

L'Afrique ne va-t-elle pas vers une diminution de ses avantages comparatifs?*

Bruno Bekolo Ebe

Abstract: The fall of Berlin Wall had put an end to the world bi-polarisation: communist and capitalist systems. Nowadays, there is a multitude of poles that are transforming the international trade. The mastering by the industrialised countries and the New Industrialised Countries (NIC) of technology, research-development, and innovation places Africa far behind in this international trade, and causes the loss of its comparative advantages.

In this article, the author reminds us of the origins of those comparative advantages that mainly come from agriculture and forestry and primary products. Then he examines the explanatory factors of this loss: the shift in the production systems, in world supply and demand factors; the conditions of competition in world markets, and internal elements distinctive of the evolution peculiar to African economies. At last, he suggests some ways of recovering this loss of comparative advantages.

Les profondes mutations qui s'opèrent depuis quelques années dans l'économie mondiale se traduisent entre autres par une multipolarisation de plus en plus forte. Des pôles et sous-pôles apparaissent en effet, avec parfois des recompositions plus ou moins soudaines, telles celles intervenues

* Une première version de ce texte a fait l'objet d'une communication au symposium *Africa Transcom* de novembre 1996 organisé par le Conseil national des chargeurs du Cameroun. Nous remercions les participants pour leurs observations et suggestions, tout en étant seul responsable des erreurs qui subsistent.

depuis la chute du Mur de Berlin et la disparition du rideau de fer. On peut aussi citer, au titre de ces pôles:

- Le pôle nord-américain, symbolisé par le traité de l'Accord de libre échange nord-américain (ALENA), entre les États-Unis, le Mexique et le Canada;
- Le pôle sud-est asiatique, structuré autour du Japon, sans préjudice de l'attrait qu'y exercent les États-Unis au titre des pays riverains du Pacifique;
- Le pôle européen, structuré autour du noyau dur de la CEE à Six, dont les divers élargissements témoignent de sa montée en puissance et la constitution de l'Union économique et monétaire, l'étape de parachèvement, dont témoigne aujourd'hui l'avènement de la monnaie unique, l'Euro.

Cette multipolarisation s'accompagne en outre de profondes transformations dans la structure des échanges internationaux marquées en particulier par le rôle désormais prépondérant non seulement des produits à très forte valeur ajoutée, mais aussi et surtout de produits dans lesquels le savoir, et donc le poids du capital humain interviennent prioritairement.

Cette prépondérance du savoir dans les biens et services échangés induit une hiérarchisation nouvelle au sommet de laquelle se trouvent les pays maîtrisant la technologie, la recherche-développement et l'innovation tant dans les processus de fabrication que dans la conception et la création de nouveaux produits.

Les pôles mentionnés ci-dessus s'engagent de toutes leurs forces dans cette compétition pour leur survie, pour la maximisation de leurs avantages comparatifs, ou en transformant ceux-ci de manière à conserver les acquis ou à conquérir de positions nouvelles.

La question de savoir si l'Afrique a la capacité de s'engager dans cette compétition et d'en tirer le meilleur pour elle-même se pose. L'évolution de ses économies et la structure de son commerce ne traduisent-elles pas une forte diminution de ses avantages comparatifs? En-a-t-elle même la capacité au regard de cette menace—pour certains

inexorable—de marginalisation qui pèse sur elle? Et si tel est le cas, quels sont les facteurs qui favorisent cette perte d'avantages comparatifs et quelles sont les conditions nécessaires à leur maintien, et mieux à leur accroissement? Nous répondrons à ces interrogations en nous référant au commerce des pondéreux où le potentiel de l'Afrique est particulièrement important et a toujours constitué une des bases solides de ces avantages comparatifs. Nous rappellerons d'abord l'origine des avantages comparatifs de l'Afrique, puis nous en examinerons les facteurs de déclin avant de suggérer quelques pistes pour leur reconquête.

Aux sources des avantages comparatifs de l'Afrique

Depuis les fondateurs de l'analyse économique, on sait que le fondement de l'échange international se justifie par l'existence d'un avantage comparatif de chaque partenaire à l'échange. Ricardo (1970), reprenant les intuitions de Smith (1976), en a donné la première formulation rigoureuse, non seulement en prenant en compte l'avantage absolu comme le pensait Smith, mais aussi en considérant les rapports des prix des deux partenaires, pour déterminer les choix de spécialisation et le produit objet de l'échange. L'exemple du blé et du vin, produits et échangés par l'Angleterre et le Portugal est resté célèbre. Haberier (1950) prolongera l'explication en montrant que la spécialisation dont dépend l'avantage comparatif est fonction des dotations factorielles, alors que le théorème Heckcher-Ohlin Samuelson [dit théorème HOS (1941)] précisera les conditions de réalisation de l'échange et d'équilibre entre les partenaires.

C'est sur cette base théorique que se justifie, s'agissant des pays africains, comme d'ailleurs d'autres pays en développement, leur spécialisation dans les productions agricoles ou dans les produits forestiers et miniers compte tenu de l'abondance des facteurs terre et travail, celle des pays industriels l'étant du fait de l'abondance du capital. Le paradoxe de Léontief (1956) n'a pas modifié l'analyse dans la mesure où l'introduction du progrès technique et du savoir affecte les facteurs de production auxquels ils sont incorporés, ce qui explique l'importance du travail, mais du travail qualifié, dans les biens échangés par les États-Unis.

De fait, l'Afrique a disposé d'importants avantages comparatifs qui lui ont permis de dominer les marchés de plusieurs produits: café, cacao, coton, etc., pour les produits agricoles; bois, fer, manganèse, cuivre, etc., pour les produits miniers. Et malgré les fortes et fréquentes fluctuations des cours sur les marchés, ces produits y ont tiré l'investissement aussi bien pendant la période de mise en valeur, qu'après les indépendances où la concentration de ces produits dans leurs exportations s'est accentuée. D'autres produits sont d'ailleurs venus s'ajouter dont le pétrole et les phosphates avec parfois, dans nombre de pays des substitutions plus ou moins fortes entre les produits. Ainsi, au Nigeria, le pétrole s'est de plus en plus substitué aux produits agricoles (cacao, huile de palme...) pour représenter dès la fin des années 1970, 90% des exportations. Au Cameroun, la même substitution s'est aussi opérée en faveur du pétrole, mais les autres produits traditionnels (cacao, café, coton) ont continué à occuper une place de choix et d'autres plus récemment, à l'instar de la banane, ont vu leur part s'accroître.

Ces avantages comparatifs ont été consolidés grâce à un ensemble de mesures prises à différents niveaux et domaines, pour permettre la réduction des coûts de production et accroître la qualité et donc la compétitivité.

L'Afrique a ainsi bénéficié du faible coût de la main-d'œuvre au niveau de la production. Elle a aussi tiré partie du développement des infrastructures dont le tracé est d'ailleurs resté déterminé pour l'essentiel par l'évolution de la production et la nécessité d'en assurer l'évacuation vers les zones maritimes, et vers les grands marchés mondiaux. Des infrastructures de transport, des structures de recherches, et des mécanismes de financement spécifiques à ces opérations ont ainsi été développés. S'agissant d'ailleurs de ce dernier point, on doit souligner que la structuration d'ensemble du système financier et monétaire a été déterminée par cet objectif et les financements au titre de ces opérations sont restés prépondérants (Bekolo-Ebe 1992). Pour le Cameroun par exemple, plus de la moitié des crédits à l'économie ont été orientés vers les opérations de commercialisation agricole, lesquels ont bénéficié de l'ouverture automatique de lignes de financements en blanc jusqu'en

1989. On peut d'ailleurs généraliser ce constat à l'ensemble de la zone franche pour nous limiter à ce seul espace monétaire.

