HAL open science

Accords commerciaux préférentiels et industrialisation de l'Afrique

Simon Mevel-Bidaux

▶ To cite this version:

Simon Mevel-Bidaux. Accords commerciaux préférentiels et industrialisation de l'Afrique. Economies et finances. Université de Bordeaux, 2019. Français. NNT : 2019BORD0502 . tel-03198889

HAL Id: tel-03198889

https://theses.hal.science/tel-03198889v1

Submitted on 15 Apr 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

université de BORDEAUX

Collège **Droit science politique économie gestion**

ACCORDS COMMERCIAUX PREFERENTIELS ET INDUSTRIALISATION DE L'AFRIQUE

Thèse de doctorat de l'université de Bordeaux

Ecole doctorale Entreprise, Économie, Société - ED EES (ED 42)
Spécialité de doctorat : Sciences économiques

Thèse présentée et soutenue à Bordeaux, le 21 octobre 2019, par

Simon MEVEL-BIDAUX

Composition du Jury

Marc-Alexandre SENEGAS Professeur, Université de Bordeaux	Président
Maria Christina TERRA Professeur, ESSEC Business School	Rapporteure
Jean-Christophe BUREAU Professeur, AgroParisTech, Université Paris-Saclay	Rapporteur
Michel DUPUY Professeur, Université de Bordeaux	Examinateur
Dominique VAN DER MENSBRUGGHE Directeur de GTAP/Professeur, Purdue University	Examinateur
Antoine BOUET Professeur, Université de Bordeaux	Directeur de thèse

université de BORDEAUX

Collège Sciences et technologies

Dossier n°2019/01

Accords commerciaux préférentiels et industrialisation de l'Afrique

La synthèse présentée ci-après, sur le thème « **Accords commerciaux préférentiels et industrialisation de l'Afrique** », est basée sur des travaux de recherche réalisés par le candidat dans le cadre de son expérience professionnelle. Ces travaux ont pour la plupart été publiés, ou sont sur le point de l'être, et sont référencés clairement dans le texte (et surlignés en jaune), la bibliographie et l'Annexe 1 (avec liens Internet pour accéder aux différentes ressources) de la synthèse, ainsi que dans la Partie 3 du présent dossier. Le candidat est soit l'auteur principal, soit le co-auteur, de ces différentes publications de référence. Il convient de noter que pour chacun des travaux de référence, le candidat a été responsable de l'intégralité du travail analytique, la plupart du temps mené selon la technique de l'équilibre général calculable (EGC). Afin de ne pas alourdir la synthèse et d'assurer une progression cohérente dans l'argumentation, une note méthodologique est fournie en Annexe 2. L'introduction, qui présente et justifie la question de recherche abordée, est volontairement détaillée et inclut également les aspects théoriques du thème de recherche. Là aussi afin de ne pas altérer l'ossature logique du raisonnement. La synthèse est structurée comme suit :

Introduction 2

1. Préférences commerciales unilatérales offertes à l'Afrique 10

1.1. Les préférences commerciales unilatérales : instruments a priori efficaces pour soutenir les exportations africaines 11

1.2. Les préférences commerciales unilatérales : instruments aux effets limités sur l'industrialisation et la croissance durable des pays africains 16

2. Accords commerciaux préférentiels entre les pays africains : l'intégration régionale 22

2.1. La zone de libre-échange continentale africaine a la capacité de stimuler le commerce intra-africain et son contenu industriel 23

2.2. La zone de libre-échange continentale africaine peut être perçue comme une nécessité pour l'Afrique, dans un contexte d'émergence d'accords commerciaux méga-régionaux 29

3. Accords commerciaux préférentiels entre l'Afrique et le reste du monde 34

3.1. Les limites apparentes du commerce Nord-Sud pour aider l'Afrique à s'industrialiser . 35

3.2. Les perspectives positives du commerce Sud-Sud pour l'industrialisation de l'Afrique 40

Conclusion et recommandations 47

Bibliographie 49

Annexes 52

Annexe 1 : Publications de référence 52

Annexe 2 : Note méthodologique 55

Accords commerciaux préférentiels et industrialisation de l'Afrique

Introduction

Quelques définitions

Par définition, les Accords commerciaux préférentiels (ACPr) sont conclus entre au minimum deux pays qui s'octroient des exonérations de droits de douane ou préférences commerciales réciproques sur tout ou partie des marchandises et services échangés ; la réciprocité pouvant elle-même être partielle ou totale. Les ACPr sont équivalents aux Accords commerciaux régionaux (ACR) qui, selon l'Organisation mondiale du commerce (OMC), sont définis comme des « accords commerciaux réciproques entre deux ou plusieurs partenaires, n'appartenant pas nécessairement à la même région ».[1] Ainsi, les Accords de libre-échange (ALE),[2] les unions douanières[3] et les autres accords d'intégration économique[4] sont considérés comme des ACPr ou ACR.

Les accords commerciaux préférentiels ne doivent toutefois pas être confondus avec les arrangements commerciaux préférentiels, bien qu'ils aient le même acronyme (ACPr). En effet, les arrangements commerciaux préférentiels, selon la définition OMC, réfèrent strictement aux « préférences commerciales unilatérales » qui sont donc non-réciproques et ne sont pas sujets à des négociations entre les différentes parties prenantes, contrairement aux accords.[5] Dans ce sens, les préférences commerciales unilatérales peuvent d'ailleurs généralement être supprimées à tout moment par le pays donateur de ces préférences. Le Système de préférences généralisées (SPG) offertes par la plupart des pays en développement et un nombre croissant de pays émergents dont la plupart des pays en développement sont éligibles, l'initiative « Tout sauf les armes » (TSA) de l'Union européenne ouverte aux Pays les moins-avancés (PMA) ou la Loi américaine sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (AGOA) bénéficiant à la majorité des pays de l'Afrique sub-saharienne, sont tous des exemples de préférences commerciales unilatérales.[6]

Les arrangements et accords commerciaux préférentiels vont, en réalité, à l'encontre du traitement non-discriminatoire de la Nation la plus favorisée (NPF) qui stipule que si des préférences commerciales sont accordées à l'un des pays partenaires, membre de l'OMC, elles doivent en principe être accordées à tous les autres pays membres de l'OMC. Cependant, ils sont tolérés par l'OMC et par le biais soit d'une exemption à la règle NPF (par exemple dans le cas de l'AGOA), soit de la clause de réhabilitation (autorisant les accords commerciaux préférentiels entre pays en développement) soit d'une exception en conformité avec l'article XXIV de l'Accord général sur les

