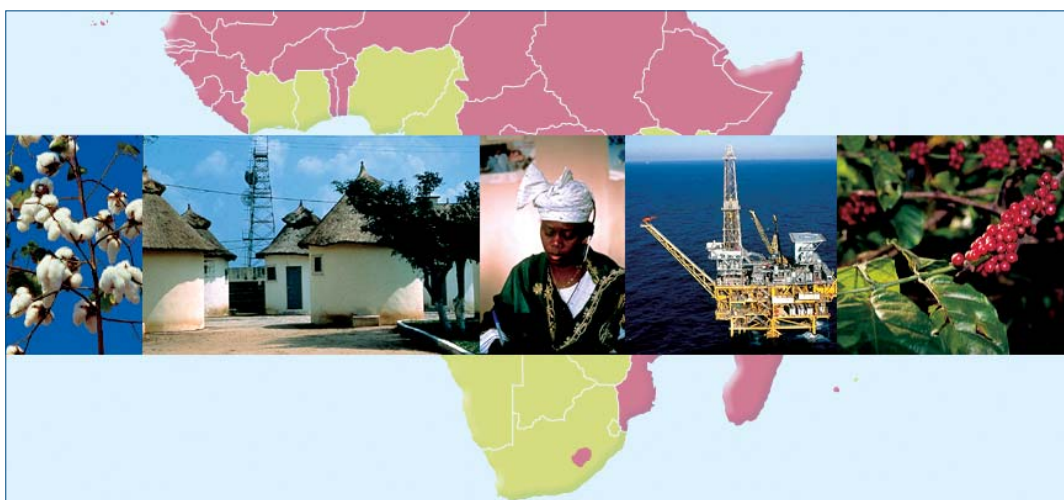


# L'insertion de l'Afrique dans le commerce international



Crédits photographiques : Daniel Riffet/France Telecom

La marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans les échanges mondiaux n'est pas une fatalité. Les performances sont contrastées. Une minorité de pays maintient ses positions. D'autres voient les leurs se dégrader rapidement. Si les gains à attendre d'une meilleure insertion de la région dans le commerce international ne sont sans doute pas suffisants pour en assurer le développement, il reste que les exportations sont une source de devises indispensable pour permettre à ces pays d'importer les produits nécessaires à leur émergence et à la satisfaction des besoins des populations.

Handicap réel, la spécialisation récurrente de ces pays dans des produits agricoles ou des matières premières pour lesquels la demande est peu dynamique ou dont les cours varient fortement s'ajoute souvent à la faiblesse des infrastructures qui grève les coûts de transport et constitue un obstacle aux échanges. Ce dossier cherche à faire le point sur ces difficultés.

Quelle est la spécialisation des pays africains ? Quels sont les obstacles aux échanges ? Quelles sont les difficultés rencontrées dans l'accès aux marchés développés ? Comment tirer parti des processus d'intégration régionaux ?

L'insertion de l'Afrique subsaharienne dans les flux d'échanges mondiaux s'est sensiblement dégradée au cours des 20 dernières années. Sa contribution au commerce mondial de biens est passée de 3,3 à 1,6 % entre 1980 et 2000. Sur la même période, la part du stock d'investissement mondial dans cette zone a reculé de 4,4 % à 1,8 %.

Cette faible insertion de l'Afrique subsaharienne est d'autant plus préoccupante que dans le même temps, le poids de cette zone dans la population mondiale s'est fortement accru, passant de 7,5 % à près de 10 % en 25 ans. En dépit d'une croissance de l'activité d'environ 3 % en moyenne, le revenu moyen par habitant a reculé de près de 1 % par an. Trente quatre des quarante neuf Pays les Moins Avancés (PMA) recensés par les Nations Unies sont situés en Afrique.

La marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial se traduit par des pertes de parts de marchés dans les produits de base pour lesquels elle est concurrencée

L'insuffisante insertion de l'Afrique subsaharienne dans les échanges mondiaux n'est cependant pas une fatalité, comme le prouve la croissance sur la période 1990-2000, des exportations de certains pays de la zone.

Le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD), initiative adoptée en octobre 2001 par les chefs d'États africains, entend « *permettre à l'Afrique de rattraper*

par d'autres pays en développement. Cette situation se conjugue à une diminution relative de la demande mondiale pour ses produits d'exportation traditionnels.

Les économies africaines souffrent de leur faible diversification et de capacités exportatrices concentrées sur un nombre réduit de produits de faible valeur ajoutée, dans les secteurs agricoles et des matières premières. Cette spécialisation les rend particulièrement vulnérables aux conditions climatiques et aux variations des cours internationaux. De plus, la faiblesse des infrastructures des pays d'Afrique subsaharienne grève leurs coûts de transport et constitue un obstacle aux échanges souvent plus important que ne le sont les seules barrières tarifaires, ou non tarifaires des pays importateurs.

Ces difficultés, associées à une faible complémentarité des échanges entre pays africains, expliquent la part relativement faible du commerce intra-zone.

*son retard par rapport aux régions développées du monde* » et « *mettre un terme à la marginalisation de l'Afrique vis à vis du processus de mondialisation* ». Cette initiative devrait servir de base à la mise en place de partenariats économiques entre les pays industrialisés et les pays africains qui mettent en œuvre les principes de bonne gouvernance promus par le NEPAD.

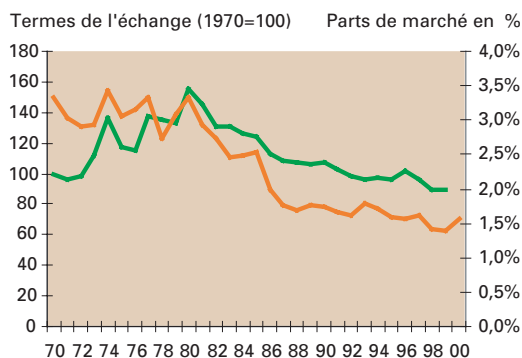
## Des échanges en décalage avec l'évolution du commerce mondial

### Une faible insertion et des performances inégales

Sur les trente dernières années, la croissance des exportations de l'Afrique subsaharienne a été plus faible que celle du commerce mondial et l'écart s'est accentué à partir de 1980. De 1980 à 1999, la croissance annuelle moyenne des ventes en valeur de l'Afrique subsaharienne a été de 3,1 %, contre 6,5 % pour le commerce mondial et 9,6 % pour l'Asie du sud-est.

L'Afrique subsaharienne a vu ses parts de marché mondiales en valeur<sup>(1)</sup> se replier à 1,6 % en 2000, après 1,7 % en 1990 et 3,3 % en 1980. Ce recul reflète notamment la détérioration quasiment continue des termes de l'échange à partir des années 1980 du fait de l'orientation à la baisse du prix des biens primaires (matières premières, produits agricoles) qui constituent l'essentiel des recettes à l'exportation des pays de l'Afrique subsaharienne.

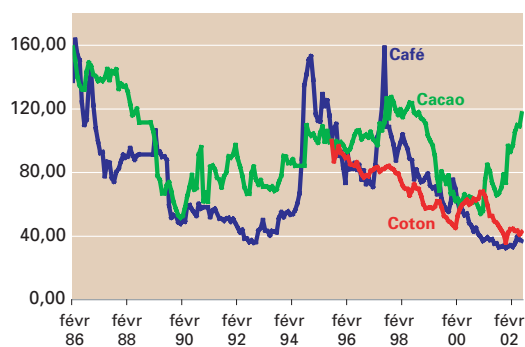
Parts de marché mondiales en valeur et termes de l'échange de l'Afrique subsaharienne



Source : CEPII-Banque mondiale+Calculs DREE

Hormis les à-coups liés à des fluctuations exceptionnelles du marché, qui se traduisent par des pics sur les cours des matières premières, ceux-ci se sont dégradés depuis 1986. En effet, le cours du café a été divisé par plus de quatre entre le pic du début de 1986 et le début de 1993, ainsi qu'entre celui de 1997 et aujourd'hui. Des évolutions comparables mais moins marquées (les cours ont été divisés par trois) sont constatées pour

Évolution des cours de produits exportés par les pays d'ASS (indice 100 en juillet 1995 - données coton disponibles à partir d'août 1995)



le cacao. Les cours du coton évoluent dans une tendance baissière depuis 1996, le cours ayant été divisé par 2,5 sur les six dernières années.

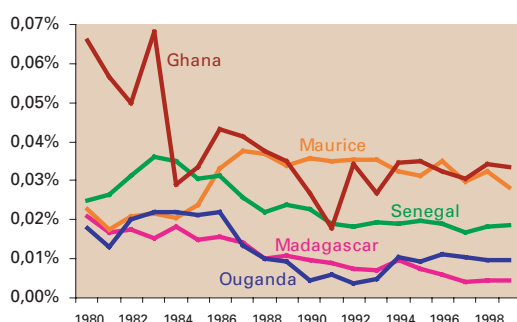
L'influence des deux poids lourds de l'Afrique subsaharienne, l'Afrique du sud et le Nigeria, qui représentent à eux deux la moitié des échanges de la zone, masque des performances inégales.

(1) Ces résultats sur les parts de marché en valeur, et non en volume, sont à interpréter avec prudence car ils reflètent pour partie des phénomènes de valorisation dus aux variations de change et de prix relatifs.

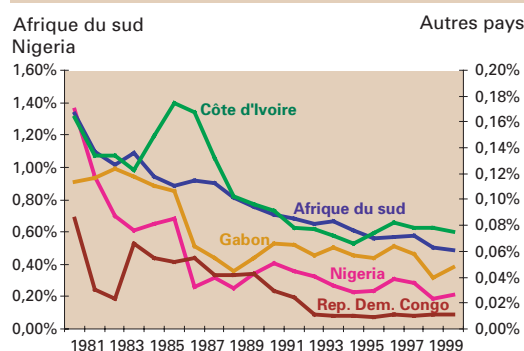
Sur les vingt dernières années, hormis Maurice, tous les pays de l'Afrique subsaharienne perdent des parts de marché. L'érosion est particulièrement nette durant la première moitié des années 80, quand les termes de l'échange se dégradent le plus. Certains pays résistent mieux que d'autres et depuis 1990

leurs positions se maintiennent (Maurice, Madagascar, Ouganda, Ghana, Sénégal). Au contraire, d'autres pays de l'Afrique subsaharienne ont vu leurs positions se détériorer rapidement jusqu'en 1990 (Afrique du sud, Nigeria, Gabon, Côte d'Ivoire, République du Congo).

**Évolution des parts de marché en valeur (%) : les pays qui ont mieux résisté**



**Évolution des parts de marché en valeur (%) : les fortes détériorations**



Source : Banque mondiale

## Une spécialisation qui demeure peu porteuse

Structure des exportations de l'Afrique subsaharienne						
	1980	1985	1990	1995	1999	2000
Biens primaires	73,3 %	73,4 %	63,5 %	50,2 %	55,4 %	60,0 %
dont : pétrole brut	48,2 %	43,4 %	36,1 %	24,2 %	29,0 %	40,1 %
produits agricoles	18,0 %	19,7 %	17,8 %	18,3 %	18,3 %	13,1 %
Biens manufacturés de base (1)	11,8 %	10,8 %	14,6 %	10,9 %	11,3 %	11,2 %
Autres biens manufacturés (2)	14,9 %	15,9 %	21,9 %	39,0 %	33,2 %	28,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

(1) Ciment, fer et acier, chimie de base ...

(2) Biens intermédiaires, biens d'équipement, biens de consommation et produits mixtes (cuir, meubles ...)

Source : CHELEM

La structure des exportations de l'Afrique subsaharienne montre à la fois la persistance d'une forte dépendance vis-à-vis des recettes tirées des produits primaires et leur forte volatilité. Autour de 73 % dans les années 80, la part des produits primaires dans l'ensemble des ventes de la zone revient à 50 % en 1995, avant de s'établir à 60 % en 2000. Hors pétrole brut, la proportion de biens primaires fluctue moins et passe à respectivement 25,1 %, 26 % et 19,9 %.

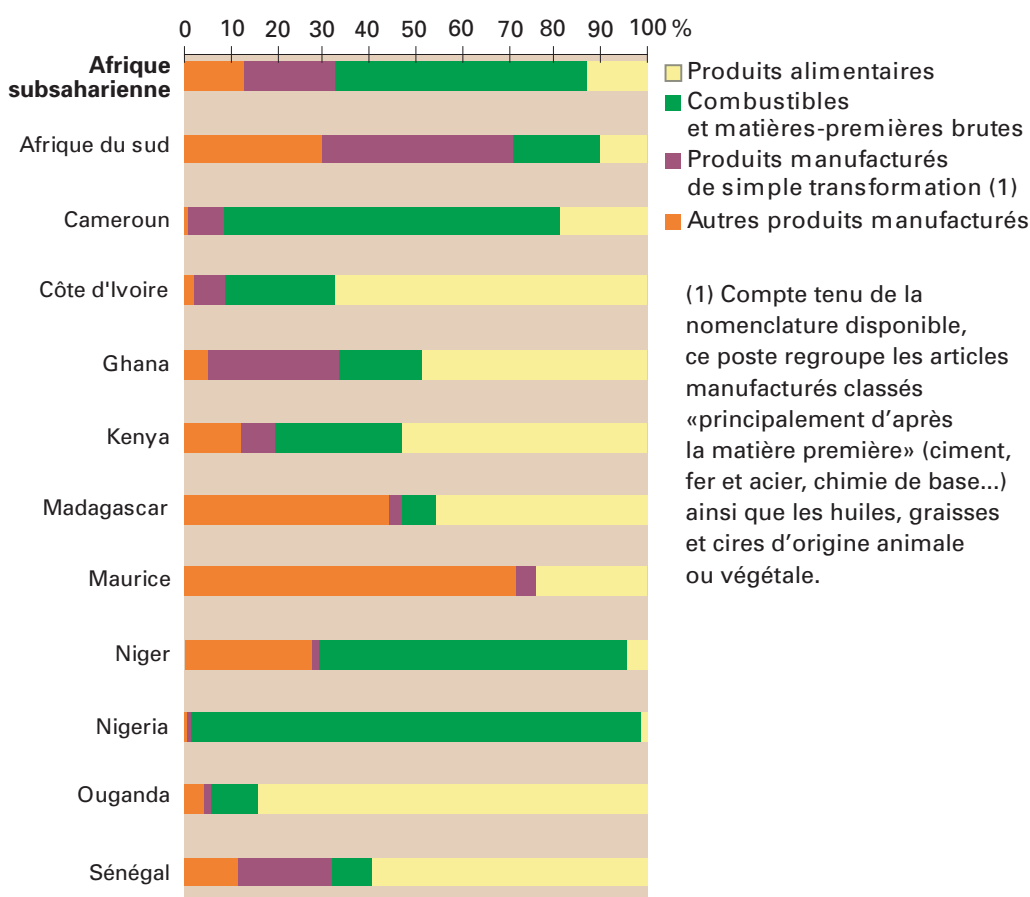
Parallèlement, la part des produits manufacturés de base, c'est à dire des produits nécessitant seulement une simple transformation et qui pourraient constituer un « déclencheur » de l'industrialisation, évolue peu, se cantonnant autour de 11%.

Des activités comme le textile, l'habillement

ou la chaussure, qui jouent aussi traditionnellement un rôle moteur dans l'industrialisation des pays les moins avancés demeurent encore marginales (à l'exception de Madagascar) et leur part dans les exportations de l'Afrique subsaharienne est peu importante. Les progrès constatés dans les autres secteurs manufacturiers se concentrent sur les ventes de biens de consommation (principalement les ventes d'automobiles particulières de l'Afrique du sud). Depuis 1990, les positions semblent plus figées.

Les échanges de l'ensemble de l'Afrique subsaharienne reflètent largement ceux de ses deux principaux contributeurs (Afrique du sud, Nigeria), dont les structures d'exportation sont sensiblement différentes. À côté de ces deux pays, les profils de spécialisation sont variés.

