

document de travail

Janvier 2008

57

L'aide au commerce dans les pays en développement : des articulations complexes pour une efficacité réelle

Marilyne Huchet-Bourdon, maître de conférences en économie, Agrocampus Rennes (Marilyne.Huchet-Bourdon@agrocampus-rennes.fr)

Anna Lipchitz, économiste, département de la Recherche, AFD (lipchitza@afd.fr)

Audrey Rousson, consultante, AFD (rousson_audrey@hotmail.com)

Département de la Recherche



Agence Française de Développement 5 rue Roland Barthes
Direction de la Stratégie 75012 Paris - France
Département de la Recherche www.afd.fr

Remerciements

Les auteurs remercient tout particulièrement Céline About, Caroline Balossier, Bastien Bedossa, Olivier Cadot, Jean-Raphaël Chaponnière, Nassim Oulmane, Eric Jourcin, Hervé Gallèpe, Rémi Lang, Mihoub Mezouaghi, Ben Idrissa Ouedraogo, Serge Perrin et Mustapha Sadni Jallab pour leurs conseils avisés.

Avertissement

Les analyses et conclusions de ce document de travail sont formulées sous la responsabilité de ses auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel de l'Agence Française de Développement ou des institutions partenaires.

Directeur de la publication: Jean-Michel SEVERINO

Directeur de la rédaction : Ludovic COCOGNE

ISSN 1954-3131 -

Dépôt légal : janvier 2008

© AFD 2008

Saisie/mise en page : Laurence WUNDERLE

Sommaire

Résumé	4
Introduction	5
1. Du « commerce sans aide » à l'« aide au commerce »	6
1.1. Le développement des capacités productives	6
1.1.1. Des bienfaits théoriques de l'ouverture à la réalité	6
1.1.2. De faibles investissements directs étrangers malgré de fortes incitations	8
1.2. L'insertion dans le système commercial mondial	10
1.2.1. Politiques et réglementations commerciales	10
1.2.2. Ajustements liés au commerce	11
1.3. Les contraintes commerciales dues aux infrastructures	13
1.4. La nomenclature de l'aide au commerce	14
2. L'absence actuelle de stratégie d'aide au commerce	15
2.1. Analyse de l'aide au commerce à l'échelle mondiale	15
2.1.1. Un enchevêtrement de programmes d'aide au commerce	15
2.1.2. Analyse de l'aide au commerce en 2006	15
2.2. Nécessité de définir une stratégie pour les bailleurs de fonds	17
3. Esquisse d'une réflexion stratégique sur l'aide au commerce	18
3.1. Cadre stratégique	18
3.2. Typologie des besoins actuels et futurs en aide au commerce	18
3.2.1. Méthodologie	18
3.2.2. Des besoins en aide au commerce différenciés selon les régions	30
Conclusion	37
Bibliographie	38
Annexes	41

Résumé

L'aide au commerce, présentée comme un nouvel outil de développement prometteur, vise à soutenir l'intégration commerciale des pays en développement. Il manque néanmoins à cette aide, pour asseoir son efficacité et respecter les engagements politiques des donateurs, une dimension stratégique. D'un point de vue théorique, cette étude présente les différentes catégories d'aide au commerce et analyse les relations entre IDE, aide au commerce et développement. Elle propose également une typologie des besoins liés au commerce pour un panel de pays afin de guider les bailleurs de fonds dans la définition de leurs stratégies d'offre. Cette typologie met en avant des disparités aux niveaux national et régional, ainsi qu'une faible intégration régionale. Les besoins liés au commerce, particulièrement forts pour les régions de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est, sont importants dans le secteur des infra-

structures. Par ailleurs, cet article souligne l'importance d'affiner la formulation des demandes réelles du côté des bénéficiaires, de structurer l'offre des bailleurs en fonction de leurs propres compétences et d'approfondir la coordination entre les différentes parties prenantes, dont acteurs publics et acteurs privés. Enfin, une libéralisation plus poussée des échanges ne suffira pas, à elle seule, à enclencher une croissance forte et à améliorer la répartition géographique et sectorielle des IDE. Des facteurs comme la stabilité politique, l'environnement des entreprises, l'infrastructure matérielle, les institutions et le capital humain sont également des dimensions fondamentales. En particulier, une cohérence entre politiques commerciales, sectorielles, macroéconomiques et fiscales est impérative, pour chaque pays et chaque région mais également entre pays industrialisés et PED.

Introduction

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) rassemble 151 pays depuis le 27 juillet 2007 qui représentent 97 % du commerce mondial. L'OMC incite ses membres à adopter des règles communes afin de minimiser les risques de « guerres commerciales ». En théorie, tous les pays bénéficient mutuellement des réformes engagées, et donc plus le nombre de pays réformant leurs politiques commerciales est grand, plus les bénéfices sont censés augmenter. La construction d'un régime commercial regroupant la majorité des acteurs relève donc de la coopération internationale ; les bailleurs de fonds ont ainsi intérêt à aider les pays à y adhérer. En revanche, la distribution des gains n'est pas égale entre pays, l'adhésion à l'OMC est coûteuse et une grande partie des participants pèse encore trop peu dans les négociations (Mendoza et Bakadur, 2002). Malgré les systèmes de préférences tarifaires et une ouverture déclarée, la libéralisation commerciale n'a pas porté ses fruits. Les différentiels de compétitivité continuent de se creuser pour les pays les moins avancés (PMA). Pour certains pays en développement (PED), leur intégration dans le marché mondial ne progresse pas et les investissements directs étrangers (IDE), malgré les efforts déployés par les gouvernements, sont encore loin d'affluer.

Ce constat a inauguré de profonds changements dans la définition des politiques de coopération. Au sein de l'aide publique au développement (APD), l'aide au commerce (AC), née officiellement lors de la 6^{ème} conférence ministérielle de Hong Kong en décembre 2005, est présentée de plus en plus comme un nouvel outil de développement prometteur. Elle est, au même titre que l'aide à la santé, l'aide

alimentaire ou l'aide à l'éducation, une composante essentielle de l'APD mondiale (21% en 2006, soit environ 22 milliards de dollars). Elle peut être décrite comme étant un financement destiné à soutenir (dans des domaines très variés) les efforts de renforcement des capacités commerciales des PED, et notamment des PMA. Outre l'activité des multilatéraux et des trust funds, les bailleurs de fonds bilatéraux conçoivent la majorité des programmes d'AC. Les enjeux liés à l'AC, mais également les annonces politiques concernant son augmentation et le besoin de répondre aux impératifs de la Déclaration de Paris, rendent nécessaire l'élaboration de stratégies par les bailleurs de fonds.

Cette étude propose une méthodologie pour guider les bailleurs de fonds dans la définition de leurs stratégies. Tout au long de ce travail, une attention particulière est portée aux IDE afin d'approfondir la relation entre commerce, IDE et développement. De plus, l'article propose une typologie cherchant à recenser les besoins des pays bénéficiaires afin d'en extraire des priorités, géographiques et sectorielles. Les bailleurs de fonds pourraient ainsi mieux orienter leurs choix de projets, selon leurs capacités de financement.

La première partie présente l'AC comme outil d'accroissement des échanges, porteur de développement. Ensuite, l'analyse de la situation actuelle révèle l'absence de stratégie en AC combinant échanges et développement. L'exposé se termine par une esquisse de réflexion stratégique, à l'attention des contributeurs de l'AC.

1. Du « commerce sans aide » à l'« aide au commerce »

Les leçons tirées de l'histoire et l'amélioration des connaissances économiques ont entraîné une profonde modification des politiques de coopération commerciale. Le principe du « commerce sans aide » est désormais dépassé. Les simples préférences commerciales ne suffisent pas et ces systèmes doivent être réformés¹. Mais en parallèle, chaque pays doit développer ses capacités productives, respecter

l'ensemble des réglementations commerciales, prendre en compte les politiques commerciales des pays déjà présents sur le marché mondial et lever les obstacles aux échanges liés aux infrastructures. L'AC est née de ces considérations : elle doit permettre une meilleure insertion des PED dans le commerce international.

1.1. Le développement des capacités productives

1.1.1. Des bienfaits théoriques de l'ouverture à la réalité

Théoriquement, le commerce encourage les économies d'échelle et donc les gains de productivité, la diffusion de la technologie, les investissements ; il améliore également les incitations au développement (Fontagné et Guérin, 1997 ; Frankel et Romer, 1999 ; Rodriguez et Rodrik, 2000 ; Sachs et Warner, 2001). La constitution de blocs régionaux est également porteuse de croissance, car génératrice d'économies d'échelle. Elle favorise la volonté de convergence macroéconomique des pays, visant à créer un environnement propice à la concurrence internationale. Elle encourage une maîtrise à la fois de l'inflation, des déficits commerciaux et des taux de change et favorise ainsi une stabilité macroéconomique. Elle incite par conséquent à réformer les cadres législatif et réglementaire. Cette amélioration de la qualité des institutions ou de la gouvernance affecterait significativement le taux de croissance (Hall et Jones, 1999 ; Acemoglu, Johnson et Robinson, 2001 ; Easterly et Levine, 2003 ; Rodrik, Subramanian et Trebbi, 2004).

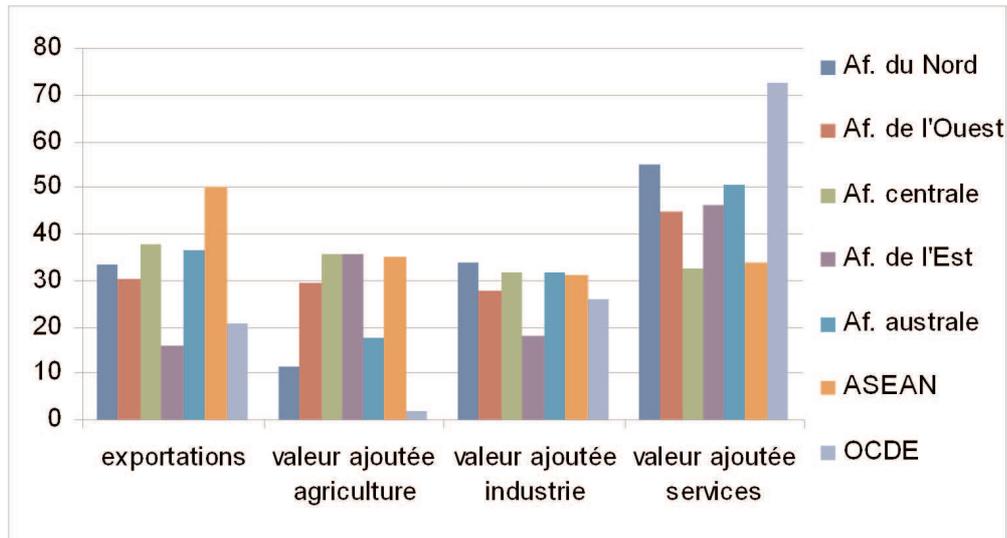
Compte tenu de ces éléments théoriques, diminuer les barrières tarifaires appliquées aux PED devrait leur permettre de mieux s'insérer dans le marché mondial. Leur niveau moyen d'intégration commerciale et leur

dépendance envers l'extérieur peuvent être illustrés par le poids de leurs exportations dans le PIB ; l'ensemble des régions en développement², sauf l'Afrique de l'Est, affiche une ouverture et une dépendance envers l'extérieur beaucoup plus marquées que celles des pays de l'OCDE (Graphique 1).

¹ Les préférences commerciales doivent être améliorées : harmonisation avec une couverture plus large des produits, allègements des coûts de transaction, amélioration des règles d'origines... sont autant de paramètres à redéfinir. Néanmoins, l'érosion des préférences rend celles-ci moins pertinentes. Cet article est centré sur la dimension AC.

² Les régions suivantes sont étudiées : l'Afrique du Nord, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique centrale, l'Afrique de l'Est, l'Afrique australe, l'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est), les Caraïbes (cf. annexe 3). Elles correspondent aux régions qui ont passé ou passeront prochainement des accords commerciaux de libre-échange avec l'Union européenne.

Graphique 1 : Caractérisation commerciale des régions



Source : WDI.

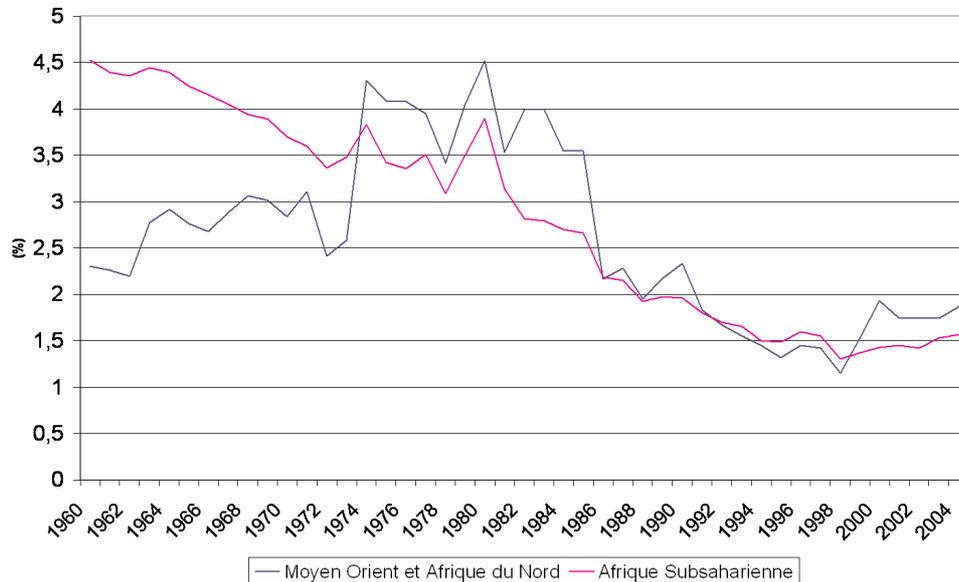
Note : ASEAN : Association des nations de l'Asie du Sud-Est ; OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques.

Concernant les politiques de coopération, différents accords préférentiels ont été signés entre l'Union européenne, le Japon, les Etats-Unis, le Canada et les PED. Facteur de développement économique et commercial, l'accès préférentiel accordé devrait permettre un accroissement de l'avantage concurrentiel des PED exportateurs et contribuer ainsi à un développement économique plus rapide de ces pays. Le commerce intrarégional et la stabilité des zones devraient également être facilités par la constitution de blocs régionaux ainsi que par la mise en place de règles d'origine.

Pourtant, alors que les conditions propices à une ouverture commerciale semblent réunies, le décollage économique

ne suit pas. Les exportations ont certes crû et ont contribué au succès commercial de certains pays. Celles de l'Afrique subsaharienne ont augmenté de 5,7 milliards de dollars en 1960 à 144 en 2004, pour l'Afrique du Nord et du Moyen Orient, elles sont passées de 2,9 milliards de dollars à 177 sur la même période. Pourtant, comme le montre le graphique 2, la part de l'Afrique subsaharienne sur le marché mondial est en chute libre depuis les années 1960 : elle était de 4,5 % en 1960, elle avoisine 1,5 % en 2004. Pour l'Afrique du Nord et le Moyen Orient, la tendance est également à la baisse, malgré la hausse enregistrée lors des chocs pétroliers.

Graphique 2 : Evolution de la part des exportations mondiales de l'Afrique subsaharienne et du Moyen Orient/Afrique du Nord.



Source : WDI.

L'ouverture n'a pas permis une amélioration considérable des valeurs ajoutées sectorielles. La moyenne pour les six régions précédemment citées est de 28 % du PIB pour l'agriculture et 44 % pour les services. A titre de comparaison, celles des pays de l'OCDE sont respectivement de moins de 2 % pour l'agriculture, et de 72 % pour les services. Enfin, la croissance des exportations a rarement été associée à une réduction soutenue de la pauvreté³.

Ainsi, pour que le commerce contribue à la réduction de la pauvreté dans les PED, c'est le développement national qui doit être accompagné d'une intégration commerciale, et non l'inverse : une approche du commerce axée sur le développement sera plus efficace qu'une approche du développement axée sur le commerce. Les PED, et plus particulièrement les PMA, ont besoin d'une aide pour se doter de capacités de production⁴ favorisant le développement national. Selon la CNUCED, les processus fondamentaux qui président au développement des capacités productives - accumulation de capital, progrès technologique et changement structurel - ont jusque-là été extrêmement faibles dans la plupart des PMA.

1.1.2. De faibles investissements directs étrangers malgré de fortes incitations

Les IDE sont, comme les investissements en général, un facteur de croissance ; ils agissent sur la demande globale, mais aussi sur les capacités de production⁵. Une accélération de l'ouverture aux IDE permettrait non seulement de favoriser les entrées de capitaux mais aussi d'accroître les débouchés à l'exportation. Wilson et Cacho (2007) examinent, à travers une analyse économétrique et des études de cas⁶, la relation entre l'IDE, les échanges et les politiques liées au commerce. Globalement, les politiques qui tendent à libéraliser les courants d'échanges peuvent contribuer à

³ Cf. Cling (2006) pour une revue bibliographique détaillée sur le sujet.

⁴ Les capacités de production peuvent être définies comme « ressources productives, capacités entrepreneuriales et relations de production qui déterminent ensemble la capacité d'un pays à produire des biens et services et lui permettent de croître et de se développer » (CNUCED, 2006c).

⁵ Selon l'OCDE, les IDE sont une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et d'acquisitions). Sont également définis comme des IDE d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital.

⁶ Pays étudiés : Ghana, Mozambique, Tunisie et Ouganda.