La production a aussi bénéficié de certains privilèges soit à l'intérieur, soit à l'extérieur. A l'intérieur, on citera comme exemple de privilège, la faible tarification pour certains produits facteurs. Tel est le cas de la production d'aluminium au Cameroun, qui a bénéficié depuis la création de la société Aluminium du Cameroun (ALUCAM) d'une tarification privilégiée de l'électricité dont l'usine est grosse consommatrice. Il en est de même pour les sociétés minières du Zaïre pour la production du cuivre, de diamant, du manganèse.

L'allègement des coûts a aussi bénéficié de privilèges fiscaux accordés aux entreprises productrices, dans le cadre de conventions spéciales d'établissement qui leur reconnaissent un caractère stratégique, eu égard à leur importance dans les exportations et à leur apport dans les recettes publiques, les États ont même garanti dans certains cas les emprunts contractés par les entreprises.

A l'extérieur, la production a bénéficié d'un accès privilégié dans certains marchés. Ces privilèges ont été accordés pendant la période coloniale, mais ils ont souvent été maintenus après les indépendances, dans le cadre d'accords préférentiels qui garantissaient par ailleurs aux consommateurs la pérennité d'un approvisionnement sûr. Les diverses conventions CEE-ACP en sont une illustration.

Il apparaît donc que de multiples facteurs ont permis à l'Afrique de disposer d'indéniables avantages comparatifs dont l'ensemble des économies ont d'ailleurs bénéficié pour leur évolution, compte tenu de l'importance de ces produits pour le financement de la dépense nationale en général, la dépense publique de capital en particulier.

Un des apports importants de l'approfondissement théorique récemment, en matière d'échange international, est la mise en évidence de la réversibilité de l'avantage comparatif et des dotations factorielles (Lassudrie-Duchène et Mucchielli 1979, Mucchielli 1989, Reiffers 1990). Cette réversibilité est telle que l'avantage comparatif d'une période ne peut être considéré comme acquis pour les périodes suivantes. Cela signifie que l'avantage comparatif peut être inné, ou construit, mais quel

que soit le cas, il doit être entretenu, ce qui impose des contraintes de changements et d'adaptation à l'économie bénéficiaire pour qu'il puisse se maintenir, se consolider et s'amplifier au fur et à mesure du développement de la concurrence internationale.

L'évolution observée ces dernières années en Afrique tend vers une précarisation accélérée, voire une disparition apparemment inexorable de ses avantages comparatifs et ce en raison de la conjonction de multiples facteurs dont l'Afrique n'a pas pu ou su maîtriser les mutations.

Les facteurs explicatifs de la perte d'avantages comparatifs pour l'Afrique

De nombreux facteurs permettent de comprendre l'évolution négative des avantages comparatifs pour l'Afrique dans le commerce international. Sans prétendre à l'exhaustivité, on peut les regrouper en trois grandes catégories:

- les facteurs relatifs aux mutations de la production, de l'offre et de la demande mondiales (A);
- les facteurs liés aux conditions de concurrence sur les marchés mondiaux (B);
- les facteurs internes caractéristiques de l'évolution propre des économies africaines.

Les changements dans la production, l'offre et la demande mondiales

Les conditions de production des biens et services objets de l'échange international ont subi de profondes mutations qui ont affecté logiquement l'offre et la demande mondiales.

Tout d'abord, la production a été affectée par le formidable essor technologique qui a caractérisé les grands pays industriels et dont une des principales conséquences a été une forte croissance de la productivité permettant de réaliser des économies substantielles dans l'utilisation des facteurs, entraînant de façon récurrente, la réduction de la demande de certains produits dont l'Afrique était grande productrice.

En même temps, du fait du rythme du progrès technique, de nombreux biens sont apparus qui sont des substituts aux biens facteurs produits par l'Afrique, ou alors qui détournent la demande traditionnelle s'adressant aux produits africains. Ainsi dans les pays industriels, l'accroissement des besoins a toujours été plus satisfait par des produits nouveaux liés à l'innovation technologique détournant ainsi la demande des produits traditionnels sans que l'offre africaine ne s'adapte de la même manière à ces changements.

Cet essor technologique s'est traduit par ailleurs par un vaste mouvement de délocalisation de la production industrielle ou de transfert de segments entiers de productions à forte intensité technologique et capitalistique, en direction de pays en voie de développement (Lassudrie-Duchène 1982; Michalet 1976; Bekolo-Ebé 1993). Cette délocalisation et ces transferts rendus possibles par le développement de la décomposition des processus productifs se sont opérés en direction des pays d'Amérique latine, d'Asie du Sud-Est et du Bassin méditerranéen, mais l'Afrique est restée en marge, à l'exception de quelques implantations qui n'ont pas pu catalyser ici une mutation appropriée du système productif et de nouveaux choix de spécialisation.

Alors que les changements dans les conditions de production et dans la structure d'offre et de demande mondiales orientent les échanges vers de nouveaux produits à forte valeur ajoutée, résultat de la forte hausse de la productivité, l'Afrique est restée polarisée sur ses productions traditionnelles sans y accroître sa part de valeur ajoutée. Bien plus, elle n'a même pas su profiter, à l'instar des pays d'Asie du Sud-Est, du faible coût de sa main-d'œuvre pour conquérir de nouvelles parts de marchés. Or à partir de ces avantages, ces pays ont développé non seulement la production de biens et services traditionnels liés à la décolonisation, mais ils se sont aussi positionnés fortement dans des segments essentiels de nouveaux produits en exploitant au mieux toutes les possibilités de la décomposition des processus productifs. L'essor de l'électronique en Asie du Sud-Est est ici un exemple éloquent de la création et de la consolidation de nouveaux avantages comparatifs (Lassudrie-Duchène 1982).

Plus grave encore, l'évolution technologique conduit même dans certains cas à une marginalisation à terme de la production africaine, et ce avec la propre production de l'Afrique. L'exemple à citer ici est celui de l'uranium. Le progrès technologique dans le domaine du transport maritime et dans le stockage de pondéreux a permis une intensification de l'exploitation de l'uranium du Niger, et son stockage en France, marché traditionnel de ce produit. Mais l'intensité de cette exploitation et l'importance des stocks accumulés sont telles que la France, importateur traditionnel, dispose désormais non seulement d'un approvisionnement garanti, mais a encore la capacité d'exporter, ce qui n'a pas été sans graves conséquences sur les cours de l'uranium nigérien.

Cet accroissement des capacités de stockage dans les pays consommateurs joue désormais un rôle déterminant dans l'évolution des cours qui sont ainsi fréquemment orientés à la baisse. On l'a vu ces dernières années pour le pétrole, les phosphates, le cuivre, de même que pour les produits agricoles. D'une manière générale, alors que les produits traditionnels d'exportation de l'Afrique représentaient dans les années 1960 près de 51% du commerce international, ils n'en représentent désormais qu'à peine 1%, du fait de la montée en puissance de nouveaux biens et de facteurs substitués liés aux changements dans les conditions de production et dans la structure d'offre et de demande mondiales. Et l'effet de baisse subi par l'Afrique est d'autant plus fort que sur ce qui reste de marché, ses positions sont en nette et constance régression eu égard aux bouleversements des conditions de la concurrence internationale.