**Structure des exportations des pays de l'Afrique subsaharienne (%)**



Source : COMTRADE

La part des produits manufacturés dans le total des ventes est importante à Maurice (76 %), en Afrique du sud (71 %), et à Madagascar (47 %).

Les exportations de la plupart des pays d'Afrique subsaharienne restent concentrées sur une gamme très restreinte de produits, ce qui accroît considérablement la volatilité de leurs recettes. Les ventes de café, de cacao,

de thé et d'épices représentent la moitié des exportations de la Côte d'Ivoire et de l'Ouganda, un tiers de celles du Ghana et du Kenya. La moitié des exportations du Sénégal est constituée de poissons, Madagascar exporte 40 % de vêtements. Les indices de diversification employés par les organisations internationales permettent d'avoir une idée du niveau de concentration des échanges.

Indices de diversification à l'exportation *						
	1980	1985	1990	1995	2000	2000-1980
<b>Afrique du sud</b>	13,9	11,7	11,4	13,3	<b>13,1</b>	-0,8
<b>Kenya</b>	3,6	2,2	3,7	5,3	<b>6,7</b>	3,1
<b>Ghana</b>	2,8	2,3	5,6	5,3	<b>5,5</b>	2,7
<b>Total Afrique subsaharienne</b>	<b>4,3</b>	<b>4,4</b>	<b>6,3</b>	<b>8,8</b>	<b>5,1</b>	<b>0,8</b>
<b>Madagascar</b>	2,3	2,3	4,1	5,9	<b>4,4</b>	2,0
<b>Cameroun</b>	3,2	2,1	3,2	5,2	<b>3,9</b>	0,7
<b>Sénégal</b>	5,7	5,6	5,5	4,3	<b>3,6</b>	-2,1
<b>Côte d'Ivoire</b>	3,2	2,2	4,8	4,0	<b>3,4</b>	0,1
<b>Ouganda</b>	1,2	1,3	1,7	1,4	<b>2,7</b>	1,5
<b>Maurice</b>	1,9	2,9	2,8	2,9	<b>2,4</b>	0,5
<b>Niger</b>	1,2	1,2	1,6	1,6	<b>2,1</b>	0,9
<b>Congo</b>	2,0	1,3	1,9	2,7	<b>1,6</b>	-0,4
<b>Gabon</b>	2,0	1,5	1,7	1,8	<b>1,6</b>	-0,4
<b>Angola</b>	1,8	1,1	1,2	1,1	<b>1,2</b>	-0,6
<b>Nigeria</b>	1,1	1,1	1,1	1,2	<b>1,1</b>	0,1

\*L'indice de diversification d'Hirschman est égal à 1 dans le cas d'une spécialisation complète dans un produit. Il est d'autant plus élevé que la diversification est importante.

Source : Comtrade, Calcul : DREE

Sur les vingt dernières années, un groupe de pays a réussi à élargir significativement sa gamme à l'exportation (Kenya, Ghana, Madagascar, Ouganda, Maurice). Dans la plupart des autres pays, les progrès ont été limités.

Le Sénégal a accru fortement la concentration de ses ventes. Les pays disposant d'importantes recettes pétrolières (Gabon, Angola, Congo, Nigéria) n'en ont pas tiré parti pour se diversifier davantage.

## Des coûts de transport très élevés

Outre l'argument de spécialisation, le niveau élevé des coûts de transports dû notamment à la faiblesse des infrastructures nationales (portuaires, routières, ferroviaires) constitue un obstacle aux échanges extra et intra-zone. Les produits primaires bruts ou semi-élaborés dépendent fortement des activités maritimes et les recettes sont affectées de coûts de transport prohibitifs souvent supérieurs aux barrières tarifaires.

Selon certaines estimations<sup>(2)</sup>, pour les pays de l'Afrique subsaharienne, le coût lié aux tarifs douaniers est évalué en moyenne à 2 % de la valeur des exportations, quand le coût

du transport dépasse souvent 10 %. D'autres travaux<sup>(3)</sup> montrent que les coûts moyens de transport sont d'autant plus élevés que les pays sont privés d'accès à la mer. Ils sont ainsi six fois plus élevés entre l'Ouganda et le Mali, deux pays à bas revenu sans accès à la mer, et relativement éloignés, qu'entre le Cameroun et le Nigeria, deux pays côtiers frontaliers. Les échanges intra-zone, plus importants entre pays voisins, sont ainsi quasiment inexistantes entre pays éloignés, notamment entre ceux de la côte ouest et ceux de la côte est. À titre d'exemple, le commerce frontalier de pays tels que le Cameroun ou le Kenya représente plus de 70 % du total de leurs échanges.

Estimations des coûts de transports relatifs des pays de l'Afrique subsaharienne selon les destinations*								
Pays d'origine	Pays de destination							
	États-Unis	Allemagne	Japon	Afr. du Sud	Kenya	RDC	Nigeria	Ouganda
<b>Pays côtiers</b>	<b>1,86</b>	<b>1,35</b>	<b>1,58</b>	<b>1,41</b>	<b>1,70</b>	<b>1,46</b>	<b>1,26</b>	<b>2,16</b>
Afrique du sud	1,67	1,25	1,24	-	1,16	1,25	1,41	1,64
Madagascar	2,50	1,79	1,66	1,24	1,52	2,07	2,23	2,27
Maurice	1,54	1,11	0,97	0,87	1,04	1,38	1,44	1,54
Cameroun	1,83	1,25	1,51	1,35	1,44	1,03	0,73	1,86
Côte d'Ivoire	1,72	1,25	1,57	1,51	1,75	1,48	0,88	2,34
Gabon	1,87	1,31	1,57	1,34	1,50	0,97	0,95	1,96
<b>Pays privés d'accès à la mer</b>	<b>2,77</b>	<b>1,90</b>	<b>2,21</b>	<b>1,86</b>	<b>1,92</b>	<b>1,75</b>	<b>1,75</b>	<b>2,67</b>
Ouganda	2,58	1,74	1,87	1,58	0,53	1,03	2,02	-
Mali	2,91	2,09	2,74	2,86	3,26	2,94	1,95	4,38
Niger	3,20	2,14	2,83	2,89	3,14	2,78	0,95	4,17

(\*) Les coûts de transport sont rapportés au coût moyen de transport de Baltimore vers l'Allemagne. Ils n'ont donc qu'une valeur relative. Grille de lecture : les coûts de transport entre Madagascar et les États-Unis sont 2,5 fois plus élevés qu'entre Baltimore et l'Allemagne.

Source : Banque mondiale (Venables)

(2) Banque mondiale - Global economics prospects - 2002.

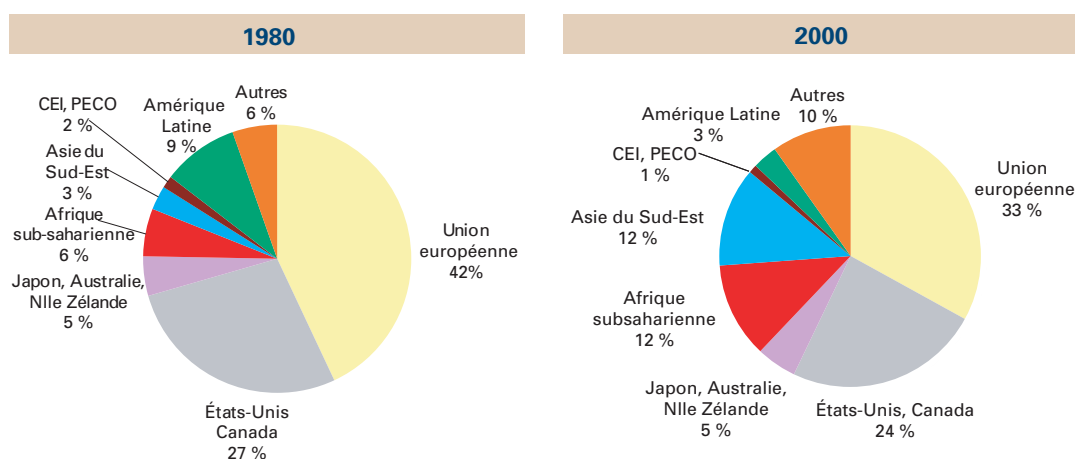
(3) Banque mondiale - Infrastructure, geographical disadvantage and transports costs - N. Limao, A.J. Venables.