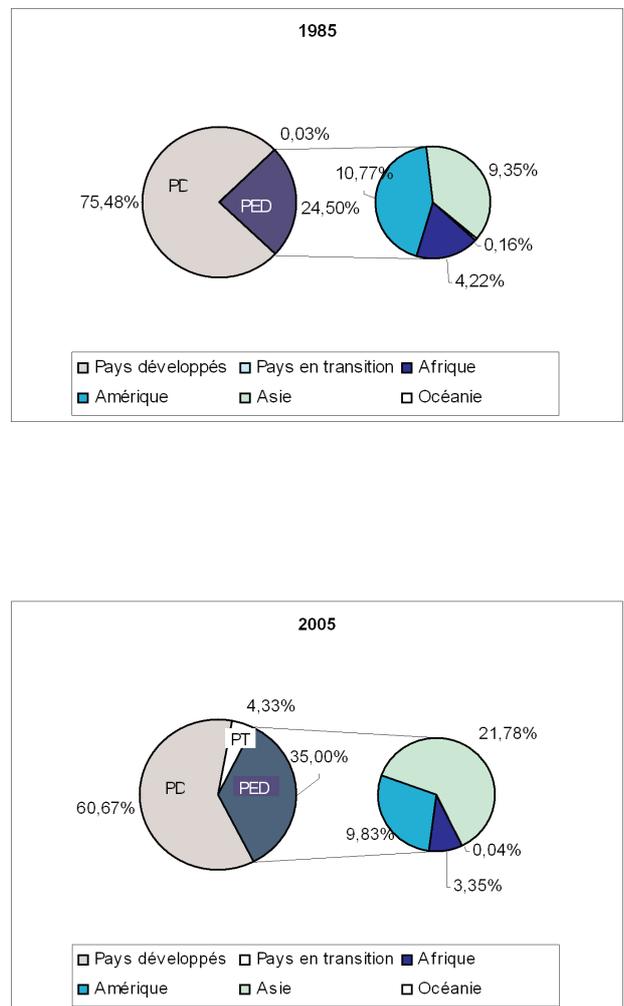
accroître les IDE et ainsi le développement, et inversement. Dans les pays de l'OCDE, les droits de douane et le soutien des prix du marché peuvent influencer sur la répartition géographique de l'IDE. Celui-ci peut aussi constituer un moyen d'éviter ou de contourner les droits de douane. Ou encore les entreprises d'un pays peuvent investir dans un autre pays pour profiter des préférences tarifaires dont ce deuxième pays bénéficie auprès d'un autre. La participation à un accord régional de libre-échange ou à une union douanière peut ouvrir des possibilités d'investissements.

Les efforts déployés par les PED pour attirer les IDE et en tirer parti ne cessent de s'amplifier et de se multiplier (CNUCED, 2004, 2006a, 2006b, 2007a, 2007b). Fin 2003, on dénombrait plus de 2 200 accords bilatéraux d'investissement concernant un total de 176 pays. Le nombre d'accords commerciaux bilatéraux, régionaux ou interrégionaux touchant directement ou indirectement à l'investissement va également en s'accroissant. De plus, la plupart des pays ne se contentent pas de mettre en place un cadre juridique national destiné à lever les obstacles aux IDE, mais concluent également des accords internationaux d'investissement à divers échelons (bilatéral, régional et multilatéral) afin de rendre ces pays plus attractifs pour les investisseurs étrangers. Pourtant, l'évolution des IDE⁷ révèle que les flux se dirigent en majeure partie vers les pays développés.

Malgré une hausse des flux d'IDE de 26,5 % en 2006, force est de constater que l'Afrique est le continent qui attire le moins les IDE (3,3 % des IDE entrants mondiaux et moins de 10 % des IDE entrants des PED), derrière l'Asie qui a connu une poussée fulgurante à partir des années 1980 (cf. graphique 3). Le continent africain enregistre le plus faible score en termes de flux d'IDE par habitant (33,3 dollars par habitant en 2005), loin de la moyenne des PED (61 dollars par habitant). A titre de comparaison, les flux annuels par habitant sont respectivement de 572,6 dollars dans les pays développés et 119,4 dans les économies en transition. Par ailleurs, contrairement à l'Asie, peu d'IDE proviennent du continent lui-même (3 % du stock contre 30 % en Asie).

Certes, l'Afrique reçoit une très faible part des flux mondiaux, mais elle enregistre toutefois des progrès non négligeables en volume. Les flux annuels d'IDE vers l'Afrique ont été multipliés par 24 entre 1970 et 2005, avec une augmentation particulièrement sensible depuis les années 1990. Egalement, rapportés au PIB, les flux d'IDE entrants en 2005 représentent respectivement 2,1 % du PIB dans le monde, pour 3,2 % du PIB en Afrique.

Graphique 3 : Evolution des flux d'IDE entrants



Source : CNUCED (2006b).

⁷ D'après la base de données de la CNUCED. Les flux annuels sont exprimés en millions de dollars courants. Le rapport de la CNUCED (2005) stipule que les évolutions observées en termes de flux sont compatibles avec celles en termes de stocks.

Dans un contexte où l'essentiel du commerce mondial est réalisé par les entreprises multinationales, les IDE sont un moyen de s'insérer dans la mondialisation. Ils facilitent l'emploi national et la création d'entreprises tout en générant des recettes d'exportation. Ils permettent de bénéficier de transferts technologiques : les investisseurs étrangers apportent avec eux des procédés de production innovants, des méthodes d'organisation performantes et des savoir-faire qui se diffuseront progressivement à l'ensemble du pays et dopent sa productivité. Le pays d'accueil peut ainsi bénéficier du progrès technique sans avoir à le financer. Cela lui permet également d'avoir accès à de nouveaux marchés.

Ainsi, les gains attendus en matière de transferts technologiques, de développement d'infrastructures, de diversification du tissu industriel, d'accès aux marchés et de promotion de l'investissement privé sont importants. Les IDE sont en outre plus stables que les autres formes d'apport de capitaux car ils impliquent un engagement à long terme dans l'économie du pays hôte. L'IDE, par nature investissement privé à long terme, pourrait permettre de réduire la dépendance à l'égard de l'aide publique.

De ce point de vue, il serait particulièrement opportun que l'AC contribue aussi à former des conditions attractives pour les IDE⁸.

1.2. L'insertion dans le système commercial mondial

Le processus d'adhésion à l'OMC représente un coût d'entrée important pour l'intégration des PED dans le commerce international, d'autant plus fort que d'autres partenaires de la scène mondiale ont déjà imposé leurs règles. De fortes capacités d'analyse en termes de politiques commerciales sont nécessaires, pour l'adhésion mais également pour le suivi des négociations au jour le jour et leur mise en œuvre. La constitution de blocs régionaux nécessite également une réglementation favorable, pour renforcer les capacités de production régionales, ainsi que pour la formation d'alliances, nécessaires à la prise de parole dans l'hémicycle de l'OMC. Enfin, le respect des normes et standards représente un obstacle considérable à l'insertion des PED dans le commerce international. Les projets de développement qui cherchent à faciliter l'insertion dans le système commercial mondial sont classés au sein de la nomenclature de l'AC dans la catégorie « politiques et réglementations commerciales ».

Par ailleurs, les PED doivent faire face aux coûts de court terme induits par la libéralisation. Les projets d'aide à cet égard sont regroupés dans la catégorie « ajustements liés au commerce ».

1.2.1. Politiques et réglementations commerciales

Les pays en développement souffrent d'une faible capacité d'analyse en politiques commerciales. Ils connaissent mal les impacts économiques et sociaux des accords commerciaux. S'additionne à ce constat structurel, un turn over des fonctionnaires pour des postes mieux rémunérés (WTO, 2005) ne facilitant pas la capitalisation de connaissances. Pour déterminer leurs intérêts stratégiques dans ces accords, les gouvernements ont souvent recours à des consultants internationaux. Leurs études, coûteuses, sont généralement peu adaptées au contexte local. Conséquence logique de la faible compréhension des enjeux commerciaux, l'outil commercial n'est pas considéré par les PED comme un outil de développement. Hésitant à prendre des engagements, ils concluent tardivement des accords commerciaux qui ne sont pas forcément appropriés. Ce besoin de renforcement des capacités d'analyse a été mentionné explicitement lors de la déclaration ouvrant le cycle de Doha en 2001.

⁸ Selon l'OCDE (2002), les pays développés pourraient utiliser l'APD pour soutenir des projets d'investissement associant capitaux publics et privés.

Apprendre aux PED à conclure des alliances (au moyen d'outils communs d'analyse, par exemple) ou les inciter à avoir recours à l'organe de règlement des différends devrait faire partie des programmes de renforcement des capacités d'analyse.

Concernant la maîtrise des politiques et réglementations commerciales, la conformité aux normes sanitaires et phytosanitaires est considérée comme la contrainte principale venant contrecarrer la participation des PED aux échanges internationaux. La prolifération de ces normes est due à l'augmentation de la richesse mondiale et à la diminution des barrières tarifaires, qui incite les pays à dresser des barrières non tarifaires. Différentes recherches ont été menées pour évaluer les pertes liées à ces normes et standards ; les chiffres diffèrent selon les secteurs mais représentent un montant considérable. L'IDE pourrait aider les entreprises à se donner les moyens de satisfaire aux normes des marchés des pays de l'OCDE. Pour Wilson et Cacho (2007), l'investissement, au contraire, peut être affecté par ces normes.

1.2.2. Ajustements liés au commerce

Parler des gains de la libéralisation à long terme revient à s'interroger sur la meilleure allocation des ressources qui découlerait de cette libéralisation. Cependant, les analyses de plus en plus poussées des économistes et certaines leçons de l'histoire ont montré les limites d'un tel raisonnement. Les économistes ne s'accordent pas sur les gains mondiaux de la libéralisation, ni sur la répartition de ces gains, leurs considérations divergeant en fonction des scénarios de libéralisation et des hypothèses de modélisation

(hypothèses sur les facteurs de production comme la mobilité de la terre et du travail par exemple, hypothèses sur la modélisation des services...). Quoi qu'il en soit, ces gains, s'ils existent, sont faibles (de moins de 1% du PIB mondial) (voir les études de la Banque mondiale, du CEPII et de Carnegie : Anderson, Martin et van der Mensbrugge, 2005 ; Fontagné et Decreux, 2006 ; Polaski, 2006). En outre, ces gains, s'ils sont avérés, n'aboutissent pas automatiquement à des résultats significatifs sur la réduction de la pauvreté et dépendent de la situation de chaque pays (structure de production, niveau de développement...).

L'impact de la libéralisation sur les PED est apprécié de diverses façons, mais les coûts d'ajustement de court terme liés au commerce pour les PED sont irréfutables. Stolper et Samuelson (1941) ont démontré que la croissance du commerce peut avoir des effets considérables sur la distribution des revenus ; les travailleurs peu qualifiés, par exemple, ont beaucoup à perdre. Aujourd'hui, les coûts de la libéralisation commerciale et les obstacles à une libéralisation profitable à tous sont mieux appréciés, de même que les perdants sont mieux identifiés (Stiglitz et Charlton, 2005). Ces coûts ont été reconnus en septembre 2003 dans une lettre cosignée par les présidents de la Banque mondiale et du FMI et le directeur général de l'OMC. Les coûts d'ajustement qui découlent de la libéralisation concernent aussi bien le secteur privé (marchés du travail, par exemple), que le secteur public (pertes de recettes fiscales). Les coûts de réallocation du marché du travail sont particulièrement importants dans les PED où la main-d'œuvre est importante. Ces différents coûts sont synthétisés dans le tableau 1.

Tableau 1 : Les coûts d'ajustement liés à la libération du commerce

Secteur privé	Travail	Coût d'opportunité de la main-d'oeuvre au chômage
		Obsolescence des compétences et des spécificités en termes de qualification
		Baisse des niveaux de salaires
		Coûts de re-qualification
		Coûts individuels (souffrance psychologique par ex.)
Capital		Autres coûts (comportements de recherche de rente par ex.)
		Coûts d'opportunité du capital sous-employé ou non utilisé
		Coûts du capital devenu obsolète (destruction de capital)
Secteur public		Coûts de transition du transfert du capital d'une activité à une autre
		Modification de l'assiette fiscale
		Dépenses de protection sociale (prestations chômage par ex.)
		Erosion des avantages liés au traitement préférentiel
		Efforts pour maintenir la stabilité macro-économique
		Coûts de mise en œuvre des réformes commerciales
Préoccupations non commerciales : sécurité alimentaire, appui aux zones rurales, préoccupations environnementales		

Source : Fernandez de Cordoba *et al.* (2005).

Fernandez de Cordoba *et al.* (2005) proposent une bibliographie sur la mesure des coûts d'ajustement ; les études sont généralement concentrées sur quelques ajustements précis au moyen de modèles spécifiques⁹. En effet, les modèles d'équilibre général ou partiel ne captent pas ces coûts d'ajustement ; ils donnent des résultats à long terme. Ils sont statiques et donnent uniquement un tableau de l'économie avant, puis après, le choc tarifaire ; ils sont incapables de donner les effets intermédiaires sur la production et l'emploi. En particulier, ils n'estiment pas la durée du chômage et ne modélisent pas toujours le marché du travail, ou manquent de données pour le faire. Il existe, de plus, peu d'études portant sur les coûts d'ajustement de la libéralisation dans les PED. Souvent, les études sont *ex post* et descriptives.

Au niveau macroéconomique, certains pays subissent une érosion des préférences¹⁰. Les conséquences de cette perte de préférences varient en fonction de la situation macroéconomique des pays, plus particulièrement en fonction de leurs capacités de transferts budgétaires (et donc en fonction de leur ratio dettes/PIB), des rigidités de leur marché du travail ou de leur régime de change. L'ensemble de la littérature constate que le problème d'érosion des préférences tarifaires reste très fluctuant selon les pays et les secteurs (Lippoldt et Kowalski, 2005 ; Alexandraki et Lankes, 2004¹¹).

Au final, la libéralisation ne peut avoir lieu sans coûts d'ajustement non négligeables pour le PED. L'AC destinée à faciliter ces ajustements est classée dans la catégorie « ajustements liés au commerce ».

⁹ Des modèles spécifiques au marché du travail estiment ces pertes à 12% des gains liés à la libéralisation sur les cinq ans suivant la mise en place de l'accord commercial (Magee, 1972) et la durée du chômage peut s'élever à 31 semaines (Bâle, 1976).

¹⁰ La libéralisation progressive des marchés, par la réduction des droits à l'égard du reste du monde (droit de la Nation la plus favorisée - NPF), a un impact direct sur le niveau des marges préférentielles.

¹¹ Afin de financer le coût de l'érosion des préférences pour les PED, des mécanismes existent au niveau des institutions financières internationales. Par exemple, le FMI a adopté en avril 2004 un mécanisme d'intégration commerciale (MIC) qu'il met à disposition des pays dont la balance des paiements subirait des pressions imprévisibles, comme l'érosion des préférences tarifaires. Egalement, les coûts d'ajustement pourraient être supportés par les facilités mises en place : Facilité pour la croissance et la lutte contre la pauvreté (FLCP) ou facilité de fonds étendue (FFE).

1.3. Les contraintes commerciales dues aux infrastructures

Pendant longtemps, les seules entraves politiques aux échanges expliquaient le volume et la répartition des échanges internationaux. En réalité, le coût des échanges est un facteur déterminant (Limao et Venables, 2001). Environ la moitié des échanges mondiaux a lieu entre pays situés à moins de 3 000 kilomètres les uns des autres. Les coûts de transport peuvent être, pour certains PED, plusieurs fois supérieurs à ceux des pays développés en raison des grandes distances qui les séparent des marchés d'importation et d'exportation pertinents, mais aussi des défaillances de leurs propres infrastructures ou de leur position enclavée entre des pays mal équipés en infrastructures. Selon certaines estimations, les pays enclavés enregistrent des coûts de transport supérieurs de 50 % à ceux d'autres économies comparables ayant un littoral et le doublement des coûts de transport réduit de moitié environ les courants d'échanges.

Outre des coûts élevés de fret (d'autant plus lors de l'envoie des prix du pétrole et d'un cours du dollar élevé), les coûts engendrés par l'imprévisibilité des temps de transport (liés à des services non fiables) sont importants. Cette imprévisibilité est d'autant plus contraignante pour les pays enclavés. Un pays sans littoral commercerait moins et aurait une croissance plus faible qu'un pays maritime, du fait principalement de ces incertitudes lors des transits (Arvis *et al.*, 2007). Il est évalué qu'un jour de retard dans la livraison de marchandises peut être assimilé à une baisse en moyenne de plus de 1 % du commerce, ou encore à un éloignement supplémentaire de 70 km à parcourir entre les partenaires commerciaux. L'impact d'un tel retard est plus important pour les PED, qui échangent généralement

des produits périssables (Melitz, 2003). En réalité, l'impact de l'imprévisibilité sur le prix dépend de la nature du bien et de l'importance du pays fournisseur (petit ou grand pays capable d'orienter le prix mondial). Il existe également d'autres obstacles aux transports, tels que la corruption, les réglementations excessives, l'inefficacité du secteur privé... mais l'absence de fiabilité et de prévisibilité des services de transport reste le principal d'entre eux.

L'accès au marché mondial dépendrait donc aussi, et surtout, de contraintes physiques, telles que la disponibilité des couloirs commerciaux et des systèmes de transport. On parle alors d'infrastructures liées au commerce. D'après le modèle de Djankov *et al.* (2006), une réduction du temps nécessaire pour aller de la porte de l'usine au bateau, de 48 jours à 10 jours, entraînerait une augmentation de 10 % des exportations en Afrique subsaharienne. A l'échelon mondial, l'amélioration de l'efficacité portuaire et des régimes douaniers ainsi que des politiques réglementaires rationalisées et/ou harmonisées peuvent s'avérer très bénéfiques pour les échanges. La coordination internationale est indispensable pour éviter un sous-investissement dans les infrastructures de transport. Des progrès dans l'efficacité portuaire, le régime réglementaire et les infrastructures de transports internationaux entraînent une augmentation relativement plus importante des exportations que des importations (Wilson, Mann et Otsuki, 2004)

La catégorie d'AC « infrastructures liées au commerce » regroupe toutes les activités relatives au transport commercial, à la communication et à l'énergie.