Les effets pervers des bouleversements dans les conditions de concurrence

Un des changements importants intervenus en matière de concurrence internationale concerne le niveau et le rôle des tarifs douaniers (Lassudrie-Duchêne et Reiffers 1985; Laussel et Montet 1990; Bekolo-Ebe 1985). Jusqu'à la Deuxième guerre mondiale, la protection des marchés nationaux a été assurée par l'imposition des tarifs douaniers dont les niveaux ont atteint le sommet entre les deux guerres, à la suite de la crise de 1929. Mais au lendemain de la guerre, l'objectif a été

d'assurer la libération des échanges. Ainsi dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT); les différents rounds de négociation qui ont eu lieu, à partir des années 1950 en ont fait un point essentiel de l'agenda. Le résultat a été une forte diminution des tarifs qui ont baissé de 35% au cours de chacun des deux premiers rounds. Le cycle engagé par l'Uruguay Round devait franchir une étape décisive dans ce processus de démantèlement tarifaire en élargissant les discussions aux services et en remettant en cause les différents régimes préférentiels accordés aux pays en développement en général, aux producteurs de matières premières en particulier.

Cependant, cette baisse générale des tarifs n'a pas éliminé les obstacles au commerce international. Au contraire, les entraves se sont multipliés tout en prenant des formes de plus en plus subtiles et difficiles à détecter et à éliminer dans le cadre des accords du GATT et des fondements de ses règlements. Un exemple peut être donné par les débats sur l'agriculture et l'objectif de démantèlement des subventions à ce secteur. Les règles du GATT reposent sur l'avantage comparatif dont la détermination a pour base les coûts de production. En vertu de cela, les Etats-Unis ont régulièrement accusé l'Europe d'accorder, à travers la politique agricole commune, des subventions à ses agriculteurs, en montrant qu'il s'agissait d'une politique de soutien au prix, qui peut s'analyser comme l'imposition d'un droit de douane, ce qui est contraire aux règles du GATT. Or les États-Unis, en vertu de l'*Adjustment Agriculture Act* de 1935 accordent aussi des subventions aux agriculteurs dans le cadre du système du *Deficiency Payment*. Mais leur système est inattaquable, du point de vue des règles du GATT car celles-ci considèrent l'avantage comparatif qui lui-même se définit par les coûts de production. L'article VI qui se réfère non aux coûts de production mais au prix pratiqué sur le marché intérieur, rend inattaquable le mécanisme américain, alors qu'il permet de qualifier la politique européenne de pratique de dumping et de la rendre passible des dispositions de l'article XVI du GATT (Rocher 1994).

Cette mutation dans les conditions de concurrence n'a cessé de jouer contre les productions africaines, soumises désormais à une concurrence d'autant plus forte que leur protection était assurée par des

droits de douane élevés depuis la période coloniale. L'ouverture des marchés a ainsi entraîné l'apparition de nouveaux producteurs sur les marchés traditionnels souvent plus compétitifs, comme ce fut le cas pour le cacao, le coton et certains produits miniers. L'avantage comparatif s'est aussi rétréci du fait de la réduction progressive des préférences traditionnelles et surtout des mesures restrictives de plus en plus nombreuses prises par les pays consommateurs. L'Accord multifibre est resté ici l'exemple le plus célèbre. Mais s'agissant du Cameroun et de la Côte d'Ivoire, le traitement actuellement réservé aux exportations de banane est une illustration on ne peut plus actuelle des obstacles à franchir et de l'érosion qui en résulte pour l'avantage comparatif. Les préférences devraient d'ailleurs complètement disparaître à la suite des Accords de Marrakech, dans le cadre de la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

La multiplication des barrières non tarifaires s'appuyant sur divers facteurs (normes techniques, protection technologique, clause de sauvegarde, mesures d'auto-limitation) constitue désormais un obstacle non seulement pour la conquête de nouveaux marchés, mais aussi pour la sauvegarde des marchés anciens.

Ceci est d'autant plus grave en termes d'avantages comparatifs, que les prolongements de l'exigence de libéralisation dans les pays eux-mêmes contribuent là aussi à la réduction de l'avantage comparatif. C'est le lieu ici d'évoquer les premières constatations qui se dégagent de la libéralisation des filières cacao et café, pour ne prendre que ces exemples.

Ces produits se sont développés entre autres grâce à l'appui de l'Etat à travers les mécanismes de stabilisation de prix garantis d'une part et le contrôle de la qualité et des circuits de commercialisation. A cela s'ajoutait un mécanisme de financement quasi automatique.

Or dans le cadre de la libéralisation, le système de stabilisation a été démantelé, le mécanisme de financement remis en cause, les circuits de commercialisation libérés avec la disparition de la procédure d'agrément. Trois ans après la mise en place de ce processus, on est obligé de constater que la production a baissé, que la qualité se détériore chaque jour un peu plus, que les exportateurs nationaux sont exclus de plus en

plus des filières en raison notamment des difficultés de financement, et surtout que la multiplication des acteurs s'effectue au détriment du producteur qui est peu outillé pour affronter la nouvelle donne, et qui ne peut désormais plus espérer bénéficier de l'évolution à la hausse des cours, alors qu'il est certain d'en subir de plein fouet les effets de baisse. Et comme la production stagne ou perd de sa qualité, la conservation des positions de marché est appelée, en ce qui concerne le cacao, à subir les contrecoups de la directive européenne autorisant l'utilisation de 5% de matières grasses végétales dans la production de chocolat.

Le cas de l'agriculture est d'ailleurs particulièrement dramatique au regard des perspectives ouvertes par l'Accord de Marrakech, lequel enlève, à terme, à l'Afrique, toute garantie de marché, toute possibilité de stimulation de son agriculture, alors même que les dispositifs d'aide aux agriculteurs resteront en vigueur dans les pays industriels, malgré ce qu'en dit l'Accord, parce que les rapports de force vont jouer ou que les modalités de protection changeront.

L'Afrique perd d'autant plus ses avantages comparatifs que sa production ne bénéficie pas déjà d'un marché puissant lui permettant de bénéficier d'économies d'échelle, et que les systèmes de protection tarifaire, malgré leur réduction globale, n'en sont pas moins gradués pour frapper plus fortement l'accroissement de valeur ajoutée, ainsi qu'on a pu le mettre en évidence depuis les développements théoriques relatifs à la protection effective.

Ainsi, alors que sa production industrielle accède difficilement aux marchés des pays industriels, elle est fortement concurrencée sur le marché intérieur, sans période d'adaptation.

Les conditions de concurrence sont par ailleurs négativement affectées par les fluctuations de changes qui, à la hausse, obèrent les prix à l'exportation, et à la baisse, accroissent les prix des inputs importés, et donnent une allure spécifique à la courbe en J. La récente enquête sur l'industrie manufacturière camerounaise apporte ici un éclairage particulièrement édifiant (Gauthier 1995). Suite à la dévaluation, l'enquête montre que les exportations ne sont pas particulièrement

stimulées, alors que les importations croissent, sans le mouvement général de retournement de la courbe en J, habituellement observé à moyen terme.

Les fluctuations et modifications de changes ont d'ailleurs remis en cause les avantages qui étaient liés à la stabilité monétaire. Le cas de la Zone franc est ici particulièrement édifiant d'autant plus que s'ajoute dans ce cas précis, l'incertitude quant à l'avenir même de la zone, du fait des mutations qu'implique l'Union monétaire européenne dont la France est membre.