## Vers une diversification des exportations

Dans l'ensemble, la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne ont tenté d'atténuer la faiblesse de leur diversification sectorielle par une plus grande diversification géographique de leurs exportations. Ainsi, la part des grands pays industrialisés dans les ventes de la zone a reculé de 75 % en 1980, à

62 % en 2000. La part des ventes vers l'Union européenne s'est notamment repliée de façon continue (de 42 % à 33 %). A contrario, une percée s'est accomplie vers les pays dynamiques de l'Asie du sud-est (de 3 % en 1980, à 12 % en 2000). Encore peu élevé, le poids du commerce intra-zone s'est également accru à partir de 1980, passant de 6 % à 12 % en 2000.

### Évolution de la structure des exportations de l'Afrique subsaharienne (%)



### La floriculture au Kenya, une production qui s'exporte



Un marché important s'est ouvert dans les pays industrialisés aux productions de fleurs en Afrique. Les importations de l'Union européenne de fleurs coupées ont ainsi augmenté de près de 40 % en 5 ans représentant près de 670 millions d'euros en 2001, dont 45 % en provenance d'Afrique subsaharienne.

Le Kenya est aujourd'hui le premier fournisseur de l'Union européenne, qui représente 94 % de ses exportations de fleurs. La production floricole est le secteur qui croît le plus rapidement dans l'économie kenyane arrivant en quatrième position derrière le café, le thé et le tourisme. Il attire des investisseurs étrangers avec des firmes comme la multinationale Unilever ou le britannique Flamingo Holdings Ltd. La floriculture kenyane emploie désormais 40 000 personnes.



## Les biens d'équipement représentent plus du quart des importations

Les importations des pays de l'Afrique subsaharienne sont constituées à plus de 80 % de produits manufacturés au sein desquels les biens d'équipement représentent 28 % du total en 2000. La zone importe massivement les produits nécessaires à son industrialisation.

Ce recours aux importations de produits manufacturés concerne tous les pays mais plus particulièrement les pays émergents, comme l'Afrique du sud (les importations de produits manufacturés représentent environ 85 % de ses achats totaux) et Maurice (80 %). Dans ces pays, les importations de machines et de matériel agricole représentent jusqu'à un tiers des achats.

Structure des importations de l'Afrique subsaharienne				
	1970	1980	1990	2000
Biens primaires	9,8%	11,9%	11,8%	16,7%
Biens manufacturés de base	9,7%	7,9%	7,3%	6,1%
Biens d'équipement	31,5%	28,5%	29,8%	27,7%
Biens de consommation	15,8%	15,1%	15,4%	16,1%
Autres produits manufacturés	33,3%	36,6%	35,6%	33,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Source : CHELEM

## La part de l'Afrique subsaharienne dans les investissements directs mondiaux se réduit

L'Afrique subsaharienne reste en marge des flux d'investissements internationaux. Si le stock d'IDE en Afrique subsaharienne a sensiblement augmenté entre 1980 et 2000 passant de 27 à 116 Md USD, sa part dans le stock d'IDE mondial n'a fait que décroître sur la même période : elle est passée de 4,4 % en 1980 à 1,8 % en 2000.

Cette évolution traduit le moindre rôle de cette zone dans les stratégies des investisseurs internationaux : ces pays accueillent 1,2% des flux d'IDE mondiaux entre 1980 et 1990, et seulement 0,9 % entre 1996 et 2000. Après plusieurs années de hausses consécutives au milieu des années 90, les flux entrants d'IDE en Afrique subsaharienne se sont globalement stabilisés depuis 1997, alors même que les flux mondiaux étaient en très nette progression.

La marginalisation de l'Afrique subsaharienne

dans les flux d'investissements internationaux tient à plusieurs facteurs. La demande locale reste très fractionnée en raison des coûts de transports importants entre pays de la zone, mais aussi vers les autres pays du monde. L'un des principaux moteurs de l'investissement étranger - la satisfaction de la demande du pays d'implantation ou de la demande étrangère - ne paraît donc jouer que pour l'Afrique du Sud et les pays limitrophes.

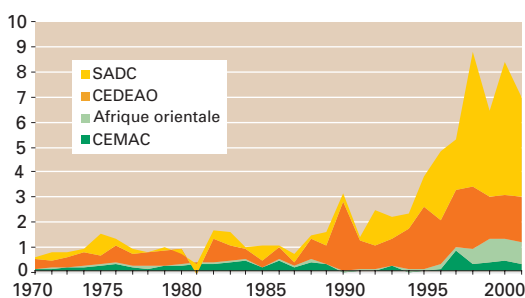
En 1999, les principaux investisseurs dans la zone sont les États-Unis (9,4 Md USD), le Royaume-Uni (ses investissements au Kenya, au Nigeria, et Afrique du Sud et au Zimbabwe ont atteint 4,8 Md USD) et la France (4,7 Md USD), cette dernière étant nettement plus orientée que les autres pays investisseurs vers les pays de la Zone franc (environ 40 % de son stock).

## Des IDE concentrés en Afrique du Sud et dans le secteur pétrolier

Les IDE en Afrique subsaharienne se caractérisent par une très forte concentration géographique et sectorielle. Attirés par leur richesse en ressources naturelles et la taille de leur marché, les investissements internatio-

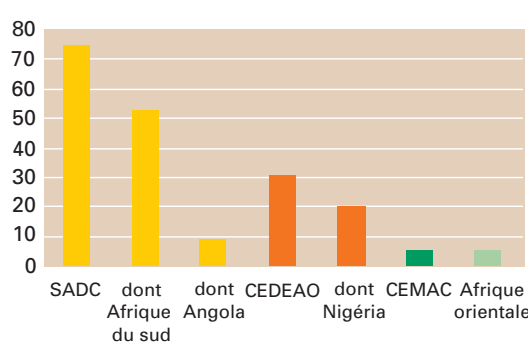
naux se sont essentiellement dirigés vers l'Angola, le Nigeria et l'Afrique du Sud. Ces trois pays concentrent à eux seuls 70 % du stock d'IDE en Afrique subsaharienne. On estime par ailleurs qu'en Afrique subsaharienne environ 60 % des IDE sont réalisés dans les secteurs liés aux ressources naturelles.

**Flux d'IDE reçus en Afrique subsaharienne entre 1970 et 2000 (en Md USD)**



Source : CNUCED

**Stocks d'IDE détenus en Afrique subsaharienne en 2000 (en Md USD)**



L'Afrique du Sud reçoit près de la moitié du stock d'IDE de l'Afrique subsaharienne (environ 45 %). Pour attirer les investisseurs étrangers, ce pays, principal marché de l'Afrique australe, a bénéficié d'un secteur financier relativement solide, d'infrastructures satisfaisantes et d'une situation géographique centrale au sein de la SADC. L'environnement juridique et économique des IDE demeure cependant encore incertain et contraignant. Les pays situés à proximité de l'Afrique du Sud bénéficient d'un effet d'entraînement auquel s'ajoute les effets des réformes engagées pour améliorer le cadre réglementaire et juridique de l'IDE (restructuration du système bancaire, assainissement du système judiciaire, renforcement de la protection de l'investissement, des droits de propriété et des droits contractuels, élimination de la discrimination

entre investisseurs étrangers et domestiques, réforme du code des investissements...). C'est notamment le cas pour le Botswana et la Namibie, où les investissements étrangers liés à l'industrie minière ont été progressivement complétés par des investissements visant à servir les marchés régionaux (textile, automobile, industries agroalimentaires, pêche). Les flux d'investissements étrangers dans les pays producteurs de pétrole sont étroitement liés à la mise en valeur de leurs ressources naturelles. Ainsi près de 95 % des investissements réalisés au Nigeria et en Angola l'ont été dans le secteur pétrolier, et ces deux pays représentent à eux seuls près de 25 % des investissements dans la zone. L'exploitation future des gisements de Guinée Équatoriale conduira sans doute à accroître sensiblement les investissements étrangers dans ce pays.