1.4. La nomenclature de l'aide au commerce

Face à ces différents obstacles au commerce, l'équipe spéciale¹² nommée par l'OMC et en charge de rendre cette AC opérationnelle, a proposé une définition large de l'AC en juillet 2006 (voir annexe 1) qui comprend :

Les deux catégories de l'AC recouvrant les formes traditionnelles de l'aide, notamment l'assistance technique et le renforcement des capacités commerciales, sont : les politiques et réglementations commerciales et le développement du commerce. Lors des engagements pris par les membres de l'OMC après la conférence de Hong Kong en

2005, l'AC se limitait à ces deux catégories. La base de données conjointe OMC/OCDE (TCBDB¹³ ou Trade Capacity Building Data Base), construite pour assurer le suivi obligatoire des contributions en AC des membres de l'OMC, ne concerne donc que ces deux catégories.

Et quatre autres catégories en cours de reconnaissance : les infrastructures liées au commerce, le développement des capacités productives, les ajustements liés au commerce et les autres besoins liés au commerce.

¹² A la conférence interministérielle de Hong-Kong, en décembre 2005, une équipe spéciale a été mise sur pied par l'OMC, chargée de fournir des rapports assortis de recommandations sur l'éventuelle configuration d'un mécanisme efficace d'AC dans l'optique de rendre cette aide opérationnelle. La composition de l'Équipe spéciale chargée de l'AC a été annoncée le 8 février 2006 : Barbade, Brésil, Canada, Chine, Colombie, États-Unis, Inde, Japon, Thaïlande, Union européenne et les coordinateurs du Groupe ACP, du Groupe africain et du Groupe des PMA. La Représentante permanente de la Suède, l'Ambassadeur Mia Horn Af Rantzien, préside cette Équipe spéciale *ad personam*.

¹³ <http://tcbdb.wto.org>, <http://oecd.org/dac/trade>

2. L'absence actuelle de stratégie d'aide au commerce

2.1. Analyse de l'aide au commerce à l'échelle mondiale

2.1.1. Un enchevêtrement de programmes d'aide au commerce

Différents contributeurs interviennent dans l'AC. Les bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux financent des projets ; ils alimentent également certains fonds permettant la conduite de projets en commun (*trust funds*). L'annexe 2 précise les contributions des différents acteurs bailleurs de l'AC. Face à cette multiplicité de acteurs, les membres de l'OMC ont reconnu, lors de la Déclaration de Doha, l'urgence de coordonner de manière efficace les actions des multilatéraux et des bilatéraux, et de rendre le financement de l'AC plus sûr et plus prévisible.

Plus particulièrement, pour aider les PMA à intégrer les problématiques commerciales dans les plans de développement nationaux et les cadres stratégiques de lutte contre la pauvreté, le « cadre intégré d'assistance technique liée au commerce en faveur des PMA » a été créé en 1997, à la suite du plan d'action pour les PMA. Il permet également la fourniture d'une assistance technique liée au commerce, suivant les besoins identifiés par les pays eux-mêmes – PMA uniquement. Il réunit six organisations multilatérales (Banque mondiale, FMI, CNUCED, OMC, PNUD, Centre du commerce international) et 17 contributeurs¹⁴.

2.1.2. Analyse de l'aide au commerce en 2006

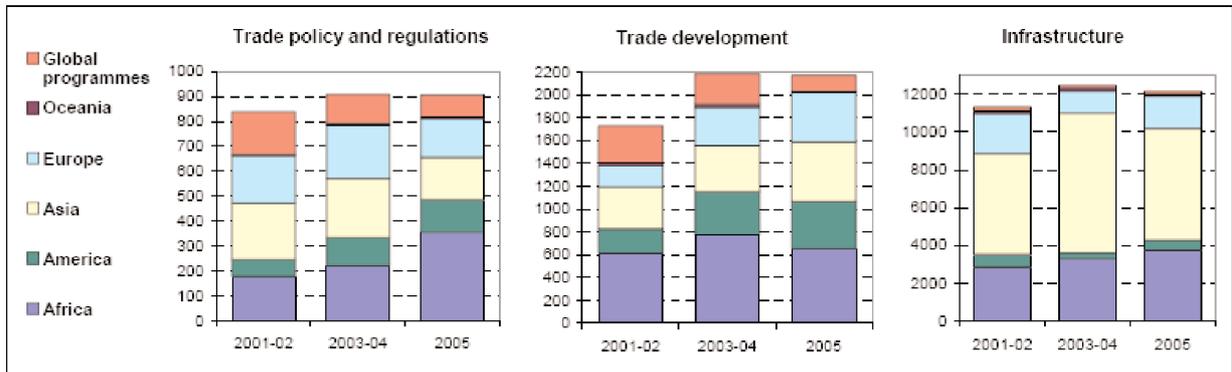
Le rapport conjoint rédigé par l'OMC et l'OCDE (WTO/OECD, 2006) est une analyse de la base de données TCBDB recensant les actions d'AC. Il est actuellement basé sur les trois principales catégories d'AC : politiques et réglementations commerciales, développement du commerce et infrastructures. Leur contribution commune à l'AC globale a progressivement

augmenté de 11 à 18 milliards de dollars entre 2001 et 2004, pour être de 15,5 milliards en dollars courant en 2005. La répartition entre les catégories est en moyenne de : 6 % pour politiques et réglementations commerciales, 13 % pour développement du commerce et 81 % pour les infrastructures. Cependant, cette répartition des volumes de financement ne reflète pas l'efficacité d'une catégorie par rapport à une autre : les montants engagés pour des projets onéreux d'infrastructures sont sans aucune mesure avec ceux engagés pour des projets de formation aux négociations commerciales par exemple, mais ne sont pas systématiquement synonymes de plus grande efficacité.

Les contributions émanent de plus en plus des bailleurs bilatéraux : ces derniers représentent 69 % du montant total en 2005, surtout pour le développement du commerce (64 %) et les infrastructures (72 %) (voir annexe 2). Seule la première catégorie, politiques et réglementations commerciales, est essentiellement multilatérale. Enfin, les *trust funds* continuent d'augmenter régulièrement depuis 2001. L'Afrique, qui reçoit le tiers des contributions totales, reste la principale région bénéficiaire. Les allocations y sont en augmentation, principalement à destination de l'Afrique subsaharienne. L'Asie reçoit de fortes contributions destinées aux infrastructures (50 % du total).

¹⁴ Belgique, Canada, Danemark, Etats-Unis, Finlande, France, Irlande, Italie, Japon, Pays-Bas, Norvège, Royaume Uni, Suède, Suisse, Banque mondiale, Commission européenne, PNUD.

Graphique 4 : Les trois principales catégories de l'aide au commerce par continent (en millions de US\$ constant 2004)

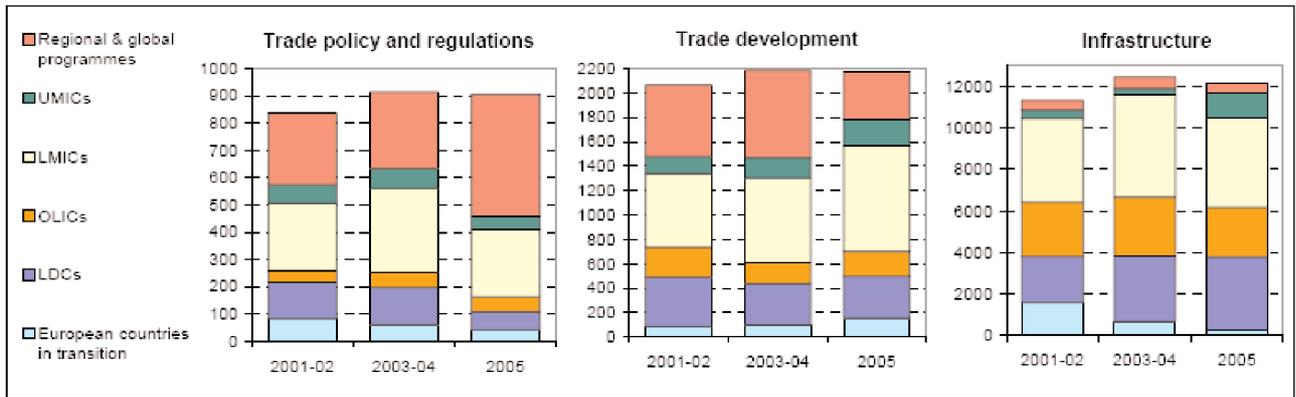


Source : WTO/OECD (2006).

Les pays à revenus faibles et moyens (LMICs) apparaissent comme les premiers bénéficiaires (49 % des contributions totales en 2005) d'après le graphique 5.

Les pays les moins avancés (LDC) reçoivent cependant de nombreuses contributions au travers des programmes régionaux et des *trust funds*.

Graphique 5 : Les trois principales catégories de l'aide au commerce par groupes de pays bénéficiaires (en millions de US\$ constant 2004)



Source : WTO/OECD (2006).

Note :

LDCs : PMA ; regroupe les 50 pays désignés par les Nations unies en fonction de seuils de revenus et de niveaux de diversification économique et de développement social.

OLICs : Autres pays à faibles revenus, incluant tous les non PMA mais avec un revenu national brut par habitant inférieur à 825\$ en 2004 (World Bank Atlas basis).

LMICs : Pays à faibles et moyens revenus, incluant tous les pays avec un revenu national brut par habitant compris entre 826\$ et 3255\$ en 2004.

UMICs : Autres pays en développement, incluant tous les pays avec un revenu national brut par habitant compris entre 3256\$ et 10065\$ en 2004.

Il semble difficile de relever des éléments stratégiques au niveau mondial. Les montants sont fluctuants d'une année sur l'autre et d'un pays à l'autre. Malgré les progrès de la base TCDB au niveau international, la coordination des bailleurs reste encore faible. L'aide des bailleurs de fonds multilatéraux

et bilatéraux souffre d'une absence globale de programmation stratégique. Leurs interventions demeurent des opérations d'opportunité peu coordonnées. Quant au cadre intégré, son insuffisance a abouti à l'élaboration d'un nouveau « cadre intégré renforcé », en 2007.

2.2. Nécessité de définir une stratégie pour les bailleurs de fonds

Le manque de stratégie dans l'octroi de l'AC résulte sans doute des risques associés à de tels programmes pour les bailleurs de fond. En 2001, Solignac-Leconte note différents facteurs de risques associés à ces programmes d'AC :

- **discrimination négative** : les donateurs peuvent être réticents à opérer des renforcements de capacités dans des domaines où ils perçoivent des intérêts allant à l'encontre des leurs (par exemple en créant ou en renforçant des capacités pour lutter contre les mesures anti-dumping prises par d'autres pays) ;
- **discrimination positive** : les donateurs peuvent vouloir générer des bénéfices pour leurs économies ou leurs entreprises aux dépens d'interventions qui en généreraient surtout pour les pays bénéficiaires ;
- **aide liée** : la plupart des bénéfices reviennent aux fournisseurs d'équipements et d'aide technique. De nombreuses activités sponsorisées par des donateurs sont présentées, dans certains cas à juste titre, comme étant une aide au développement, mais la plus grande partie de budgets parfois importants est empochée par les fournisseurs, les ONG et les consultants des pays donateurs, sans grande garantie qu'ils soient les fournisseurs les plus efficaces, ou que le projet lui-même corresponde réellement à une priorité de développement. L'aide liée se concrétise dans des projets employant une quantité considérable d'aide technique intégrée en provenance du pays donateur.

Malgré cela, les bailleurs de fonds sont désormais contraints à élaborer une stratégie. L'AC, partie intégrante de l'APD, doit en effet répondre aux objectifs de la Déclaration de Paris : appropriation, harmonisation, alignements, résultats et responsabilité mutuelle. Les rapports sur le commerce publiés en 2005 par la CNUCED et la Commission du Royaume-Uni pour l'Afrique ou encore les conclusions du G8 à Gleneagles mentionnent tous la nécessité de fournir un appui accru au renforcement des capacités commerciales. De nombreuses annonces politiques ont été effectuées, prévoyant une augmentation de l'AC. L'Union européenne a confirmé le rôle essentiel de l'AC en annonçant un accroissement de l'aide à hauteur de 2 milliards d'euros par an d'ici 2010. Les Etats-Unis ont promis un doublement de leur financement annuel à hauteur de 2,7 milliards de dollars en 2010, et le Japon a annoncé 10 milliards de dollars sur trois ans.

L'orientation de cette aide vers la création d'un environnement favorable aux IDE a également été prônée, en juin 2007, par les chefs d'Etats du G8 d'Heiligendamm, ou encore par la CNUCED et l'OCDE. La recherche de méthodes efficaces pour accroître l'IDE dans les PED devrait être sous les feux des projecteurs lors de la 12^{ème} session de la Conférence d'Accra en avril 2008. La construction d'un cadre stratégique guidant l'orientation des ressources¹⁵ consacrées à l'AC est donc devenu indispensable.

¹⁵ L'OMC et l'OCDE ont ainsi formulé conjointement un questionnaire visant à étudier les stratégies existantes en la matière et à donner de grandes lignes stratégiques pour l'élaboration d'un tel cadre stratégique.

3. Esquisse d'une réflexion stratégique sur l'aide au commerce

3.1. Cadre stratégique

La définition des priorités de l'AC pour un bailleur de fonds doit se faire en fonction :

- des besoins en matière d'AC des pays bénéficiaires. L'identification de la demande pourrait se réaliser selon une typologie ; la partie suivante de l'exposé en propose une.
- de l'action des autres bailleurs de fonds et des avantages comparatifs de chaque bailleur de fonds. Ces avantages

illustrent les spécificités de chaque contributeur : moyens alloués, expertise, zone prioritaire d'intervention...

- de la confrontation entre ces besoins et l'offre déjà existante ou potentielle. Cela permettrait l'établissement de cadres stratégiques, classant les interventions de chaque bailleur, par modalités d'interventions (catégories d'aides au commerce, modes opératoires...) et par pays ou région.

3.2. Typologie des besoins actuels et futurs en aide au commerce

Il est indispensable d'identifier précisément les demandes d'aide au commerce pour élaborer une stratégie du côté de l'offre. Mais cela n'est pas simple. Pour illustrer cette difficulté, prenons l'exemple du cadre intégré, censé centraliser les besoins d'appuis commerciaux des seuls PMA et apporter, à partir de là, un outil pour une meilleure efficacité de l'aide au commerce des différents bailleurs de fonds. Ce cadre a rencontré de grandes difficultés et n'a pas permis d'y parvenir ; pour preuve, le fait que le commerce soit encore trop peu intégré dans les plans de développement nationaux. Cette étude propose donc d'élaborer une typologie des besoins commerciaux de certains pays.

Cette typologie est innovante et s'inscrit dans les objectifs des travaux actuels visant à cibler les besoins commerciaux des pays. Tout particulièrement, le Centre du Commerce International mène des travaux de recherche sur des indicateurs illustrant les besoins commerciaux de

tous les pays ; ils rendront ainsi possible l'élaboration de typologies pour de multiples zones d'études. Pour l'heure, nous avons choisi de réaliser cette typologie pour la zone d'intervention de l'Agence Française de Développement dans les domaines de l'AC, en nous inspirant des indicateurs existants particulièrement pertinents au regard des pratiques de l'AFD.

3.2.1. Méthodologie

Afin de clarifier les besoins commerciaux des pays, différents indicateurs ont été choisis en lien avec les catégories retenues par la nomenclature de l'AC. Cet outil comporte néanmoins certaines limites statistiques (disponibilité et fiabilité des données). La typologie proposée ne peut donc être la seule base pour établir une stratégie en matière d'AC, mais permet de dégager des priorités d'action.

3.2.1.1. Choix de la zone d'étude

Compte tenu des contraintes de disponibilité des données, ce travail a été réalisé pour 50 pays¹⁶, membres de la Zone de solidarité prioritaire (ZSP)¹⁷ de l'aide française. Les résultats de la typologie peuvent se lire à différentes échelles : par pays et par région (aAnnexe 3). Les régions retenues dans cette étude sont les régions économiques concernées par des accords de libre-échange avec l'Union européenne : l'Afrique du Nord via le processus de Barcelone, et pour le reste des pays africains, les régions pressenties dans le cadre des négociations des accords de partenariat économique. Notre étude couvre aussi la région ASEAN et la région des Caraïbes.

La hiérarchisation relative des besoins commerciaux de ces pays, objectif de cette typologie, est construite uniquement sur ce panel ; cela ne signifie pas que les pays les mieux intégrés au sein de cette liste (et donc relativement moins exigeants en aide) n'ont pas besoin d'AC, mais ils sont moins prioritaires en termes d'allocation de l'aide

3.2.1.2. Méthode de notation

Pour chaque variable choisie, les pays sont notés 1, 2, 3 ou 4 ; la note 1 renvoie aux pays qui ont le plus de

besoins d'AC au regard de la variable considérée, et la note 4 à ceux qui en ont le moins besoin. Le panel de pays est donc partagé en quatre groupes pour chaque variable ; ceci par établissement de quartiles¹⁸.

3.2.1.3. Choix des variables

Il est assez difficile d'établir des indicateurs associés distinctement à chaque catégorie de la nomenclature de l'AC, puisque ces catégories recouvrent des thématiques communes. De ce fait, il est plus simple et pertinent de considérer les trois axes principaux de l'AC (tableau 2) : l'appui à la production à visée commerciale (qui rassemble les catégories d'AC « développement du commerce » et « renforcement des capacités productives »), l'appui à l'insertion dans le système de commerce mondial (« politiques et réglementations commerciales » et « ajustements liés au commerce »), et le renforcement des infrastructures liées au commerce. Nous nous sommes focalisées sur les trois objectifs de l'AC : pour permettre l'insertion des PED dans le commerce international, il faut que ces pays produisent, aient accès au marché mondial et puissent assurer les transits de leurs marchandises et services. Notre analyse reprend ainsi les cinq catégories principales de l'AC¹⁹ sous cet angle de vue.

¹⁶ Afrique du Sud, Algérie, Angola, Bénin, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Cameroun, cap Vert, Centrafrique, Comores, Congo Brazzaville, Côte d'Ivoire, Erythrée, Ethiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Haïti, Kenya, Laos, Liban, Liberia, Madagascar, Mali, Maroc, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, RDC, Rép. Dominicaine, Rwanda, Sao Tomé et Principe, Sénégal, Sierra Leone, Soudan, Suriname, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Vietnam, Yémen, Zimbabwe.

