres conséquences de cette politique de prix relatifs, favorisant largement les produits cacaoyers, est la baisse continue de la production du café qui représentait une production de premier ordre dans les années soixante-dix. En outre, la culture caféière nécessite environ 30 % de main-d'œuvre en plus, encourageant ainsi une structure d'exportation de type 'monoculture'. Par ailleurs, les autres types de cultures s'effectuent sur un mode extensif avec des pratiques très traditionnelles et deviennent, par conséquent, beaucoup moins rentables que le cacao qui tend à évoluer vers un mode intensif afin de faire face à la nouvelle concurrence.

La structure du secteur exportateur du **Sénégal** est davantage diversifiée que celle de la Côte d'Ivoire. Elle est dominée par industries : la transformation de l'arachide, les industries chimiques et les conserveries de poissons. L'indice de diversification sénégalais croît à partir de 1995, puis amorce une forte chute pour atteindre un niveau plus bas que celui de 1991. En 1999, les trois premiers produits exportés par le Sénégal représentent quasiment 50 % des exportations

---

<sup>17</sup> Cogneau D., Mesplé-Somps S. (2001).

totales, alors que leur part était de 40 % en 1991. L'année 1999 est marquée par une récession dans de nombreux secteurs. Les exportations des produits de la pêche, après avoir déjà diminué de 3,4 % en 1998, baissent de 14,5 % en 1999. Ceci est la conséquence de deux facteurs. Associées à un manque d'équipement de plus en plus contraignant, les difficultés d'accès aux zones de pêche dans les eaux de Mauritanie ou encore de Guinée Bissau expliquent les mauvais résultats de ce secteur. A cela s'ajoute le ralentissement de la croissance de la production industrielle (8,5 % en 1998 et 4,9 % en 1999) en raison d'une offre d'électricité peu efficiente qui devient un problème majeur pour les industries du pays.

Globalement, sur la période 1991-1999, le **Ghana** connaît une progression -pendant timide- de son indice de diversification. En effet, si la part des trois premiers produits dans les exportations totales diminue de 68,2 % en 1991 à 53,0 % en 1999<sup>18</sup>, il ne passe que de 6,1 à 7,2 'produits équivalents'. Le pays a su développer la transformation de produits traditionnels en biens plus élaborés tels que la fabrication de la pâte de cacao ou le poisson préparé. Il s'agit d'une diversification en aval fondée sur l'exploitation des ressources naturelles du pays.

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

Le processus de diversification des exportations sud-africaines commence après la seconde guerre mondiale : au début des années soixante, il atteint un niveau comparable à celui des économies semi industrialisées. Entre 1960 et 1985, la diversification continue à évoluer à un rythme relativement lent mais qui peut néanmoins être comparé à celui de certains 'tigres asiatiques' actuels. Par la suite, l'embargo sur ses produits affecte radicalement ses performances à l'exportation, surtout à destination des pays membres de l'OCDE. La fin de l'apartheid permet au pays de reprendre le processus de diversification des produits ainsi que des marchés et de faire l'objet d'un intérêt croissant de la part des compagnies internationales pour y investir. Dès 1995, l'Afrique du Sud enregistre un indice comparable à celui de la Malaisie. En 1999, alors que l'indice de la Malaisie n'est que de 20,1, celui de l'Afrique du Sud est passé à 33,2.

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

---

<sup>18</sup> Ng et Yeats (2000) ont calculé ce même indice pour les quatorze pays de taille moyenne de son échantillon et ont montré qu'à l'exception de Madagascar seuls quatre pays d'Afrique subsaharienne enregistrent une diminution d'au moins 10 % de la part des trois produits principaux dans les exportations totales. Parmi les plus gros pays, au nombre de treize, trois seulement ont montré une baisse de plus de 10 %, soulignant encore la quasi-absence d'un processus de déconcentration dans les exportations des pays d'Afrique subsaharienne.

transport, biens d'équipement). En revanche, les produits sidérurgiques subissent un déclin relatif tout en contribuant encore à hauteur de 20 % aux exportations totales de produits manufacturés.