## Un cadre juridique encore peu favorable

L'environnement juridique ne semble pas répondre aux attentes des investisseurs internationaux. En dépit des efforts consentis par nombre de pays dans les années récentes, le cadre général de l'IDE continue en effet de souffrir d'un certain nombre de faiblesses :

### ■ des barrières à l'entrée subsistent dans de nombreux pays.

C'est notamment le cas pour certains secteurs (pétrole, ressources minières, tourisme...) qui sont souvent placés sous un régime spécifique d'approbation fondé sur des procédures d'enregistrement lourdes pour les investisseurs étrangers ou qui sont réservés aux firmes nationales.

■ **la libéralisation du cadre légal et fiscal de l'IDE n'est pas suffisamment avancée.** Pour l'instant, l'amélioration du cadre légal de l'investissement passe principalement par la signature d'accords bilatéraux et multilatéraux. Des efforts ont été entrepris, par exemple dans le cadre d'associations régionales (UEMOA, SADC), afin de rationaliser et d'harmoniser des pratiques fiscales très divergentes entre États. Cependant, de nombreux pays continuent d'allouer de coûteuses incita-

tions fiscales sans assurer l'égalité de traitement entre entreprises.

■ **la promotion des IDE reste peu efficace.** Les agences de promotion manquent de moyens et leurs activités ne répondent pas à une véritable stratégie de promotion.

■ **la poursuite de la privatisation** pourrait être un facteur d'attraction de nouveaux IDE. Les privatisations ont déjà été mises en œuvre avec succès dans plusieurs pays. Entre 1990 et 1998, environ 14 % des flux entrants en Afrique subsaharienne auraient été liés à des privatisations<sup>(4)</sup>. D'après la CNUCED<sup>(5)</sup>, l'Afrique du Sud (1,4 Md USD), le Ghana (769 M USD), le Nigeria (500 M USD), la Zambie (240 M USD) et la Côte d'Ivoire (373 M USD) ont été les principaux bénéficiaires de ces privatisations. Il reste que les flux en jeu resteront sans doute modestes compte tenu de la faible valeur des entreprises restant à privatiser.

■ à l'exception de Maurice où elles ont permis de développer les secteurs du textile et de l'habillement notamment, les effets des **zones d'exportation spéciales** ont été limités en raison de la faiblesse des incitations fiscales ainsi que des incertitudes réglementaires qui y étaient associées.

(4) World Bank, « FDI in Africa, Old tales and new evidence », Miria Pigato, Novembre 2000

(5) CNUCED, World Investment Reports 1998, 1999, 2000, 2001

## Un accès encore difficile aux marchés des partenaires de la quadrilatérale<sup>(6)</sup>

Les exportations des produits d'Afrique subsaharienne restent soumises à de nombreuses restrictions tarifaires et non tarifaires, y compris de la part des pays les plus développés.

### Des restrictions tarifaires subsistent

Sous l'impulsion de la CNUCED et du GATT, les principaux pays développés (États-Unis, Japon, Canada et Union européenne) ont mis en place dès les années 70, des régimes tarifaires, appelés « schémas de préférence généralisée » (SPG), qui permettent à de nombreux produits exportés par les pays en développement de bénéficier d'un avantage par rapport aux produits en provenance des pays développés. Ces régimes prennent la forme, soit de réductions ou de suppressions des droits de douanes, soit de

contingents préférentiels ou d'exemptions de quotas.

Dans le cadre de ces schémas de préférence généralisée, les pays d'Afrique subsaharienne bénéficient de préférences tarifaires, soit au titre du SPG de droit commun applicable à tous les pays en développement éligibles, soit au titre de régimes spécifiques en faveur des pays les moins avancés (PMA). Hors SPG, les États-Unis, avec l'AGOA<sup>(7)</sup>, et l'Union européenne, avec la convention de Cotonou, accordent aux pays africains subsahariens des régimes spécifiques unilatéraux de préférences.

Produits d'Afrique subsaharienne exclus du libre accès aux marchés de la quadrilatérale				
Régime en faveur des PMA				
	Japon	Canada	États-Unis (AGOA)	UE (TSA) <sup>(8)</sup>
Produits industriels	30	780	830	0
Produits agricoles	530	130	40	8 jusqu'en 2006 <sup>(9)</sup> 7 jusqu'en 2009 <sup>(10)</sup>
Régime en faveur des pays non PMA				
	Japon	Canada	États-Unis (AGOA)	UE (Cotonou)
Produits industriels	610	2000	830	0
Produits agricoles	670	370	40	280

Le nombre de lignes tarifaires correspond à une nomenclature harmonisée à 6 chiffres et est arrondi à la dizaine inférieure.

(6) Canada, États-Unis, Japon, Union européenne

(7) African Growth Opportunity Act qui couvre les PMA et les non PMA

(8) Initiative «Tout Sauf les Armes»

(9) Bananes, riz et sucre

(10) Riz et sucre

### L'initiative « Tout Sauf les Armes »

L'Union européenne accorde aux PMA un accès très favorable grâce à l'initiative « Tout Sauf les Armes » (TSA) adoptée par le règlement n°416/2001/CE du 28 février 2001, qui accorde un libre accès pour tous les produits industriels, ainsi que pour tous les produits agricoles à l'exception provisoire de trois produits : la banane (libéralisation en 2006), le sucre et le riz (libéralisation en 2009). Ce règlement est entré en vigueur le 5 mars 2001. Les importations de l'Union européenne de

produits originaires des PMA ont augmenté de 15% entre 2000 et 2001 (contre une augmentation de 2% des importations globales de l'Union sur cette période). Une étude conjointe de la CNUCED et du secrétariat du Commonwealth estime qu'une ouverture de l'ensemble marchés des pays de la quadrilatérale permettrait une augmentation de 88% des exportations agroalimentaires des pays de l'Afrique subsaharienne<sup>(11)</sup>.

## Les restrictions entravent le potentiel d'exportations

Les exportations des pays d'Afrique subsaharienne vers les pays de la quadrilatérale sont dirigées à près de 90% vers l'Union européenne et

les États-Unis. L'Union européenne est le pays le plus ouvert aux exportations de ces pays puisqu'elle importe, hors pétrole brut, plus du double de la moyenne des pays de la quadrilatérale.

### Intensités relatives des exportations de l'Afrique subsaharienne vers les pays de la quadrilatérale (2000)

	y.c. pétrole brut	Hors pétrole brut
Canada	0,18	0,17
États-Unis	0,85	0,40
Japon	0,52	0,80
UE (1)	1,59	2,12

Hors pétrole brut, les pays d'Afrique subsaharienne exportent 112% de plus vers l'Union européenne que vers l'ensemble des pays de la quadrilatérale.

(1) hors importations intra communautaires

Source : CHELEM

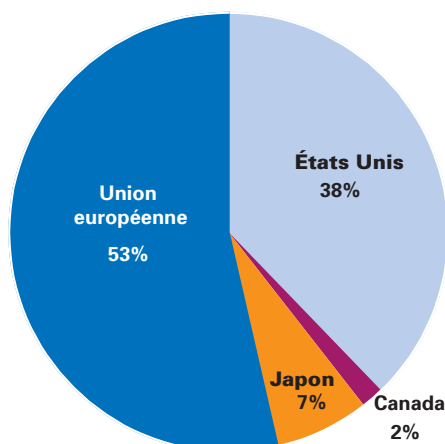
Sur les 100 premiers produits exportés par les pays d'Afrique subsaharienne, 70 sont soumis à des restrictions de la part d'au moins un des pays de la quadrilatérale. Une grande majorité de ces produits portent sur des matières premières ou des produits peu finis. Pour les États-Unis, le Canada et l'Union européenne,

les huiles brutes de pétrole sont le produit le plus importé parmi les 100 produits. Les huiles brutes de pétrole représentent 75% des importations américaines<sup>(12)</sup>, 53% des importations canadiennes et 24% des importations de l'Union européenne. Pour le Japon, le premier produit importé est le platine, à hauteur de 18%.