¹⁷ La zone de solidarité prioritaire est une liste de pays pour lesquels le gouvernement français considère que l'aide publique au développement peut produire un effet particulièrement utile au développement des institutions, de la société et de l'économie. Le gouvernement a mis au point cette liste en 1998.

¹⁸ On partage en quarts l'intervalle qui existe entre la valeur maximale et la valeur minimale de la variable (pour notre échantillon de pays).

¹⁹ Est exclue la catégorie « autres besoins liés au commerce » qui est peu décrite et sans objectif spécifique.

Tableau 2 : Les indicateurs choisis en fonction des objectifs et catégories de la nomenclature de l'aide au commerce

Catégories de la nomenclature de l'aide au commerce	Objectifs de l'aide au commerce	Indicateurs choisis
Développement du commerce	Appui à la production à visée commerciale	balance commerciale
Renforcement des capacités productives		croissance démographique indice de concentration des exportations temps pour démarrer un business
Politiques et réglementations commerciales	Appui à l'insertion dans le système du commerce mondial	évaluation des besoins en formation aux négociations commerciales
Ajustement liés au commerce		part des échanges intrarégionaux diversification géographique pour les importations diversification géographique pour les exportations part des recettes douanières dans les recettes gouvernementales
Infrastructures liées au commerce	Renforcement des infrastructures liées au commerce	temps pour exporter coût pour exporter

Les variables retenues, qualitatives ou quantitatives (dans ce cas, on prend la moyenne triennale des dernières années disponibles : 2002, 2003, 2004), ont été choisies compte tenu des disponibilités statistiques.

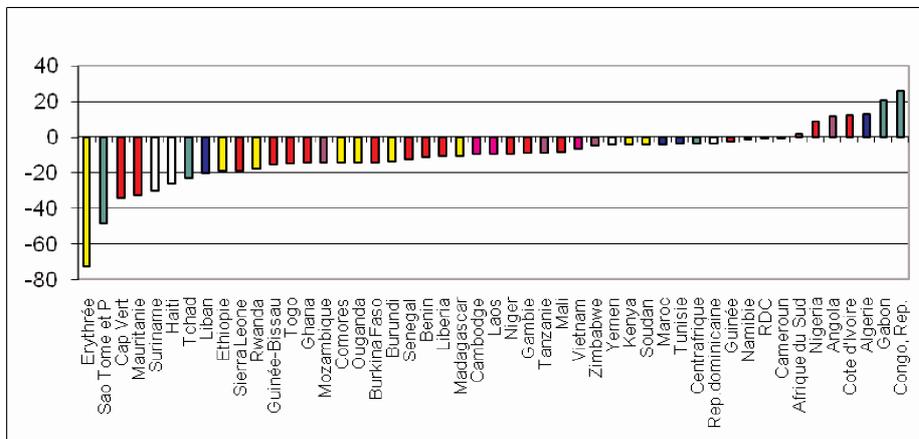
3.2.1.4. Appui à la production à visée commerciale

En ce qui concerne l'appui à la production à visée commerciale, plusieurs variables ont été retenues pour l'analyse :

L'indicateur balance commerciale correspond à la différence entre les exportations et les importations de biens et services (en % du PIB). Nous attribuerons la note 1 aux pays à faible balance commerciale, ce qui

atteste de leur difficulté à produire et à exporter pour compenser leurs besoins en importations. Cette notation révèle un besoin en renforcement de capacités productives ou de fret, et sous-entend une tendance à l'endettement incompatible avec le développement. Les pays ont globalement une balance commerciale déficitaire, sauf l'Afrique du Sud (exportatrice de minéraux) et les pays pétroliers (Nigeria, Angola, Côte d'Ivoire, Algérie, Gabon, Congo).

Graphique 6 : Balance commerciale des pays (en % du PIB)



Source : WDI.

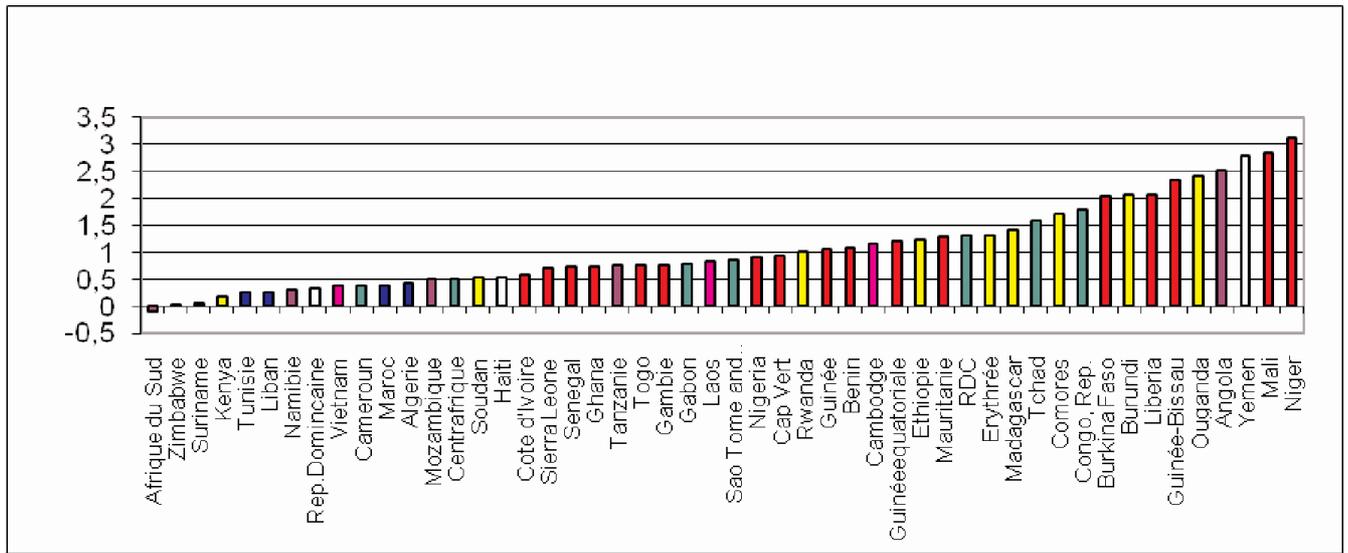
NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

L'indicateur croissance démographique correspond au taux de croissance démographique estimé entre 2006 et 2050²⁰. Il témoigne des besoins à venir en termes d'approvisionnement local. On notera 1 les pays qui ont une croissance démogra-

phique explosive (Mali, Niger...). A l'inverse, l'Afrique du Sud devrait connaître une croissance négative, accusant un renversement de tendance dû à l'épidémie de HIV/Sida.

²⁰ (pop 2050 – pop 2006) / pop 2006 où pop correspond au nombre d'habitants (recensé pour 2006 et prévu pour 2050 par la FAO).

Graphique 7 : Taux de croissance démographique estimé entre 2006 et 2050



Source : FAO.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

- L'indice de concentration des exportations d'un pays renseigne sur la diversification des produits exportés²¹. Un indice proche de 1 (que l'on notera 1) indique une concentration très forte des exportations sur un ou quelques produits. En revanche, une valeur proche de 0 (que l'on notera 4) renvoie à un commerce plus diversifié. Le panel de pays recouvre un large spectre de résultats ;

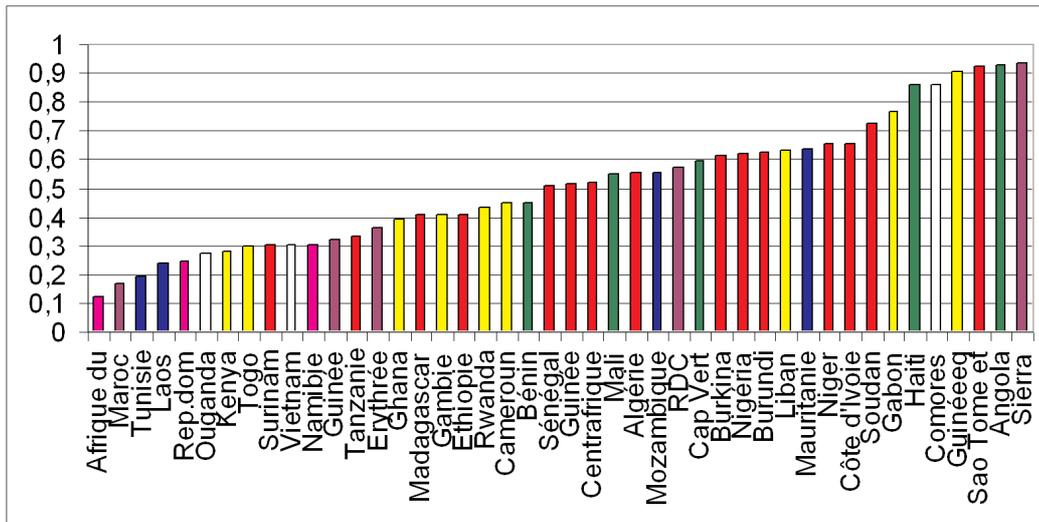
l'Afrique du Sud connaît les meilleurs scores alors que les exportations de nombreux pays africains reposent sur un nombre relativement faible de produits. Cet indice révèle la dépendance des pays à l'égard de certains marchés, et met tout particulièrement en avant le cas des pays pétroliers (Angola, Guinée, Gabon, Nigeria...).

²¹ Il est calculé sur la même base que l'indice de Herfindahl-Hirschmann, selon la formule suivante :

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

Où H_j = indice du pays, x_i = valeur des exportations du produit i et n = nombre de groupes de produits (de la CTCI révision 3, position à 3 chiffres).

Graphique 8 : Indice de concentration des exportations



Source : CNUCED, 2005.

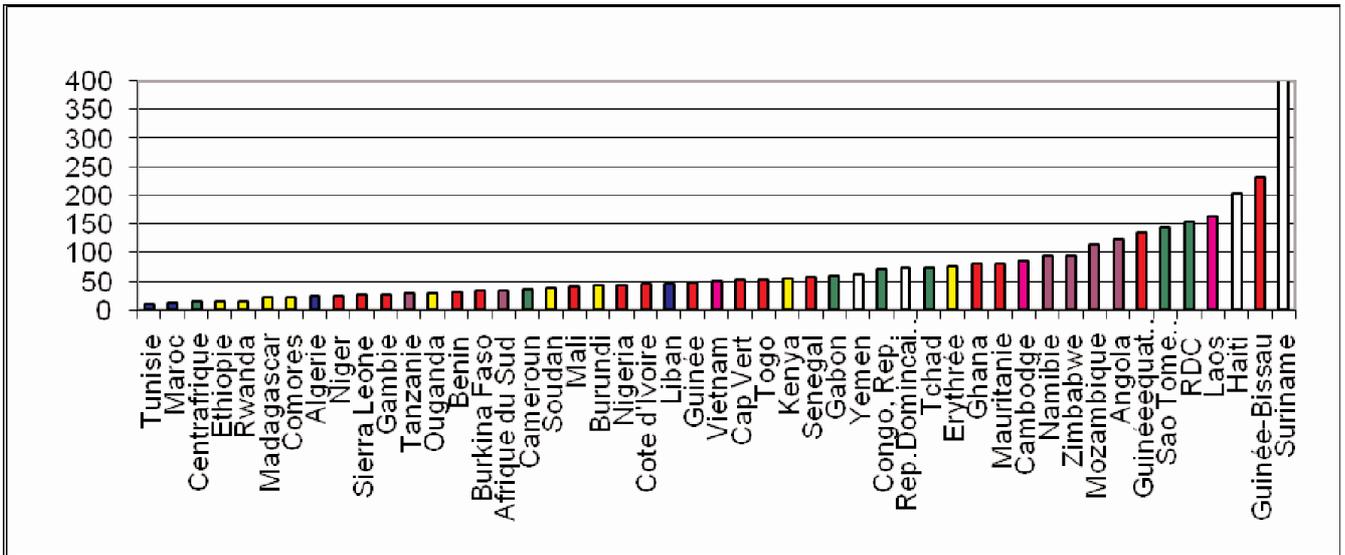
NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

- Le temps pour démarrer un business²² indique l'ampleur des contraintes administratives nationales qui peuvent affecter les activités en lien avec les échanges internationaux (production, transformation, fret...). On notera par 1 les pays où le temps pour démarrer un

business est le plus long. Pour plus de la moitié des pays de cette étude, il faut moins de 2 mois pour démarrer administrativement un business ; pour les autres pays, le délai est plutôt conséquent, jusqu'à 694 jours pour le Suriname ou 233 jours en Guinée Bissau.

²² Le temps pour démarrer un business est enregistré en jours. La mesure, indiquée par les avocats d'incorporation, capture la durée médiane nécessaire pour remplir toute la procédure. Celle-ci est considérée remplie une fois que la compagnie a reçu tous les documents, tels que le nombre de certificats ou l'enregistrement au régime d'imposition. Si un procédé peut être accéléré pour un coût additionnel, le procédé le plus rapide est choisi. Le temps que l'entrepreneur passe à recueillir l'information n'est pas comptabilisé. On suppose que l'entrepreneur connaît tous les règlements d'entrée et l'ordre des démarches mais n'a encore eu aucun contact avec les fonctionnaires.

Graphique 9 : Temps pour démarrer un business (jours)



Source : Doing business, 2006.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

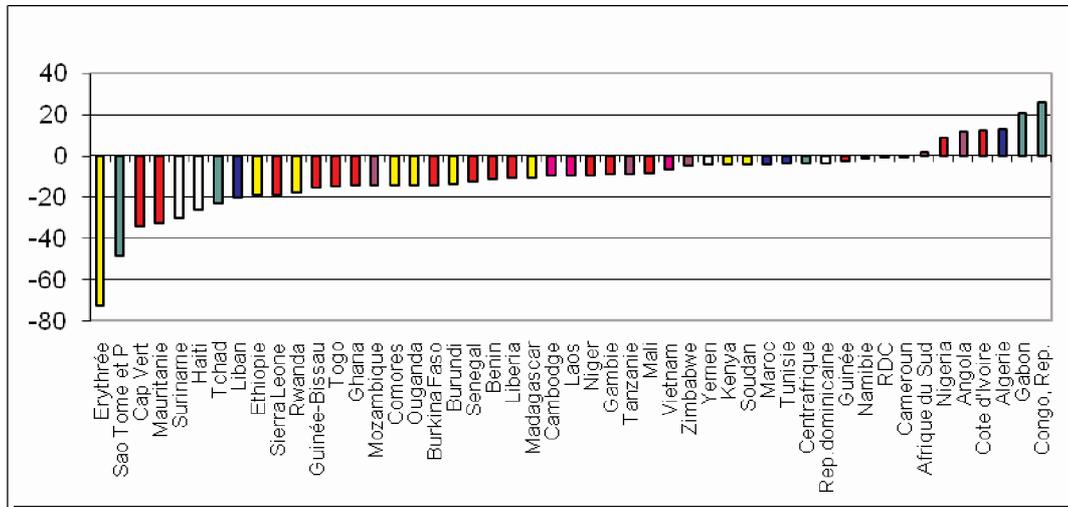
3.2.1.5. Appui à l'insertion dans le système du commerce mondial

Concernant l'appui à l'insertion dans le système du commerce mondial, les variables suivantes sont étudiées :

L'évaluation des besoins de formation en négociations commerciales a été faite sur la base de l'expérience de quatre experts de la Commission économique pour

l'Afrique (CEA). Il leur a été demandé de classer les pays de la liste selon leur niveau de besoin en renforcement de connaissances en matière de négociations commerciales et de réglementations ; la catégorie 1 pour ceux qui en ont le plus besoin, et la catégorie 4 pour ceux qui en ont le moins besoin. Les pays d'Afrique subsaharienne ont particulièrement besoin de formations aux négociations commerciales.

Graphique 10 : Besoins en formation aux négociations commerciales (Notation de 1 à 4)



Source : CEA.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

Pour évaluer l'intégration régionale, plusieurs indicateurs peuvent être considérés : la part des échanges intrarégionaux et les indicateurs de diversification géographique des partenaires.

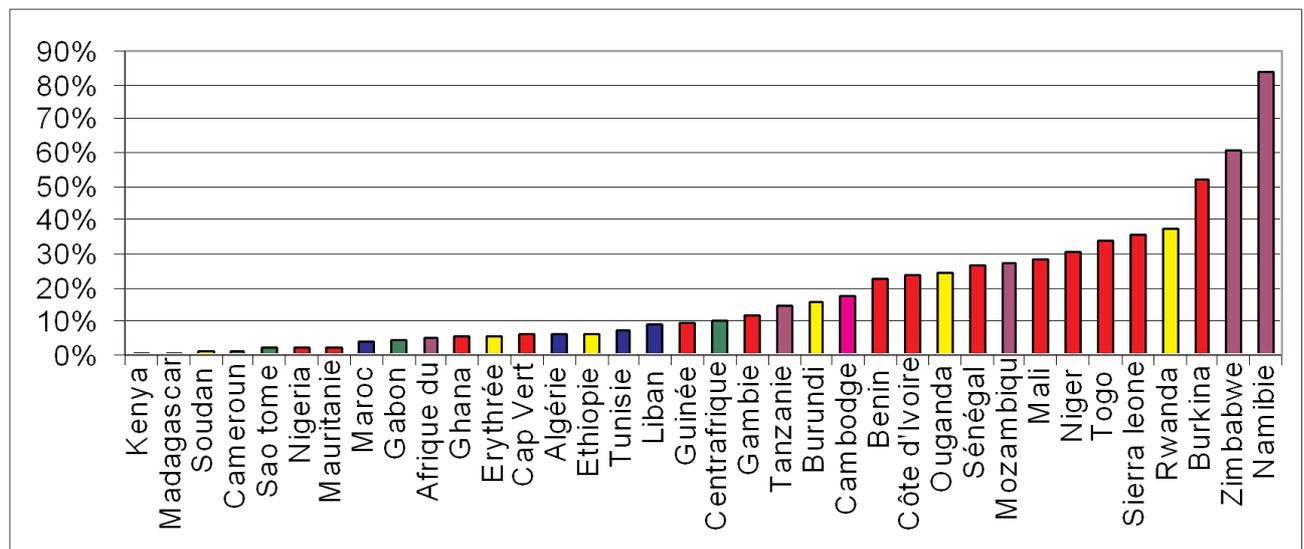
La part des échanges intrarégionaux d'un pays dans ses échanges avec le monde (cumul des exportations et impor-

tations)²³ est calculée en fonction des régions choisies²⁴. Elle est évaluée à 1 pour les pays dont les exportations régionales représentent une faible part de leurs exportations totales. La Namibie, le Zimbabwe et le Burkina Faso semblent dans une dynamique d'échanges régionaux. Les pays de cette étude ne sont pas orientés massivement vers des échanges intrarégionaux.