Le niveau de diversification de **Maurice** est relativement plus faible que celui enregistré par l'Afrique du Sud. La différence s'explique dans une large mesure par la différence de taille entre les deux économies. Une petite économie comme Maurice ne peut pas, de manière rentable, développer un nombre élevé d'industries différentes, même tournées vers l'exportation. Par ailleurs, le niveau de diversification de Maurice est sensiblement le même que celui du Chili (sur la période disponible de 1995-1998). Berthélémy et Söderling (2001) montrent que, depuis 1980, Maurice a un indice de diversification qui croît de manière continue. Ces progrès peuvent être attribués dans une large mesure à la mise en place des zones franches qui permet à Maurice de développer avec succès des industries tournées vers l'exportation. La part du produit traditionnellement exporté (le sucre) perd dix points de pourcentage sur l'ensemble de la période. Ainsi, Maurice passe d'une structure des exportations de type mono produit (le sucre) à une structure plus diversifiée marquée toutefois par la prédominance des exportations de biens textiles (52 % des exportations du pays en 1999).

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

Ainsi, de manière générale, la diversification semble s'enclencher difficilement dans la plupart des économies africaines. Pour certaines d'entre elles, on assiste même à un mouvement inverse de concentration (Côte d'Ivoire et Sénégal) à la fin des années quatre-vingt-dix. Il est vrai que le processus de diversification est souvent fragile. Le Sénégal a pu être un exemple de réussite durant de nombreuses années avant de voir ses efforts mis à bas. Les pays qui, à ce jour, ont mené les processus de diversification les plus réussis sont l'Afrique du Sud, Madagascar, le Ghana et Maurice. A nouveau, il se peut que ce résultat soit remis en cause à l'avenir, tel est déjà le cas de Madagascar, au gré des crises politiques. Quoiqu'il en soit, cette hiérarchie est la même que celles que nous avons obtenues en classant les pays en fonction de leurs performances commerciales et en fonction de leur compétitivité. Ainsi, la stratégie de diversification semble être clairement une meilleure option que celle qui consiste à se concentrer sur l'exportation d'un produit phare, sans même prendre en compte l'avantage que constitue une moindre dépendance envers le cours d'un seul produit.

## CONCLUSION

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

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

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

Les pays qui n'enregistrent pas de pertes trop importantes de parts de marché mondial sont ceux qui connaissent durant la décennie un processus de diversification de leurs exportations parfois fondé sur le développement d'un secteur manufacturier. Ainsi, notre étude a mis en avant l'absence de processus de diversification des exportations d'Afrique de l'Ouest, à l'exception du Ghana. Si le recentrage des exportations autour d'un ou plusieurs produits a parfois porté ses fruits comme dans le cas ivoirien, il reste qu'en règle générale, les pays qui ont opté pour cette stratégie ont perdu des parts de marché au niveau mondial.

En revanche, le Ghana, l'Afrique du Sud mais surtout Madagascar et Maurice montrent un processus de diversification bien avancé de leurs exportations. En examinant les changements dans leurs exportations, il a été démontré que, dans la plupart des pays de notre échantillon, la diversification s'opère grâce aux produits minéraux, aux produits alimentaires, mais surtout à l'industrie du textile et de l'habillement. Cette dernière correspond à l'exploitation d'un des avantages comparatifs africains, à savoir une main-d'œuvre abondante et bon marché, et peut, au vu des succès de Maurice dès les années quatre-vingts et plus récemment de Madagascar, être considérée comme une première étape d'un processus d'industrialisation des pays en voie de développement.

L'économie malgache a su profiter pleinement des investissements effectués en système de zones franches depuis le début de la décennie tout comme cela avait été le cas pour Maurice. Ces dernières contribuent à la création d'emplois ainsi qu'à la réorientation de l'économie vers des

secteurs moins instables, et constituent en outre un important stimulateur de l'activité industrielle<sup>19</sup>. Elles permettent aussi d'augmenter les flux des échanges avec les pays industrialisés et d'encourager les transferts de technologie entre les entreprises du Nord et du Sud. A l'heure actuelle, la mise en place de zones franches a surtout permis une spécialisation de l'activité industrielle textile tant à Maurice qu'à Madagascar. Ce secteur, plus dynamique que celui des produits primaires, assure dans une première phase la forte croissance des exportations. Ceci étant, comme nous l'avons signalé pour Maurice, il requiert une main-d'œuvre abondante et bon marché et ne constitue qu'une première étape dans le développement d'un secteur industriel compétitif. Or, Maurice, pays précisément le plus avancé dans ce processus, semble connaître de grandes difficultés pour sortir de cette phase. En effet, il s'avère que paradoxalement les flux grandissant de capitaux étrangers enregistrés au cours de ces dernières années ne se sont pas traduits sur le plan sectoriel par une diversification de la production vers des biens à plus forte valeur ajoutée.