Un facteur supplémentaire qui fragilise les avantages comparatifs de l'Afrique, en modifiant les données de la concurrence internationale, est l'apparition de nouvelles règles et normes internationales dont l'application fait obstacle au maintien des positions de marché de l'Afrique ou rend difficile la conquête de nouveaux marchés. C'est le cas des règles de protection de l'environnement en vertu desquels nombre de pays industriels ont imposé des règles qui, à l'examen, s'analysent comme des protections déguisées. Le cas du bois est ici significatif des effets pervers des nouvelles règles qui contredisent par ailleurs l'objectif de libéralisation (Ayinda 1994). Le bois en provenance des zones tropicales a toujours été très apprécié sur les marchés, donnant ainsi à l'Afrique un avantage comparatif que n'a pu remettre en cause la concurrence des pays asiatiques qui déterminent pourtant les grandes tendances du marché mondial. Mais depuis peu, la pression des lobbys de protection de l'environnement a conduit l'Organisation internationale des bois tropicaux (OIBT) à réduire l'offre internationale de grumes tropicales. D'autres organisations internationales poussent à des programmes de conservation et de régénération dont on ne peut certes contester le bien-fondé ni l'intérêt économique à long terme pour l'Afrique en terme de conservation de ressources épuisables. Mais le problème apparaît du fait qu'il y a d'une part une stratégie asiatique de réduction de l'offre et de maîtrise des prix pour conquérir les marchés traditionnels de l'Afrique, et d'autre part, les contrecoups de la dévaluation qui accentuent l'inélasticité de l'offre du fait des investissements à engager soit pour renouveler le capital, soit pour l'accroître, soit pour réunir les conditions qu'impliquent les données

nouvelles de l'exploitation forestière. Mais le financement de ces investissements est des plus problématiques du fait du rationnement du crédit en quantité et par les coûts (taux d'intérêts élevés) (Conseil national des chargeurs du Cameroun 1995a).

Tout cela affecte négativement la production et le commerce du bois d'autant plus que la transformation et la consommation intérieures sont faibles. La situation ici décrite est encore plus grave pour les producteurs localisés en dehors du littoral, même si la coopération régionale, ainsi qu'on peut le relever dans le cas de l'Union douanière des États d'Afrique centrale (UDEAC), permet d'atténuer une part de l'incidence perverse.

D'une manière générale, et malgré la qualité des essences africaines, l'Afrique n'arrive pas à l'heure actuelle à peser significativement sur les tendances lourdes du marché, et à faire contrepoids par rapport aux pays asiatiques et d'Amérique latine. Par ailleurs, ainsi que le soulignent depuis 1988 les rapports du FMI sur le développement des marchés de matières premières, le commerce du bois est devenu extrêmement sensible à la conjoncture du secteur immobilier dans les pays industriels et aux variations du dollar qui est la monnaie de facturation.

Les facteurs internes caractéristiques de l'évolution des économies africaines

L'incidence négative des variables externes sur l'évolution des avantages comparatifs est d'autant plus forte qu'à l'intérieur même des économies africaines, de nombreux facteurs agissent pour réduire la compétitivité des produits et accélérer les pertes de parts de marchés au niveau mondial. Parmi ces éléments se trouve le déclin de la formation du capital qui ne permet plus ni de renouveler le stock d'équipement existant, ni d'accroître les capacités de production. Dans les pays d'Afrique francophone par exemple, la baisse du taux d'investissement est telle, depuis 1980, qu'il dépasse à peine 12% du PIB, alors qu'avant, il atteignait 30% dans certains cas. Ce déclin est lié au ralentissement général de l'activité, lui-même entretenu ensuite par cette chute drastique de l'investissement. On a d'abord assisté à la chute brutale de

l'investissement public qui constituait jusque-là le principal moteur de la croissance. Puis l'investissement privé tiré par lui a suivi le mouvement, mettant ainsi les économies africaines à la traîne dans l'investissement mondial.

Au même moment, les flux d'investissements étrangers déjà faibles comparativement à ceux reçus par d'autres continents ont tari, et il s'est même amorcé un processus de désinvestissement d'une ampleur jamais observée ailleurs.

La conséquence est un vieillissement des équipements au moment même où chez les concurrents, des équipements toujours plus performants sont mis en place et les capacités de production renforcées. Il en résulte une forte augmentation des coûts de production, au moment où ailleurs la productivité augmente et permet de réduire les coûts et de proposer des prix compétitifs, tout en maintenant les marges. La prise des parts de marché à l'Afrique dans les marchés du bois, du cacao, du cuivre ou du fer par les pays asiatiques ou latino-américains trouve là une part d'explication.

L'exemple du secteur bois peut une fois encore être évoqué ici, et nous le ferons en nous en tenant à l'exemple du Cameroun. Depuis 1992, le commerce du bois suit une évolution favorable pour le Cameroun, amplifiée, dans une certaine mesure, par la dévaluation. On devrait donc s'attendre à une forte croissance de l'offre, eu égard au potentiel exploitable qui représente 80% de la superficie totale. Mais l'offre s'avère fortement inélastique pour diverses raisons (Conseil national des chargeurs du Cameroun 1995b).

La dévaluation a conduit à une forte augmentation des coûts d'entretien de l'équipement existant, alors même que les besoins d'entretien sont en croissance régulière du fait du vieillissement des équipements. L'obsolescence rapide des équipements de son côté devrait entraîner de nouveaux investissements pour leur remplacement, et pour l'accroissement des capacités acquises compte tenu des perspectives de la demande mondiale. Mais le secteur n'a pas les moyens de financer ces investissements. Il n'y a pas d'afflux substantiels d'investissements étrangers dans le secteur, mais le financement interne ne peut

efficacement prendre le relais, parce que le crédit est rationné dans le cadre de l'ajustement structurel, et surtout, il est cher : les taux de sortie atteignant parfois 25 à 30%.

La situation est d'autant plus difficile que le nouveau Code forestier appelle de nouvelles charges d'investissement pour assurer le renouvellement des ressources qui sont par définition épuisables. Ce qui est dit du bois peut s'appliquer à d'autres secteurs, s'agissant de l'insuffisance de la capacité de financement interne. Dans certains cas, non seulement l'offre ne s'accroît pas, mais au contraire elle baisse, souvent d'ailleurs à une allure vertigineuse. Le cas le plus caricatural ici est celui de la production de cuivre au Zaïre et en Zambie. Au Zaïre, le délabrement de la GEGAMINE est tel que la production est pratiquement arrêtée, faute du minimum de financement nécessaire au fonctionnement des usines et à leur entretien.

La baisse des investissements affecte par ailleurs la qualité des infrastructures et grands équipements dont dépend la commercialisation de ces produits et qui détermine considérablement la structure des coûts de production. Il en est notamment ainsi des infrastructures de transports qui se détériorent alors que de leur état dépend la maîtrise de certains coûts influençant la compétitivité des produits. Il faut ici rappeler que le coût du transport grève le coût des produits de 30 à 60%. Pour reprendre l'exemple du bois, les entreprises ne cessent de rappeler les surcoûts que leur impose l'état des routes et des infrastructures portuaires. Pour ce qui est du Cameroun où l'on note globalement une nette amélioration du réseau, les exploitants n'en soulignent pas moins ce qui leur en coûte pour le transport du bois coupé dans la province de l'Est. Même si ceux-ci empruntent le chemin de fer, ils le transportent d'abord par route jusqu'à Belabo, avec ce que cela entraîne comme coûts, du fait de la rupture de charge et des délais d'acheminement. Le chemin de fer, malgré les efforts consentis, les confronte régulièrement à l'insuffisance des wagons et à l'annulation impromptue des convois, à la lenteur des rythmes de chargement et de déchargement. Le port de Douala et le transport maritime viennent y ajouter des charges supplémentaires engendrées par la lenteur des cadences de chargements, l'allongement de la durée de séjour en particulier pendant les périodes de

pointe où elle passe alors de 4 à 5 jours de durée normale, à 10 à 15 jours du fait de l'insuffisance des équipements de la Société d'exploitation des parcs à bois du Cameroun (SEPBC) pour la mise sous-palan des grumes. Ce délai est aussi affecté par le tirant d'eau qui est un sérieux problème pour le port de Douala, le faible niveau ne permettant pas au navire l'embarquement à pleine capacité.