²³ (exportations + importations) régionales / (exportations + importations) totales.

²⁴ Cf. annexe 3 : Les régions économiques des pays de la typologie.

Graphique 11 : Part des échanges intrarégionaux dans les échanges totaux des pays (en %)



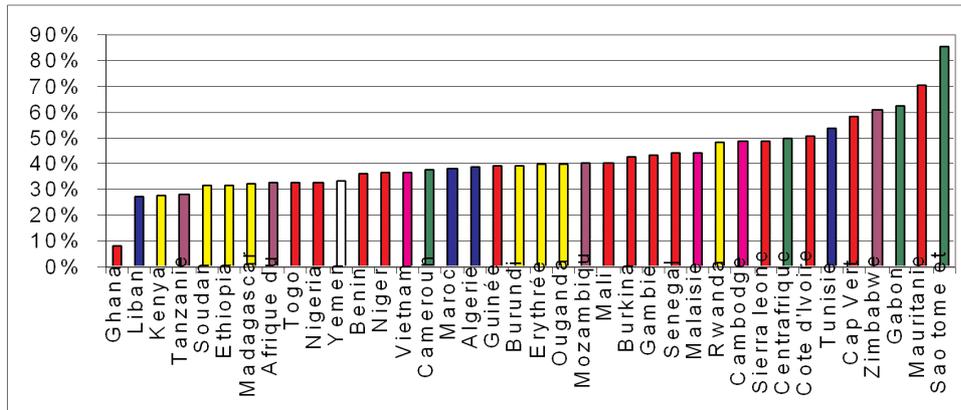
Source : COMTRADE.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

Les indicateurs de diversification géographique renvoient, pour chaque pays, à la part des échanges avec ses trois principaux partenaires dans ses échanges totaux ; on distingue deux indicateurs selon que l'on considère les importations ou les exportations. Plus ils sont élevés et plus le pays est dépendant de la situation économique (et politique) de quelques partenaires (ceci est vrai pour les importations, comme pour les exportations). Ces deux indicateurs de diversification géographique, pour les pays de cette étude, sont compris entre 30 % et 90 %, avec une moyenne de 43 % pour les importations et 55 % pour les exportations.

Cela signifie que ces pays échangent avec davantage de partenaires pour leurs importations que pour leurs exportations. Le Ghana et le Kenya apparaissent comme les plus diversifiés géographiquement pour leurs importations et leurs exportations. Parmi les pays peu diversifiés géographiquement dans leurs échanges, on retrouve Sao Tomé et Príncipe, certainement du fait de son caractère insulaire, ainsi que des pays richement dotés en ressources naturelles comme la Sierra Leone et le Gabon, ou encore des pays voisins de pays économiquement plus développés comme la Namibie (proche de l'Afrique du Sud).

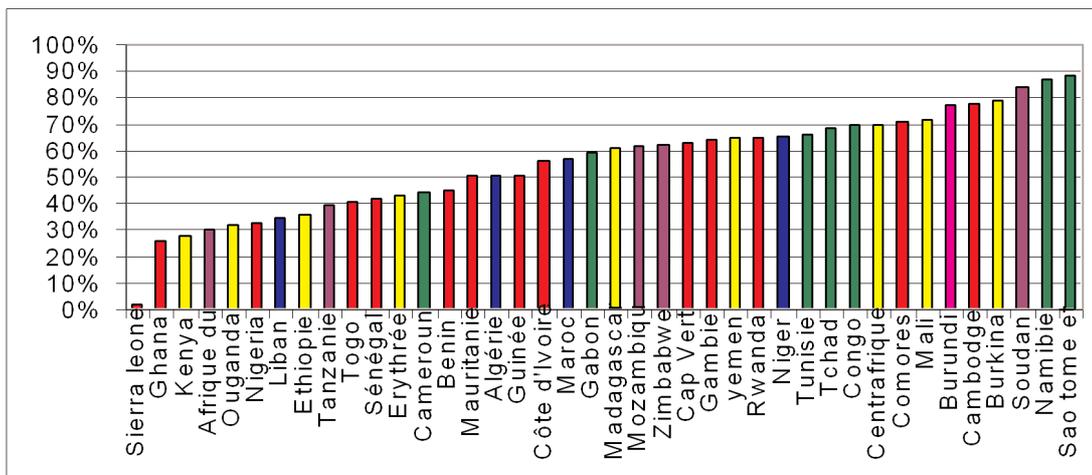
Graphique 12 : Diversification géographique des pays (en % de leurs importations)



Source : COMTRADE.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

Graphique 13 : Diversification géographique des pays (en % de leurs exportations)



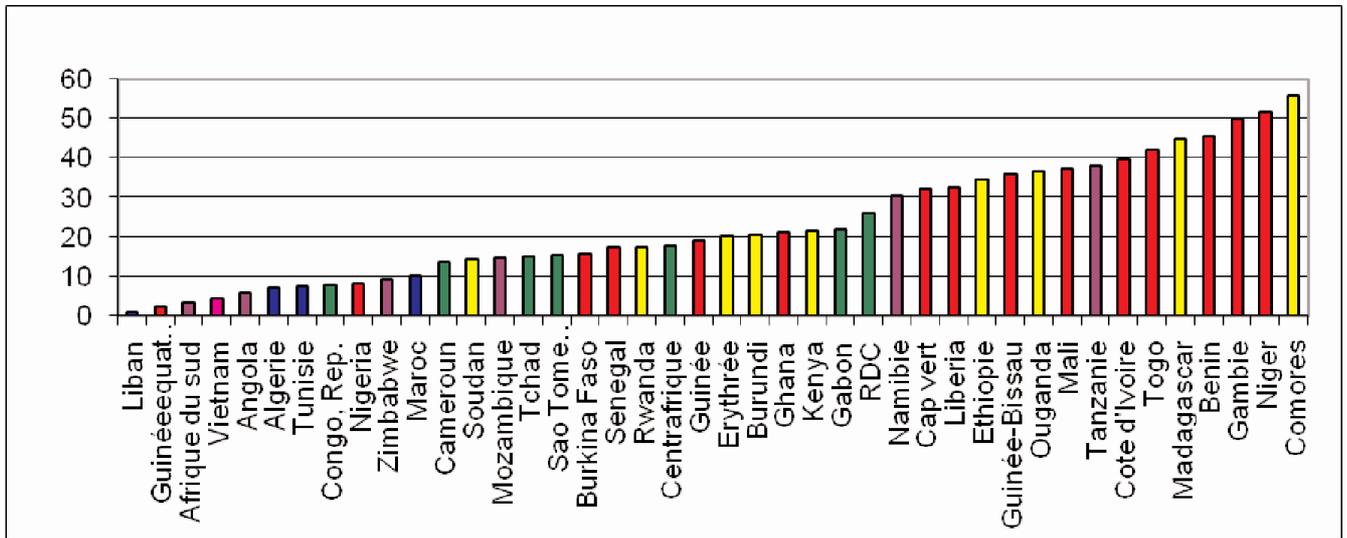
Source : COMTRADE.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

La part des recettes douanières dans les recettes gouvernementales est celle estimée par la Banque mondiale, qui prend en compte toutes les entrées de devise locale. Elle est notée 1 pour les pays où elle est élevée. Ces derniers vont avoir besoin d'une aide importante pour combler les coûts d'ajustement au processus de libéralisation. Ces

coûts seront d'autant plus forts que les exportations des pays sont peu diversifiées. Des pays sont extrêmement dépendants des recettes douanières : elles représentent plus de 50 % du PIB pour la Gambie, le Niger et les Comores. Pour beaucoup de pays de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est, ces recettes dépassent 30 % du PIB.

Graphique 14 : Part des recettes douanières dans les recettes gouvernementales (en % du PIB)



Source : WDI.

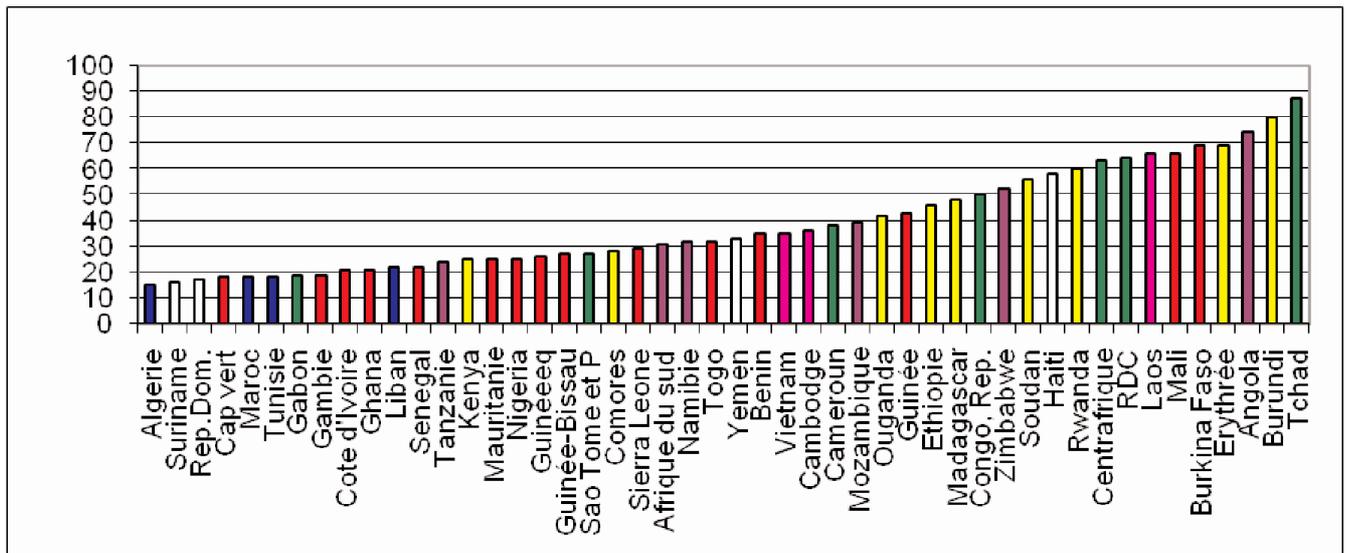
NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

3.2.1.6. Renforcement des infrastructures liées au commerce

En ce qui concerne les besoins relatifs aux infrastructures, deux variables ont été retenues : le temps pour exporter (en jours) qui s'étale entre le lancement de la procédure et son accomplissement²⁵ et le coût pour exporter. Les temps et

coûts pour importer sont semblables aux valeurs relatives à l'exportation. Le manque d'infrastructures adaptées pour le transport des marchandises est manifestement un obstacle majeur au développement du commerce pour des pays comme le Rwanda, le Burundi ou le Zimbabwe qui cumulent des coûts élevés et un temps long pour exporter.

Graphique 15 : Temps pour exporter (en jours)

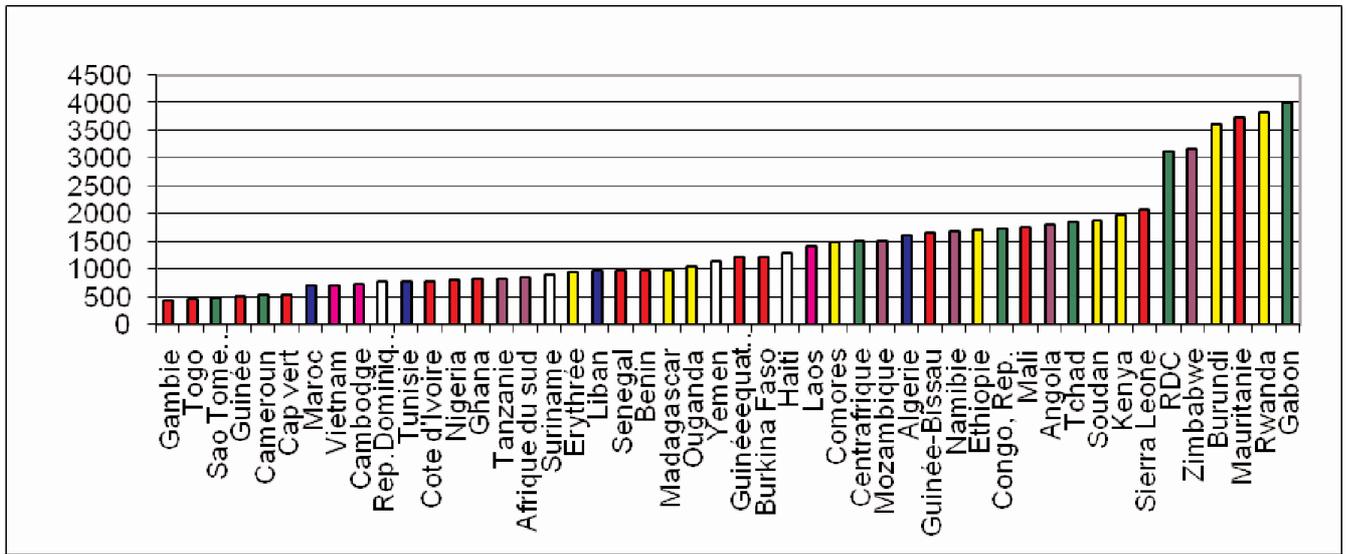


Source : Doing business, 2006.

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

²⁵ On suppose que ni l'exportateur ni l'importateur ne perdent de temps et que chacun s'astreint à remplir chaque procédé restant sans tarder. Si un procédé peut être accéléré pour un coût additionnel, le procédé légal le plus rapide est choisi. Le temps d'attente entre les procédures (par exemple, pendant le déchargement de la cargaison) est inclus dans la mesure. Ce coût inclut donc tous les frais associés à l'exécution des procédures pour exporter ou importer les marchandises intermédiaires, y compris les frais administratifs, le dédouanement, les frais de commande technique, les frais de manutention terminaux et le transport intérieur. En revanche, ce coût n'inclut ni les tarifs ni les taxes professionnelles.

Graphique 16 : Coût pour exporter (en US\$/container)



Source : Doing business, 2006

NB : Les couleurs représentent les régions : bleu pour l'Afrique du Nord, vert pour l'Afrique centrale, rouge pour l'Afrique de l'Ouest, jaune pour l'Afrique de l'Est, violet pour l'Afrique australe, rose pour l'ASEAN, les autres pays étant rassemblés au sein d'une catégorie « autres » en blanc.

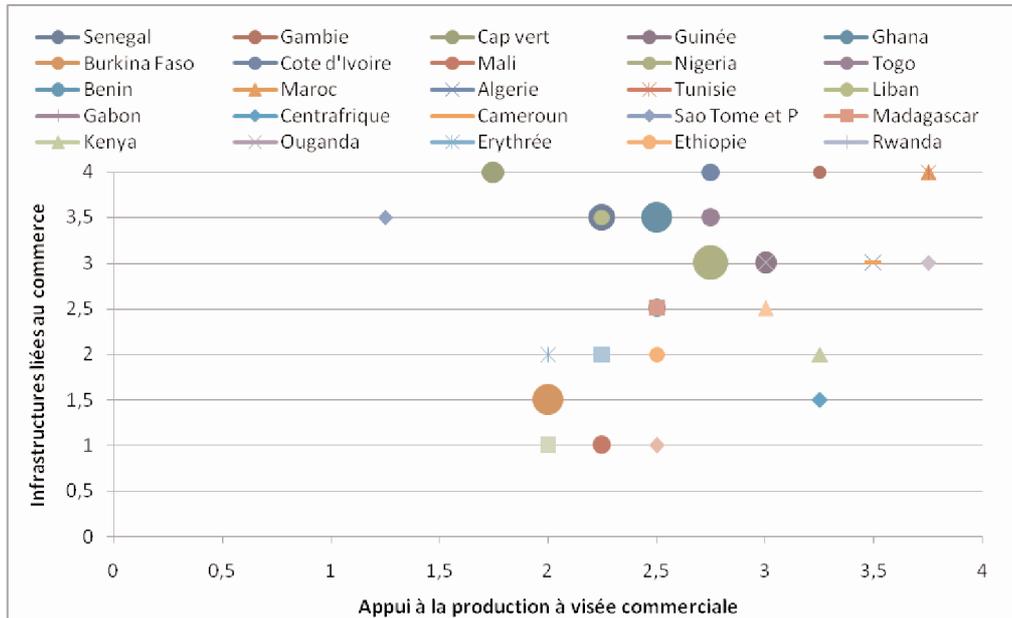
3.2.2. Des besoins en aide au commerce différenciés selon les régions

3.2.2.1. Résultats globaux

L'ensemble des résultats peut se lire sur les deux figures suivantes. Pour chaque pays, les notes ont été rapportées pour chaque catégorie d'aide au commerce : « Appui à la production

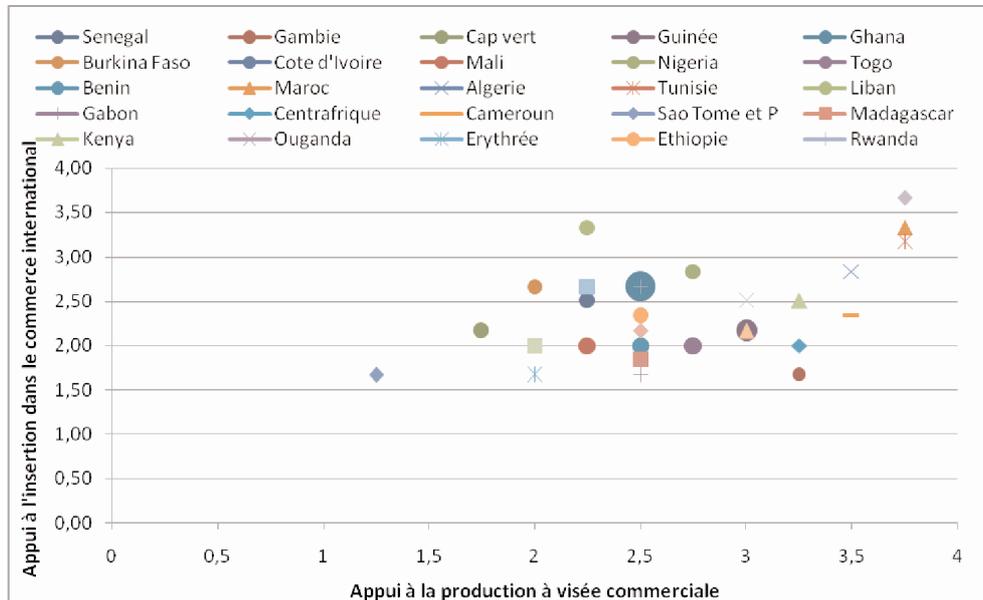
à visée commerciale », « Renforcement des infrastructures liées au commerce », « Appui à l'insertion dans le commerce international ». Ces dimensions ont été calculées, pour chaque pays, en prenant la moyenne des notes attribuées aux variables de chaque catégorie. Rappelons que la note 1 renvoie aux pays qui ont le plus de besoins d'AC et la note 4 à ceux qui en ont le moins besoin.

Graphique 17 : Comparatif des besoins des pays en appui à la production à visée commerciale et en renforcement des infrastructures liées au commerce



Source : Calculs des auteurs.

Graphique 18 : Comparatif des besoins des pays en appui à la production à visée commerciale et en appui à l'insertion dans le commerce international



Source : Calculs des auteurs.

Les résultats détaillés par pays se trouvent en annexe 4. Analysons plus finement les besoins en AC de chacune des régions.

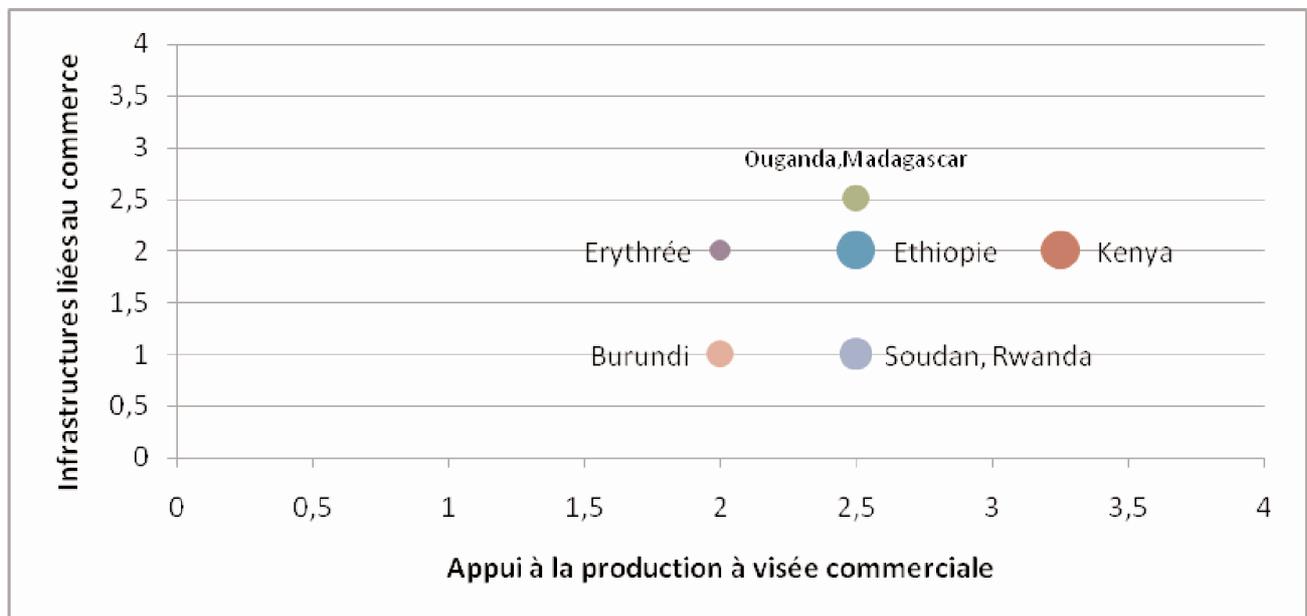
3.2.2.2. Résultats par région

Pour réaliser une analyse par régions, nous avons opté pour une représentation graphique en trois dimensions. En abscisse, les besoins en appui à la production à visée commerciale sont représentés et, en ordonnée, les besoins en renforcement des infrastructures liées au commerce. La taille des bulles est proportionnelle aux besoins des pays pour s'insérer sur le marché international : plus elle est grosse, plus les besoins en formation aux négociations commerciales, ou ceux contribuant à diversifier leurs économies, s'insérer sur le marché régional ou absorber les coûts d'ajustements de la libéralisation sont forts.

La région de l'Afrique de l'Ouest est composée de pays avec des besoins très divers ; c'est également la région avec le plus grand nombre de pays. D'après le graphique 19, certains nécessitent une attention particulière, surtout le

Burkina Faso et le Mali. Le Burkina Faso fait face à des enjeux démographiques importants, laissant présager de forts besoins futurs ; ses temps pour exporter sont parallèlement trop importants. Le voisin malien présente les mêmes caractéristiques. De plus, le système d'exportation du Mali reste très peu diversifié. Il pourrait souffrir, en l'absence de réformes fiscales adéquates, de coûts d'ajustement importants, compte tenu de l'importance de ses taxes douanières dans les recettes gouvernementales. Le Bénin devra également supporter des coûts d'ajustements importants. De plus, la Sierra Léone (non représentée ici par manque de données) fait partie des pays prioritaires en ce qui concerne l'aide au commerce ; son appareil de production est fortement orienté vers les exploitations minières de diamants et d'or, ses besoins en formation commerciale sont conséquents, ses coûts pour échanger également et la diversification de ses partenaires à l'importation est faible.

Graphique 19 : Besoins des pays en aide au commerce, région Afrique de l'Ouest



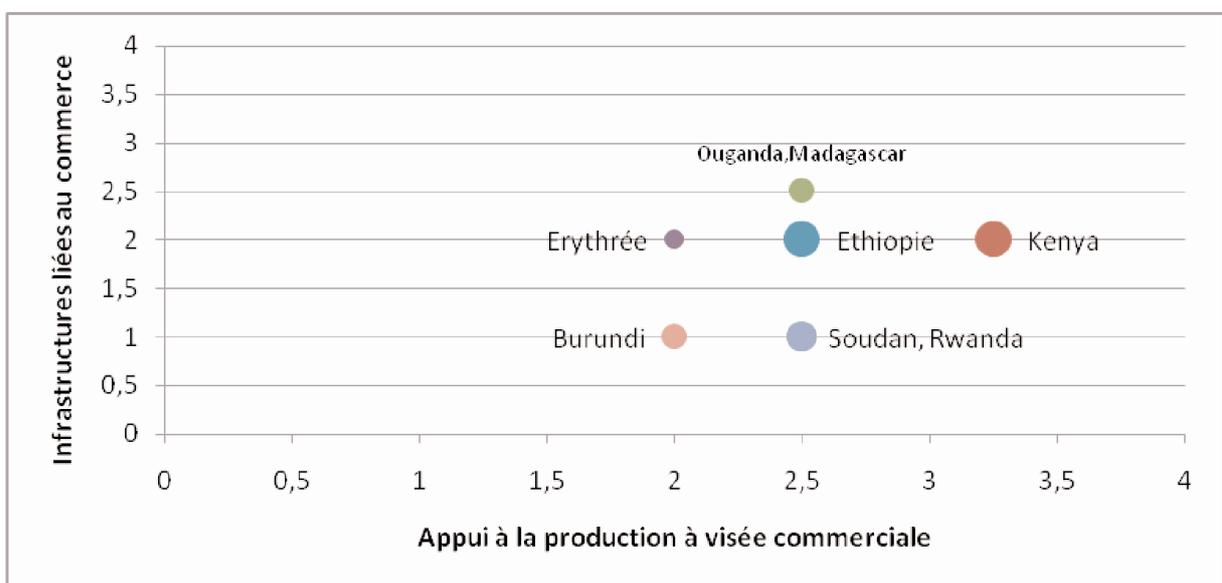
Source : Calcul des auteurs.

NB : La taille des bulles est proportionnelle aux besoins d'appui nécessaires pour s'insérer sur le marché mondial.

Mis à part le Kenya qui se singularise positivement (il est néanmoins peu intégré à l'échelle régionale), la région Afrique de l'Est est très homogène et assez prioritaire (très peu de pays ont une notation supérieure à 2,5 pour chacune des catégories). La figure 1 montrait déjà que la région était la moins intégrée commercialement ; de faibles exportations, de faibles valeurs ajoutées pour l'industrie et les services et, à l'inverse, une forte valeur ajoutée de l'agriculture dans le PIB. Nous

pouvons relever des notations assez alarmantes, liées tout particulièrement à l'importance des taxes douanières dans les recettes gouvernementales, aux besoins en formation commerciale et aux contraintes au niveau des infrastructures. A la lecture du graphique 20, il apparaît que le Burundi, l'Erythrée, le Soudan et le Rwanda ont besoin également d'une aide au commerce soutenue.

Graphique 20 : Besoins des pays en aide au commerce, région Afrique de l'Est



Source : Calcul des auteurs.

NB : La taille des bulles est proportionnelle aux besoins d'appui nécessaires pour s'insérer sur le marché mondial.

NB2 : L'Ouganda et Madagascar sont confondus, comme le Rwanda et le Soudan.

La région Afrique centrale semble avoir des besoins en aide au commerce relativement moins importants que ceux de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est, excepté pour les infrastructures. Les pays considérés ont tous des lacunes en capacité d'insertion dans le commerce international. Cela illustre la faible diversification de la région, dont l'activité commerciale est essentiellement liée au pétrole (cf. l'indice de concentration). Néanmoins, les pays de cette région présen-

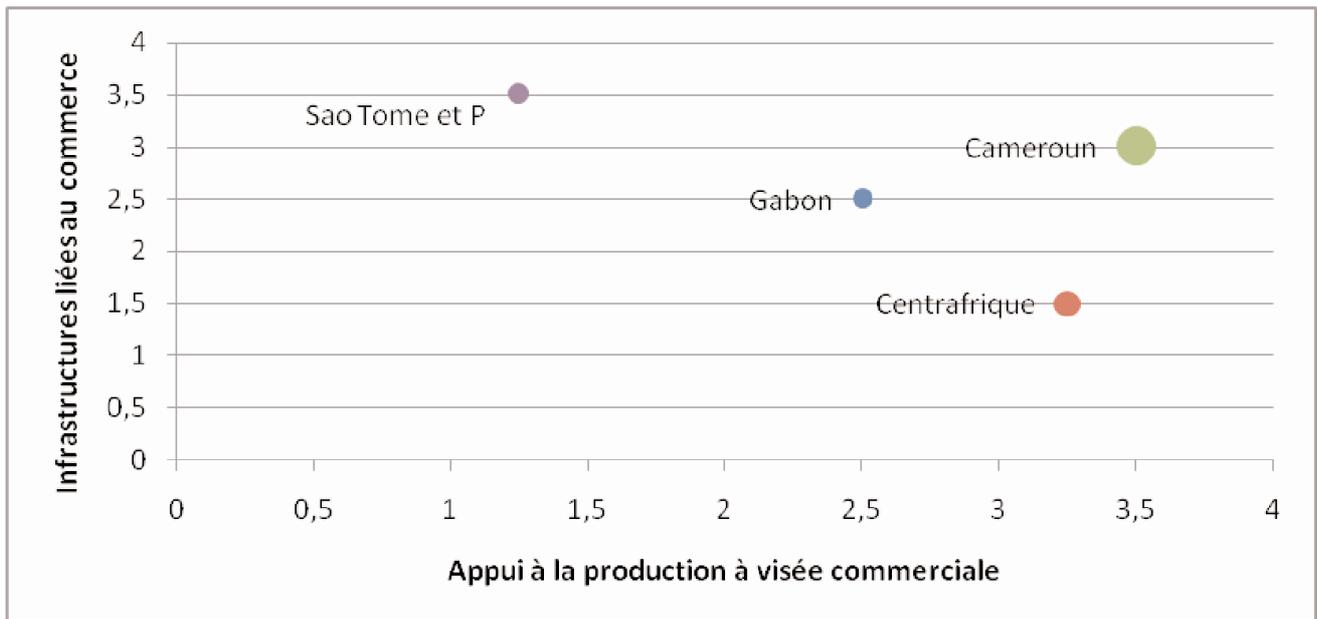
tent des besoins commerciaux très différents.

Sao Tomé et Príncipe semble être le pays nécessitant le plus d'aide, avec les notations les plus mauvaises. Le Gabon est peu intégré régionalement, peu diversifié à l'importation et ses coûts pour échanger sont importants. La Centrafrique nécessite également des formations en politique commerciale. Elle est peu diversifiée dans ses échanges, et ses temps pour échanger sont longs. Enfin, le Cameroun est peu intégré à l'échelle régionale.

Le Tchad, non représenté sur le graphique 21 par manque de données, serait pourtant prioritaire dans l'allocation de l'aide au commerce au sein de cette région : son appareil de production fortement concentré, la faiblesse de ses infrastructures et ses besoins en formation commerciale, sont d'autant plus préoccupants que sa croissance démographique est vive. De même, la République Démocratique du Congo souffre d'infrastructures peu performantes, de besoins en formation conséquents, et les temps pour démarrer un business, longs, ne sont pas propices à l'activité commerciale (cf. annexe 4).

De même, la République Démocratique du Congo souffre d'infrastructures peu performantes, de besoins en formation conséquents, et les temps pour démarrer un business, longs, ne sont pas propices à l'activité commerciale (cf. annexe 4).

Graphique 21 : Besoins des pays en aide au commerce, région Afrique centrale



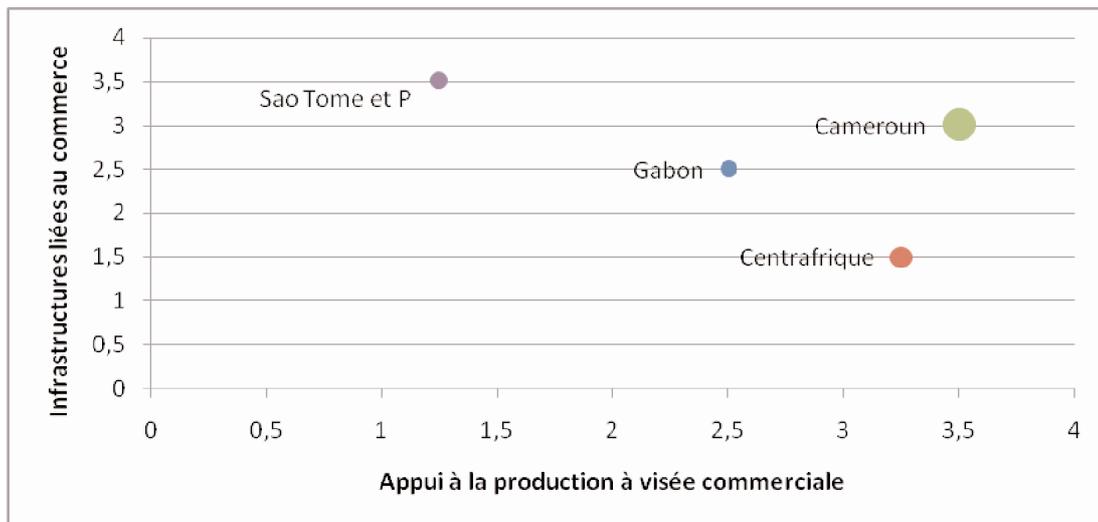
Source : Calcul des auteurs.

NB : La taille des bulles est proportionnelle aux besoins d'appui nécessaires pour s'insérer sur le marché mondial.

La région de l'Afrique australe semble assez hétérogène. L'Afrique du Sud se démarque largement et impulse une dynamique au sein de la région économique. L'Angola (non représenté par manque de données) est assez atypique ; sa situation commerciale apparaît plutôt acceptable (cf.

annexe 4), mais elle nécessite pourtant de l'aide au niveau des trois catégories, en particulier concernant ses infrastructures. Dans l'ensemble de la région, les contraintes administratives (temps pour démarrer un business) sont importantes.

Graphique 22 : Besoins des pays en aide au commerce, région Afrique australe



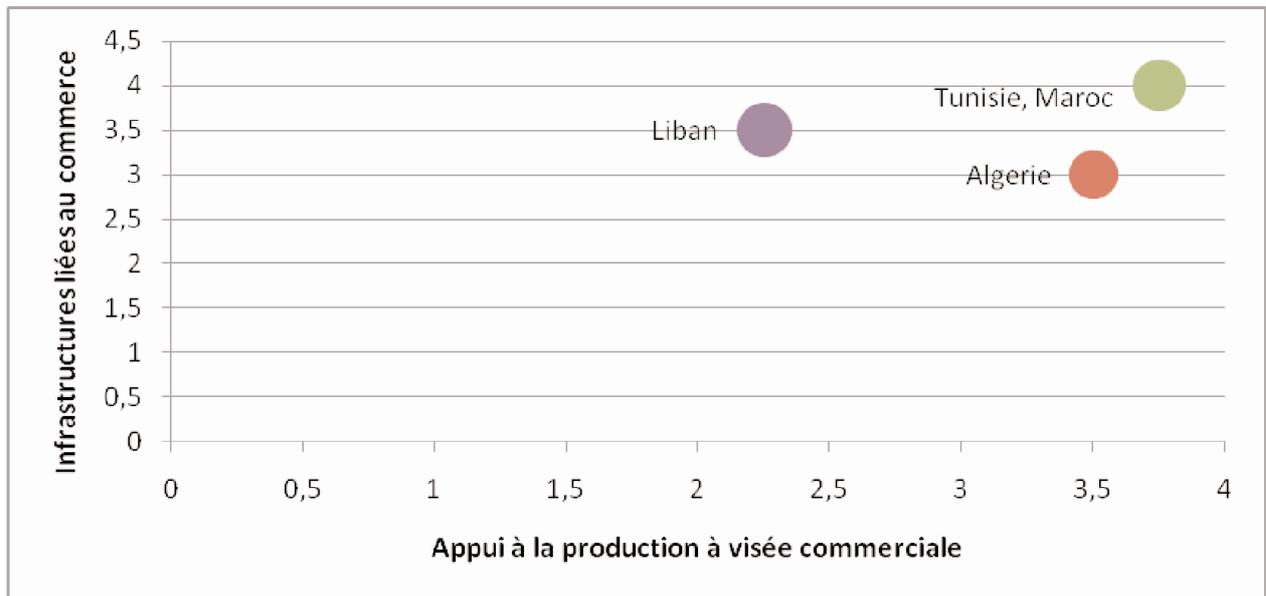
Source : Calcul des auteurs.

NB : La taille des bulles est proportionnelle aux besoins d'appui nécessaires pour s'insérer sur le marché mondial.

Les pays du Maghreb au sein de la région Afrique du Nord affichent des situations assez semblables : Maroc et Tunisie sont notés identiquement pour toutes les catégories étudiées, et l'Algérie est assez proche par sa notation. Seul le Liban est isolé par son besoin de renforcement en capacités productives. Au sein de cette typologie, la région se présente comme celle qui a la meilleure situation commerciale. Les capacités productives semblent suffisantes en prévision de la croissance démographique, en termes de diversification de produits

ou d'accessibilité administrative au business. Néanmoins, l'intégration régionale est faible (notée 2 pour 3 pays sur 4). La valeur ajoutée des services en Algérie et la balance commerciale du Liban sont visiblement problématiques (notées 1). L'Algérie semble être le pays qui nécessite le plus d'aide au niveau de l'insertion commerciale, en particulier pour l'insertion dans le système du commerce international et le développement des services.

Graphique 23 : Besoin des pays en aide au commerce, région Afrique du Nord



Source : Calcul des auteurs.

NB : La taille des bulles est proportionnelle aux besoins d'appui nécessaires pour s'insérer sur le marché mondial.

NB2 : Le Maroc et la Tunisie sont confondus.

La région ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est) n'est pas incluse dans cette analyse graphique synthétique ; certaines données sont manquantes. Néanmoins, quelques éléments peuvent être dégagés ; la moyenne des exportations en pourcentage du PIB est de 50 % et les moyennes des valeurs ajoutées sectorielles de l'ordre de 30 % du PIB du fait de la diversité des stratégies sectorielles de ces pays. Dans les pays étudiés, le Vietnam se démarque positivement, alors que le Laos semble être dans la situation la plus dif-

ficile. Les temps de transports et les contraintes administratives (temps pour démarrer un business) paraissent être les domaines à soutenir de manière prioritaire.

En résumé, il semble que, d'après cette typologie, les régions prioritaires en tant que destinataires de l'AC seraient l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique de l'Est. Il convient toutefois d'être prudent puisque la liste d'indicateurs ne peut pas refléter parfaitement les besoins des régions et des pays.

Conclusion

Dans les enceintes internationales, l'aide au commerce est au cœur des préoccupations : elle est considérée comme un outil de développement prometteur. Officialisée récemment comme l'un des instruments de l'APD, il lui manque néanmoins, pour asseoir son efficacité, une dimension stratégique. L'intégration de certains PED dans le marché mondial ne progresse pas et ces derniers ont encore beaucoup de mal à attirer des IDE, malgré les efforts déployés par les gouvernements dans ce sens. L'objectif de ce travail était donc de présenter la théorie relative aux différentes catégories d'aide au commerce et de proposer une typologie des besoins liés au commerce pour guider les bailleurs de fonds dans la définition de leurs stratégies d'offre. De plus, cette étude analyse les relations entre IDE, aide au commerce et développement.

Plusieurs conclusions émergent de ce travail. La typologie proposée est un outil pour identifier les différents besoins en aide au commerce des pays et des régions. Elle met tout d'abord en avant les disparités de ces besoins aux niveaux national et régional, plus spécifiquement pour les régions d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique australe. Ensuite, la typologie révèle que les besoins sont particulièrement forts pour les régions de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est, et pour les infrastructures liées au commerce. Enfin, l'approfondissement du commerce régional constitue un enjeu important, qui nécessite de repenser les outils traditionnels d'intervention des donateurs, encore trop adaptés à l'échelon national.

Il appartient d'affiner les demandes réelles, grâce à un renforcement des capacités d'analyses des pays et des régions. Les connaissances liées au commerce des filières et des marchés permettront aux pays et/ou régions de mieux se positionner sur les marchés locaux, régionaux et mondiaux. Elles contribueront également à mieux cibler les bénéficiaires et à réhabiliter le lien entre commerce et réduction de la pauvreté. Cela passe indé-

niablement par un renforcement des capacités statistiques des pays.

Pour répondre aux différentes demandes exprimées, il appartient ensuite à chaque bailleur de fonds d'identifier ses propres avantages comparatifs et de se positionner au sein de l'offre mondiale. Pour ce faire, une évaluation des projets d'aide au commerce de chaque bailleur est nécessaire. Les engagements politiques concernant l'aide au commerce, comme les obligations imposées par l'OMC et l'OCDE, ne pourront être respectés qu'à ces conditions.

Globalement, qu'il s'agisse de renforcer l'efficacité de l'aide au commerce ou de favoriser l'attraction des IDE, une meilleure cohérence entre les politiques des pays industrialisés et des PED est nécessaire. Cela passe par une coordination entre bailleurs de fonds mais aussi entre acteurs privés et publics. Une libéralisation plus poussée des échanges ne suffira pas, à elle seule, à enclencher une croissance forte et à améliorer la répartition géographique et sectorielle des IDE.

En effet, si les politiques commerciales ont leur importance, des facteurs comme la stabilité politique, l'environnement des entreprises, l'infrastructure matérielle, les institutions et le capital humain sont des dimensions fondamentales. En particulier, une cohérence entre politiques commerciales, sectorielles (politiques agricoles, industrielles, de la concurrence...), macroéconomiques et fiscales est impérative, pour chaque pays et chaque région. Dans ce cadre, le soutien à l'innovation pourrait être une composante de l'aide au commerce. Ces conditions permettraient une meilleure insertion sur les marchés régionaux et mondiaux, créeraient des conditions favorables à l'investissement, à la création d'emplois et à la diversification de l'économie vers des activités dynamiques, et surtout des revenus pour les populations locales.

Bibliographie

ACEMOGLU D., JOHNSON S. et J-A. ROBINSON (2000), "Political Losers as a Barrier to Economic Development", American Economic Review, vol.90, Mai, pp.126-144.

ALEXANDRAKI K. et H-P. LANKES (2004), "The Impact of Preference Erosion on Middle-Income Developing Countries, IMF Working Paper WP/04/169.

ANDERSON K., MARTIN W. et D. VAN DER MENSBRUGGHE (2005), "Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda", Banque mondiale.

ARVIS J-F, RABALLAN G. et J-F. MARTEAU (2007), "The Cost of Being Landlocked : Logistics Costs and Supply Chain Reliability", World Bank Policy Research, Working Paper 4258.

BALE M-D. (1976), « Estimates of trade displacement costs for US workers » Journal of international Economics, n°6, pp 245-250.

CEPII (2004), « La libéralisation agricole : des effets ambigus sur les pays en développement », La lettre du CEPII.

CLING J-P. (2006) « Commerce, croissance, pauvreté et inégalités dans les PED : une revue de la littérature », Document de travail, DIAL, DT-2006-07, DIAL.

CNUCED (2004) « Mettre l'investissement au service du développement », Questions en bref, n°5.

CNUCED (2005), « Le développement économique en Afrique : repenser le rôle de l'investissement étranger direct », Genève.

CNUCED (2006a), « Rapport sur l'investissement dans le monde 2006 : l'IED en provenance des pays en développement ou en transition : incidences sur le développement ».

CNUCED (2006b), Manuel de statistiques, chap.VII Flux financiers internationaux, 7.3 Investissements directs étrangers : flux et stocks entrants et sortants.

CNUCED (2006c), « Rapport 2006 sur les pays les moins avancés : développer les capacités productives ».

CNUCED (2007a), « Foreign direct investment surged again in 2006 », CNUCED Investment brief, Number 1.

CNUCED (2007b), « Recommandations concertées », Conseil du commerce et du développement, mars.

DJANKOV S., FREUND C. et C. PHAM (2006), « Trading on Time », World Bank Policy Research, Working Paper No. 3909.

DUPASQUIER C. et P-N. OSAKWE (2004), « *Economic and Statistical analyses of trade capacity building in Sub Saharan Africa* », ATPC n°9.

EASTERLY W. et R. LEVINE (2003), “*New Data, New Doubts: Revisiting “Aid, Policies, and Growth”*,” Working Papers 26, Center for Global Development.

FERNANDEZ de CORDOBA S., LAIRD S., MAUR J-J.et J-M SEREN (2005), « *Adjustment costs and trade liberalization* », présenté à la CNUCED à Genève en janvier.

FONTAGNE L. et Y. DECREUX (2006), “*A Quantitative assessment of the outcome of the Doha Development Agenda*”, document de travail CEPII.

FONTAGNE L. et J-L GUERIN (1997), « *L'ouverture, catalyseur de la croissance* », Economie Internationale, n° 71.

FRANKEL J. et D. ROMER (1999), “ *Does trade causes growth?* “, American Economic Review, 89 (3), 379-399.

GALLUP J-L., SACHS J.D.et A-D MELLINGER (1999), “*Geography and Economic Development*”, International Regional Science Review, Volume 22, Number 2, pp.179-232.

HALL R. et C-I. JONES . (1999), “ *Why Do some countries Produce so Much more Output per worker than others?*”, Quarterly Journal of Economics, n°114, pp. 83-116.

HUMMELS D-L. (2000), “*Time as a Trade Barrier*”, Mimeo.

KOSTECKI M. (2001), “*Technical Assistance services in trade policy: a contribution to the discussion on capacity building in the WTO*”, ICTSD Resource paper 2.

LIMAO N. et J. VENABLES (2001), “*Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade*,” World Bank Economic Review, 15, pp. 451-79.

LIPPOLDT D. et P. KOWALSKI (2005), « *Erosion des préférences commerciales: étude élargie des pays risquant de connaître des pertes de bien-être* », Document de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 20.

MAGEE S-P. (1972), “*The Welfare Effects of Restriction in US Trade*”, Brookings Papers on Economy Activity, 3, pp. 645-701.

MELITZ, M. (2003). “*The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*”, Econometrica, 71, pp. 1695-1725.

MENDOZA R. et C. BAKADUR (2002), “*Toward free and fair trade: a global public good perspective*”, PNUD.

OCDE (2002), « *L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts* », OCDE, Paris.

POLASKI S. (2006), “*Winners and Losers: impact of the Doha Round on Developing Countries*”, Carnegie.

- RADELET S., J-D SACHS (1998), "*Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth*", Mimeo.
- RODRIGUEZ F. et D. RODRIK (2000), « *Trade Policy and Economic Growth : A Skeptic's Guide to The Cross-National Evidence* », Working Paper N°7081, Washington, D.C., National Bureau of Economic Research, May.
- RODRIK D., SUBRAMANIAN A. et F. TREBBI (2004), "*Institutions Rule : The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*", Journal of Economic Growth.
- SACHS Jeffrey D. et A. WARNER (1995), « *Economic reform and the process of global integration* », Brooking Papers on Economic Activity, n° 1, pp. 1-118.
- SANER R et L. PAEZ (2001), « *Technical Assistance to Least Developed Countries in the Context of the Doha Development Round : High Risk of Failure*, Journal of World Trade, 40(3) pp.467-494
- SOLIGNAC-LECOMTE H-B. (2001), "*Building Capacity to Trade: A Road Map for Development Partners* " - Insights from Africa and the Caribbean, ECDPM Discussion Paper, 33, Maastricht: ECDPM.
- STIGLITZ J. et A. CHARLTON (2005), *Fair Trade For All: How Trade Can Promote Development* , New York: Oxford University Press.
- STOLPER W. et P. SAMUELSON (1941), "*Protection and Real Wages* ", Review of Economic Studies, vol. 9.
- WILSON N. et L. CACHO (2007), « *Relations entre l'investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale : analyse économique appliquée au secteur alimentaire des pays de l'OCDE et études de cas au Ghana, au Mozambique, en Ouganda et en Tunisie* », document de travail, OCDE, n° 50, mars.
- WILSON J.S., MANN C.L. et T. OTSUKI (2004), "*Assessing the Potential Benefit of Trade Facilitation: A Global Perspective* ". document de travail 3224 consacré à la recherche sur les politiques de la Banque mondiale, Washington, D.C.
- WTO (2005), Annual Report, p. 157.
- WTO/OECD (2006), "*Joint WTO/OECD Report on Trade-Related Technical Assistance and Capacity Building (TRTA/CB)* ".

Annexes

Annexe 1 : Les différentes catégories d'AC²⁶

Les différents bailleurs de fonds déclarent annuellement leurs contributions en aide au commerce auprès de l'OMC et de l'OCDE, et classent leurs projets au sein de catégories et de sous-catégories. Pour établir ce classement, ils ont recours aux définitions suivantes qui permettent d'identifier dans quelle rubrique s'inscrivent leurs projets. Les deux premières catégories sont très détaillées du fait de leur ancienneté ; les quatre autres ne sont pas encore décrites dans le détail du fait de leur caractère non officiel (définition en cours).

Ci-dessous, les objectifs des projets couverts par ces catégories.

1 – Politiques et réglementations commerciales

Règlement des différends	meilleure compréhension des droits et obligations dans le cadre de l'OMC ; accès aux services de conseil juridique
Evaluation en douane	détermination de la valeur en douane des marchandises importées ; élimination des valeurs arbitraires ou fictives.
Obstacles techniques au commerce	amélioration de la compréhension des droits et obligations vis-à-vis de l'OMC concernant l'utilisation des règlements techniques, des normes et des procédures d'évaluation de conformité
Mesures sanitaires et phytosanitaires	assistance concernant l'innocuité alimentaire, les mesures de protection de la santé des animaux et la préservation des végétaux, ainsi que la compréhension des droits et obligations contenus dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.
Intégration du commerce dans les CSLP/plan de développement	sensibilisation ; renforcement de la politique commerciale ; intégration du commerce dans les stratégies de développement et de lutte contre la pauvreté.

²⁶ Celles proposées par l'équipe spéciale en juillet 2006 et qui seront bientôt officielles après acceptation des membres.

Droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce	négociations, élaboration de lois et réglementations sur la protection et le respect des droits d'auteur, des marques de fabrique ou de commerce, des brevets, des dessins et des modèles industriels, des secrets commerciaux ; prévention de leur usage abusif ; renforcement des offices de propriété intellectuelle.
Agriculture	mise en œuvre de l'Accord sur l'agriculture ; négociations sur la libéralisation des marchés des produits agricoles ; études d'impact.
Services	mise en œuvre de l'AGCS ; négociations sur le commerce international des services ; identification des marchés ; inventaire des questions affectant le commerce des services.
Négociations tarifaires – accès aux marchés pour les produits non agricoles	mise en œuvre des accords concernant les mesures commerciales correctives contingentes ; négociations concernant la réduction ou l'élimination des droits de douane, des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits visant les produits non agricoles.
Règles	négociations et élaboration de lois et réglementations sur la lutte contre le dumping, les subventions, les mesures compensatoires et les sauvegardes ; clarification et amélioration des disciplines concernant les pratiques commerciales déloyales ; soutien aux autorités chargées des enquêtes.
Commerce et environnement	renforcement des capacités en matière de commerce et d'environnement, par exemple en accroissant la cohérence au niveau des politiques nationales entre les organismes commerciaux et environnementaux.
Commerce et investissement	implications d'une coopération multilatérale plus étroite dans le domaine du commerce et de l'investissement au service du développement.
Commerce et concurrence	soutien en faveur de la consolidation progressive des institutions chargées de la concurrence, renforcement des lois antitrust et élimination des monopoles locaux.
Facilitation des échanges	simplification et harmonisation des procédures du commerce international (procédures douanières ou de licences, formalités relatives au transport, paiements, assurances...) ; soutien aux services douaniers.
Transparence et marchés publics	identification des options de négociation en ce qui concerne la transparence dans les marchés publics ; élaboration de projets de loi ; renforcement des organismes de passation de marchés publics.
Accession	identification des modifications qu'il est nécessaire d'apporter aux lois, aux réglementations et procédures pour achever les négociations sur les modalités de l'accession à l'OMC ; sensibilisation à l'OMC.

Réformes tarifaires	mise en place de régimes tarifaires simples, transparents, faibles et uniformes qui réduisent les discriminations entre la production destinée au marché intérieur et celle pour les marchés d'exportation et entre les achats des produits nationaux et des produits étrangers.
Formation aux négociations	mis en place de programmes spécialisés et individualisés pour former des négociateurs commerciaux.
Accords commerciaux régionaux (ACR)	soutien aux accords commerciaux régionaux (SACU, ANASE, ZLEA, Accord ACP/UE...) ; élaboration de règles d'origine et introductions relatives au traitement spécial et différencié dans les ACR.
Formation/enseignement lié(e) au commerce	mise en valeur de ressources humaines dans les secteurs commerciaux non visés par l'un des codes susmentionnés. Programmes universitaires sur le commerce.

2 – Développement du commerce

Institutions et services de soutien commerciaux	soutien aux associations commerciales et professionnelles, aux chambres de commerce appui aux réformes juridiques et réglementaires visant à améliorer l'environnement commercial et le climat d'investissement ; renforcement des capacités des institutions du secteur privé et fourniture de conseils ; information commerciale.
Réseaux de liaison entre les secteurs	propositions d'instruments et de mécanismes permettant d'améliorer le dialogue et le partage des ressources entre les secteurs public et privé (et au sein du secteur privé), y compris les salons commerciaux, aux niveaux national, régional et mondial public et privé.
Commerce électronique	promotion des technologies de l'information/de la communication pour accroître les échanges ; formation et fourniture de logiciels, de matériel informatique pour améliorer les capacités des pays dans le domaine du commerce électronique.
Banques et services des échanges	accès aux moyens de financement des échanges ; appui aux réformes des systèmes financiers, du marché bancaire et du marché des titres pour faciliter les échanges ; lois et réglementations qui protègent et encouragent l'investissement lié au commerce.
Stratégie de promotion des échanges et mise en œuvre	appui à l'élaboration d'une stratégie commerciale sectorielle nationale ; valorisation de la main-d'œuvre dans les branches exportatrices ; mise en œuvre de stratégies sectorielles liées aux produits dans les secteurs de l'agriculture, la sylviculture, la pêche, les industries manufacturières, les industries extractives, le tourisme et les services, y compris de programmes pour un commerce équitable.

Analyse et développement des marchés accès aux renseignements sur les marchés ; conseils sur les normes, l'emballage, le contrôle de la qualité, la commercialisation et les réseaux de distribution dans les secteurs de l'agriculture, la sylviculture, la pêche, les industries manufacturières, les industries extractives, le tourisme et les services.

3 – Infrastructures liées au commerce

Les projets rattachés à cette catégorie sont ceux qui sont en lien avec le transport à caractère commercial, la communication et l'énergie.

Transport soutien aux activités relatives aux transports par route, par rail, par eau et par air, que ce soit au sujet de leur construction, leurs utilisations ou leur gestion ; y compris l'entreposage.

Communication appui pour la mise en place de systèmes de communication dans une optique commerciale (postes et télécommunications, radio, télévision, presse écrite...)

Energie appui pour favoriser une utilisation pacifique de l'énergie nucléaire comptabilisable dans l'APD (la construction ou le déclassement de centrales nucléaires à des fins civiles, le développement ou la fourniture d'isotopes médicaux, l'irradiation des aliments et autres applications industrielles et commerciales). Sont par contre exclues les activités de recherche sur les armes nucléaires et les applications militaires de la technologie nucléaire.

4 – Ajustements liés au commerce

Les projets relevant de cette catégorie sont des contributions au budget du gouvernement bénéficiaire, pour soutenir la mise en œuvre de projets de réforme commerciale et faire face aux coûts d'ajustement induits par des changements de politiques commerciales nationales et internationales.

Quelques exemples : assistance à la gestion des déficits de la balance des paiements dus au changement de l'environnement mondial du commerce (coûts liés à l'érosion des préférences, coûts liés à la perte de recettes provenant des droits de douane et coûts résultant des augmentations du prix des denrées alimentaires, aide rendant moins difficile le passage à un environnement libéralisé, coûts pour l'établissement d'un nouveau mécanisme d'intégration commerciale dans le cadre des institutions financières internationales, coûts pour rendre l'AC fonctionnelle...).

5 – Renforcement des capacités productives

Les projets rattachés à cette catégorie sont ceux qui ont un caractère productiviste.

Entreprises et autres services	promotion de l'entreprise et amélioration de l'environnement des entreprises et du contexte de privatisation.
Banques et services financiers	appui en faveur des services bancaires et financiers, qu'ils relèvent du secteur formel ou du secteur informel.
Agriculture	appui aux politiques agricoles, développement et moyens de production agricoles, gestion des sols et des ressources en eau à usage agricole, productions végétales et animales, réforme agraire, crédit, coopératives et recherche agricoles et services vétérinaires.
Sylviculture	appui à la politique sylvicole, planification en matière de sylviculture, projets de production de bois de chauffage et de charbon de bois, enseignement, recherche et développement sylvicole.
Pêche	appui à la politique de la pêche, planification des pêcheries, recherche et enseignement piscicoles.
Industries manufacturières	appui à la politique industrielle, développement de la petite entreprise et de l'artisanat ; tous types d'activités manufacturières y compris l'agro-alimentaire, la fabrication des produits chimiques et engrais, la liquéfaction du gaz et le raffinage du pétrole, la production de bois de chauffage et l'industrie des textiles et du cuir.
Industries extractives	appui aux politiques et planification d'extraction des minerais et minéraux, géologie et activités d'extraction des minerais, minéraux et combustibles.
Tourisme	appui à la politique du tourisme et gestion administrative des activités touristiques.

6 – Autres besoins liés au commerce

Cette rubrique supplémentaire existe en cas d'élargissement de la définition de l'aide au commerce et pour des besoins commerciaux qui n'auraient pas été cités précédemment.

Annexe 2 : Parts des contributions multilatérales et bilatérales pour l'AC

Chart 1 - Total commitments to TRTA/CB
Constant 2004 US\$ million

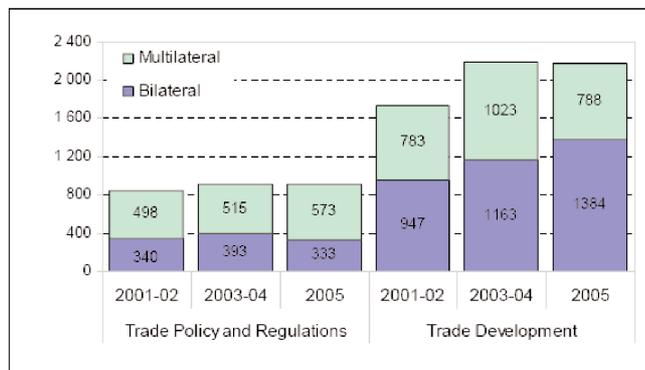
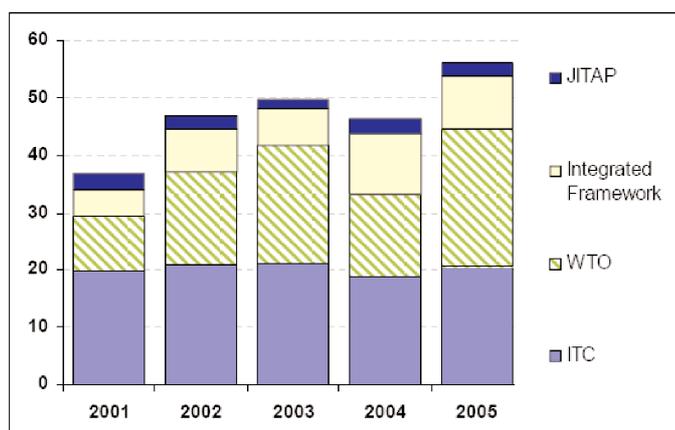
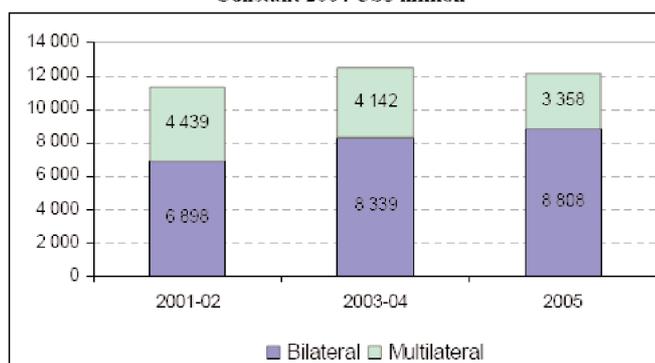


Chart 2 - Total commitments to Infrastructure
Constant 2004 US\$ million



Source : WTO/OECD (2006), " Joint WTO/OECD Report on Trade-Related Technical Assistance and Capacity Building (TRTA/CB) ".

Annexe 3 : Les régions économiques des pays de la typologie

Ces régions économiques rassemblent les pays de la façon la plus probable du fait des partenariats commerciaux existants et du contexte institutionnel : processus de Barcelone²⁷ et zonages retenus pour les négociations APE (accords de partenariat économique)²⁸ pour l'Afrique et les Caraïbes, visant à libéraliser le commerce avec l'Union européenne. Pour la région asiatique, l'ASEAN est retenue.

Le zonage retenu pour le continent africain :

L'Afrique du Nord : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte, Turquie, Territoires autonomes palestiniens²⁹, Liban, Israël.

L'Afrique de l'Ouest : Sénégal, Gambie, cap Vert, Guinée, Guinée Bissau, Guinée équatoriale, Sierra Leone, Liberia, Ghana, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Togo, Nigeria, Mauritanie, Bénin.

L'Afrique centrale : République Démocratique du Congo, Congo, Gabon, Centrafrique, Cameroun, Tchad, São Tomé et Príncipe.

L'Afrique de l'Est : Madagascar, Kenya, Somalie, Ouganda, Ethiopie, Djibouti, Erythrée, Soudan, Rwanda, Burundi, Comores.

L'Afrique australe : Afrique du Sud, Lesotho, Swaziland, Mozambique, Zimbabwe, Botswana, Namibie, Zambie, Malawi, Tanzanie, Angola.

²⁷ Créé lors de la Conférence de Barcelone des 27-28 novembre 1995, le partenariat euro-méditerranéen, dit processus de Barcelone, regroupe les 25 Etats membres de l'Union européenne et 10 Etats du Sud et de l'Est de la Méditerranée. Il a pour objectifs de :

- définir une aire commune de paix et de stabilité grâce au renforcement du dialogue politique et de sécurité ;
- construire une zone de prospérité partagée grâce à un partenariat économique et financier et l'établissement d'une zone de libre-échange ;
- rapprocher des peuples grâce au partenariat social, culturel et humain, destiné à encourager la compréhension des cultures et les échanges entre sociétés civiles.

²⁸ Les accords de Cotonou sonnent le glas des accords préférentiels en envisageant un partenariat renouvelé, fondé sur la réciprocité, entre l'Union européenne et six régions des pays d'Afrique Caraïbes Pacifique (ACP). Ces accords de partenariat économique (APE) sont mieux à même de répondre aux nouveaux défis de la mondialisation et aux contraintes juridiques de l'Organisation mondiale du commerce. Théoriquement, le processus de négociations devait durer jusqu'en 2007 et l'entrée en vigueur de l'Accord être le 1er janvier 2008, mais cette échéance semble incertaine.

²⁹ Pays pour lequel il existe très peu de données.

L'ASEAN³⁰ (Association des Nations de l'Asie du Sud-Est):

Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Brunei, Vietnam, Birmanie, Laos, Cambodge.

Caraïbes :

Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Cuba, République dominicaine, Dominique, Grenade, Haïti, Jamaïque, Sainte-Lucie, Saint-Christophe-et-Niévès, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Trinité-et-Tobago.

³⁰ Créée en 1967 par l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande dans le contexte de la guerre du Vietnam, l'ASEAN a progressivement changé de nature (sa priorité était initialement la lutte anti-communiste). La crise financière et économique asiatique de 1997-1998, l'effacement de l'Indonésie, qui en était l'un des éléments moteurs, l'entrée des pays les plus faibles dits « CLMV » (Cambodge, Laos, Birmanie, Vietnam) au sein de l'ASEAN ont porté un coup à la coopération et à l'intégration régionale. Les pays membres font face au défi du renforcement des capacités institutionnelles, humaines et financières de l'organisation et du développement du rôle de son secrétariat, qui a pour l'heure uniquement une fonction administrative). En 2003, le « Concord » de Bali II a fixé pour objectif à l'ASEAN la mise en place d'ici 2020 de ses trois piliers : une communauté de sécurité, une communauté économique et une communauté socioculturelle, qui doivent permettre l'émergence d'une communauté des nations d'Asie du Sud-Est. Les pays membres sont en effet aujourd'hui confrontés à des questions de plus en plus complexes dans le domaine de la sécurité régionale (terrorisme international, différends territoriaux en mer de Chine du sud, piraterie maritime), de la coopération économique (compétitivité de la Chine et de l'Inde, négociations interminables sur les accords de libre-échange), de la santé (grippe aviaire, SRAS), de l'environnement (pollutions transnationales), questions auxquelles ils s'efforcent de répondre en développant des approches régionales.

Annexe 4 : Résultats de la typologie

	Caractérisation pays				Renforcement des capacités productives			
	Exportations de de biens et services (% du PIB)	Valeur ajoutée de de l'agriculture (% du PIB)	Valeur ajoutée de l'industrie (% du PIB)	Valeur ajoutée des services (% du PIB)	BC	(pop2050 pop2007/ pop2007)	temps pour démarrer un business (jours)	indice de concentration
Afrique du Nord								
Maroc	3	3	3	3	3	4	4	4
Algérie	3	4	4	1	4	4	4	2
Tunisie	4	4	3	4	3	4	4	4
Liban	2	4	3	4	1	4	3	1
Afrique de l'Ouest								
Sénégal	3	3	2	4	2	3	2	2
Gambie	4	2	1	4	3	3	4	3
cap Vert	3	4	2	4	1	2	2	2
Guinée	2	3	4	2	4	2	3	3
Guinée eq.	-	4	4	1	-	2	1	1
Guinée-Bissau	3	1	1	1	1	1	1	2
Sierra Leone	2	-	-	-	1	3	4	1
Liberia	2	1	1	3	2	1	-	-
Ghana	4	2	3	2	2	3	2	3
Burkina Faso	1	2	2	3	2	1	3	2
Côte d'Ivoire	4	3	2	4	4	3	3	1
Mali	3	2	3	1	3	1	3	2
Niger	1	2	4	2	3	1	4	1
Nigeria	4	3	4	1	4	2	3	2
Togo	3	2	2	2	2	3	2	4
Mauritanie	3	3	4	3	1	2	1	1
Bénin	1	2	1	3	2	2	3	3
Afrique centrale								
Congo, Rep.	4	4	4	1	4	1	2	-
RDC	2	1	2	1	4	2	1	2
Gabon	4	4	4	1	4	3	2	1
Centrafrique	1	1	3	1	4	3	4	2
Cameroun	2	1	1	2	4	4	3	3
Tchad	2	1	1	2	1	1	2	-
Sao Tomé et P.	4	3	1	4	1	2	1	1
Afrique de l'Est								
Madagascar	2	2	1	3	2	1	4	3
Kenya	2	2	1	3	3	4	2	4
Ouganda	1	2	2	3	2	1	3	4
Erythrée	1	3	3	4	1	2	2	3
Ethiopie	1	1	1	2	1	2	4	3
Rwanda	1	1	2	2	1	2	4	3
Soudan	1	1	2	2	3	3	3	1
Burundi	1	1	2	1	2	1	3	2
Comores	1	1	1	3	2	1	4	1

Afrique australe

Afrique du sud	3	4	4	4	4	4	3	4
Mozambique	3	3	3	3	2	4	1	2
Zimbabwe	2	3	2	4	3	4	1	
Namibie	4	4	3	4	4	4	1	3
Tanzanie	2	1	1	2	3	3	3	3
Angola	4	4	4	1	4	1	1	1

ASEAN

Cambodge	4	2	3	2	2	2	1	-
Laos	3	1	3	1	3	3	1	4
Vietnam	4	3	4	2	3	4	2	4
Caraïbes								
Rep. Dom.	4	4	3	4	4	4	2	4
Haiti	1	2	2	3	1	3	1	1

Autres

Suriname	2	4	4	4	1	4	1	4
Yémen, Rep.	3	3	4	3	3	1	2	-

Insertion dans le commerce international**Infrastructures**

	Taxes douanières	Evaluation des besoins formation commerciale	Integration régionale	Diversification géographique à l'import	Diversification géographique à l'export	tps pour exp	coût pour exp
--	---------------------	---	--------------------------	---	---	-----------------	------------------

Afrique du Nord

Maroc	4	4	1	3	3	4	4
Algérie	4	2	2	3	3	4	2
Tunisie	4	4	2	1	2	4	4
Liban	4	3	2	4	4	4	3

Afrique de l'Ouest

Sénégal	3	2	3	2	3	4	3
Gambie	1	2	2	2	2	4	4
Cap vert	2	3	2	1	2	4	4
Guinée	3	1	2	3	3	2	4
Guinée eq	4	1	-	-	-	3	2
Guinée-Bissau	1	1	-	-	-	3	2
Sierra Leone		1	4	1	4	3	1
Liberia	2	1	-	-	-	-	-
Ghana	2	3	2	4	4	4	3
Burkina Faso	3	2	4	2	1	1	2
Côte d'Ivoire	1	3	3	1	3	4	4
Mali	1	2	4	2	1	1	1
Niger	1	1	4	3	2	-	-
Nigeria	4	2	1	4	4	3	3
Togo	1	1	4	4	4	3	4
Mauritanie	-	1	1	1	3	3	1
Bénin	1	2	3	3	3	2	3

Afrique centrale							
Congo, Rep.	4	1	-	-	1	2	2
RDC	2	1	-	-	-	1	1
Gabon	2	2	1	1	3	4	1
Centrafrique	3	1	3	1	1	1	2
Cameroun	3	2	1	3	3	2	4
Tchad	3	1	-	-	2	1	1
Sao Tomé et P.	3	1	1	1	1	3	4
Afrique de l'Est							
Madagascar	1	2	1	4	2	2	3
Kenya	2	3	1	4	4	3	1
Ouganda	1	2	3	2	4	2	3
Erythrée	2	1	2	2	3	1	3
Ethiopie	2	2	2	4	4	2	2
Rwanda	3	2	4	2	2	1	1
Soudan	3	1	1	4	1	1	1
Burundi	2	1	3	3	1	1	1
Comores	1	1			1	3	2
Afrique australe							
Afrique du sud	4	4	2	4	4	3	3
Mozambique	3	2	4	2	2	2	2
Zimbabwe	4	1	4	1	2	2	1
Namibie	2	2	4	1	1	3	2
Tanzanie	1	3	3	4	4	3	3
Angola	4	2	-	-	-	1	1
ASEAN							
Cambodge	-	3	3	2	1	2	4
Laos	-	1	-		-	1	2
Vietnam	4	2	-	3	-	2	4
Caraïbes							
Rep. Dom.	-	-	-	-	-	4	4
Haïti	-	-	-	-	-	1	2
Autres							
Suriname	-	-	-	-	-	4	3
Yémen, Rep.	-	-	-	3	2	2	3