Notons cependant que Madagascar et Maurice ne sont pas les seuls à avoir créé des zones franches. Ainsi, la zone franche qui a vu le jour à Dakar en 1974 est un exemple d'échec en raison de problèmes que l'on retrouve dans un grand nombre de pays africains : une faible productivité de la main-d'œuvre, une mauvaise qualité des infrastructures de base générant des surcoûts (électricité, eau et télécommunication) ou encore des coûts de transport élevés. Ces mécanismes de développement sont destinés à attirer les investissements mais ne s'avèrent efficaces que si un certain nombre de conditions sont réunies au préalable. Il en va de même pour l'ouverture commerciale des frontières dont l'impact n'a pas été aussi important qu'espéré [Bost (2000)].

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

---

<sup>19</sup> Pour plus de détails sur les effets des zones franches sur le commerce extérieur malgache voir Razafindrakoto et Roubaud (1997).



## ANNEXES

### Annexe 1. : Les données

Ce travail repose principalement sur les chiffres provenant de la base de données PC-TAS de l'International Trade Center UNCTAD/WTO (statistiques internationales des Nations Unies) couvrant la période 1991-1999<sup>20</sup>. En offrant des informations sur les exportations et les importations par produit (3800 produits sont reportés à un niveau de cinq digits selon la SITC, Standard International Trade Classification) et par pays (200 pays à partir de 1994), cette base de données est considérée comme étant la plus grande et la plus complète portant sur le commerce international. Elle est construite à partir des données commerciales fournies par tous les pays développés et un certain nombre de pays en voie de développement. Ces pays sont dits pays rapporteurs.

Néanmoins, la majorité des pays subsahariens sont parmi les plus déficients dans la transmission de leurs statistiques commerciales aux bureaux des Nations Unies, tant au niveau des délais que de la qualité des données fournies. A ce titre, toute l'étude s'est fondée sur les statistiques fournies par les partenaires commerciaux des pays africains : ce type de données est plus communément appelé 'données miroirs'. Celles-ci présentent un certain nombre de limites : les échanges intra-africains, ainsi que ceux avec les pays de l'ex Union Soviétique, sont sous-estimés<sup>21</sup>. En dépit de cela, la qualité des données fournies sur l'ensemble de la période est relativement bonne<sup>22</sup>. Une autre source d'erreur potentielle doit être signalée. Les statistiques d'exportations sont généralement enregistrées 'franco à bord' (FOB), alors que les valeurs des importations enregistrées tiennent compte des coûts d'assurance et de fret (valeur CAF). Ces dernières sont d'environ 10 % supérieures aux valeurs FOB, ainsi la méthode des données miroirs a pour conséquence principale de surévaluer les exportations en provenance des pays africains mais ce au même titre que celles des autres pays partenaires.

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

### Annexe 2. : Les indicateurs de compétitivité : la méthodologie

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

---

<sup>20</sup> Cette base de données est actualisée au mois de janvier de chaque année. Elle est dérivée de la base de données PC-TAS des Nations Unies (United Nations Statistics Division) qui couvre 90 % des échanges mondiaux.

<sup>21</sup> Nous devons aussi souligner que le commerce informel et non déclaré a par exemple atteint un volume important dans un grand nombre de pays, mais n'est pas inclus dans les statistiques de commerce international.

<sup>22</sup> Un problème doit être mentionné concernant l'Afrique du Sud : Avant 1993, le pays ne reportait pas ses statistiques commerciales aux Nations Unies, mais a fourni depuis les informations manquantes de manière assez complète.

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

**Formule de l'indicateur de part de marché**

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

avec :

- $PM_i^t$  : la part de marché détenue par le pays  $i$  à l'année  $t$
- $X_{ik}^t$  : les exportations du produit  $k$  en provenance du pays  $i$  à l'année  $t$
- $X_{i..}^t$  : le total des exportations mondiales à l'année  $t$
- $K$  : Nombre total de produits exportés par le pays  $i$

2. *Les indicateurs de diversification "produit".* Ces indicateurs fournissent une évaluation de la diversification/concentration des exportations de marchandises. Plus le degré de concentration sur un faible nombre de produits est fort, plus le pays est vulnérable aux fluctuations affectant ces produits. Ces indicateurs font aussi apparaître la part respective des principaux produits dans le total des exportations.
3. *L'indice du nombre équivalent de produit (EN).* Cet indice est l'inverse de l'indice de concentration de Hirschman et Herfindal-HHI<sup>23</sup> et calcule combien de produits de même importance dans le total des exportations nationales donnerait un degré de concentration des exportations identique au degré de concentration des produits observés. Plus la valeur de l'indicateur est grande, plus les exportations sont diversifiées. Si sa valeur est 1, les exportations du pays portent sur un seul produit.