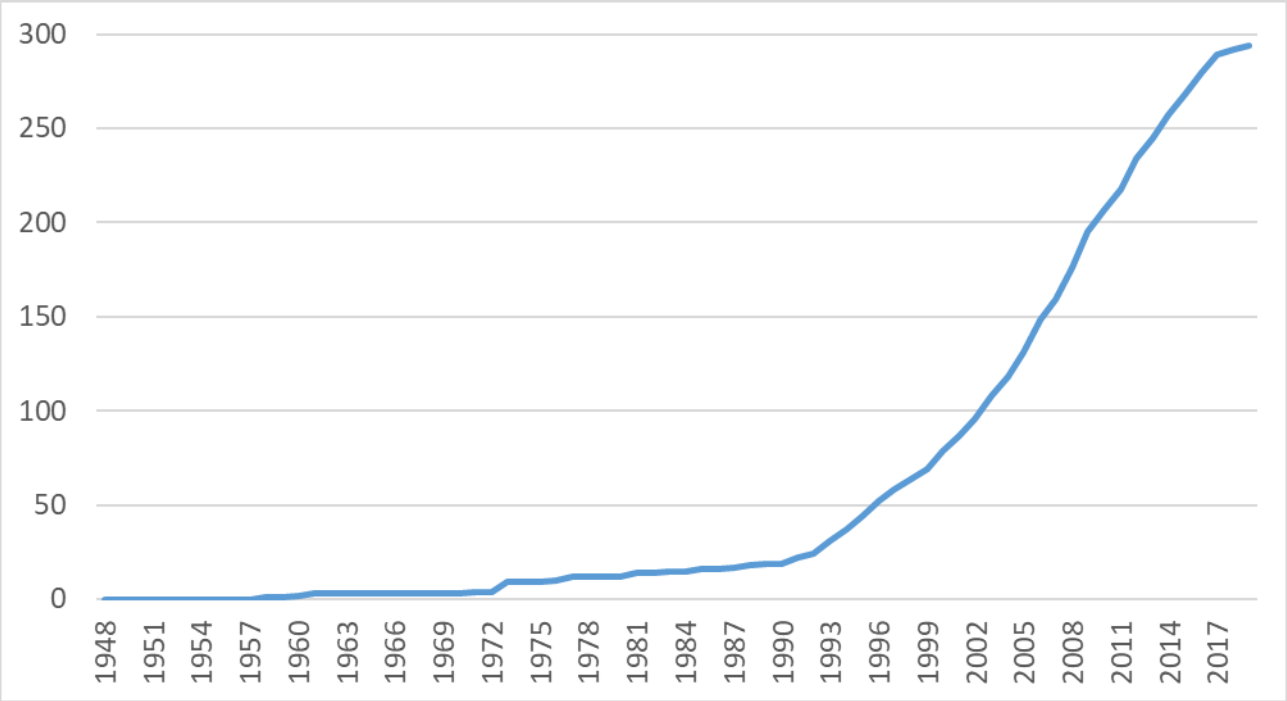
[1] Voir : https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/scope_rta_f.htm.
[2] La création d'une zone de libre-échange consiste en l'élimination de droits de douane et de possibles restrictions quantitatives à l'importations entre les membres de la zone.
[3] La formation d'une union douanière, est généralement considérée comme le degré d'intégration qui suit la création d'une zone de libre-échange, et suppose que les membres de l'union adoptent une politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers avec la détermination d'une structure commune de tarifs (aussi appelée tarif extérieur commun) imposés sur les importations en provenance de pays extérieurs à l'union.
[4] Les accords d'intégration économique nécessitent l'unification de politiques économiques (commerciales et/ou budgétaires et/ou monétaires) entre un groupe de pays.
[5] Voir : https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/rta_pta_f.htm.
[6] Bien que l'initiative TSA soit censée avoir un caractère permanent (une exception parmi les systèmes de préférences commerciales), il n'est pas exclu que cela soit remis en question post-Cotonou.

tarifs douaniers et le commerce (GATT) - cas des ALE, unions douanières ou accords d'intégration économique).

Evolution des accords commerciaux préférentiels

Tolérés par l'OMC, dans la mesure où il est espéré qu'ils puissent contribuer à une ouverture commerciale croissante au niveau mondial, les arrangements et surtout les accords commerciaux préférentiels/régionaux ont proliféré au cours des vingt-cinq dernières années et la fin du GATT (ancêtre de l'OMC) au 31 décembre 2004, comme l'illustre le graphique 1 ; le nombre cumulé d'accords commerciaux régionaux réels en vigueur étant passé de moins de 40 en 1994 à près de 300 aujourd'hui.[7]

Graphique 1 : Evolution du nombre cumulé d'accords commerciaux régionaux réels actuellement en vigueur (1948-2019)



Source : auteur, basé sur les données de l'OMC (http://rtais.wto.org/UI/Charts.aspx#)

Cette multiplication du nombre d'accords commerciaux préférentiels, qui s'est d'ailleurs fortement accélérée ou cours des quinze dernières années, coïncide avec les lents progrès réalisés dans le cadre du système commercial multilatéral gouverné par l'OMC et la non conclusion du programme de Doha pour le développement, à ce jour. Dans ce contexte, beaucoup de pays ont choisi d'exploiter d'autres avenues, et en particulier la conclusion d'accords commerciaux préférentiels pour tenter d'accroître leur commerce. Les accords commerciaux préférentiels sont en effet souvent perçus comme des instruments pouvant stimuler les échanges et avoir un impact positif sur le développement des économies.

[7] Les ACR réels prennent en compte les volets relatifs aux marchandises, aux services et aux accessions tous ensemble ; au contraire des *notifications* des ACR pour lesquelles les différents volets sont comptés séparément.

Effets théoriques des accords commerciaux préférentiels

Cependant, les bénéfices à attendre à la suite de la conclusion d'accords commerciaux préférentiels, sont loin d'être tranchés d'un point de vue théorique.