Ces problèmes qui entraînent un accroissement des coûts ne sont pas propres au Cameroun, mais se retrouvent à des degrés divers dans les autres pays et pour d'autres produits. On ne rappellera pas ici tous les problèmes que rencontre depuis longtemps le transport du cuivre zambien vers le port de Beira au Mozambique, du fait notamment de l'état du chemin de fer tanzanien ou la production minérale zaïroise ou angolaise à cause de la longue indisponibilité du chemin de fer de Binguela. La détérioration du réseau ferroviaire ou portuaire est devenue telle qu'elle relève de la légende ou de la caricature.

Les surcoûts proviennent aussi du prix de l'énergie dont ses productions sont grosses consommatrices, soit du fait de l'insuffisance de la capacité de production, soit du fait de sa vétusté ou de son inadaptation (cas du réseau INGA au Zaïre). Il faut y ajouter les surcoûts engendrés par les délais administratifs qui tendent à s'allonger eu égard aux nombreux problèmes que connaissent les administrations africaines. Or ceci oblige les producteurs et exportateurs à supporter des surcoûts indus, représentatifs des rentes à payer aux bureaucrates pour le traitement des dossiers et leur célérité.

Cette énumération non exhaustive des facteurs de surcoûts montre la multiplicité des sources de réduction de la compétitivité des exportations africaines, et, partant, de la réduction de leurs avantages comparatifs.

On ne peut cependant clore cette rétrospective rapide sans évoquer les nombreuses distorsions qui apparaissent dans les structures productives, et dont l'une d'elles mérite d'être soulignée à savoir, la marginalisation du producteur local dont les conditions d'insertion aux circuits de production et de commercialisation sont telles qu'il ne peut être un acteur décisif du développement de ces produits.

Le bois constitue une illustration une fois de plus (Ayinda 1994). D'une manière générale, le secteur est dominé par les exploitants étrangers dont nous avons relevé plus haut l'absence d'apport en investissements nouveaux surtout si l'on tient compte de l'accélération observée depuis peu de l'exploitation, de manière à réduire les délais de récupération des investissements faits et à ne pas engager ceux imposés par les nouveaux codes forestiers et la régénération des patrimoines forestiers. Des programmes ont été mis en place pour insérer les nationaux dans le secteur, mais ceux-ci s'avèrent inefficaces jusqu'à présent. Les nationaux n'ont pas les moyens financiers nécessaires et les intermédiaires financiers ne les aident nullement. Ils sont obligés de céder leurs permis d'exploitation aux exploitants étrangers qui laissent à leur charge la plupart des coûts. Il en est de même de la coupe du bois, de son transport jusqu'à l'usine qui se font selon des prix de prestations qu'ils fixent et que les nationaux sont contraints d'accepter. Mais ces prix sont fixés à un niveau tel que leur marge est quasiment nulle, et dans certains cas elle est négative. On se retrouve pratiquement dans une situation d'oligopsonne d'autant plus pervers pour les nationaux qu'ils sont dispersés et sans information idoine pour déterminer de manière prévisionnelle leur coût. Dans le cas du Cameroun, les enquêtes menées ont permis de relever ces données et la gravité de la situation.

On comprend que l'offre soit inélastique, que les investissements dans le secteur ne se développent pas, que l'évolution des coûts de production ne permette pas l'amélioration de la compétitivité du secteur. Et la libéralisation ici n'est pas sans effets pervers, car d'une part elle ébranle tous les mécanismes de régulation et de surveillance, et d'autre part crée des conditions de concurrence où tous les acteurs ne peuvent compatir à armes égales, le marché étant peu contestable en raison de l'importance des coûts non récupérables (sunk costs) (Glais 1994).

Eléments pour une stratégie d'accroissement et de renforcement des avantages comparatifs en Afrique

L'analyse qui précède permet de comprendre les raisons de l'évolution à la baisse des avantages comparatifs africains, en même temps qu'elle indique vers quelle voie il faut s'orienter pour renverser la tendance et se repositionner durablement sur les marchés. Il s'agit d'une stratégie articulée autour d'un ensemble d'actions au niveau interne et externe.

De quelques axes d'une politique interne de reconquête des marchés internationaux

Le point de départ de toute stratégie de reconstitution et de consolidation de ses avantages comparatifs doit être, nous semble-t-il, la prise de conscience par l'Afrique de ses propres responsabilités dans ce qui lui arrive et de la nécessité pour elle d'opérer des sauts qualitatifs décisifs pour être apte à soutenir une compétition internationale qui devient de plus en plus âpre.

Le premier saut qualitatif à opérer est la recherche de l'efficacité et de l'efficience comme fondement premier de la conquête de marchés. Un produit s'impose sur le marché d'abord par sa qualité et son aptitude à répondre au besoin du consommateur intermédiaire ou final. L'objectif de tout consommateur est en effet de maximiser sa satisfaction et l'utilité du produit au moindre coût. Il ne s'agit pas ici seulement de son utilité telle qu'elle peut s'exprimer qualitativement, mais d'utilité du point de vue des coûts dans la structure desquels entrent plusieurs composantes. On y retrouve certes le prix, mais aussi, entre autres, la durabilité, l'adéquation au besoin, les délais de production et de disponibilité du produit chez le client, etc.

Il s'agit là d'éléments souvent négligés par les producteurs africains, mais qui conduisent au fait que leurs productions sont supplantées sur les marchés par les produits d'autres continents tels que ceux du Sud-Est asiatique.

Il faut ici particulièrement insister sur la nécessité de gains de productivité indispensables à la réduction des coûts de production, et à la compétitivité des prix, sous réserve des limites que peuvent imposer de

fortes contraintes sociales, ainsi qu'on le perçoit aujourd'hui à travers le problème soulevé (non sans arrière-pensées) par les pays industriels du respect d'un certain nombre de règles minimales dans les conditions des travailleurs, la fameuse clause sociale.

L'Afrique, nous l'avons relevé ci-dessus, est caractérisée par l'importance des surcoûts générateurs de perte de compétitivité, du fait de l'inefficacité de l'organisation de la production. Or la compétitivité implique l'élimination urgente de ces surcoûts constitutifs, au moins en partie, de l'inefficacité au sens de Leibenstein et des coûts de transaction. Un tel résultat n'est pas impossible à atteindre, ainsi qu'en témoignent ceux obtenus sur le marché de la banane, après les réformes structurelles opérées dans la filière par le Cameroun et la Côte d'Ivoire.

L'efficacité et l'efficience de la production doivent aussi s'accompagner d'une politique commerciale appropriée pour que le produit soit connu non seulement dans les marchés traditionnels, mais aussi dans les marchés nouveaux. La mise en place des réseaux de distribution, de mécanismes et d'instruments adéquats de financement, l'imposition de normes, le développement des techniques d'approche de marchés sont ainsi quelques éléments indispensables à la définition et à la mise en œuvre de cette politique commerciale. Et ceci doit se faire en tenant compte qu'il s'agit d'un investissement nécessaire qui doit s'inscrire sur le long terme et se réaliser de manière continue pour que les effets positifs attendus soient optimum.

On peut d'ailleurs s'interroger à ce niveau sur la facilité avec laquelle les États africains ont démissionné de leurs responsabilités en la matière, sous prétexte qu'il fallait se désengager dans le cadre de la libéralisation. Le désengagement précipité s'est fondé sur une assimilation abusive entre moins d'État et d'efficacité, alors que la fonction régulatrice de l'État est elle aussi une condition indispensable de l'efficacité et de l'accroissement des rendements, du fait des externalités qui en résultent. Comme le souligne Marquet (1995), on a eu beaucoup de hâte à se débarrasser de l'État gérant, en oubliant de préserver l'État garant, alors que l'Europe, les États-Unis et le Japon administrent chaque jour la preuve de l'indispensable rôle de l'État dans le développement de la compétitivité et dans l'organisation de la concurrence internationale. On

sait bien ce que serait aujourd'hui le marché américain de l'automobile par exemple, s'il n'y avait pas l'État américain représenté par Michel Kantor pour faire pression sur les Japonais. Et cela sans que l'option de libéralisation ne soit considérée comme remise en question. On peut aussi en dire autant de toutes les discussions qu'il y a eues, au cours de l'Uruguay Round entre les Américains et la Communauté économique européenne (CEE) sur la question agricole.

Il appartient en effet à l'État, dans le cadre de son rôle de garant, de faire en sorte que la production et la commercialisation des produits africains soient assurées par de véritables professionnels, capables d'assurer la combinaison la plus efficiente des facteurs de production et de prendre toute la gamme de mesures nécessaires pour faire connaître les produits et orienter vers eux les préférences des consommateurs.

Le second niveau d'action à mener sur le plan intérieur est celui de l'accroissement de la valeur ajoutée des produits, en particulier là où il est possible de s'appuyer sur un marché intérieur existant ou potentiel. On doit, sur ce point à Linder d'avoir souligné l'importance de la maîtrise du marché intérieur comme base d'une politique de conquête de parts de marché à l'extérieur. Et l'exemple des pays industriels montre à quel point cette analyse se vérifie. Il devrait en être particulièrement de même pour la filière bois dont la demande intérieure potentielle dans les pays africains est élevée, eu égard à l'importance des besoins de construction immobilière et de promotion de l'habitat social. Encore faudrait-il que des dispositions incitatives soient prévues et appliquées en faveur de l'initiative privée intérieure, ce qui n'est précisément pas le cas en ce moment pour le secteur bois. Ces dispositions incitatives concernent en particulier le régime fiscal, les mécanismes spécifiques de financement, mais aussi l'organisation et la formation des entrepreneurs, pour développer chez eux le professionnalisme et leur permettre d'avoir une bonne connaissance des exigences à remplir pour être compétitifs dans la filière et aborder les marchés dans les meilleures conditions. L'existence et le développement d'entreprises nationales performantes devraient en outre permettre la continuité de l'investissement dont la baisse drastique est aujourd'hui, comme nous l'avons vu, une des causes de la réduction des avantages comparatifs. Analysant le cas du secteur bois évoqué plus

haut, nous avons souligné l'importance à encourager le regroupement des petits entrepreneurs nationaux en groupements d'intérêt économique, pour pouvoir disposer d'une force de négociation avec les autorités et les grandes entreprises, accroître leur crédibilité vis-à-vis du système bancaire et financier, et se poser en véritables partenaires d'investisseurs étrangers désireux d'intervenir dans le secteur.

Cette politique de promotion de l'investissement intérieur devrait se traduire en outre par la définition de normes de qualités dont le respect rigoureux serait une exigence de l'entrée et du maintien dans la filière.

Le troisième axe d'une politique interne de consolidation et d'accroissement des avantages comparatifs devrait être, à notre avis, l'amélioration et le développement des infrastructures de transport dont les carences peuvent être la cause de l'alourdissement des coûts d'exploitation et de perte de compétitivité. C'est là l'un des domaines où l'action de l'État est irremplaçable compte tenu de l'importance des moyens à mobiliser, et des implications plus globales de toute décision en la matière. Cette politique de développement d'infrastructures de transport ne peut cependant pas être complète si elle ne s'accompagne pas d'un effort sérieux pour maîtriser toute la chaîne de transport et l'adapter aux spécificités de chaque produit, sous la contrainte des changements techniques et technologiques qui s'y opèrent.

On peut sur ce point s'inquiéter tant du démantèlement des armements nationaux, sous couvert de libéralisation, alors que le risque est grand que cette disparition ne conforte en réalité les positions dominantes de certains armements, dont les comportements tendraient vers un pouvoir de monopole, peu incitateur à la réduction des prix des services. Ceci explique d'ailleurs que le rôle de chaque structure ou organisme publics nous paraît toujours d'actualité, dans le cas du transport maritime.

Sans entrer dans le détail, on se limitera ici à souligner la multiplicité des problèmes à résoudre et dont l'inventaire avait été fait dans de nombreux travaux:

- Problèmes d'infrastructures dont il faut assurer le maintien et l'extension.
- Problèmes d'équipements des terminaux, d'extension des capacités d'accueil et de chargements.
- Problèmes structurels et organisationnels à résoudre pour assurer une rationalisation du trafic et optimiser, sous contrainte de la baisse des coûts, les investissements ainsi réalisés.
- Problèmes administratifs liés aux procédures douanières et à l'exportation des produits dont la rationalisation devrait contribuer à la réduction des coûts de transaction.

Il faut enfin intégrer à cette politique de consolidation et de développement de l'avantage comparatif, la recherche de solutions aux problèmes graves que pose l'absence de financement interne. Pendant longtemps, l'hypothèse courante d'analyse de l'investissement en Afrique a été celle d'une insuffisance, voire d'une absence d'épargne intérieure, d'où la nécessité d'un recours massif aux capitaux intérieurs. Ceci s'est fait, soit sous forme d'investissements directs, soit surtout sous forme d'emprunts dont la conséquence a été l'alourdissement régulier de la charge de la dette et le renforcement du poids de la contrainte extérieure, avec des flux de transferts nets négatifs. Cette hypothèse semble aujourd'hui revenir à l'honneur, compte tenu de la forte dégradation des revenus que connaissent les agents économiques. Nonobstant ce pessimisme, de nombreuses analyses ont montré d'une part la nécessité d'un effort de financement interne et d'autre part l'existence de gisements internes d'épargne malheureusement peu mobilisée, faute d'une intermédiation financière adéquate (Bekolo-Ebe 1992).

Le développement de cette intermédiation financière doit donc être l'objet d'une attention particulière, dans la perspective développée ici, en particulier dans une stratégie de promotion d'entrepreneurs nationaux. On reprendrait ici les expériences des pays du Sud-Est asiatique ou

d'Amérique latine dont le système financier a contribué de manière décisive à l'émergence d'une classe d'entrepreneurs privés dynamiques qui a pu et su s'intégrer dans les secteurs qui, jusque-là, étaient l'exclusive d'entrepreneurs étrangers.

Ces quatre axes constituent les vecteurs essentiels d'une politique de reconquête des marchés et de renforcement de la compétitivité, sans pour autant en être les seules composantes, d'autant qu'ils doivent par ailleurs se prolonger à l'extérieur par la prise en compte d'un ensemble de facteurs dont nous examinerons quelques-uns.

Les variables externes de consolidation et d'accroissement des avantages comparatifs

Le point de départ de cette politique de repositionnement doit être l'acceptation que le processus de libéralisation du commerce mondial est une contrainte à intégrer à l'équation à résoudre. Mais accepter le fait n'implique pas naïveté à penser que les choses se déroulent en transparence et en fluidité, dans un processus d'homogénéisation qui se ferait spontanément.

Bien au contraire, l'Afrique doit savoir que la libéralisation en cours s'effectue suivant un cheminement où jouent les rapports de forces et où les positions se définissent, s'équilibrent et se modifient en fonction des changements que connaissent ces rapports de force. Il en découle que l'équilibre ici est toujours un équilibre instable. Cette compétition présente un ensemble de caractéristiques dont certaines méritent d'être évoquées pour clarifier les bases de nouveaux axes à définir.

Il s'agit d'abord d'une compétition marquée par l'existence de fortes asymétries informationnelles (Brousseau 1989) qui peuvent être naturelles ou créées par les acteurs du jeu. Tous ne disposent pas en effet des mêmes informations, ce qui crée des situations de sélection de matières premières qui constituent le lieu principal de formation des revenus en Afrique et le moteur de la croissance de nos économies.

La recherche de l'information sur le fonctionnement des marchés, les évolutions qui s'y opèrent et les implications pour les exportations africaines doivent donc être une préoccupation primordiale nécessitant d'importants investissements. Dans la mesure où les résultats attendus prennent le caractère de bien public, le rôle de l'État devient indispensable en tant que centre de collecte ou de producteur d'informations. Celui-ci peut le faire directement ou le confier à des organismes spécialisés, mais il ne peut pas ne pas assumer ce rôle de production et de distribution d'un bien public aussi important. La qualité de cette production constitue même une condition indispensable pour une insertion optimale de l'économie dans le processus de libéralisation, au risque que celui-ci se traduise par un désastre économique aux conséquences incalculables. C'est une des fonctions assumées par les États dans les pays industrialisés, les États-Unis, le Japon et la CEE en tête, et sans laquelle les pays d'Asie du Sud-Est tels que la Corée ou Taiwan n'auraient pu avoir les fortes positions qu'on leur connaît sur les marchés internationaux.

Une des caractéristiques de la compétition internationale est la fréquence de comportements opportunistes, type «passager clandestin». S'il est vrai en effet que, au total, l'ensemble des acteurs a intérêt à la coopération, l'absence de règles de partage des fruits de la coopération est telle que chacun cherche à maximiser son avantage. De ce fait, chacun, pris individuellement, a intérêt à s'écarter des règles de coopération, tout en souhaitant que les autres les respectent. Comme le montre la théorie, les conditions d'un équilibre à la Cournot ne sont pas remplies et on a tendance à être plus en présence d'équilibres à la Stackelberg marqués par l'asymétrie et accroissant les risques de moral hazard.

En termes de stratégies, ceci implique d'une part la prise en compte de cette instabilité et de cette asymétrie, et d'autre part la nécessité d'une politique gradualiste dans le processus de libéralisation, avec adoption d'une politique de détermination d'alternatives qui sont des solutions de repli et qui permettent de sauvegarder les intérêts en fonction des changements qui apparaissent sur les marchés. A défaut de ces alternatives, elle est obligée de se soumettre à un ajustement passif où

elle maximise tous les effets pervers pour elle. La manière dont se déroule à l'heure actuelle le processus de libéralisation dans nos pays sous la houlette des organisations internationales et les nombreux effets pervers qui en résultent illustrent cette inconscience. L'Afrique n'a pas sa propre vision de la libéralisation, laquelle devrait pourtant être la base de négociations sur les mesures à prendre et des modalités d'application. Cette absence s'observe d'ailleurs dans les négociations internationales, ainsi qu'on a pu s'en rendre compte à l'occasion des récentes négociations de l'Uruguay Round, à l'issue duquel elle apparaît aujourd'hui comme la grande perdante. Or on a vu comment la conscience de ces caractéristiques de la concurrence internationale a conduit l'Europe, les États-Unis et le Japon à s'engager dans d'autres négociations qui ont donné à la libéralisation un profil qui sauvegarde pour chacun d'eux l'essentiel de ses intérêts.

La troisième caractéristique de la compétition internationale et de l'évolution des marchés est la réduction de la part des matières premières dans le commerce international, qu'il s'agisse des produits agricoles ou des pondéreux. Il est certes vrai que cette réduction ne signifie pas une absence d'importance chez les consommateurs, certaines matières premières gardant même un intérêt stratégique. Mais une telle évolution doit avoir une double conséquence pour l'Afrique:

- d'abord amener les producteurs à plus de dynamisme pour la réduction des coûts et l'extension de la part des marchés, et surtout de la consommation de ces produits,
- ensuite, rendre impérative la diversification des systèmes productifs africains pour créer de nouvelles sources d'avantages comparatifs.

Eu égard aux évolutions observées, et notamment des asymétries sus-évoquées, il apparaît évident que l'Afrique ne peut modifier positivement ses positions sur les marchés qu'en se constituant en pôle, ce qui oblige à la concertation, au regroupement et à l'intégration. L'économie mondiale, nous l'avons dit, est aujourd'hui multipolaire et cette multipolarisation détermine le processus, le rythme et les modalités d'insertion dans le mouvement de libéralisation. Seules les économies

africaines sont atomisées, ce qui en explique la marginalisation. La condition de présence bénéfique sur les marchés internationaux est au regroupement et à une stratégie de combat efficace pour peser sur les conditions d'offre et de fixation de prix.

C'est d'ailleurs là une des attentes à exprimer aux organisations internationales et aux bailleurs de fonds pour que le rationnel de leurs interventions tiennent compte de cette exigence, ce qui suppose que l'Afrique fasse elle-même des propositions cohérentes d'action en termes de base de négociation.

S'agissant des marchés, l'analyse montre qu'il est aujourd'hui illusoire de penser que le maintien d'avantages comparatifs peut s'opérer en misant uniquement sur les marchés traditionnels fussent-ils couverts par des accords spécifiques qui d'ailleurs sont menacés de disparition eu égard aux décisions des nouvelles règles définies à l'issue de l'Uruguay Round et du Traité de Marrakech, et d'autre part, les nouveaux producteurs portent leur effort de conquête des parts de marchés sur ces marchés traditionnels, d'autant que le Traité de Marrakech les y encourage.

S'il importe certes de les consolider, voire d'étendre les positions acquises, il est tout aussi indispensable de rechercher de nouveaux marchés, les moyens essentiels étant la qualité, le prix, et la pérennité de l'offre. Un appui à cette diversification de la demande devrait être une des attentes à l'endroit des bailleurs de fonds, en terme de financement, de formations des ressources humaines et de mise en place des structures organisationnelles nécessaires. Ceci pourrait être une des priorités que pourraient imposer les pays africains à la Banque africaine de développement (BAD), à la CNUCED et à la Commission économique pour l'Afrique, ainsi qu'à la Banque mondiale. Cette diversification de la demande appelle en outre une évolution de la production en faveur des produits à plus forte valeur ajoutée, compte tenu de l'importance de la technologie dans la structure d'offre mondiale des produits. Cette préoccupation a pour contrepartie le fait que l'Afrique possède une stratégie de lutte pour un recul significatif des importantes barrières surtout non tarifaires que malheureusement le Traité de Marrakech n'a pas totalement éliminé et qui, dans les pays industrialisés s'appliquent

sous le couvert des politiques anti-dumping de sauvegarde ou d'auto-limitation et qui se maintiendront certainement, en prenant le manteau des clauses telles que celles relatives à la protection de l'environnement.

Conclusion

Il est aujourd'hui évident que l'Afrique perd ses avantages comparatifs traditionnels, et elle les perd d'autant plus rapidement qu'elle est restée dans la tradition, sans s'adapter à temps aux changements qui affectent la concurrence internationale ou alors, du fait d'une absence de prise de conscience de ces évolutions et de la nécessité de définir une stratégie appropriée pour la sauvegarde, la consolidation et l'extension de ses positions. Elle est soumise aujourd'hui à un ajustement passif qui amplifie les effets pervers pour elle, sans qu'elle puisse tirer parti de ce que ces changements peuvent avoir de bénéfique.

Ces pertes ne sont cependant pas une fatalité, à la condition que notre continent analyse froidement et objectivement ses carences et définisse et mette en œuvre une politique conséquente qui l'oblige à des réformes internes des processus productifs, organisationnels et décisionnels, pour en faire le fondement d'une stratégie externe de redéploiement sur les marchés anciens et nouveaux. Seule sa capacité à prendre ces décisions et à définir sa démarche, son rythme et le profil d'insertion dans le processus de libéralisation de l'économie mondiale lui permettrait d'y reprendre solidement pied et de réduire les nombreuses asymétries qui, aujourd'hui constituent un contexte favorable à sa marginalisation.

Références

- Ayinda J.M., 1994, *Le Secteur de l'industrie du bois: étude de cas*, Document de Recherche du GERE, ESSEC.
- Banque des règlements internationaux, 1983, Rapport annuel.
- Bauer P. T., 1973, «Inflation, SDRS and Aid», *Lloyd's Bank Review*, juillet.
- Baumol W., Panzar J., Willig R., 1982, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York.
- Bekolo-Ebe B., 1985, «Création de liquidités internationales et financement du développement: quelques éléments de réflexion sur le problème du lien» *Revue tiers monde*, t.XXVI, No.104, octobre-décembre, pp. 739-758.
- Bekolo-Ebe B., 1985, *Le statut de l'endettement extérieur dans les pays sous-développés*, Paris, Présence africaine.
- Bekolo-Ebe B., 1986, «Le plan Baker et la crise d'endettement», *Revue camerounaise de management*, no.2, avril-juin, pp. 42-52.
- Bekolo-Ebe B., 1992, «Dynamique nouvelle de financement et sortie de crise au Cameroun», *Mondes en Développement*, T. 20, Nos. 77/78.
- Bekolo-Ebe B., 1993, *Défis, enjeux et perspectives pour l'Afrique à l'aube du IIIe Millénaire*, leçon inaugurale, rentrée solennelle des universités du Cameroun, Ed. Samar, Université de Douala, 12 novembre.
- Bekolo-Ebe B. et Ayinda J.M., 1997, «Les marchés émergents en Afrique subsaharienne: une analyse prospective», GAREA-Université de Douala, document de travail.
- Brousseau E., 1989, «L'approche institutionnelle de l'économie des coûts de transaction», *Revue française d'économie*, Vol.IV, No. 4.
- Cohen J.B., 1966, «Adjustment Costs and Distribution of New Reserves», *Princeton Essays on International Finance*, no.18, pp. 209-223.
- Conseil national des chargeurs du Cameroun (CNCC), 1995a, «Etude monographique des produits de base», *Doc. Roneot*.
- Conseil national des chargeurs du Cameroun (CNCC), 1995b, *Mini-étude sur le bois*, janvier.
- Gauthier B., 1995, *La dynamique des entreprises manufacturières au Cameroun*, monographie CETAI-HEC, Montréal.
- Grimbert D., Mordaq P., Tchameni E., 1995, *Les marchés émergents*, Paris, Economica.
- Grubel H., 1970, «The distribution of Seignorage from International Liquidity Creation» in Mundell R. A. et Swoboda A.K. (dirs.), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 269-282.

- Haberler G., 1950, «Some Problems in the Pure Theory of International Trade», *Economic Journal*, Vol. 60, June.
- Jedlicki C., 1984, «De l'impossibilité du remboursement de la dette à l'indispensable remboursement des banques», *Revue tiers monde*, t.XXV, no.99, juillet-septembre.
- Jedlicki C., 1985, «Le seigneurage américain et la crise d'endettement du tiers monde; incertitude sur le système financier international», *Revue tiers monde*, t.XXVI, no.104, octobre-décembre pp. 759-779.
- Lassudrie-Duchene B., 1982, «Décomposition internationale des processus et autonomie nationale», in H. Bourguinat (éd.), *Internationalisation et Autonomie de décision*, Paris, Economica.
- Lassudrie-Duchene B. et Mucchielli J.L., 1979, «Les échanges intrabranche et la hiérarchisation des avantages comparatifs dans le commerce international», *Revue Economique*, mai.
- Lassudrie-Duchene B. et Reiffers J.L., (éd.), 1985, «Le protectionisme», Paris, Economica.
- Laussel D. et Montet C., 1990, «Politique commerciale», in *Encyclopédie Economique*, chap. 53, Paris, Economica.
- Leontief W.W., 1956, «Factor Proportion and the Structure of American Trade : Further Theoretical and Empirical Analysis», *Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, No. 4.
- Marquet Y., 1995, «Intervention à la réunion du Comité consultatif international sur le cacao», Yaoundé, 21 juin.
- Marquez Xavier, 1970, «Reserves, Liquidity, and the Developing Countries» in IMF, *International Reserves, Needs and Availability*, Washington DC. IMF, pp. 97-111.
- Michalet C.A., 1976, *Le Capitalisme mondial*, Paris, PUF.
- Mougues (de) M., 1990, *La monnaie*, Paris, Economica, 2^e édition.
- Park Y.S., «The Link Between Special Drawing Rights and Development Finance», *Princeton Essays on International Finance*, No.100, pp. 147-185.
- Mucchielli J.L., 1989, *Echange international et croissance*, Paris, Economica.
- Olhin B., 1933, *Inter-regional and International Trade*, Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- Polack J.J., 1970, «Money: National and International», in IMF, *International Reserves, Needs and Availability*, Washington DC, IMF, pp. 510-520.
- Reiffers J.L., 1990, «Echanges et spécialisation internationale», *Encyclopédie économique*, chap. 28, Paris, Economica.
- Ricardo, 1970, *Principes d'économie politique et de l'impôt*, traduction Française, Calman. Levy, Paris.

- Smith A., 1976, Recherche sur la maîtrise et les causes de la richesse des nations, traduction Française, Gallimard, Paris.
- Stamp M., 1958 «The Fund and the Future», *Lloyds Bank Review*, octobre, pp. 112-130.
- Tchemeni E., 1997, «Marchés émergents», in Simon Y. (dir.) *Encyclopédie des marchés financiers*, Paris Economica, pp. 913-930.
- Vernon R., 1966, «International investment and international trade in the Product cycle», *Quarterly Journal of Economy*, mai.
- Wolfgang F. Stolper et Samuelson P.A., 1941, «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies*.

Résumé: La chute du mur de Berlin a entraîné avec elle la bipolarisation: système communiste et système capitaliste. A présent, c'est une multitude de pôles qui apparaît, transformant les échanges internationaux.

La maîtrise par les nouveaux pays industrialisés (NPI) de la technologie, de la recherche-développement et de l'innovation dans le processus de fabrication, a maintenu l'Afrique à la traîne dans le commerce international et a favorisé une perte de ses avantages comparatifs. Dans cet article, l'auteur se propose de rappeler l'origine des avantages comparatifs propres à l'Afrique, qui résident principalement dans l'agriculture et dans les produits forestiers et miniers. Ensuite, il examinera les facteurs explicatifs de cette perte que sont les mutations de la production, de l'offre et de la demande mondiales; les conditions de concurrence sur les marchés mondiaux et les facteurs internes caractéristiques de l'évolution propre des économies africaines. Enfin, il va suggérer des voies et moyens pour leur reconquête.

* Economiste, recteur de l'Université de Yaoundé II, SO-A