**Formule de l'indice du nombre équivalent de produits**

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

avec :

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

---

<sup>23</sup> Indice de concentration, correspondant à la somme des carrés des ratios de parts de marché pour un produit et un pays déterminé, relative à la part de marché globale de tous les produits considérés.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Amjadi A., Reincke U., Yeats A. (1996), *Did external barriers cause the marginalization of Sub-Saharan Africa in the world trade ?*, Washington DC, World Bank Discussion Paper n°348.
- Balassa B., and al. (1971), *The structure of protection in developing countries*, Baltimore.
- Balassa B. (1982), *Disequilibrium analysis in developing countries : An overview*, World Development, December.
- Balassa B. (1983), *Exports, policy choices and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock*, World Bank Discussion Paper, n°48.
- Berthélémy J.C., Söderling L. (2001), *L'Afrique émergente*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, Septembre.
- Bost F. (2000), *Les zones franches en Afrique subsaharienne*, Etude du Centre Français du Commerce Extérieur, Paris.
- CEPII (1998), *Compétitivité des nations*, Rapport du CEPII Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Ed. Economica, Paris.
- Cling J.P. (2000), *L'économie sud africaine au sortir de l'apartheid*, Karthala, Paris.
- Cogneau D., Mesplé-Somps S. (2001), *Côte d'Ivoire, bilans socioéconomiques et perspectives* (titre provisoire), à paraître courant 2002.
- Easterly W., Levine R. (1997), *Africa's growth tragedy : policies and ethnic divisions*, Quaterly Journal of Economics, Vol. CXII, issue 4, November.
- Grubel H., Johnson H.G. (1971), *The empirical relationship between nominal and effective exchange rates of protection*, Chap. 14 in *Effective tariff protection*, Geneva : GATT and the Graduate Institute of International Studies.
- James D., Marouani M.A. (2000), *La méthodologie de mesure de la compétitivité, application au commerce extérieur africain*, Rapport DIAL, Juillet.
- Kravis I. (1970), *Trade as a handmaiden and growth : similarities between the nineteenth and twentieth centuries*, The Economic Journal, December.
- Mauro P. (1995), *Corruption and growth*, Quartely Journal of Economics, Vol. CX, issue 3, August.
- Myrdal G. (1957), *Rich lands and poor*, New York.
- Ng F., Yeats A. (1997), *Open economies work better ! Did Africa's protectionist policies cause its marginalisation in World trade ?*, World Development Vol. 25, n°6.
- Ng F., Yeats A. (2000), *On the recent trade performance of subsaharan countries : cause for hope or more of the same*, Region Working Paper series, World Bank, n°7, August.
- Nurkse R. (1959), *Patterns of trade and development*, Wicksell lectures, Owford : Basil Blackwell.
- Razafindrakoto M., Roubaud F. (1996), *L'approche à haute intensité de main-d'œuvre : une opportunité pour Madagascar, essai de cadrage macro-économique*, Revue économique de Madagascar, n°1, décembre.
- Razafindrakoto M., Roubaud F. (1997), *Les entreprises franches à Madagascar : économie d'enclave ou promesse d'une nouvelle prospérité. Nouvel esclavage ou opportunité pour le développement d'un pays ?*, Economie de Madagascar, Revue n°2, octobre, pp. 217-248.

- Rodrik D. (1998), *Trade policy reform and economic performance in Sub-Saharan Africa*, NBER Working Paper n°6562, May.
- Rodrik D. (2001), *Les mirages de l'ouverture extérieure*, L'économie Politique, n°10, 2<sup>nd</sup> trimestre.
- Sachs J., Warner A. (1997), *Sources of slow growth in African economies*, Journal of African Economies, Vol. 6, n°3, December.
- Sall A. (1999), *La compétitivité future des économies africaines, acte du forum de Dakar*, Ed. Futurs Africains, Karthala, Sankoré, Mars.
- Singer H.W. (1950), *The distribution of gains between investing and borrowing Countries*, American Economic Review, Vol. 40, May.
- UN Commission for Asia and the Far East (1972), *Intra-regional trade projections : effective protection and income distribution*, Vol. 2, Bangkok.
- Wood A., Mayer J. (1999), *Africa's export structure in a comparative perspective*, Study n°4, United Nations Conference on Trade and Development, September.
- Yeats A. (1996), *Did external barriers cause the marginalization of sub-saharan Africa in world trade ?* World Bank Discussion Paper, Number 348, (Washington : The World Bank).
- Yeats A., Amjadi A., Reincke U., Ng F. (1997), *Did domestic policies marginalize Africa in international trade*, Directions in Development, World Bank, Washington DC, January.