En 1950, Jacob Viner était parmi les premiers à analyser les effets statiques, ou de court terme, pouvant être engendrés par la conclusion d'accords commerciaux préférentiels (Viner, 1950). Son analyse était basée sur l'exemple de la création d'une union douanière qui consiste généralement en une zone de libre-échange, sans droit de douane, entre les Etats membres mais avec imposition d'une même structure de droits de douane (aussi appelée un tarif extérieur commun - TEC) sur les importations en provenance des pays non membres. Selon lui, les conséquences des ACPr sur le commerce sont a priori incertaines, puisque ceux-ci sont susceptibles de générer soit du « détournement de commerce » soit de la « création de commerce » ou bien les deux, mais ne seraient pas neutre sur le bien-être mondial. Ainsi, à la suite de l'introduction d'un traitement tarifaire discriminatoire consistant à ce que les membres d'un ACPr s'octroient une exemption de droit de douane, tout en imposant des tarifs sur leurs importations en provenance de partenaires commerciaux extérieurs à l'ACPr, le commerce entre les Etats membres devrait augmenter (création de commerce) et de ce fait pouvant conduire à une réduction ou substitution de commerce avec les non membres (détournement de commerce). Cependant, il convient de mentionner que les partenaires non membres de l'ACPr pourraient être potentiellement et relativement plus efficaces (ayant des coûts de production relativement plus faibles) et donc constituer des sources d'importations relativement moins chères, que les partenaires membres de l'ACPr, sans la discrimination tarifaire imposée par l'ACPr. Par conséquent, est d'un point de vue économique, si l'effet de détournement de commerce devait l'emporter sur l'effet de création de commerce, alors l'ACPr aurait des conséquences négatives non seulement parce qu'il réduirait le bien-être mondial, mais aussi car il conduirait à une augmentation des importations de pays membres de l'ACPr en provenance d'autres pays membres possiblement moins efficaces que les non membres. Dans le cas où l'effet de création de commerce l'emportait sur l'effet de détournement de commerce, alors l'ACPr résulterait en une intégration économique efficace. Toutefois, selon Viner, même si la création de commerce l'emporte, un ACPr reste un optimum de second rang par rapport au libre-échange sans discrimination tarifaire.

Bien que la théorie développée par Jacob Viner reste une référence incontournable dans l'analyse économique des accords commerciaux préférentiels, d'autres économistes ont par la suite apporté des éléments importants. Plusieurs contributions notables peuvent d'ailleurs être mentionnées.

D'abord, Murray C. Kemp et Henry Wan (1976) ont suggéré qu'il était possible de construire une union douanière qui augmente le bien-être de ses membres sans détériorer celui des pays tiers. Précisément, le théorème Kemp-Wan, stipule que : a) Les pays membres établissant une union douanière peuvent collectivement et individuellement (en opérant à des redistributions potentiellement nécessaires entre les membres) améliorer leur bien-être ; 2) Ces mêmes membres peuvent déterminer une structure de tarif extérieur commun qui préserve le commerce avec les pays tiers et le bien-être des pays tiers à leurs niveaux pré-union douanière. Toutefois, ce deuxième et dernier point a été l'objet de critiques. En effet, si les pays tiers (surtout s'ils sont initialement des partenaires commerciaux notables des pays membres de l'union) réagissent à l'imposition de tarifs déterminés par les membres de l'union douanière, en modifiant eux-mêmes leurs tarifs, alors l'assertion de Kemp et Wan pourrait être invalidée ; le changement de tarif par les pays tiers

pouvant potentiellement affecter le bien-être aussi bien des pays tiers que ceux de l'union douanière ainsi que le commerce entre eux. De plus, l'article XXIV du GATT indique clairement que lors de la création d'une union douanière, le TEC fixé par les membres de l'union, ne doit pas générer un niveau de droits de douane moyen qui soit supérieur à celui imposé par les membres aux pays tiers avant la formation de l'union.[8]

Plus récemment, les économistes se sont davantage penchés sur les effets dynamiques, de moyen terme et long terme, des accords commerciaux préférentiels.

Jagdish Bhagwati (1991) a ainsi introduit les concepts de « pierres angulaires » (pour *building blocks*) et « pierres d'achoppement » (pour *stumbling blocks*). L'idée étant de déterminer si les accords commerciaux préférentiels peuvent constituer des accélérateurs (« pierres angulaires ») ou au contraire des freins (« pierres d'achoppement ») à une réduction des barrières commerciales au niveau mondial.

C'est dans ce contexte que Baldwin (1993) conclut que la formation d'un ACPr produit un effet de domino tel que les pays tiers sont incités à rejoindre l'accord. Selon lui, les firmes des pays non membres qui sont engagées sur les marchés des pays membres de l'ACPr subissent des pertes de compétitivité-coût et enregistrent des profits déclinants sur ces marchés ; cela étant dû aux droits de douanes qu'elles doivent payer, alors que les firmes des pays membres opérants sur ces mêmes marchés des pays membres en sont exemptées. Par conséquent, les firmes des pays extérieurs à l'ACPr qui enregistrent des pertes sur les marchés des pays membres font pression pour que leur pays rejoigne l'ACPr. L'élargissement progressif du nombre de pays membres de l'ACPr, augmentant le coût de la non adhésion, produit un effet de domino en attirant d'autres pays dans la zone. De ce fait, l'établissement d'un ACPr devrait faciliter une baisse de la protection tarifaire mondiale à terme.

Au contraire, les travaux de Krishna (1998) établissent que la création d'un ACPr ne favorise pas l'accroissement du libre-échange au niveau multilatéral. L'auteur analyse l'incitation des pays membres d'accords commerciaux préférentiels à opter pour une libéralisation multilatérale. Il démontre que les accords préférentiels qui auraient un effet de détournement de commerce important ont une capacité à générer des revenus élevés pour les producteurs des pays membres de ces accords. Ces revenus, assurés par l'exemption de droits de douane prévue par les ACPr, serait menacés si les préférences devaient être perdues. Dans ce sens, et si les gouvernements des pays membres soutiennent suffisamment leurs producteurs, alors une ouverture vers les pays non membres qui ne génèrerait pas assez de revenus pour compenser les pertes associées à l'élimination des préférences ne serait pas envisageable. En conclusion, les ACPr seraient préférés au libre-échange multilatéral. Krishna admet cependant que ses résultats sont guidés par l'intérêt des producteurs et que si les gouvernements avaient des préférences radicalement différentes, alors les conclusions pourraient ne pas forcement tenir.

Pour revenir à Bhagwati, il considère quant à lui, qu'un accord commercial préférentiel peut servir d'instrument stratégique à un pays (qu'il qualifie "d'hégémon égoïste" ; prenant l'exemple des Etats-Unis) afin de diviser les autres gouvernements et ainsi influencer les résultats des négociations multilatérales en sa faveur (Bhagwati, 1994).

[8] Voir : https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/regatt_f.htm.

Par ailleurs, une autre conception des effets dynamiques des ACPr, que celle des « pierres angulaires » et « pierres d'achoppement » de Bhagwati, s'attarde davantage sur l'évolution des facteurs de production et de la croissance économique. Ils sont souvent associés au processus dynamique et progressif de l'intégration économique régionale que Bela Balassa (1961) a été le premier à décomposer dans les cinq étapes suivantes : a) zone de libre-échange ; b) union douanière ; c) marché commun ; d) union économique ; e) complète intégration économique. En effet, l'intégration économique, par le biais d'accords successifs dont le degré d'ouverture est censé s'accroître au fur et à mesure que l'intégration s'élargit, permet l'agrandissement des marchés et donc des opportunités commerciales. L'accroissement de quantités produites, pour répondre à une plus grande demande, doit rendre possible une réduction du coût moyen de production et donc la réalisation d'économies d'échelles. Si bien exploitées, ces économies d'échelles doivent pouvoir conduire à une meilleure efficacité et compétitivité des entreprises à terme. Compte tenue d'une compétition accrue sur ces marchés élargis, les firmes les moins efficaces sont souvent évincées et une restructuration du tissu économique des pays membres de la zone intégrée s'amorce ; ceci via une réallocation des facteurs de production (notamment le capital et le travail) des secteurs relativement les moins efficaces vers ceux relativement les plus efficaces. Des investissements substantiels sont à prévoir dans un tel contexte. Mais l'appât d'un retour sur investissements plus important généré par des marchés élargis doit permettre d'attirer les investissements directs étrangers et autres formes d'investissement, tels que les investissements transfrontaliers privés, et ainsi d'augmenter la capacité d'innovation (au-delà des bénéfices espérés de transferts de technologies entre les membres) et offrir des opportunités intéressantes de croissance économique.

Evidemment, les bénéfices possibles de ces effets dynamiques des accords commerciaux préférentiels ne sont pas automatiques. Si les pays en développement - dont les marchés sont souvent relativement étroits et fragmentés et dont les besoins de croissance économique sont notoires - sont ceux pour lesquelles les perspectives offertes par un marché élargi peuvent être particulièrement attractives, beaucoup craignent subir des pertes avec l'ouverture des marchés, particulièrement en termes de recettes fiscales et d'emplois avec des incidences négatives possibles sur la pauvreté. Toutefois, la conclusion d'accords commerciaux préférentiels, impliquant les pays en développement, semble de plus en plus trouver une justification dans le besoin et le désir de s'industrialiser.

Industrialisation des pays en développement au cœur de la justification des accords commerciaux préférentiels

Déjà en 1968, Bhagwati, en référence aux effets statiques des accords commerciaux préférentiels, suggérait que si les PMA étaient autorisés à réduire les barrières douanières entre eux, cela pourrait permettre de générer du détournement des échanges, implicite dans la décision de chaque PMA de s'industrialiser, à moindre coût (Bhagwati, 1968).

Trois décennies plus tard, Schiff et Winters (1998) ont initié un programme de recherche à la Banque mondiale qui se focalise, en particulier, sur les relations entre les pays en développement et le régionalisme. Leur papier rapporte certains des résultats, obtenus au cours de leur programme de recherche, dont la plupart sont en fait basés sur des analyses de Puga et Venables (1997). Plusieurs enseignements, sont particulièrement intéressants concernant les liens possibles entre les ACPr et l'industrialisation des pays en développement. Notamment, ils démontrent que la formation d'une

zone commerciale intégrée a le potentiel pour stimuler les efforts d'industrialisation des pays en développement qui en sont membres mais pourrait décourager les efforts de pays en développement qui sont extérieurs à l'accord. Ils précisent cependant que les accords entre pays en développement et pays développés semblent offrir davantage d'opportunités d'industrualisation aux pays en développement que les accords entre pays en développement eux-mêmes. Les raisons avancées par les auteurs étant que : a) Plus la taille du marché est ample, plus le degré d'industrialisation est grand ; b) L'opportunité d'importer des intrants provenant de pays développés à bas coût est bénéfique dans la perspective des efforts d'industrialisation des pays en développement, même si la concurrence avec les firmes des pays développés parties prenantes à l'accord augmente sur le marché des pays en développement membres. Enfin, les auteurs expliquent que les pays en développement obtiennent les meilleurs résultats quand ils rejoignent une zone économique intégrée rapidement et de préférence dès sa création. En effet, cela leur permet non seulement de pouvoir attirer/développer des industries plus vite mais aussi, et comme démontré précédemment, être extérieur à la zone peut avoir des conséquences néfastes, au-moins temporairement. Il convient toutefois de noter que ces résultats sont basés sur l'hypothèse qu'initialement toute l'industrie est localisée dans les pays développés.

L'argument lié à l'industrialisation des pays en développement est également au cœur de la justification pour les préférences commerciales unilatérales. En effet, le système de préférences généralisées a été créé en 1968 lors de la deuxième Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), à New Dehli, en Inde afin que ces préférences puissent permettre aux pays en développement bénéficiaires : a) D'accroitre leurs revenus liés aux exportations ; b) De promouvoir leur industrialisation ; c) D'accélérer leurs taux de croissance économique. Ce premier programme de préférences commerciales unilatérales s'appliquait initialement aux articles manufacturés et aux produits semi-finis et a été officiellement lancé en 1971, après qu'une exemption aux règles NPF fusse approuvée dans le cadre du GATT. La couverture-produits du SPG a évoluée depuis et, à ce jour, 13 pays offrent des SPG selon les notifications officielles enregistrées par la Secrétariat de la CNUCED.[9]

Bartels et Häberli (2010) expliquent que le premier Secrétaire Général de la CNUCED, Raúl Prebisch, avait lié explicitement les préférences commerciales unilatérales à l'argument de l'industrie naissante. L'idée étant que s'il existe des externalités positives d'apprentissage dans les produits pour lesquels des préférences commerciales sont offertes, les pays en développement pourraient protéger leurs industries naissantes en utilisant un droit de douane élevé, et rendu possible du fait de la nature non réciproque des préférences. Ainsi, grâce aux possibilités d'exportations créées par les préférences ils pourraient développer une production qui au fil du temps deviendrait compétitive.

Cependant, d'autres tels que Özden et Reinhardt (2005),[10] Grossman et Sykes (2005),[11] Francois, et al. (2006),[12] ou encore, Gamberoni (2007), sont plus pessimistes concernant la faculté qu'ont les

[9] A savoir les SPG suivants : Australie, Biélorussie, Canada, Union européenne, Islande, Japon, Kazakhstan, Nouvelle-Zélande, Norvège, Russie, Suisse, Turquie et États-Unis d'Amérique. Voir : https://unctad.org/en/Pages/DITC/GSP/About-GSP.aspx.

[10] A l'aide d'une étude économétrique selon la méthode de Panel, sur la période 1976-2000, les auteurs démontrent que les pays en développement ont plus à gagner avec une intégration complète dans le régime commercial mondial fondé sur la réciprocité que par le biais de préférences commerciales unilatérales analogues à celles du SPG.

préférences commerciales unilatérales à atteindre leurs objectifs initiaux. Notamment, Gamberoni (2007) a démontré que le SPG bénéficiant aux PMA n'a pas changé les caractéristiques de leurs exportations, au cours de la période analysée (1994-2005).

Contexte africain

L'industrialisation occupe une position particulièrement haute dans les priorités, des pays africains, visant à favoriser leur développement. En particulier, l'Agenda 2063 de l'Union africaine pour « l'Afrique que nous voulons » a fait de l'industrialisation un de ses domaines privilégiés dans son objectif ouvertement affiché de transformer économiquement et socialement l'Afrique au cours des décennies à venir.[13] La nécessite de « promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous » est aussi au cœur du Programme de développement durable à l'horizon 2030, établi par les Etats membres des Nations Unies.[14] Les organisations qui œuvrent au développement de l'Afrique (notamment l'Union africaine, la Commission économique pour l'Afrique (CEA) des Nations Unies et la Banque africaine de développement)[15] ont d'ailleurs récemment et massivement remis l'industrialisation au centre de leurs programmes phares de soutien aux pays africain. Par la même occasion, la Journée de l'industrialisation de l'Afrique qui se tient chaque année le 20 novembre a été revitalisée et même étendue à une semaine entière en 2018, permettant ainsi des dialogues plus approfondis entre les gouvernements africains, les acteurs du secteur privé, de la société civile et les partenaires de développement, sur les problématiques liées à l'industrialisation.[16]

Le rôle moteur de l'industrie pour le développement économique n'est pas nouveau puisque l'industrie, et en particulier l'industrie manufacturière, a toujours été une source importante de création d'emplois pour les pays développés, et plus récemment dans les pays en développement. L'industrie est un secteur à relativement forte valeur ajoutée avec une main-d'œuvre qualifiée et mobile pouvant permettre d'attendre une productivité supérieure. Selon Page (2012), dans les pays africains à faible revenu, la productivité de la main-d'œuvre dans l'industrie est en moyenne 2,5 fois supérieure à celle dans l'agriculture. Compte tenu de cette différence et du fort potentiel d'absorption de main-d'œuvre par l'industrie manufacturière, l'industrialisation offre une opportunité significative pour un changement structurel renforçant la productivité du continent africain. Par

---

[11] Les auteurs analysent la discrimination dans les schémas de préférences du point de vue légal mais aussi économique, suite à une plainte formulée par l'Inde, dans le cadre de l'OMC, relative à des préférences commerciales offertes à des pays en développement par la Commission européenne et jugées discriminatoires. Ils concluent ainsi que non seulement discriminatoires sur les plans juridiques et économiques, les préférences commerciales du type SPG ont peu de chance de promouvoir la croissance et le développement des pays bénéficiaires.

[12] Ayant recourt à une analyse économétrique visant à évaluer l'utilisation réelle et le potentiel d'érosion estimé des préférences commerciales, les auteurs concluent que les préférences sont largement sous-utilisées en raison d'une charge administrative élevée.

[13] Voir : https://au.int/fr/agenda2063 et https://au.int/sites/default/files/documents/33126-doc-11_an_overview_of_agenda_book_french.pdf.

[14] Voir : https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/.

[15] L'industrialisation occupant une place prépondérante dans l'Agenda 2063 de l'Union africaine, des « High 5 pour transformer l'Afrique » de la Banque africaine de développement (https://www.afdb.org/fr/the-high-5/) et le repositionnement des programmes de la CEA pour mieux prendre en compte les problématiques de transformation économique et d'industrialisation (https://www.uneca.org/fr/stories/les-etats-membres-approuvent-la-programmation-recentr%C3%A9e-de-la-cea-%C3%A0-l%E2%80%99appui-du-programme-de et https://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/CoM/cfm2018/revised_es_nsd_30012012_e1800603_-_english_-_eca_new_strategic_directions_-_31_may_rev.pdf).

[16] Voir : https://au.int/en/newsevents/20181119/african-union-organize-africa-industrialization-week-2018-aiw-2018.

ailleurs, l'industrialisation permet à un pays de produire et commercialiser des produits relativement plus sophistiqués et donc de tirer profit des chaînes de valeur mondiales (résultant d'une production globale de plus en plus dispersée). Imbs et Wacziarg (2003) ainsi que Cadot et al. (2011) ont démontré que les pays dont les structures de production et d'exportation sont plus diversifiées atteignent généralement des niveaux de revenus par habitant plus élevés.

Les performances économiques de l'Afrique révèlent toutefois un faible niveau d'industrialisation atteint et des chaines de valeur essentiellement créée dans l'agriculture et les industries extractives. Par exemple, la part de l'industrie (excluant les activités de fabrication) dans le Produit intérieur brut (PIB) de l'Afrique (excluant l'Afrique du Nord) est restée relativement faible et stable, diminuant même légèrement, entre 1994 et 2014 (passant de 17 à 16 pourcents). Les estimations pour l'Afrique du Nord ont elles fluctuées davantage sur la période et augmentant très légèrement (passant de 14 à 16 pourcents). La part de l'industrie dans les exportations totales de l'Afrique a elle régulièrement et notablement diminué, passant de 26 pourcents en 1995 à 21 pourcents en 2004 et seulement 18 pourcents en 2014. Les exportations globales africaines sont essentiellement concentrées dans les matières premières et produits non transformés ; avec près des deux tiers du total composés de pétrole et de pierres et métaux précieux.[17]

Motivation et question de recherche

Bien que les potentiels offerts par l'industrialisation dans une perspective de développement des économies semblent plutôt évidents, l'Afrique n'a globalement pas réussi à en tirer parti jusqu'à présent. Une des explications pourrait se trouver dans la poursuite intensive de l'exploitation et l'exportation de ses ressources naturelles et agricoles, à faible contenu en valeur ajoutée, et dont les prix mondiaux ont tendance à fluctuer, par conséquent ne permettant pas une croissance soutenue et durable. Cette tendance résulterait largement d'imposantes contraintes du côté de l'offre (telle que des capacités de production limitées, des infrastructures vétustes et souvent inadéquates, des capacités financières insuffisantes, etc.) et de politiques macroéconomiques souvent peu efficaces, médiocrement coordonnées, ou/et pauvrement mises ou œuvre.

La conclusion d'accords commerciaux préférentiels par les pays africains pourrait-elle donc changer la donne et offrir des perspectives positives pour la diversification et l'industrialisation de l'Afrique ?

D'après les éléments théoriques disponibles, il est assez difficile d'affirmer que les accords commerciaux préférentiels peuvent être des instruments totalement efficaces pour appuyer le processus d'industrialisation et de développement des pays en général, et de ceux d'Afrique en particulier. Surtout que les pays africains qui ont des besoins évidents en termes de diversification, industrialisation et développement économique sont d'ailleurs déjà plutôt actifs concernant la conclusion d'accords commerciaux préférentiels. A ce jour, trente-cinq ACPr/ACR (soit un peu plus d'un dixième du total) ayant été notifiés à l'OMC et actuellement en force comptent au-moins un pays africain parmi leurs signataires ; trente-trois de ces accords couvrant le commerce des

[17] Voir : KARINGI, Stephen, PESCE, Ottavia et MEVEL, Simon, 2016. Preferential trade agreements in Africa: lessons from the tripartite free trade agreements and an African continent-wide FTA. In: LOW, Patrick, OSAKWE, Chiedu et OSHIKAWA, Maika (éd.) *African Perspectives on Trade and the WTO: Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration*. Cambridge University Press, p. 230-268. Ce Chapitre est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.

marchandises uniquement et les deux autres couvrant aussi bien le commerce des marchandises que celui des services.[18] Il convient de noter que les pays africains sont également éligibles, et ce depuis des décennies, à des arrangements commerciaux préférentiels qui ont pourtant eux-mêmes été conçus dans un objectif de favoriser le développement des pays bénéficiaires.

Mais pourquoi alors, les gouvernements africains semblent tant déterminés à poursuivre la conclusion d'accords commerciaux préférentiels, en créant notamment une zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), qui si réalisée deviendrait la plus large zone commercialement intégrée au monde par le nombre de pays membres ? La ZLECAf est d'ailleurs un des projets phares de l'Agenda 2063 de l'Union africaine visant à réaliser une croissance inclusive, le développement durable et la transformation structurelle du continent africain.

Dans un tel contexte, ce travail de recherche a pour but d'examiner empiriquement **dans quelle mesure les accords commerciaux préférentiels peuvent contribuer à soutenir les efforts d'industrialisation de l'Afrique.**

Les analyses sous-jacentes aux études de référence utilisées, pour dérouler les arguments de cette présente synthèse des travaux de recherche sur la problématique abordée, sont conduites principalement selon la technique de modélisation en équilibre général calculable (EGC) et par le biais du modèle multi-pays multi-secteur MIRAGE (pour *Modeling International Relationships in Applied General*) dans sa version dynamique. Une description technique du modèle utilisé est disponible en Annexe 2. Les éléments spécifiques aux différentes analyses (tels que les scenarios explorés) sont eux précisés directement dans le texte, le cas échéant. Des données statistiques sont également utilisées en complément et au besoin.

Différentes configurations commerciales préférentielles pouvant potentiellement conduire à des résultats divergents, trois formes de relations commerciales sont étudiées successivement, et leurs effets potentiels sur l'Afrique et son processus d'industrialisation sont présentés dans trois sections distinctes, comme suit : 1) Préférences commerciales unilatérales offertes à l'Afrique ; 2) Accords commerciaux préférentiels entre les pays africains : l'intégration régionale ; 3) Accords commerciaux préférentiels entre l'Afrique et le reste du monde.

Une synthèse des résultats obtenus est ensuite exposée en conclusion, avec des propositions de recommandations de politique économique qui en sont distillées.

1. Préférences commerciales unilatérales offertes à l'Afrique

Comme spécifié en introduction, les préférences commerciales unilatérales ne tombent pas dans la catégorie des accords mais précisément des arrangements commerciaux préférentiels, dans la mesure où elles n'impliquent aucune réciprocité en termes d'accès au marché et ne sont pas négociables. Toutefois, il convient de s'attarder sur leurs effets, particulièrement dans le contexte des pays africains, puisque ces derniers sont éligibles à de nombreux programmes de préférences

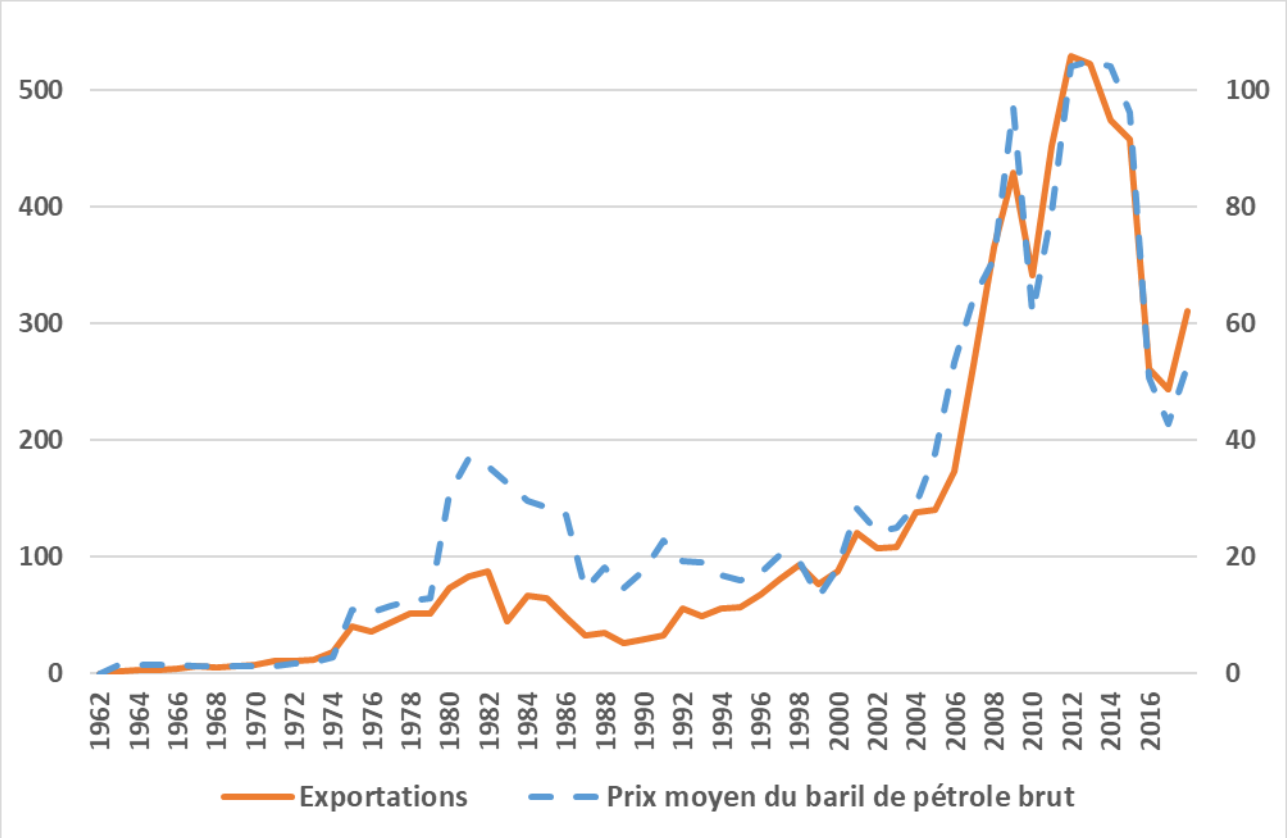
[18] Les deux accords commerciaux préférentiels couvrant à la fois le commerce des marchandises et celui des services sont la Communauté des états d'Afrique de l'est (CAE) et l'Accord de libre-échange entre le Maroc et les Etats-Unis d'Amérique. Voir : http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx pour plus de détails sur les trente-deux accords commerciaux préférentiels.

unilatérales offerts par la plupart des pays développés, mais aussi un nombre croissant de pays en développement et émergents. Il est également important de rappeler que les préférences commerciales unilatérales, autorisées pour la première fois en 1971 avec le système de préférences généralisées, ont été introduites avec un triple objectif pour leurs bénéficiaires : a) Accroitre leurs revenus liés aux exportations ; b) Promouvoir leur industrialisation ; c) Accélérer leurs taux de croissance économique.

1.1. Les préférences commerciales unilatérales : instruments a priori efficaces pour soutenir les exportations africaines

Si l'on observe l'évolution globale des exportations africaines de marchandises (les services n'étant pas sujets aux préférences commerciales unilatérales) depuis le début des années 1960, on se rend compte qu'elles ont d'abord augmenté vers le début des années 1970, avant de diminuer du début des années 1980 jusqu'au début des années 1990. Puis elles ont augmenté à nouveau, d'abord progressivement, et puis très fortement au milieu des années 2000 et jusqu'à 2008, après quoi elles ont fluctué vigoureusement. Comme le montre le graphique 2, les évolutions des exportations africaines et du prix mondial moyen d'un baril de pétrole brut sont très proches, confirmant la forte influence des prix du pétrole sur les exportations africaines. Ceci n'est pas surprenant dans la mesure où les exportations africaines ont été historiquement concentrées dans les matières premières, et particulièrement les produits pétroliers ; le pétrole brut à lui seul comptant pour plus de la moitié des exportations totales de l'Afrique sur la période 1962-2017. Ainsi, le premier recul des exportations africaines amorcé dès le début des années 1980 et pour une décennie peut s'expliquer essentiellement par les incidences du choc pétrolier de 1979 et la chute des prix du baril de pétrole dans les années 1980. Le décrochage des exportations de l'Afrique en 2009 est quant à lui la conséquence de la crise économique et financière de 2008 ; l'Afrique ayant principalement été affectée de manière indirecte dû à l'effondrement de la demande (incluant pour les produits africains) des principaux partenaires commerciaux de l'Afrique - fortement et directement touchés par la crise - que sont l'Union européenne, les Etats-Unis d'Amérique et la Chine. Ces derniers étant d'ailleurs de gros importateurs de produits pétroliers, pour satisfaire leurs demandes locales en ces produits. Les exportations africaines ont ensuite bien rebondi avant de dégringoler à nouveau, avec la fin du boom des prix des matières premières, et de repartir ensuite à la hausse.

Graphique 2 : Evolution des exportations africaines de marchandises (échelle de gauche ; en milliards de dollars des Etats-Unis) et du prix mondial annuel moyen du baril de pétrole brut (échelle de droite ; en dollars des Etats-Unis, 1962-2017



Source : auteur, basé sur les données COMTRADE extraites depuis la plateforme WITS (pour World Integrated Solution ; http://wits.worldbank.org/); données fondées sur la nomenclature CTCI (pour Classification type pour le commerce international) révision 1, et accédées le 12 avril 2019.

Il est intéressant de noter que les périodes de croissances des exportations africaines correspondent également avec les introductions des différents schémas de préférences commerciales unilatérales. Ainsi, dans les années 1970, coïncidant avec la première phase notoire de croissance des exportations africaines sur la période observée, le SPG a été introduit d'abord par l'Union européenne, le Japon et la Norvège (1971), la Nouvelle-Zélande et la Suisse (1972), l'Australie et le Canada (1974) puis les Etats-Unis d'Amérique (1976). Les autres schémas de préférences commerciales unilatérales dont les pays africains sont éligibles ont été introduits dans les années 2000, période où les exportations africaines ont d'ailleurs augmenté considérablement. En 2000, la République de Corée lançait son programme de préférences commerciales pour les PMA, les Etats-Unis d'Amérique suivaient la même année avec l'AGOA pour la plupart des pays d'Afrique sub-saharienne et l'Union européenne introduisait l'initiative TSA pour les PMA en 2001. Des pays en développement et émergents lançaient aussi par la suite leurs propres programmes de préférences dédiés aux PMA, tels que l'Inde (2008), la Chine (2010) et d'autres (Maroc - 2001, pour les PMA africains seulement ; le Tadjikistan - 2003 ; la République Kirghize - 2006 ; le Chili - 2014 ; la Thaïlande - 2015 ; le Monténégro - 2017), ou leur SPG (Islande et Turquie - 2002 ; Russie et Kazakhstan - 2010 ; Arménie - 2016).[19] Il est important de mentionner que parmi les 47 pays

[19] Voir : http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx.

classifiés comme PMA, à ce jour, 33 (soit plus des deux tiers) sont africains faisant d'eux les principaux bénéficiaires de préférences commerciales unilatérales.[20]

En fait, les principales destinations des exportations africaines sont tous des pays offrant des préférences commerciales unilatérales. De 2000 (qui marque le début d'une recrudescence des préférences offertes) à 2017, les exportations totales cumulées de l'Afrique étaient concentrées à près des deux tiers dans juste quatre partenaires commerciaux (chacun recevant plus de 5 pourcents des exportations totales cumulées de marchandises de l'Afrique sur la période), que sont en ordre décroissant : l'Union européenne (36,2 pourcents), les Etats-Unis d'Amérique (13,4 pourcents), la Chine (9,7 pourcents) et l'Inde (5,2 pourcents). Le Japon, lui aussi offrant des préférences via son SPG vient en cinquième position (attirant 2,5 pourcents des exportations africaines). La concentration est toute aussi forte lorsque l'on se focalise uniquement sur les exportations de PMA africains, qui sont les principaux bénéficiaires des programmes récents et les plus généreux de préférences commerciales unilatérales (voir encadré 1 ci-dessous). Les quatre principales destinations concentrant là-aussi près des deux tiers des exportations totales cumulées, mais cette fois des PMA africains, restant d'ailleurs les mêmes bien que dans un ordre sensiblement différent avec : la Chine (28,4 pourcents), l'Union européenne (17,1 pourcents), les Etats-Unis d'Amérique (13,6 pourcents) et l'Inde (5,4 pourcents) ; en notant que l'Inde est devenue la troisième destination des exportations pour les PMA africains depuis 2013. Le Japon qui n'offre pas de préférences commerciales spécifiques aux PMA mais un SPG a tous les pays africains, et de nombreux autres pays en développement, n'est que la neuvième destination des exportations de PMA africains sur la période 2000-2017.

Encadré 1 : Vue d'ensemble des schémas de préférences commerciales unilatérales lancés depuis 2000 par l'Union européenne, la Chine, l'Inde et les Etats-Unis d'Amérique (avec un focus sur les pays africains)

Le schéma le plus généreux en termes de préférences commerciales unilatérales est l'initiative TSA de l'Union européenne. Il offre à tous les PMA une exemption de droits de douane sur quasiment 100 pourcents de leurs marchandises exportées vers le marché européen.

Le programme offert par la Chine a lui commencé en 2010 avec 60 pourcents des lignes tarifaires[21] en franchise de droits de douane et de contingents pour 33 PMA avec qui le pays entretenait des relations diplomatiques. Il convient cependant de noter qu'en 2015 le pays a élargi son schéma de préférences à la fois en termes de pays bénéficiaires, avec 40 PMA (dont 31 africains)[22], et de produits exemptés de droits de douane avec : 24 PMA (dont 21 africains)[23] étant exonérés de droits de douane pour 97 pourcents de leurs exportations vers la Chine, 14 PMA (dont 9 africains)[24] exonères à hauteur de 95 pourcents et 2 PMA (la Mauritanie en Afrique et le Bangladesh en Asie) étant exemptés de droits de douane pour 60 pourcents des lignes tarifaires.

[20] Voir : https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/ldc_list.pdf.
[21] Selon la définition du système harmonisé à 6 chiffres (sh6).
[22] Aujourd'hui 38 PMA dont 30 africains dans la mesure ou Samoa (Pacifique) et la Guinée équatoriale (Afrique) sont depuis sorties de la catégorie des PMA.
[23] Burundi, République centrafricaine, Tchad, République démocratique du Congo, Djibouti, Guinée équatoriale, Éthiopie, Guinée, Guinée-Bissau, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Mozambique, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan du Sud, Soudan, Ouganda, Tanzanie ; toutefois, la Guinée équatoriale est depuis sortie de la catégorie PMA.
[24] Angola, Bénin, Comores, Érythrée, Libéria, Niger, Rwanda, Togo et Zambie.

En 2008, l'Inde a mis en place son propre schéma de préférences à l'intention des PMA. En vertu de celui-ci, les droits de douane ont été progressivement supprimés sur les importations de l'Inde en provenance des PMA et à hauteur de 85 pourcents des lignes tarifaires[25]. Le régime offrant par ailleurs des réductions tarifaires allant de 10 à 100 pourcents sur 9 pourcents des lignes tarifaires supplémentaires ; les 6 pourcents restant des lignes tarifaires étant exclus de toute réduction tarifaire. En 2014, le schéma a été élargi, tel que l'accès en franchise de droits a été étendu à 96 pourcents des lignes tarifaires, avec des tarifs préférentiels sur 2,2 pourcents de lignes tarifaires additionnelles ; il ne reste donc plus que 1,8 pourcent des lignes tarifaires (soit environ 97 lignes) qui ne bénéficient d'aucune concession douanière. Afin d'être éligible au Schéma de préférences tarifaires en franchise de droits (DFTP) de l'Inde, chaque PMA doit envoyer au Gouvernement indien une lettre précisant qu'il souhaite bénéficier de la couverture du régime et qu'il en respectera les dispositions. 26 des 33 PMA africains sont éligibles au DFTP.[26]

Les Etats-Unis d'Amérique n'ont pas de programme de préférences commerciales unilatérales spécifiques aux PMA mais offrent un éventail d'initiatives qui en moyenne offrent 83 pourcents de lignes tarifaires exonérées de droits de douane aux PMA. Les pays africains bénéficient notamment de la Loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique. L'AGOA fut promulguée en 2000 et confère des préférences commerciales qui, combinées avec le SPG américain, autorise un accès à l'exportation en franchise de droits de douane à destination du marché américain pour un nombre de lignes de produits pouvant aller jusqu'à 6.400 (soit 1.800 lignes supplémentaires que celles éligibles sous le SPG)[27], en provenance de pays d'Afrique sub-saharienne. A ce jour, 42 pays africains sont éligibles à l'AGOA.[28]

Bien que les informations présentées jusqu'ici sont essentiellement basées sur des données statistiques, elles semblent indiquer que les préférences commerciales unilatérales ont contribuées à stimuler le commerce de l'Afrique, dont la plupart des pays bénéficient de telles préférences. D'ailleurs, une analyse empirique en équilibre général calculable menée dans le cadre de l'AGOA indique clairement que si l'économie américaine venait à retirer les préférences commerciales offertes aux pays africains en vertu de l'AGOA, alors ceux-ci enregistreraient des pertes importantes. Par analogie, les pertes qui seraient générées par le retrait anticipé des préférences pourraient être interprétées, dans une certaine mesure, comme des gains obtenus par le biais de l'existence actuelle des préférences.

Ainsi, comme indiqué dans le rapport conjoint de la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies et Brookings Institution sur la « Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique : Une analyse empirique des possibilités pour l'après 2015 » (CEA et Brookings

[25] Selon la définition du système harmonisé à 6 chiffres (sh6).
[26] Bénin, Burkina Faso, Burundi, