



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

17993

AJUSTEMENT STRUCTUREL ET INDUSTRIALISATION
IMPACT DE L'EVOLUTION DES MARCHES INTERNATIONAUX
SUR L'INDUSTRIE AFRICAINE ET
DES GOUVERNEMENTS

Version pour présentation et discussion

Farès Khoury

Octobre 1989

1. INTRODUCTION

Les politiques d'ajustement appliquées à l'industrie en Afrique au sud du Sahara ont pour objectif le réaligement des structures productives nationales en fonction des avantages relatifs comparés internationaux. L'ouverture à la concurrence extérieure et l'élimination (ou la réduction) des distorsions contribuent, en principe, à une meilleure allocation des facteurs de production. Celle-ci devrait se traduire à terme (après une période de transition durant laquelle l'économie se restructurerait) par une plus grande spécialisation, un plus haut degré d'efficacité et de plus fortes probabilités d'exportation.

Les résultats escomptés après la mise en oeuvre des politiques d'ajustement structurel en industrie tardent à se manifester. Il semblerait que l'ensemble des économies sous-ajustement n'en soient qu'au stade de la transition et que les seuls signes de "réaffectation des facteurs de production" au sein de l'industrie soient ceux de l'abandon d'un vaste nombre de productions sans que de nouvelles avenues ne voient le jour.

Les raisons à cela sont nombreuses en voici les principales. La première réside dans le fait que depuis les années d'indépendance les pays Africains ont accumulé les "mauvais choix" en matières d'industries. En optant de produire pour leurs marchés nationaux des biens finals, à des niveaux de protection très élevés, les économies sont condamnées à des processus d'ajustement très coûteux et très lents. La deuxième a trait à la nature des industriels localisés en Afrique: une grande proportion d'entre eux s'est installée à l'intérieur des frontières, justement pour contourner les barrières au commerce introduites pour développer l'industrie locale. La réduction ou l'élimination de ces barrières les replace "à la case départ" et les amène à reconsidérer leur présence éparpillée en Afrique. Ils ont tendance à rationaliser leurs capacités de production et à desservir plusieurs marchés à partir d'un nombre plus réduit d'installations de production. La troisième se rapporte à la gestion et à la mise en oeuvre des politiques d'ajustement. Celles-ci requièrent au moment de leur introduction: le dégagement d'un consensus (souvent absent et qui se construit rarement pendant l'élaboration du programme), la mise en place d'une stratégie de communication qui serait orientée vers le dégagement des réactions attendues par les nouveaux systèmes d'incitation, une séquence ordonnée et adaptée aux situations particulières, et une volonté politique doublée d'une capacité institutionnelle qui font souvent défaut. La quatrième concerne la nature même des processus d'ajustement structurel.

En effet, les programmes d'ajustement ne font que poser en quelque sorte un décor, c'est aux acteurs économiques, et principalement au secteur privé (agricole et industriel) d'en tirer profit. Or justement les secteurs privés doutent du succès de l'ajustement, ont de la difficulté à discerner les opportunités, n'ont pas accès à l'information sur les créneaux porteurs, sont peu familiers des marchés industriels extérieurs et des modes de pénétration, se sont habitués dans plusieurs pays à un support plus direct de leurs gouvernements et ont adopté une posture d'attente qui contribue à renforcer leurs appréhensions (c'est à cet égard qu'on entend dire quelquefois que les opérateurs privés sont les artisans de leur propre décroissance "a self-fulfilling prophecy").

Par ailleurs, l'évolution des marchés internationaux remet en cause à bien des égards le bien-fondé des politiques d'ajustement industriel telles qu'elles sont présentement conçues. Cette évolution se comprend à partir de deux familles de facteurs: d'une part les facteurs institutionnels qui expriment les tendances de politiques industrielles et de politiques commerciales dans les pays développés, récipiendaires potentiels des flux d'exportation des pays en voie de développement et, d'autre part, les facteurs intrinsèques qui caractérisent les changements des modes de production et de commercialisation au sein des économies développées.

En effet, au plan institutionnel, la libéralisation des échanges n'est pas à l'ordre du jour en dépit des déclarations de principe. Les barrières non-tarifaires se multiplient comme en témoigne le niveau de plaintes enregistrées par le GATT. Les accords bilatéraux se multiplient au détriment des accords multilatéraux. Les zones de libre-échange (par exemple Canada-Etats-Unis) et l'intégration de l'Europe en 1992, sont autant de phénomènes qui, au lieu de créer des échanges (trade creation) sont susceptibles de fleurir dans un contexte de substitution des échanges (trade diversion) au détriment des pays non-membres de ces zones. Les subventions au commerce extérieur (ou leur pendant en matière de protection contre les importations) deviennent de plus en plus invisibles et prennent la forme de subventions au développement régional ou au support de l'emploi dans des secteurs ciblés. Alors qu'au même moment les pressions à la baisse de la protection et plus généralement à la réduction des subventions au développement industriel augmentent dans les pays en voie de développement.

En parallèle, le tissu économique des pays développés évolue et rend la pénétration des marchés plus difficile. Le degré d'incertitude s'accroît et la capacité de réaction est de

plus en plus une question de "timing", d'accès à l'information, de capacité de réponse graduée et adaptée. Les facteurs de qualité, de design et de service jouent un rôle clé dans les succès commerciaux. En même temps, les entreprises de très grande taille se fragmentent et les avantages de taille (économies d'échelle et synergies) sont remplacés par un réseau "d'accords contractuels" entre partenaires. Les opérateurs économiques sont de plus en plus enclins à se positionner au niveau international, ce qui accroît la concurrence en même temps que s'exacerbe la nécessité de repérage de créneaux pointus pour les pays en voie de développement. La recherche d'une plus grande compétitivité se traduit par les efforts accrus en matière de productivité. Celle-ci n'est plus limitée à l'amélioration des modes de production mais s'étend à l'ensemble des fonctions de l'entreprise y compris la fonction commerciale. A cet égard, les secteurs traditionnels de l'économie, notamment ceux où les pays en voie de développement ont et sont susceptibles d'acquérir des avantages relatifs (textile, vêtement, cuir, aliments, fabrication d'automobiles, produits électroniques) font l'objet d'efforts particuliers de la part des fabricants occidentaux (soutenus par leurs gouvernements respectifs, entre autres sous la pression des syndicats) pour préserver et accroître leurs parts de marché.

Il convient dans ce contexte de repenser la conception des politiques d'ajustement industriel dans les pays en voie de développement. Sans abandonner les objectifs de l'ajustement, notamment la recherche d'une plus grande compétitivité et l'économie des moyens publics mobilisés (compte tenu de la contrainte en ressources financières qui s'impose avec plus d'acuité aux pays en voie de développement), la voie de la concertation entre les différents acteurs nationaux s'impose et la recherche de mécanismes institutionnels facilitant cette concertation est centrale à l'atteinte d'une solution.

En effet, la stimulation aux exportations contenue dans les programmes d'ajustement structurel prend la forme de l'élimination des biais implicites contre l'exportation. Les mesures directes au support de l'exportation n'en font pas partie. Or, la croissance des ventes à l'étranger ne résulte pas de la simple disparition des mesures qui, implicitement désincitent l'exportation. Il s'agit là tout au plus, d'une condition nécessaire mais non suffisante. La stratégie industrielle devrait contenir les mesures adéquates et harmonieuses d'ajustement (visant l'efficacité), en même temps qu'une vision claire des objectifs et moyens (notamment institutionnels) à mettre en oeuvre en vue du développement de l'industrie (visant "l'effectivité").

2. AJUSTEMENT STRUCTUREL ET POLITIQUE INDUSTRIELLE

Les politiques d'ajustement structurel ont pour but l'élimination des déséquilibres macroéconomiques et le rétablissement des équilibres internes et externes. Elles veulent plus particulièrement favoriser l'élimination des distorsions, rétablir les mécanismes marchands et réintroduire les règles d'efficacité dans la gestion de l'appareil d'Etat de manière à engager l'économie sur la voie de la croissance saine et auto-entretenu à plus long terme.

2.1 Mesures des programmes d'ajustement

Les mesures qui forment les programmes d'ajustement structurel visent (i) à réduire, à court terme, la demande nationale des biens et services, (ii) à permettre aux facteurs de production disponibles dans l'économie de s'allouer aux activités suivant des règles d'efficacité en éliminant des sources de distorsions pour que le pays se développe en fonction de ses avantages relatifs comparés; (iii) à accroître la disponibilité et la qualité du capital physique, humain et financier nécessaires à la croissance; (iv) à améliorer les Institutions nationales notamment en réalignant et redéfinissant le rôle de l'Etat et de son appareil.

Plus précisément, le développement industriel sera affecté par les mesures (i) qui influencent directement les coûts de production et les revenus des entreprises, (ii) celles qui définissent le climat général des affaires et (iii) celles qui délimitent la marge de manoeuvre des différents acteurs de la scène nationale.

Mesures qui influencent directement les coûts et les revenus

Le premier groupe de mesures directement ressenties par les opérateurs industriels comprend: la dévaluation de la monnaie nationale, les changements des tarifs douaniers et des règles d'importation et d'exportation, des réaménagements de la fiscalité directe et indirecte, la révision de la législation du travail et le régime des prix.

Ainsi, la dévaluation, élément central du rétablissement des équilibres, opère à plusieurs niveaux. D'une part la dévaluation influence la quantité de biens (matières premières et produits finis) importés et exportés. D'autre part elle produit des impacts strictement financiers. L'appréciation de l'effet final sur les entreprises dépend de l'interaction de ces deux catégories de phénomènes. Par exemple, il est généralement reconnu que la dévaluation

renchérit le prix des matières premières importées ce qui pourrait s'interpréter, en apparence, comme négatif au point de vue de l'entreprise. Cependant, la dévaluation pourrait participer d'une augmentation des revenus de l'entreprise. En effet, si sans dévaluation les entreprises n'étaient pas en mesure de s'approvisionner en quantité suffisante en raison des limites sur le volume de devises disponibles et que de ce fait elles tournaient à un taux d'utilisation de capacité réduit ne permettant pas de répondre à la demande, elles amortissaient leurs frais fixes sur des volumes écoulés réduits. Ce manque à gagner des entreprises est susceptible de disparaître suite à une dévaluation.

Plus systématiquement, la dévaluation augmente en principe le coût des facteurs de production qui continuent d'être importés, renchérit le prix des produits finis importés qui pourraient se substituer à la production nationale et diminue les prix des marchandises exportées. Le rationnement par les prix, des quantités d'inputs importés permet aux entreprises d'atteindre, outre une meilleure régularité d'approvisionnement et partant une meilleure planification des courses de production, un seuil normal du taux d'utilisation de la capacité installée. Ce dernier effet "volume" est ressenti dans les pays situés hors d'une zone monétaire. Les effets de la dévaluation auront une envergure tributaire, d'une part, des élasticités-prix des importations et des exportations, et d'autre part, de l'ampleur de la dévaluation relativement au taux comparé d'inflation. De plus, la dévaluation n'aura d'effets que dans la mesure où elle se traduit par une transmission au niveau des demandeurs finals; si elle est absorbée par des intermédiaires, ce qui est toujours au moins partiellement le cas lorsque cela leur est favorable, elle ne produira que des effets atténués.

La dévaluation peut être obtenue directement par la modification du taux de change ou indirectement par la combinaison d'une hausse des tarifs douaniers sur les produits importés et de l'introduction d'une prime sur les produits exportés. Cette méthode indirecte, en vigueur dans les pays membres de zones monétaires, a le double désavantage d'être onéreuse administrativement et de provoquer des contournements générateurs de distorsion.

Les tarifs douaniers se modifient sous diverses pressions. Ils peuvent servir d'instrument pour (i) introduire une dévaluation réelle, (ii) harmoniser les taux de protection effectifs et éliminer une source importante de distorsion dans l'économie, (iii) moduler le niveau général de protection, (iv) répondre aux exigences de la contrainte budgétaire, et (v) répondre à des considérations ad-hoc au

fur et à mesure que le besoin se fait sentir. Peu importe les raisons, les opérateurs économiques sont ultimement au prise avec le résultat de l'interaction de ces facteurs causals. En général, les entreprises existantes sont négativement affectées dans un délai assez court suite à l'entrée en vigueur des modifications des tarifs douaniers. En effet, étant donné que les changements de politique commerciale procèdent d'une analyse sur l'inefficacité de l'allocation des ressources actuelle, les mesures des programmes d'ajustement visent à modifier le système des signaux pour dire aux opérateurs "vous n'êtes pas dans le bon secteur, allez dans un autre (ou restez-y mais améliorez votre productivité générale)" et provoquer ainsi des modifications de comportement. En fait, la première partie du message ("vous n'êtes pas dans le bon secteur") est clairement reçue et c'est en regardant cette seule partie de la réaction des opérateurs que l'on apprécie habituellement les effets des programmes d'ajustement industriel. Mais le développement industriel dépend aussi de la réaction à la seconde partie du message "allez dans un autre secteur". La disparition des désincitations à l'exportation devrait soit encourager l'émergence d'activités nouvelles compétitives au plan international (c'est-à-dire soit proprement exportées, soit commercialisées nationalement dans des conditions de coûts qui permettent une bonne résistance à l'importation) soit renforcer la rentabilité des activités déjà efficaces.

La fiscalité directe et indirecte se modifie également dans le cadre des programmes d'ajustement. Quatre préoccupations principales gouvernent les changements en la matière: (i) l'équilibre budgétaire (qui met des pressions à la hausse sur les prélèvements publics et l'amélioration de la perception fiscale, des pressions à la baisse sur les subventions directes aux entreprises et des compressions de revenus pour des pans importants de la demande solvable, notamment lorsque les fonctionnaires sont licenciés), (ii) l'élimination des distorsions (qui tend à faire disparaître les dégrèvements et congés fiscaux ad-hoc, et qui homogénéise, en principe, les ponctions sur les diverses formes d'activité), (iii) la politique sociale (qui introduit des obligations de transferts directs et indirects - i.e. éducation, santé- sur les dépenses publiques et des règles de progressivité dans l'imposition des agents économiques) et (iv) la politique de croissance économique (qui oriente les choix en matière de dépense publique de support -i.e. les infrastructures physiques). Les réaménagements dans la fiscalité provoquent des effets immédiats sur la rentabilité des entreprises soit parce qu'elles respectent l'état de droit et qu'elles paient ces prélèvements fréquemment accrus, soit parce que d'importants segments de la base fiscale s'y soustraient (illégalement) et

déséquilibrent la concurrence saine qui devrait régner.

La législation du travail fait de plus en plus partie du dialogue de politique économique dans le cadre des programmes d'ajustement structurel. Les situations varient radicalement d'un pays à l'autre. Le retard pris à ce jour dans l'introduction de modifications aux règles de fonctionnement des marchés du travail proviennent du fait que dans plusieurs pays cette législation est "appliquée de manière souple" (c'est-à-dire est souvent non-appliquée). Néanmoins, en raison de l'ampleur des changements provoqués dans le secteur industriel les recours à la législation du travail ont augmenté et il a été de moins en moins possible de négliger les réformes en la matière. Les principaux changements se rapportent, outre aux conditions minimum de rémunération salariale et para-salariale, aux modalités de recrutement (fréquemment encore assujetties au passage obligatoire par l'Etat), aux conditions de licenciement (rapidement trop onéreuses), aux charges salariales (à la fois coûteuses et mal jérées par la suite), au financement de la formation professionnelle, au financement des politiques de l'emploi (c'est-à-dire du chômage) et au statut d'apprentissage. Dans ce domaine également plusieurs entreprises de petites tailles fonctionnent dans l'univers de l'informel qui de plus en plus s'étend et concurrence les segments industriels modernes.

En matière de prix, la règle générale consiste au retour aux mécanismes de marché et à la flexibilité générale. Les prix de certains biens et services produits par l'Etat et qui demeurent régis par décret, connaissent en situation d'ajustement une semi-flexibilité dans la mesure où ils sont de plus en plus régulièrement révisés à la hausse pour tenir compte de leurs valeurs marchandes et des besoins économiques et financiers des sociétés d'Etat qui les produisent. Certains biens jugés essentiels (dans les revenus des agents qui les produisent ou dans les paniers de consommation des agents qui les achètent) sont aussi quelquefois fixés par l'Etat et réajustés périodiquement pour tenir compte des conditions de base de l'offre et de la demande. Toutefois, dans de nombreux pays d'Afrique la législation sur les prix ne se réfère pas à la régulation marchande et les prix demeurent contrôlés directement ou via les marges même si par ailleurs les pays en question se sont engagés dans la voie de l'ajustement structurel. Finalement, plusieurs pays qui ont relaxé la législation sur les prix maintiennent un système d'homologation des prix et ont facilement recours à la puissance publique sitôt que les entreprises commencent à ajuster leurs conditions de commercialisation.

L'exigence d'adaptation (c'est-à-dire d'ajustement structurel

à l'échelon des entreprises) requiert l'ouverture d'un champ opératoire au sein duquel la firme contrôlerait les principales variables sur lesquelles porteraient ses décisions de gestion. En effet, si le taux de change, les tarifs douaniers, les règles d'importation et d'exportation, les éléments de fiscalité directe et indirecte, la législation du travail et la réglementation des prix sont en principe hors du champ de responsabilité de l'entreprise, il ne devrait pas en être autant de la quantité et des prix des intrants qu'elles consomment et des extrants qu'elles produisent et qu'elles vendent. Les entreprises prennent les premières comme des données en les internalisant (même si entre temps elles peuvent tenter d'établir un dialogue avec les pouvoirs publics pour modifier celles qui ne leur conviennent pas) et leur comportement s'exprime autour des deuxièmes.

Mesures qui influencent le climat des affaires

Les programmes d'ajustement structurel contiennent souvent des mesures dont l'objectif explicite est l'établissement d'un climat favorable à l'éclosion des investissements privés nationaux et étrangers. Les divers codes nationaux d'investissement qui ont vu le jour dans le cadre de la mise en place des programmes d'ajustement contribuent à cela. Ils indiquent, entre autres, les avantages généraux offerts à tous ceux qui rencontrent les critères d'éligibilité pré-établis, les garanties juridiques offertes relativement à la circulation des capitaux et des dividendes et, le cas échéant les modalités d'agrément. Les principes qui guident l'élaboration des codes d'investissement sont similaires à ceux qui servent à la révision des éléments de la politique commerciale.

Mesures qui délimitent les rôles des agents économiques

Les programmes d'ajustement structurel s'accompagnent de solutions institutionnelles explicites ou implicites qui partagent les responsabilités et pouvoirs des divers agents économiques. L'aspect le plus frappant concerne le retrait de l'Etat des activités directement productives. Lorsque des entreprises publiques subsistent, elles fonctionnent de manière relativement autonome selon la formule des contrats-plans par exemple. Plus généralement, les situations d'ajustement amènent une contraction de l'appareil d'Etat, avec en parallèle un rôle accru pour les collectivités locales, les entreprises privées, les organisations non-gouvernementales et plus précisément les associations communautaires. L'Etat continue d'occuper le champ réglementaire, mais celui-ci se rétrécit et la nature de la

règlementation change. Les relations entre agents économiques, notamment l'Etat et le secteur industriel privé, ne sont pas articulés clairement dans les programmes d'ajustement. Notamment, le degré, le type et la substance de la concertation entre les pouvoirs publics et les opérateurs privés varient d'un pays à l'autre sans qu'aucune forme générale n'apparaisse.

2.2 Risques de l'ajustement

L'ajustement structurel doit contribuer à l'installation de l'économie nationale sur le sentier d'une croissance saine et auto-entretenu à moyen et long terme. Cependant, les résultats et le processus d'ajustement ne sont pas exempts de risques. La classification de ces risques est décalquée sur les phases du processus d'adaptation de l'économie: la phase transitoire et la phase de croissance.

En premier lieu, les résultats attendus par l'ajustement peuvent ne pas se produire ou se produire avec extrême lenteur. Ainsi, avec la dévaluation, l'expansion des exportations et la contraction des importations connaissent des limites qui leur sont imposées respectivement par les élasticités-prix de la demande extérieure et intérieure. Dans ce dernier cas l'élasticité-prix est d'autant plus faible que les biens substitués dans le pays sont rares, ce qui est souvent le cas. L'accroissement de l'offre nationale peut alors ne se manifester qu'au bout d'un temps assez long tributaire des délais de mise en place de nouvelles capacités de production. De plus, la dévaluation n'aura d'effet que si les prix relatifs des biens importés augmentent, ce qui n'est pas le cas si l'inflation nationale renchérit les prix de l'ensemble des biens substitués.

Ainsi, la durée de la phase transitoire peut varier; plus elle sera courte plus faibles se révéleront les coûts sociaux afférents. Dans une certaine mesure, plus le programme d'ajustement conçu pour améliorer l'efficacité de l'économie dans son ensemble, est judicieux et bien géré plus vite l'économie dégagera les moyens nécessaires à l'absorption des coûts sociaux de transition. La transparence durant les périodes d'ajustement permet à l'ensemble des opérateurs économiques de comprendre les modifications du système des règles, des institutions et, plus généralement, des signaux qui les concernent. Ainsi, ils adopteront plus rapidement les comportements que suppose et que tente de déclencher le programme d'ajustement en même temps que seront décelées plus tôt les résistances réelles aux changements.

Plus sérieux encore est le pari pris sur la réaction positive

de l'offre. Les mesures introduites pour améliorer les conditions à l'intérieur desquelles l'appareil productif évolue, celles propices à l'accroissement de l'efficacité allocative et celles stimulant l'offre à long terme peuvent ne pas aboutir.

Durant la phase transitoire les agents économiques peuvent être influencés via:

- (i) les pertes d'emploi et, partant, de revenus;
- (ii) les pertes de pouvoir d'achat provoquées, d'une part, par la libéralisation des prix de certains produits de base qui étaient administrés durant la phase de pré-ajustement, et, d'autre part, par la hausse générale des prix (l'inflation) qui accompagne traditionnellement les programmes d'ajustement ;
- (iii) les politiques de revenu libérales, qui tentent de maintenir (ou de rétablir) la compétitivité de l'économie nationale, et qui se traduisent par le maintien des revenus (surtout dans l'économie marchande) proche de leur niveau de pré-ajustement (ou s'ils augmentent c'est à un rythme inférieur à celui de la hausse des prix) ;
- (iv) la contraction de l'offre de biens et de services essentiels distribués par l'Etat, particulièrement dans les domaines des services de santé, d'éducation et de formation.

A plus long terme, les risques sont non moins importants:

- (i) tout d'abord, les agents exclus du processus d'accumulation, notamment durant la phase de développement du capital humain, passeront en marge des bénéfices de la croissance sans y participer et l'économie perdra leur contribution virtuelle;
- (ii) ensuite, la croissance attendue par l'ajustement ne concerne pas, par définition pour ainsi dire, l'ensemble des secteurs d'activités que l'on a connu durant la période de pré-ajustement. Au contraire, certains secteurs seront délaissés et d'autres se développeront. Les facteurs de production qui auront à se déplacer pour trouver leur niche efficace peuvent, primo, ne pas se rendre compte immédiatement de leur intérêt futur et donc ne pas se déplacer, secundo, même s'ils se rendent compte de leur réallocation nécessaire ils peuvent ne pas savoir comment effectuer ce

mouvement, et tertio, ils peuvent ne pas avoir les moyens de leur réaffectation;

- (iii) de plus, certains pans de l'économie peuvent ne pas être en mesure de réagir proprement aux conditions et au climat favorable que met en place l'ajustement structurel, en raison de l'imperfection de leurs marchés spécifiques;
- (iv) plus précisément, l'ajustement structurel même s'il est orienté vers la croissance, peut négliger certaines poches de l'économie qui sans être une partie centrale du moteur économique n'en demeurent pas moins importantes pour certaines couches de la population. Laissés à eux-mêmes, ces secteurs économiques sont susceptibles de ne pas se développer ou de se développer avec lenteur. Ainsi, la croissance inégale résultant de l'ajustement peut se traduire pour certain pans de l'économie par une décroissance et une paupérisation accrue, que ne justifient pas en principe les exigences de l'ajustement;
- (v) finalement, la dotation d'origine (notamment en actifs productifs) des agents économiques est telle qu'il n'est pas imaginable de concevoir une participation égalitaire de tous les agents économiques à la croissance; au contraire, ceux les moins dotés (les pauvres ou les plus pauvres) y participeront forcément moins.

3. EVOLUTION DES EXPORTATIONS DES PAYS D'AFRIQUE ¹

Au regard des changements importants qui sont intervenus dans le contexte économique international au cours de la dernière décennie, le positionnement industriel de l'Afrique peut être significativement repéré en suivant l'évolution de ses exportations, en particulier suivant les zones destinatrices. Il apparaît que globalement:

- (i) les exportations industrielles des pays d'Afrique occupent actuellement une place moindre dans le commerce international qu'il y a une dizaine d'année (affectées par la crise du début des années 1980, elles progressent mollement au regard de la reprise du commerce international);
- (ii) c'est surtout par la forte diminution de la valeur des exportations de "combustibles et minéraux" que cet affaiblissement s'est manifesté;
- (iii) en effet, la diminution de la valeur totale des autres exportations (produits semi-ouvrés et manufacturés) est plus modérée et résulte essentiellement de mouvements dans les prix et les taux de change;
- (iv) la valeur des exportations hors "combustibles et matériaux" vers les pays du Sud, à la différence de l'évolution de ces exportations vers les pays industriels, a même progressé, notamment les exportations "agro-industrielles" vers l'Amérique "centre et sud" et les "autres" exportations industrielles, vers les pays du Moyen-Orient, l'Afrique elle-même et les pays de l'OPEP;
- (iv) cependant, l'Europe reste la zone majeure d'exportation pour les pays africains (56.6% des exportations industrielles hors "combustibles et minéraux"); les autres pays industriels à économie de marché représentent également une part significative de ces

¹ Hors Afrique du Sud

exportations (15.4%), alors que l'ensemble du marché intra-africain et vers les autres pays du Sud n'absorbe que 23.7% du total des exportations industrielles hors "combustibles et minéraux".

La plupart des données d'exportation analysées dans cette note sont exprimées en termes de US\$ courants. Elles couvrent donc à la fois des effets "volume" et des effets "prix" et "taux de change". Elles expriment une réalité du point de vue de la position des pays d'Afrique dans le commerce international même si, du point de vue purement national, elles ne signalent pas l'évolution du pouvoir d'achat de leurs exportations.

3.1 Evolution des exportations industrielles totales:

De 1980 à 1983, la valeur (US\$ courants) des exportations industrielles et totales des pays d'Afrique a fortement diminué (-36.3% et -36.1%); cette diminution s'est amortie par la suite (-2.8% pour les exportations industrielles de 1983 à 1985). Cette évolution reflète surtout des mouvements en valeur; toutefois, une diminution du volume des exportations africaines s'est effectivement produite de 1981 à 1983 (et en 1987). Pour les pays d'Afrique au S du Sahara, cette baisse des exportations en volume ne s'est réalisée qu'en 1981.

Après le choc de 1981, les exportations totales (en valeur) des pays d'Afrique ont évolué de façon relativement concordante avec celles des pays industrialisés jusqu'en 1984. Cependant, depuis cette date, l'évolution des exportations des pays d'Afrique a significativement décroché au regard de celle des pays industrialisés et de l'ensemble des pays en développement: après avoir suivi le mouvement de contraction du commerce mondial, l'Afrique n'a pas profité significativement de sa réactivation (voir Tableau 5).

3.2 Structure et évolution des exportations industrielles des pays d'Afrique selon la destination:

Les exportations industrielles, comme l'ensemble des exportations des pays d'Afrique, sont essentiellement orientées vers les pays industriels à économie de marché

(81.2% des exportations industrielles et 79.9% des exportations totales en 1983). Les pays en voie de développement à économie de marché représentent l'essentiel des autres débouchés (14.4% des exportations industrielles et totales en 1985), les pays à économie planifiée ne couvrant qu'une faible part des exportations (4.2% pour les produits industriels et 4.4% pour l'ensemble des exportations en 1985). De 1980 à 1985, la structure des exportations totales et industrielles selon ces "grandes" destinations ne s'est pas significativement modifiée. Cependant, à l'intérieur de ces groupes de pays, des changements notables se sont produits.

Les exportations à destination des pays industriels à économie de marché sont concentrées vers l'Europe. Cette orientation s'est renforcée de 1980 à 1985, la part des exportations industrielles vers l'Europe étant passée de 57.6% en 1980 à 80.8% en 1985. En fait, cette augmentation apparaît largement résulter de phénomènes monétaires, dans la mesure où elle correspond à une diminution de même ordre de la part des exportations dirigée vers les Etats-Unis. Ce pays représente le second marché parmi les pays industriels à économie de marché (14.7% en 1985). Les autres pays industriels à économie de marché représentent moins de 5% des exportations industrielles de l'Afrique; parmi ceux-ci, une destination croissante, le Canada représente près de la moitié des exportations industrielles vers le Japon (0.9% et 1.9%).

Parmi les pays en développement à économie de marché, l'Amérique (centre et sud) et la zone "Afrique", elle-même, constituent les débouchés principaux des produits industriels africains (respectivement 32.7% et 32.4% en 1985). De 1980 à 1985, l'importance relative du débouché "Afrique" s'est d'ailleurs accrue au détriment de la zone "Amérique" (de 23.1% à 32.4% pour les exportations industrielles). L'Asie représente environ le 1/4 des exportations africaines vers les pays en développement.

Les pays d'Europe de l'Est, avec l'URSS, absorbent plus des 9/10 des exportations vers les pays à économie planifiée. De 1980 à 1985, ces pays, quoique ne représentant encore qu'une modeste part des exportations africaines, ont pris une place croissante (de 2.7% à 4.2% des exportations industrielles

totales). Au cours de cette période, l'URSS est devenu une destination moins importante parmi les "pays de l'Est" (de 31.1% à 23.4% pour les exportations industrielles).

3.3 Structure et évolution des exportations industrielles par catégories:

Les produits industriels représentent plus de 9/10 des exportations des pays d'Afrique. Cependant, la plupart de ces exportations couvrent des produits faiblement transformés et des biens de consommation. Les 3/4 des exportations industrielles sont des "combustibles et minéraux". Le reste est principalement exporté en produits "agro-industriels" (16.3% en 1985); les "autres produits" manufacturés (vêtement, textile, matériel de transport, produits ouvrés en métal...) ne couvrent donc qu'une faible part des exportations industrielles totales (8.8% en 1985). De 1980 à 1985, la part de la valeur totale des exportations totales hors "combustibles et minéraux" a augmenté de 19.2% à 25.1%; cependant, cette évolution résulte d'abord de la forte baisse en valeur des exportations de "combustibles et minéraux", les exportations des autres produits ayant, pour leur part, diminué de 19% de 1980 à 1985 (s'expliquant d'abord par des phénomènes "prix").

"Combustibles et minéraux"

L'Europe constitue la principale zone d'exportation pour l'industrie africaine, quelque soit la catégorie générale de produits. Cette zone économique, comme l'ensemble des pays importateurs d'Amérique (Nord, Centre et Sud), concentre plus des 3/4 de ses importations industrielles totales en provenance d'Afrique dans les "combustibles et minéraux", et elle représente près des 7/10 des exportations de "combustibles et minéraux" d'Afrique (68.6% en 1985). Cependant, elle absorbe aussi près des 6/10 des exportations africaines de produits "agro-industriels" (56.9%) et des "autres" produits industriels regroupant notamment les produits manufacturés divers (textile et vêtement), le matériel de transport et les produits chimiques (56.2%).

Après l'Europe (68.6%), l'Amérique du Nord (les Etats-Unis essentiellement) constitue le second débouché pour les "combustibles et métaux" africains (14.2%), devant les pays d'Amérique du Centre et du Sud (5.4%), puis les pays d'Europe de l'Est (3%). Au total, les pays industriels à économie de marché couvrent plus des 4/5 des exportations africaines de "combustibles et minéraux".

"Les produits agro-industriels"

Parmi les pays industriels à économie de marché, seuls le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et l'Afrique du Sud sont principalement des importateurs de produits agro-industriels pour l'Afrique; toutefois, ces quatre pays absorbent moins de 10% de l'ensemble des exportations agro-industrielles de l'Afrique. En ce domaine également, l'Europe constitue le principal marché d'exportation pour l'Afrique (56.9% en 1985). Parmi les pays industriels, les Etats-Unis représentent le second débouché (7.4%), devant le Japon (4.8%).

Alors que la valeur des exportations "agro-industrielles" vers les pays industriels a fléchi de 22% entre 1980 et 1985, celles qui ont été destinées aux autres pays à économie de marché ont progressé (+25.3%). Cette progression résulte avant tout de la croissance des ventes "externes", plutôt que du développement du commerce intra-africain. L'augmentation de la valeur des exportations vers l'Amérique (centre et sud) explique plus de la moitié de cette progression, et celles vers les pays d'Asie, hors Moyen-Orient, en expliquent le tiers. Toutefois, si les autres zones du Sud constituent des marchés en progression pour les produits agro-alimentaires africains, ils représentaient encore moins de 20% de la valeur totale de ces exportations en 1985.

"Autres produits industriels"

La structure des exportations des autres produits industriels et son évolution sont relativement similaires à celles des exportations agro-industrielles. L'Europe est la première zone importatrice (56.2% en 1985); la valeur de ses importations a diminué entre 1980 et 1985, dans une proportion de même ordre

de grandeur que celle de l'ensemble des pays industriels à économie de marché (environ 25 %). Par contre, la valeur des exportations vers les pays "du Sud" a fortement progressé (+45.1%), cette augmentation s'expliquant pour les 4/10, environ, par l'évolution des importations des pays du Moyen-Orient et pour le reste, à parts égales (30%), par les exportations intra-africaines et vers les autres pays de l'OPEP. Les exportations industrielles, hors "combustibles et minéraux" et "agro-industrie" trouvent maintenant un débouché important (31.4%) dans les pays du Sud.

TABLAUX: VALEUR DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES DES PAYS D'AFRIQUE SELON LA DESTINATION (1)

(en millions de Dollars constants 8-0, P.O.D.)

CATE- GORIE PAYS NATIONAUX	1980			1983			1985			
	Agro- indust. (2)	Combust. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL	Agro- indust. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL	Agro- indust. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL	Agro- indust. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL	
Monde	10,905	71,770	82,675	9,990	61,039	71,029	60,714	8,969	61,707	70,676
Économie de marché Pays développés	8,165	61,694	69,859	7,030	55,775	62,805	49,402	6,379	54,731	61,110
Europe	6,500	32,772	39,272	5,290	25,340	30,630	35,751	5,000	20,274	25,274
C.E.E.	5,763	27,945	33,708	4,539	21,002	25,541	30,307	4,407	23,279	27,686
A.E.L.E.	346	2,042	2,388	436	1,235	1,671	1,904	356	1,356	1,712
Afr. Sud	123	0	123	90	0	90	207	141	1	142
Canada	23	89	112	39	300	339	300	26	377	393
États-Unis	1,039	27,679	28,718	902	8,043	8,945	10,362	659	5,400	6,059
Japon	406	972	1,378	631	401	1,032	1,244	431	145	576
Austr. et N.Z.	65	0	65	75	0	75	81	33	33	66
Économie de marché Pays non développés	1,396	8,795	10,191	1,709	3,657	5,366	7,749	1,749	4,665	6,414
O.P.E.P.	576	47	623	468	33	501	1,069	404	0	404
Afrique	752	1,219	1,971	690	700	1,390	2,408	802	939	1,741
Asie	84	5,030	5,114	343	2,189	2,532	2,784	300	2,243	2,543
A.S.E.A.N.	35	1,321	1,356	21	1,027	1,048	1,154	21	1,194	1,215
Asie	510	1,720	2,230	746	755	1,501	2,555	620	652	1,272
N.Orient	306	1,189	1,495	365	622	987	1,436	247	510	757
Autres	204	531	735	381	133	514	1,119	373	134	507
Océanie	0	0	0	2	0	2	2	1	0	1
Écon. planifiées	1,215	920	2,135	1,091	1,616	2,707	3,305	709	1,214	2,023
Asie	231	0	231	122	0	122	242	73	0	215
Europe avec OESS	944	920	1,864	970	1,616	2,586	3,063	715	1,214	2,277
OESS	495	0	495	550	0	550	603	354	0	354

(1) Vols Afrique du Sud.

(2) Les vols "Mide" et ceux par spatium économique incluent les exportations dont la destination n'a pu être plus finement identifiée.

(3) Comprend "boissons, aliments et tabacs", "fibres textiles", "huiles et graisses d'origine anim. ou végétale", bois "étréolés".

(4) Comprend "Produits chimiques", "Articles manufacturés divers" et "machines et matériel de transport".

Source: Annuaire statistique sur le commerce international, O.E.C.D., 1980, 1983, 1986, et 1988.

TABLO 2: VARIATION (1) DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES DES PAYS D'AFRIQUE PAR CATEGORIE ET DESTINATION (Base US \$ courants)

CATE- GORIE DESTI NATION	1980-83			1983-85			1980-85				
	Agro- industr. et minérais	Agro- industr. et minérais	TOTAL INDUSTRIEL TOT.	Agro- industr. et minérais	Agro- industr. et minérais	TOTAL INDUSTRIEL TOT.	Agro- industr. et minérais	Agro- industr. et minérais	TOTAL INDUSTRIEL TOT.		
Monde	-0.48	-42.88	-9.58	-10.48	0.48	-12.78	-2.18	-17.98	-42.88	-20.98	-37.48
Economie de marché Pays développés	-13.88	-42.88	-21.68	-9.48	-1.58	-2.08	-3.18	-21.98	-43.78	-23.28	-40.18
Europe	-10.48	-22.78	-27.98	-3.08	11.68	3.48	0.58	-21.78	-13.78	-23.58	-18.48
C.E.E.	-21.28	-22.08	-29.18	-1.18	6.08	4.28	3.38	-22.18	-16.78	-26.18	-20.88
A.E.L.E.	26.08	-40.18	-5.68	-18.38	24.48	-13.98	11.78	2.98	-25.58	-18.78	-22.68
Afr. Sud	-20.38	-31.78	-5.08	43.98	-	-3.18	21.08	14.68	-	-33.88	0.08
Canada	49.48	237.18	30.48	184.08	131.18	25.38	16.98	13.08	323.68	0.08	144.68
Etats-Unis	-13.28	-68.18	30.48	-64.58	-26.98	-24.18	-36.48	-36.68	-80.38	-1.28	-76.78
Japon	56.28	-58.78	-27.48	-25.58	-31.78	-63.08	-35.28	6.78	-65.18	-26.28	-51.78
Austr. et B.-E.	15.48	-	50.08	-56.08	-	-33.38	-38.58	-49.28	-	0.08	-18.18
Economie de marché Pays non développés	20.28	-58.48	47.88	-2.28	27.78	-1.08	13.58	25.38	-46.88	45.18	-27.98
O.P.E.P.	-10.88	-29.88	66.08	-13.78	142.48	5.48	0.18	-29.98	76.28	75.08	1.68
Afrique	-7.28	-41.98	9.38	14.98	41.28	14.18	23.68	6.68	-10.08	24.78	-3.38
Amerique	308.38	-62.58	78.08	-18.48	2.58	-42.48	-2.28	233.38	-61.58	3.08	-55.38
A.L.A.L.E.	40.08	-22.38	-20.58	0.08	16.38	-60.08	13.58	13.58	-9.68	-68.28	-11.28
Asie	33.28	-56.18	108.08	-16.98	-13.68	-15.08	-15.28	40.08	-62.18	76.08	-27.38
M.Orient	19.38	-47.78	131.98	-32.38	-16.78	1.58	-14.68	-18.48	-56.48	165.58	-34.98
Autres	50.08	-75.08	96.78	-2.18	0.08	-31.48	-15.98	46.98	-74.98	35.08	-15.08
Océanie	-	-	-	-50.08	-	-	-50.08	-	-	-	0.08
Econ. planifiées	-10.28	75.78	7.58	-27.78	-24.98	8.38	-22.68	-35.18	32.08	16.58	-3.68
Asie	-51.48	-	72.28	-40.28	-	-6.98	-26.58	-70.98	-	57.48	-43.08
Europe avec OESS	0.48	75.78	-8.88	-26.38	-24.98	16.58	-22.38	-35.88	32.08	6.28	-0.78
OESS	11.18	-	-10.08	-35.68	-	6.38	-26.98	-20.58	-	-4.48	-20.38

TABLAO 3: REPARTITION DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES DES PAYS D'AFRIQUE EN VOIE DE DEVELOPPEMENT SELON LA DESTINATION

CATEGORIE DESTINATION (1)	1980				1985				
	Agric. et industries miniera	TOTAL INDUSTRIE	EXPORT. TOT.	Agric. et industries miniera	TOTAL INDUSTRIE	EXPORT. TOT.	Agric. et industries miniera	TOTAL INDUSTRIE	EXPORT. TOT.
Monde	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Economie de marche Pays developpes	74.90	83.90	83.60	70.50	81.20	80.70	71.30	81.20	79.90
Europe	79.60	57.60	59.30	75.20	72.40	73.00	79.00	76.40	80.90
C.E.E.	80.70	86.50	86.30	85.80	86.50	86.10	80.20	82.90	83.70
A.E.L.E.	5.30	5.90	5.00	8.20	5.30	5.30	7.00	5.40	5.50
Afr. Sud	1.30	0.40	0.40	1.40	0.40	0.60	2.20	2.60	0.40
Canada	0.30	0.20	0.20	0.60	0.80	0.80	0.60	0.40	0.90
Etats-Unis	12.70	39.20	37.20	12.80	22.60	21.70	10.30	13.20	14.50
Japon	4.90	7.30	7.50	9.00	2.80	3.00	6.80	7.20	2.00
Austr. et N.Z.	0.80	0.10	0.10	1.10	0.20	0.20	0.50	0.10	0.10
Economie de marche Pays voie de devel.	12.80	12.60	12.60	17.90	12.30	12.80	19.50	14.40	14.50
O.P.E.P.	41.30	7.30	8.40	26.20	11.90	13.50	23.10	23.10	11.80
Afrique	53.90	23.10	24.90	39.00	29.80	31.10	45.90	50.60	32.20
Amerique	6.00	53.30	50.00	19.20	37.90	35.90	16.00	4.50	31.50
A.L.A.L.E.	17.90	23.10	24.20	6.10	40.90	41.50	7.50	20.60	48.10
Asie	40.10	23.60	24.40	41.70	32.30	33.00	35.40	42.20	24.60
N.-Orient	54.60	61.00	61.40	40.90	55.70	56.20	39.00	48.10	55.00
Autres	45.40	39.00	38.60	51.10	44.30	43.80	60.20	51.90	45.00
Océanie	.	.	0.00	0.10	.	0.00	0.10	.	0.00
Econ. planifiees	11.10	2.70	2.90	10.90	5.30	5.40	8.80	6.70	4.40
Asie	20.70	12.60	12.00	11.20	7.10	7.30	9.30	26.20	7.10
Europe avec OISS	79.30	87.40	88.00	80.90	92.90	92.70	90.60	100.00	92.90
OISS	51.30	31.00	29.90	56.70	24.90	26.20	49.50	63.70	24.00

(1) Pour une destination donnée, le pourcentage indiqué est calculé relativement au total des exportations de l'ensemble géographique de niveau immédiatement supérieur.

TABLEAU 4: STRUCTURE DES EXPORTATIONS INDUSTRIELLES ET PART DE L'INDUSTRIE DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DES PAYS D'AFRIQUE (SECON LA DESTINATION)

CITE- CORDES DESI- GATION	1980			1983			1985				
	Ap- Industr. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL / EXP. TOT.	INDUSTR. / EXP. TOT.	Ap- Industr. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL / EXP. TOT.	INDUSTR. / EXP. TOT.	Ap- Industr. et autres minéraux	TOTAL INDUSTRIEL / EXP. TOT.	INDUSTR. / EXP. TOT.		
Monde	12.31	80.81	6.91	100.00	93.31	93.31	16.31	76.91	0.61	100.00	92.51
Economie de marché Pays développés	11.01	82.81	6.21	100.00	93.31	93.31	14.31	77.81	0.61	100.00	94.01
Europe	15.11	76.41	0.51	100.00	91.11	91.11	14.11	76.41	7.51	100.00	93.91
C.E.E.	15.51	75.31	9.21	100.00	91.41	91.41	14.81	76.91	8.31	100.00	94.71
A.E.L.E.	13.81	82.01	4.31	100.00	92.31	92.31	18.01	77.01	6.41	100.00	93.31
Afr. Sud	46.41	0.01	53.61	100.00	87.71	87.71	59.71	0.41	39.81	100.00	78.11
Canada	18.41	71.21	10.41	100.00	69.41	69.41	6.31	90.61	3.11	100.00	94.51
Etats-Unis	3.61	94.81	1.61	100.00	98.91	98.91	10.01	87.91	7.11	100.00	95.31
Japon	23.41	56.41	20.11	100.00	86.21	86.21	51.91	17.41	30.81	100.00	87.91
Austr. et N.Z.	97.01	0.01	3.01	100.00	93.11	93.11	68.81	27.11	4.71	100.00	81.41
Economie de marché Pays sous-développés	17.41	78.21	9.31	100.00	93.51	93.51	22.11	52.31	22.11	100.00	90.11
O.P.E.P.	70.01	5.71	24.31	100.00	82.11	82.11	48.41	9.61	62.01	100.00	81.01
Afrique	29.11	47.11	23.81	100.00	87.11	87.11	31.21	38.91	79.91	100.00	89.41
Amérique	1.41	97.51	1.11	100.00	98.11	98.11	10.81	86.51	2.61	100.00	95.11
A.E.L.E.	1.11	95.71	3.21	100.00	93.51	93.51	1.71	97.21	1.11	100.00	93.81
Asie	21.71	65.11	13.71	100.00	90.11	90.11	32.41	34.11	33.51	100.00	89.71
N.Orient	19.01	73.81	7.21	100.00	89.51	89.51	23.81	48.31	28.71	100.00	91.61
Autres Océanie	24.61	51.51	23.51	100.00	91.21	91.21	44.51	16.01	39.61	100.00	87.41
Econ. planifiées	50.31	38.11	11.61	100.00	85.71	85.71	33.91	57.11	16.01	100.00	88.91
Asie	82.31	0.01	17.71	100.00	91.41	91.41	46.21	6.01	53.81	100.00	84.51
Europe avec OESS	45.71	43.61	10.71	100.00	86.11	86.11	33.01	56.01	11.11	100.00	89.11
OESS	75.61	0.01	24.41	100.00	89.41	89.41	69.41	0.01	38.21	100.00	86.81

Tableau 5:

Evolution des exportations - 1971-1988 - Taux de croissance

	Croissance moyenne 1971-1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Monde									
valeur									
volume	-5.7	1.2	-2	2.7	8.8	3.1	4.4	6.1	9.3
valeur unitaire	13.9	-1.5	-4.3	-4.6	-2.5	-2.2	5	10.1	4.8
Pays industrialisés									
valeur	18.8	-0.8	-5.9	-1.1	6.7	3.2	16.5	16.7	15.5
volume	6.3	3.8	-2.1	2.9	9.9	4.7	2.7	5.3	8.7
valeur unitaire	11.8	-4.4	-3.9	-3.9	-2.9	-1.4	13.5	10.8	6.2
Pays en voie de développement									
valeur	25.1	-1.5	-11.1	-5.2	6.6	-4.3	-6.6	22.4	12.5
volume	3.6	-5.3	-6.6	1.9	7.1	0.9	9.2	10.6	11
valeur unitaire	20.8	0	-4.9	-7	-0.7	-5.1	-14.4	10.7	1.4
Afrique									
valeur									
volume	2.1	-13.8	-5	-0.7	9.1	6.4	3.3	-1.1	2.4
valeur unitaire	19.9	-2.9	-10.2	-2.2	-5.3	-6.9	-15.2	12	-3.8
Afrique du sud du Sahara									
valeur									
volume	1.1	-2.1	1.4	1.4	5.1	-0.2	8.7	2.4	-0.5
valeur unitaire	13	-8.5	-8	-2.2	3.8	-3.5	-7	21	2.6
Produits exportés									
Non-fuel									
valeur									
volume	6.8	4.7	1.5	7.4	11.5	4.1	8	14.3	10.8
valeur unitaire	12.5	-2	-6	-3.8	-	-4.6	0.2	7.3	6.8
Manufacturés									
valeur									
volume	9.8	9.7	1.9	10.3	14.5	4.1	8.7	18.1	12.7
valeur unitaire	11.3	-0.1	-4	-5.5	-0.1	-3.1	1.7	7.5	6.9
Pays d'Asie (MPE)									
valeur									
volume	16.1	10.4	1.9	14.6	15.8	3.8	20.6	22.3	15.7
valeur unitaire	10.3	2.5	-3.6	-4.6	2.3	-2.7	-0.6	10.1	7.7

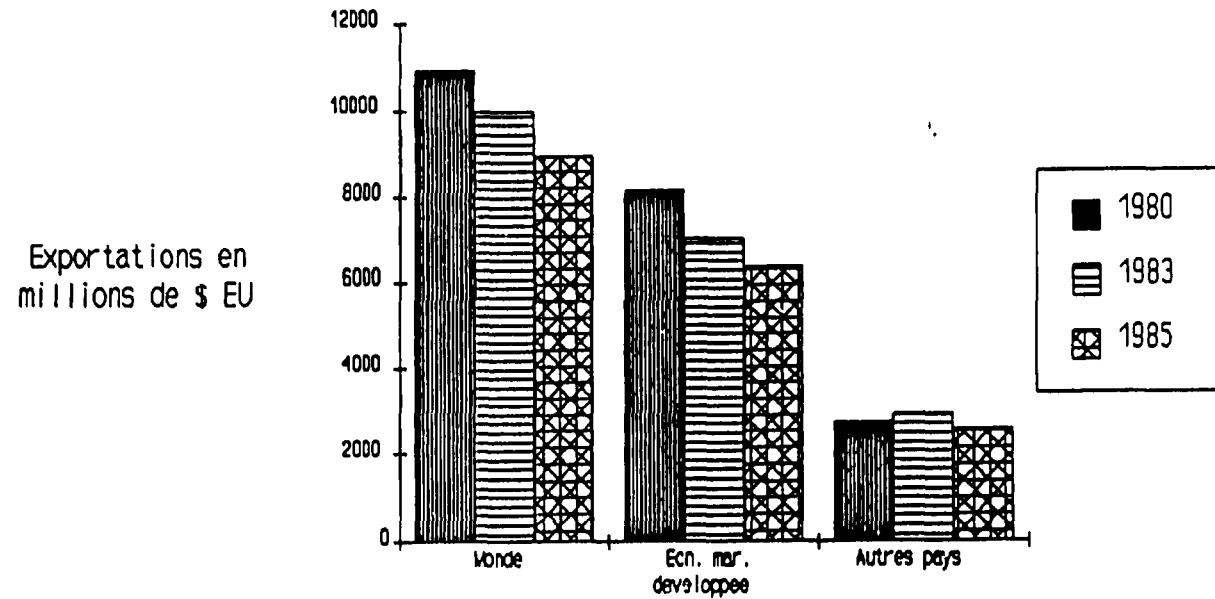
Source: World Economic Outlook - I.M.F. - Avril 1989

TABLEAU 6: EVOLUTION DES EXPORTATIONS EN VOLUME (1980-1988)
POUR DIFFERENTS GROUPES DE PAYS ET DE PRODUITS

CATEGORIES	1980-82	1980-84	1980-86	1980-88
Prod. manufacturés	11.8%	41.2%	59.8%	112.6%
Export. hors fuel	6.3%	27.3%	43.1%	81.2%
Pays industr.	1.6%	14.9%	23.6%	41.4%
PVD	-11.6%	-3.5%	6.4%	30.6%
Afrique sud Sahara	-0.7%	5.8%	14.8%	16.9%
Afrique	-18.1%	-11.3%	-2.5%	-1.2%

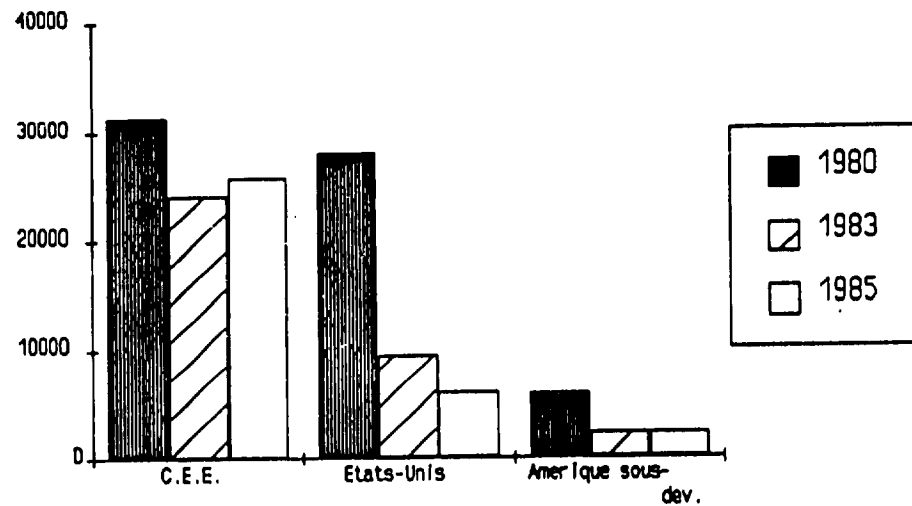
Source: World economic outlook, I.M.F., Avril 1989

Graphe 1 Valeur des exportations des pays d'Afrique en voie de développement par destination



Graphe 2 Evolution des exportations de produits industriels des pays d'Afrique en voie de developpement vers certains pays economie de marche

Exportations de produits industriels en millions de \$ E-U, F.O.B.



4. CARACTERISTIQUES EMERGENTES DES MARCHES D'EXPORTATION

Après avoir connu un démarrage rapide au lendemain des indépendances, le taux de croissance industriel n'a cessé de décliner en Afrique pour s'essouffler complètement durant la dernière décennie. Engagées dans la voie de l'ajustement, les industries d'Afrique, en quête de nouveaux marchés se tournent vers l'extérieur. L'appréciation des obstacles qui se présentent, tant pour le commerce intra-africain qu'extra-africain, éclairera les options et comportements stratégiques que pourraient adopter les acteurs économiques concernés.

4.1 Caractéristiques internes des P.V.D. africains

Le développement des industries en Afrique est freiné d'abord par la taille réduite des marchés intérieurs, leur faible monétisation pour être plus précis, ensuite par les problèmes d'aménagement du territoire (chacun des pays d'Afrique forme rarement un marché intégré en soi, encore moins plusieurs pays ensemble), et enfin par le degré de vulnérabilité des marchés nationaux provoqué par la faible diversification des économies africaines. Ces caractéristiques des marchés africains ne sont pas neuves. Elles sont néanmoins toujours présentes et les stratégies d'industrialisation mises en oeuvre au cours des trois dernières décennies n'ont pas encore pu les contrer. Au contraire, tout se passe comme si on avait voulu donner davantage de prise à ces obstacles. En effet, les mesures qui pourraient contribuer à l'élimination de ces freins tardent à se manifester. Ainsi, (i) le développement des infrastructures et facilités de transport à l'intérieur des pays africains de même qu'entre eux est toujours en retard; (ii) la circulation des informations sur la disponibilité, la qualité et les prix des marchandises fabriquées manque de fluidité; (iii) les systèmes d'information sur les marchés (les consommateurs) et l'accès aux réseaux de promotion et de distribution extérieurs sont pour ainsi dire inexistant; et l'appel aux firmes de service spécialisées est rare; (iv) les instruments juridiques qui permettraient le développement des alliances stratégiques entre opérateurs d'un même pays ou entre opérateurs de plusieurs pays n'existent pas ou ne sont pas en

usage; (v) l'organisation institutionnelle du jeu des acteurs de la scène industrielle est inadaptée aux exigences de l'heure sur l'ensemble des places commerciales.

Les énergies des opérateurs industriels, des autorités administratives et des bailleurs de fonds se sont concentrées sur l'aménagement d'un environnement réglementaire débarrassé des blocages bureaucratiques et des biais en défaveur de l'activité efficace et exportatrice. A partir de là, peu d'efforts ont été alloués à la prise en charge positive du développement industriel.

En fait, les priorités de l'heure, les capacités institutionnelles limitées, la culture industrielle des opérateurs et des administrations ont contribué à la création d'un vacuum stratégique qui agit en défaveur de l'industrie africaine à l'heure où elle en aurait le plus besoin. En effet, au plan international les joueurs des pays développés, avec le soutien actif de nombreux gouvernements, forment des alliances et des ententes au sein de groupes stratégiques "mobiles" pour s'adapter à l'évolution des marchés, des techniques et de la concurrence. La notion de collusion et de limites ou de freins à la concurrence se définit de moins en moins au sein des frontières nationales voire des zones commerciales. L'évolution des barrières au commerce international connaît des mouvements en dents de scie et correspond, de plus en plus à des réactions face aux menaces concurrentielles accrues qui s'élaborent sur une base réciproque.

Pour mieux saisir la nature et le type de comportement stratégique à adopter il convient justement de mieux comprendre cette double évolution: celle du cadre du commerce international et celle des acteurs en présence dans les pays développés.

4.2 Facteurs institutionnels: cadre du commerce international

Les déséquilibres macroéconomiques structurels des pays développés, la croissance ralentie du début des années 80 et le chômage persistant se sont traduits, en dépit des discours

dominants sur la nécessité de l'ouverture et des multiples négociations et accords multilatéraux, par une hausse des pressions protectionnistes qui freinent les chances d'exportation en provenance des pays en voie de développement d'Afrique. Par ailleurs, le succès commercial des nouveaux pays industrialisés (NPI) accroît les pressions concurrentielles sur les pays en voie de développement d'Afrique. Finalement, à l'intérieur même de l'Afrique: (i) la dualité des économies nationales, avec de larges pans de l'économie qui se développent hors du champ de la législation, avec des écarts réglementaires importants notamment en matière de prix, une perméabilité accrue des frontières et, il faut bien le dire, une fraude qui atteint des proportions importantes (et des conditions de rémunération des fonctionnaires propices à la fraude), et (ii) l'existence côte-à-côte de régimes monétaires différents dans des conditions de taux de change et de convertibilité incitatives à l'exportation illicite; créent des distorsions régionales importantes en matière de développement industriel.

Commerce intra-africain

Parmi les problèmes les plus sérieux auxquels sont confrontés les industriels des pays en voie de développement d'Afrique sud-saharienne l'on peut compter la fraude et le dumping. Les fraudes peuvent être de plusieurs types: (i) celles dues à la sous-facturation; et (ii) celles dues à la perméabilité des frontières.

Ces fraudes ont toujours existé mais elles s'exacerbent en période d'ajustement structurel. En effet, le relèvement de certains tarifs douaniers pour corriger l'effet de la surévaluation de la monnaie nationale ou pour harmoniser les taux de protection effectifs, encouragent la sous-facturation. De plus, les politiques commerciales durant l'ajustement s'accompagnent d'abolitions de restrictions quantitatives où, en tous cas, d'élimination d'autorisations préalables qui filtraient les importations. En conséquence, plusieurs marchés sont submergés de produits qui concurrencent directement la production locale sans même acquitter la fiscalité douanière prévue. Les frontières intra-africaines sont difficilement contrôlables et propices au commerce clandestin.

L'hétérogénéité des politiques commerciales et des politiques de change encouragent le développement des flux commerciaux transfrontières qui neutralisent ou contrecarrent les politiques industrielles en vigueur. Ce commerce clandestin trouve dans certains cas son origine en Europe et en Asie et aboutit en Afrique après un passage dans les zones franches.

Les pratiques de dumping sont moins généralisées qu'on l'affirme. C'est en général le fait des économies planifiées où le gouvernement joue un rôle central dans l'établissement des prix et où les prix à l'exportation diffèrent des prix sur les marchés nationaux par le fait de la surévaluation des taux de change administrés. Ce que l'on retrouve le plus fréquemment en provenance d'Europe ou d'Asie (et qui est qualifié de façon inappropriée de dumping) c'est l'écoulement de fins de série à des prix déifiant toute concurrence locale.

Le commerce intra-africain est également handicapé par les politiques de support des exportations des pays développés. Les concurrents des pays développés bénéficient d'une panoplie d'instruments de soutien (flux d'aide bilatérale liée, régime de crédits à l'exportation, régime d'assurance exportation, réseau de délégations commerciales gouvernementales, politiques de support à la circulation de l'information sur les productions nationales-foires, expositions, etc..., et sur les opportunités d'affaires et d'investissements) sans que les industriels africains n'en aient de pendants. Ce déséquilibre est d'autant plus difficile à contrer que ce sont souvent les industries en perte de vitesse des pays développés (c'est-à-dire celles où justement les industriels africains pourraient l'emporter) qui bénéficient de ces appuis.

Commerce avec les pays développés

Les pays développés ne constituent pas un bloc monolithique qui s'analyse aisément. Au plan institutionnel, plusieurs phénomènes, souvent contradictoires, sont en oeuvre. S'il est vrai que les marchés sont de moins en moins nationaux, il n'en est pas moins vrai que la pénétration de ces marchés élargis n'est pas facilitée pour les fournisseurs extérieurs à la zone commerciale. Par ailleurs, s'il est vrai que la protection tarifaire a effectivement tendance à diminuer à moyen et long

terme, il n'en est pas moins vrai que la protection par des moyens non-tarifaires augmente. De plus, et au risque de simplifier, les politiques commerciales des pays industriels devraient avantager en principe les pays en voie de développement, cependant le principe de la graduation et de la dégressivité atténuent significativement ces avantages. Par ailleurs, comme il apparaîtra plus clairement à la prochaine sous-section, le succès commercial des industriels des pays développés dans le cadre des échanges internationaux (leur capacité à lutter contre les importations et à conquérir les marchés d'exportation est bien plus le résultat d'une démarche stratégique concertée, d'un meilleur accès à l'information et d'une préparation plus fine aux changements dans les marchés du Nord que strictement une question de coût et de protection commerciale.

Les transactions internationales des pays industries africaines sont gouvernées essentiellement par le système généralisé des préférences, la Convention de Lomé et une série d'ententes sectorielles particulières qui s'appliquent en général à des produits sensibles où les pays en voie de développement ont construits des avantages compétitifs alors que les économies développées sont en perte de vitesse (comme le textile, le vêtement, la chaussure, les produits agricoles et alimentaires ou certains produits pétrochimiques).

Le système généralisé de préférences (SGP), amorcé à l'origine à la CNUCED en 1968 et négocié sous les auspices du GATT, est composé d'une série de schémas distincts (16) dont les dispositions, qui font exceptions aux règles de base du GATT relative à la non-discrimination et à la réciprocité, qui permettent de consentir aux exportations des pays en voie de développement à destination des pays développés des avantages douaniers supérieurs à ceux appliqués pour des biens comparables en provenance des pays développés. Le SGP est assorti aujourd'hui d'une série de dispositions qui viennent en limiter la portée. Le principe de base en oeuvre dans cette atténuation est double. Les avantages tarifaires doivent être dégressifs (c'est-à-dire atteignent un plafond) au fur et à mesure que se développent les PVD et au fur et à mesure que sont fragilisés les industries des pays développés.

Ainsi, les limites dans l'utilisation du Système des préférences généralisées (en termes de couverture de pays et de produits, de l'introduction de plafonds sélectifs) sont particulièrement apparentes au fur et à mesure que se manifestent le succès commercial de certains pays en voie de développement; les pays bénéficiaires des préférences généralisées les plus généreuses sont aussi ceux qui ne disposent pratiquement d'aucun moyen pour en profiter réellement; plus cette capacité s'accroît, plus le niveau de préférence diminue.

Les protections tarifaires traditionnelles des pays développés affectent plus particulièrement les industries à forte intensité de main-d'oeuvre ou à forte teneur en ressources; par ailleurs la structure des tarifs imposés sur les importations des pays développés crée une incitation à l'achat de matière première plutôt que de produit transformés, cette incitation se traduit inéluctablement sur la nature des flux de commerce en provenance des pays en voie de développement.

Des ententes sectorielles pour des produits spécifiques déterminent le cadre à l'intérieur duquel certains échanges se déroulent. Ainsi en est-il de l'Accord Multi-Fibres (AMF) dont le dernier en date a été signé en juillet 1986 (expirant en juillet 1991). Cet accord s'appuyant sur les Articles 3 et 4 du GATT vise en principe à atténuer les perturbations brutales tant dans les pays importateurs que dans les pays exportateurs. La substance de l'accord régleme les échanges de divers textiles et vêtements sur une base bilatérale par le biais d'ententes sur la restrictions des exportations. La dernière version de l'AMF (IV) a élargi le nombre de produits assujettis à l'entente, a donné davantage de pouvoirs restrictifs aux pays importateurs tout en reconnaissant que les pays les plus pauvres et les nouveaux entrants ne devaient pas faire l'objet de restrictions. L'AMF IV reconnaît la nécessité d'un retour aux règles générales du GATT sans toutefois en fixer la limite temporelle.

La Déclaration de Punta del Este se réfère aux problèmes rencontrés dans la commercialisation des produits tropicaux et de leurs dérivés (comprenant les boissons à base de café, thé

et cacao, les fleurs et plantes, certaines huiles végétales et tourteaux, les fruits et noix tropicales, le bois tropical et caoutchouc, etc...) et met en évidence les problèmes de croissance des exportations en provenance des PVD même en situation d'avantage relatif comparé. Des réserves ont été formulées par les pays développés concernant l'intégration de ces efforts de libéralisation dans le cadre des réformes de leurs secteurs agricoles (ce qui au moins recule l'échéance de la libéralisation) et relativement à la réciprocité ou tout au moins la dégressivité d'éventuels avantages pour les pays en voie de développement les "plus avancés".

De même, l'accès aux marchés pour les produits à base de ressources naturelles tels les métaux non-ferreux et les minéraux, les produits forestiers et les produits de la pêche, les phosphates, les sels, le minerai de fer et les matériaux de construction souffrent de l'existence de subventions et de soutiens non-tarifaires qui bloquent la compétitivité relative de ces secteurs pour les PVD. Les discussions à ce sujet sont loin d'être closes puisqu'on en est encore au niveau des principes.

Dans le cadre de la Convention de Lomé, la Communauté Européenne offre sur une base non-réciproque des préférences tarifaires à 66 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (les pays ACP). Depuis Lomé III (1985) tous les pays d'Afrique au sud du Sahara sont signataires de la Convention. Celle-ci couvre non seulement des questions relatives aux préférences tarifaires mais un ensemble d'assistances financières dont certaines sont reliées aux recettes d'exportation des pays ACP. Les pays africains transigent avec la Communauté sur la base des accords de Lomé plutôt que dans le cadre du système des préférences généralisées, comme c'est le cas des pays en voie de développement non-ACP.

Les échanges commerciaux avec la CEE, industriels et agricoles, sont sujets dans un certain nombre de cas à des accords et règlements particuliers, tel l'Accord Multifibres où les normes sur la sécurité et la qualité des produits, qui atténuent les avantages consentis dans la Convention. De plus, les hausses importantes ces dernières années (voir GATT Review of Developments in Trading System (Genève) 1987 et 1988) des

shémas de restrictions volontaires des exportations dans différentes industries viennent freiner d'autant l'importation européenne en provenance des pays en voie de développement. Pour ce qui est des échanges de la Communauté Européenne, le nombre d'accords de restrictions volontaires est passé de 69 en 1987 à 138 en 1988, en impliquant une proportion grandissante de PVD. Même si ce sont les nouveaux pays industrialisés (NPI) qui, dans cette catégorie, semblent le plus affectés les pays africains qui développent leurs exportations industrielles ne sont que peu épargnés. Ils peuvent légitimement s'interroger sur la durabilité des avantages qui leur ont été consentis.

Les effets de la création d'un marché européen unique en 1992 sur le commerce en provenance des pays extérieurs à la zone commerciale sont difficiles à apprécier. Le régime extérieur pour lequel optera la Communauté en 1992 n'est pas encore complètement fixé. Les déclarations et prises de position officielles tendent à confirmer que la Communauté ne s'alignera pas sur les niveaux de protection les plus élevés des membres les moins compétitifs. Sans doute comme lors de l'établissement ou du renforcement de toute zone commerciale les effets de diversion du commerce expliqueront ex-post partiellement la hausse des échanges entre les membres du marché unique. Cette diversion sera probablement bien davantage ressentie par les partenaires non-africains de la Communauté. Il y a en effet peu de chances que l'Afrique pâtisse directement d'un régime commercial qui lui sera défavorable. C'est plutôt l'effritement de sa position concurrentielle relative, par le renforcement des joueurs sur la scène européenne qui est susceptible de l'affecter.