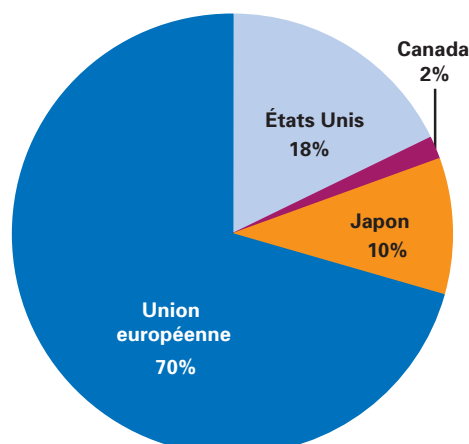
(11) Duty and Quota free Market Access for LDCs : an analysis of Quad Initiatives, London and Geneva 2001.

(12) Les importations de pétrole représentent 90% des importations des États-Unis en provenance des pays d'Afrique subsaharienne au titre de l'AGOA.

### Exportations vers les pays de la quadrilatérale y.c. pétrole



### Exportations vers les pays de la quadrilatérale hors pétrole



Source : CHELEM (2000)

Les pays de la quadrilatérale imposent des tarifs plus élevés sur les produits transformés que sur les produits bruts. Cette «progressivité» des droits de douane constitue

un handicap à la diversification dans des productions à valeur ajoutée, comme par exemple la production de confiseries, la conserverie de légumes ou l'habillement.

### Quelques exemples illustrent les difficultés d'accès rencontrées par les exportateurs africains.

Pour trois produits industriels à fort potentiel d'exportation pour l'Afrique (tissus spéciaux, chaussures et vêtements), l'accès aux marchés des pays de la quadrilatérale ne s'est que très récemment amélioré de la part du Japon, du Canada et des États-Unis. Des pics tarifaires et d'importantes restrictions subsistent néanmoins : pics canadiens sur certains vêtements,

maintien de quotas pour les vêtements fabriqués à partir de composants non originaires des États-Unis.

De même, pour trois produits agricoles à fort potentiel d'exportation pour l'Afrique (cacaohuètes non grillées, poudre de cacao, préparations alimentaires à base de café), les courants d'importation demeurent à des niveaux très faibles et les tarifs sont, dans certains cas, élevés. À titre d'exemple, les cacahuètes sont soumises à un pic de 131,8 % aux États-Unis.

## Des restrictions non tarifaires aux échanges : l'exemple des barrières environnementales

L'utilisation de mesures environnementales au sens large appliquées aux importations (au titre de la protection de l'environnement, de la vie végétale, de la vie animale, de la vie humaine et de la sécurité humaine) fait l'objet d'un nombre croissant de notifications à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Au fur et à mesure que les barrières traditionnelles sont démantelées, le risque d'une utilisation à des fins protectionnistes de ces mesures s'accroît. Si certains producteurs peuvent s'adapter aux normes sans surcoût, le coût d'adap-

tation pour les PMA est souvent prohibitif. La concentration des exportations des pays d'Afrique subsaharienne sur un nombre restreint de produits les rend particulièrement vulnérables à l'évolution des réglementations techniques, sanitaires et phytosanitaires ou environnementales. Ces mesures touchent 1,7 Md USD de leurs exportations, soit 7 % des exportations vers les pays du G7. À noter que les PMA sont les pays dont les exportations sont les plus affectées par les mesures environnementales : 18 % de leurs exportations, tous secteurs confondus, font l'objet de telles mesures contre environ 12 % pour les autres pays<sup>(13)</sup>.

- Le Japon applique des mesures environnementales de protection de la vie humaine, animale ou végétale, qui concernent 50 % des importations japonaises en provenance d'Afrique subsaharienne. Ces mesures portent principalement sur les produits de la mer et sur le café.

- Les mesures des États-Unis concernent 5 % de leurs importations en provenance d'Afrique subsaharienne. La situation des mesures environnementales des États-Unis apparaît singulière puisque celles-ci sont souvent imposées sur des lignes liées aux importations textiles : « pantalons et shorts de coton pour hommes ou garçonnet », « pantalons et shorts de coton pour femmes ou fillettes », « chemises de coton pour hommes et garçonnet », etc.

- Le Canada impose des mesures sur 7 % des importations en provenance d'Afrique subsaharienne, essentiellement sur le thé et le café.

- L'Union européenne applique des mesures qui concernent 5 % de ses importations. Elles visent principalement les poissons, les fleurs,

et les bois en provenance de l'Afrique subsaharienne.

Trois produits seulement font l'objet de mesures environnementales de la part de l'ensemble des pays de la quadrilatérale : il s'agit des lignes « poissons congelés non dénommés ailleurs », « filets de poissons congelés » et « fleurs et boutons de fleurs coupés pour bouquets ». Ils représentent un montant total d'exportations de l'Afrique subsaharienne vers la quadrilatérale de 188 M USD.

Les différents pays de l'Afrique subsaharienne sont inégalement touchés par les mesures environnementales. En raison de la forte concentration de leurs exportations dans les produits faisant l'objet d'impositions, certains pays sont plus pénalisés que d'autres. C'est le cas du Sénégal pour les poissons en général (la moitié de ses exportations), de la Côte d'Ivoire et de l'Ouganda pour le café, le cacao, le thé et les épices (la moitié de leurs ventes) et de Maurice et Madagascar pour les textiles dans leur ensemble.

(13) Selon les récents travaux de Fontagné, Friedrich von Kirchbach, Mondher Mimouni, « A First Assessment of Environment-Related Trade Barriers », document de travail du CEPII (oct 2001)

## L'essor encore fragile des intégrations régionales en Afrique subsaharienne

Les intégrations régionales peuvent contribuer à l'insertion des pays africains dans les échanges mondiaux. Elles consistent à unir les économies des pays concernés au sein de zones régionales pour leur donner accès à des marchés plus importants, afin de favoriser les échanges et l'investissement, développer l'offre de biens et services, et permettre ainsi aux entreprises de réaliser des économies d'échelle et d'améliorer leur compétitivité. Le Traité d'Abuja signé en 1994 vise l'établissement, au terme d'une période de 34

années, d'une Communauté économique africaine fondée sur la base des intégrations régionales existantes. Le Traité recommande l'instauration, dans un premier temps, de zones de libre échange, puis d'unions douanières. L'initiative africaine NEPAD (« New Partnership for African Development ») lancée en 2001, confirme cette volonté politique à l'échelle de l'ensemble du continent de la prise en mains par l'Afrique de son devenir et retient les intégrations régionales comme facteur de développement et de croissance économique.

Une nouvelle étape a été franchie en juillet dernier, lors du sommet de Durban, sur la voie de l'intégration régionale. Le remplacement de l'Organisation de l'unité africaine (OUA) par l'Union africaine favorise la transformation à terme d'un forum de dialogue panafricain en une véritable union politique et économique à l'échelle du continent.

Une vingtaine de pays sont d'ores et déjà réunis au sein d'unions douanières, qu'il s'agisse de la SACU<sup>(14)</sup> - la plus ancienne union douanière d'Afrique (1910) - de la CEMAC<sup>(15)</sup> et de l'UEMOA<sup>(16)</sup>. Trente quatre pays font partie de zones de libre échange en vigueur comme le COMESA<sup>(17)</sup> et la SADC<sup>(18)</sup>. Il existe à l'heure actuelle une dizaine d'intégrations régionales

en Afrique subsaharienne. De nombreux États relèvent de plusieurs intégrations en même temps. Certaines intégrations ont déjà procédé à des rapprochements. Par exemple, l'UEMOA et la CEDEAO ont récemment adopté des règles d'origine communes.

De manière générale, les intégrations rencontrent de nombreuses difficultés qui tiennent à l'importance des recettes douanières pour le financement des budgets des États africains, à la faiblesse des infrastructures de communication, aux difficultés d'accès aux sources de financement, au poids de la dette, à la faiblesse des structures institutionnelles, à l'insécurité juridique et fiscale et parfois à l'existence de conflits armés.

(14) « Southern African Customs Union » : Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland.

(15) Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale, refondée en 1994 : Cameroun, Gabon, Guinée équatoriale, Tchad, Congo, Centrafrique.

(16) Union économique et monétaire de l'Ouest africain, fondée en 1994 : Bénin, Togo, Côte d'Ivoire, Niger, Burkina Faso, Mali, Sénégal, Guinée Bissau (depuis 1997).

(17) « Common Market for Eastern and Southern Africa », fondée en 1993: Angola, Burundi, Comores, RDC, Djibouti, Egypte, Erythrée, Ethiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, Namibie, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe. Djibouti, l'Egypte, le Kenya, Madagascar, le Malawi, Maurice, le Soudan, la Zambie et le Zimbabwe sont membres de la zone de libre échange entrée en vigueur depuis le 1er novembre 2000.

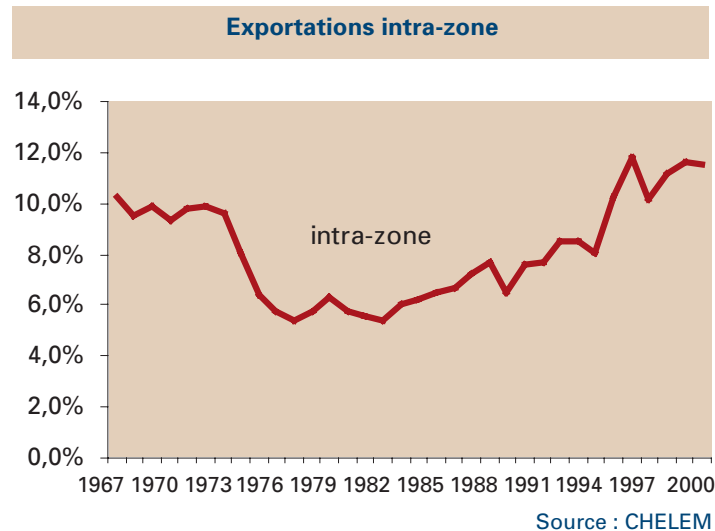
(18) « Southern African Development Community » fondée en 1980 : Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe, Namibie (depuis 1990), Afrique du Sud (depuis 1994), Maurice (depuis 1998), RDC et Seychelles (depuis 1998). En septembre 2000, les pays de la SADC (à l'exception de la Zambie, du Congo, de l'Angola et des Seychelles) ont officiellement mis en œuvre le « protocole commerce » qui doit aboutir à une libéralisation de 85% du commerce intra-régional d'ici 2008.



## Bien qu'encore faibles, les échanges intra-régionaux progressent

Les résultats en terme d'échanges commerciaux intra-régionaux sont inégaux et globalement modestes. Le rapport des exportations intra-régionales sur les

exportations totales de la zone est de l'ordre en moyenne de 10 % à 12 %. La réalité africaine commande cependant de nuancer ce constat compte tenu de l'importance des échanges informels entre pays.



L'une des raisons de la relative faiblesse des échanges intra-zone tient à la spécialisation dans des biens relativement proches. Les efforts d'intégration régionale permettent cependant de diversifier les flux des échanges

de certains pays en augmentant leurs exportations vers les autres pays membres des intégrations. Comparée à la structure des échanges avec les pays tiers, la part des biens primaires est nettement moindre (45,8 % contre 60 %).

Structure des exportations intra-zone (%)						
	1980	1985	1990	1995	1999	2000
Biens primaires	65,0%	73,1%	60,9%	29,7%	42,6%	45,8%
dont : pétrole brut	26,2%	35,2%	30,2%	7,8%	23,3%	30,8%
produits agricoles	30,5%	29,6%	23,6%	18,3%	16,3%	12,4%
Biens manufacturés de base <sup>(1)</sup>	15,2%	9,7%	12,9%	12,2%	7,5%	7,0%
Autres biens manufacturés <sup>(2)</sup>	19,8%	17,2%	26,3%	58,2%	49,9%	47,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(1) Ciment, fer et acier, chimie de base...

(2) Biens intermédiaires, biens d'équipement, biens de consommation et produits mixtes (cuir, meubles...).

Source : CHELEM

Généralement, les pays d'Afrique subsaharienne dont les économies sont relativement diversifiées, jouent un rôle clé dans les processus d'intégration régionaux. L'Afrique du Sud et Maurice sont les moteurs de l'intégration en Afrique australe, de même que la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigeria dans l'ouest du continent. À titre d'exemples, les exportations du Nigeria de produits non pétroliers vers les autres pays d'Afrique ont progressé depuis 1980. Le marché africain est le deuxième marché à l'exportation pour la Côte d'Ivoire (chaussures, produits pétroliers, produits alimentaires à base de café). Le COMESA absorbe 37 % des exportations du Kenya. Le Ghana a sensiblement augmenté ses ventes dans les pays africains<sup>(19)</sup>. À l'inverse, les PMA restent souvent en retrait

des initiatives de zones de libre échange et d'unions douanières. Ainsi, la Tanzanie souhaite un allongement du calendrier de réalisation de l'union douanière de l'EAC, ainsi qu'un démantèlement progressif et asymétrique des dispositifs de protection tarifaire et non tarifaire. L'Éthiopie n'a pas adhéré à la zone de libre échange du COMESA et est préoccupée par l'impact sur ses revenus fiscaux d'une levée des barrières tarifaires. Par ailleurs, les PMA peuvent voir leurs exportations soumises à des taux élevés de la part de leurs partenaires régionaux africains : les exportations de vêtements et de produits agroalimentaires du Malawi, membre de la SADC, sont ainsi soumises à des taux respectivement de 23,3 % et de 100 % de la part de l'Afrique du Sud, également membre de la SADC.

## **Poursuivre l'ouverture vers les pays tiers**

L'adhésion à des structures régionales suffisamment solides et étendues favorise le respect des disciplines régionales. Par ailleurs, en diversifiant les sources d'approvisionnement, ces structures permettent de limiter les effets d'éviction commerciale.

Les intégrations régionales, qui visent la mise en place d'une union douanière, obligent les États membres à mettre en place un tarif extérieur commun vis-à-vis des pays tiers. On constate que les États africains qui participent à ce type d'intégration régionale ont engagé depuis plusieurs années des efforts importants pour réduire de façon très sensible les droits de douanes, en particulier les pics tarifaires et pour limiter le nombre de tarifs applicables.

Par exemple, la Côte d'Ivoire, qui est membre de l'UEMOA, a très significativement réduit ses droits depuis les années 1980 et aujourd'hui applique des taux moyens de 25 % et limite le taux maximum à 60 %.

Les intégrations régionales qui visent la mise en oeuvre de zones de libre échange conduisent aussi les États qui en sont membres à libéraliser leurs régimes commerciaux vis-à-vis des pays tiers. Par exemple, le Ghana a lancé dès 1983 une politique de libéralisation qui a permis de supprimer dès 1990 son régime de contrôle du commerce. Le Kenya qui est membre du COMESA et de l'EAC<sup>(20)</sup>, a réduit également ses droits et fait passer le nombre de catégories tarifaires de 25 à 5. Dès 1993, il a supprimé le recours aux licences d'importation.

(19) Dans «Africa and the world trading system, volume II» par Ademola Oyejide et Dominique Njinkeu

(20) «East African Community» (Kenya, Tanzanie, Ouganda), formée en 1967, elle éclate en 1977 et est relancée en 2001.

Cependant, le niveau moyen des droits de douane appliqués demeure encore élevé (de l'ordre de 25%). Les recettes douanières représentent encore un tiers du total des ressources publiques des États d'Afrique subsaharienne. Cette dépendance souligne la nécessité de mettre en place des revenus fiscaux alternatifs par la réforme des régimes de fiscalité directe et indirecte.

## **Renforcer les structures nécessaires à l'insertion de l'Afrique dans les échanges internationaux**

Les intégrations permettent de diffuser des disciplines économiques, budgétaires, fiscales dans les pays membres tenus de respecter des politiques et des mécanismes économiques mis en place pour réaliser les objectifs d'union

douanière, de zone de libre échange et d'harmonisation des politiques économiques, allant parfois jusqu'à l'union monétaire.

De plus, les intégrations régionales mettent en place des institutions susceptibles d'aider les pays membres à participer aux négociations commerciales multilatérales. Par exemple, l'UEMOA a mis en place un secrétariat auprès de l'OMC afin de fournir une assistance à ses États membres pour les négociations qui se tiennent dans cette enceinte.

Les intégrations régionales africaines sont aujourd'hui appelées à jouer un rôle nouveau et important dans le cadre des relations économiques avec l'Union européenne. L'accord

La Convention de Cotonou prévoit la possibilité d'un appui budgétaire pour prendre en compte «*les coûts nets de transition à l'intégration régionale sur les recettes budgétaires et la balance des paiements*»<sup>(21)</sup>. La France souhaiterait qu'un soutien similaire puisse également provenir d'institutions telles que le FMI. Une telle aide pourrait être liée au lancement par le(s) pays concerné(s) des réformes fiscales nécessaires.

de Cotonou entre l'Union européenne et les pays ACP prévoit l'entrée en vigueur à partir de 2008, d'accords de partenariats économiques destinés à mettre en place de façon progressive des zones de libre échange entre l'Union européenne et les intégrations régionales des pays ACP, afin d'améliorer l'insertion des ACP dans les échanges internationaux.

Une étude<sup>(22)</sup> réalisée par la Banque Mondiale, montre qu'un accord de partenariat économique avec l'Union européenne serait plus bénéfique qu'un régime de concessions unilatérales. Les réformes induites par une baisse des tarifs de la SADC permettraient de diminuer le coût des intrants nécessaires à la croissance et de développer les avantages comparatifs des pays de la SADC. L'étude conclut que la conjonction d'une zone de libre échange interne à la SADC et la mise en place d'un accord de partenariat économique avec l'Union constituerait le scénario le plus favorable à une augmentation du bien être économique des pays de la région.

(21) Article 67 2 c) de la Convention de Cotonou.

(22) Jeffrey D. Lewis, Shreman Robinson, Karen Thierfelder «Free trade Agreements and the SADC Economies» (February 2002, Africa Region Working Paper Series n° 27).

### Les accords de partenariat économique : un instrument commercial au service du développement.

L'Union européenne, les États membres et les pays ACP ont signé, pour une durée de vingt années, le 23 juin 2000 à Cotonou un accord de partenariat « en vue de promouvoir et d'accélérer le développement économique, culturel et social des pays ACP, de contribuer à la paix et à la sécurité et de promouvoir un environnement politique stable et démocratique ». En matière de coopération commerciale, l'accord de Cotonou maintient jusqu'en 2008 les préférences tarifaires unilatérales accordées aux pays ACP, protégées jusqu'à cette date par la dérogation générale accordée lors de la Conférence Ministérielle de Doha. A partir de 2008, des accords de partenariat économique (APE) contractuellement négociés entre l'Union européenne et les régions ACP

devraient succéder au régime des préférences unilatérales. Les négociations des APE doivent commencer dès septembre 2002, être conclues en 2006, entrer en vigueur en 2008 pour aboutir à la mise en place des zones de libre échange à l'horizon 2020. Les APE déboucheront sur la mise en œuvre progressive de zones de libre échange, compatibles avec les règles de l'OMC, entre l'Union et les régions ACP. Les APE permettront un accès accru au marché de l'UE et devraient favoriser l'investissement dans les régions ACP. Les négociations prendront en compte les préoccupations des ACP, notamment en matière de services, et seront menées en étroite consultation avec les partenaires sociaux, les milieux professionnels et les ONG.

Le plan d'action pour l'Afrique adopté à Kananaskis constitue, selon ses propres termes, « *la toute première réponse du G8* » pour encourager la mise en œuvre du NEPAD. Cette réponse est appuyée par la volonté des pays du G8 d'affecter aux pays africains appliquant les principes de bonne gouvernance du NEPAD une part substantielle - la moitié ou plus - de l'augmentation de 12 milliards de dollars de l'aide publique au développement décidée lors de la Conférence de Monterrey.

La promotion du commerce, de l'investissement, de la croissance économique et du développement durable figure parmi les priorités du plan d'action, qui retient plus particulièrement trois thèmes liés au commerce : la facilitation de l'accès aux marchés pour

les produits africains, l'appui aux efforts d'intégration régionale, l'augmentation de l'assistance technique commerciale.

Sur l'accès aux marchés, les pays du G8 reconnaissent que « *pour atteindre des taux de croissance suffisants, l'Afrique doit avoir davantage accès aux marchés* ». Ils rappellent l'objectif d'un accès en franchise de droits et de quotas pour les PMA et réaffirment leur volonté de conclure - au plus tard - le 1<sup>er</sup> janvier 2005 les négociations commerciales multilatérales lancées à Doha, en prenant pleinement en compte les besoins des PED, y compris des pays africains. Le plan reconnaît ainsi implicitement l'existence d'un important potentiel d'amélioration du traitement tarifaire et non tarifaire des exportations africaines.

Les pays du G8 souhaitent également aider les pays africains à renforcer leurs institutions régionales parmi lesquelles les unions douanières et zones de libre échange existantes. Ils espèrent promouvoir le commerce intra-africain et soutenir les efforts déployés par les pays africains pour diminuer les obstacles aux importations en provenance du reste du monde.

Les pays du G8 s'engagent à augmenter le financement de l'assistance technique com-

merciale en Afrique. Ils souhaitent aider les producteurs africains à satisfaire aux normes des marchés d'exportation, favoriser le renforcement des organismes de crédit à l'exportation en Afrique, apporter les informations nécessaires sur les marchés de débouchés potentiels. Ces objectifs sont ceux du programme bilatéral mis en place par la France sur la période 2002-2005 afin d'aider au renforcement des capacités commerciales des pays pauvres, notamment en Afrique.

**Retrouvez les numéros disponibles de DREE-Dossiers sur**

**<http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/publications1/>**

- ▶ Élargissement de l'Union européenne
- ▶ Le commerce extérieur de la France en 2000
- ▶ Le Partenariat Euro-Méditerranéen
- ▶ Le contentieux de l'investissement international
- ▶ Émergence : risques et opportunités
- ▶ L'implantation française à l'étranger
- ▶ L'OMC et la gouvernance commerciale
- ▶ Échanges et éthique
- ▶ Le commerce extérieur de la France en 2001
- ▶ Le Marché Intérieur
- ▶ Vers un espace économique euro-méditerranéen

**Rédacteurs :**

- Olivier Aubourg  
olivier.aubourg@dree.org
- Corinne Darmaillacq  
corinne.darmaillacq@dree.org
- Christian Delherm  
christian.delherm@dree.org
- Paul De Vos  
paul.devos@dree.org
- Florence Dobelle  
florence.dobelle@dree.org
- Laurent Estrade  
laurent.estrade@dree.org
- Laurent Gasnier  
laurent.gasnier@dree.org
- Michel Houdebine  
michel.houdebine@dree.org

**Éditeur :**

Direction des Relations économiques extérieures  
Ministre délégué au Commerce extérieur  
Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie  
139 rue de Bercy - 75572 Paris CEDEX 12  
Directeur de la publication :  
Jean-François Stoll, directeur de la DREE  
Responsable de la rédaction : Éric Duédal  
Date de parution : 29 août 2002  
Publication gratuite  
ISSN : 1155-4142  
Conception graphique : Élisabeth Vieille  
Abonnement : En ligne : site Internet  
<http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/publications1/>  
Contact : eric.duedal@dree.org

L'ensemble du contenu de ce document relève de la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle. Au regard du caractère de gratuité de l'information, toute reproduction sur un support papier ou électronique est autorisée sous réserve du respect des trois conditions cumulatives suivantes : gratuité de la diffusion, respect de l'intégrité des documents reproduits, mention de la source : Direction des Relations économiques extérieures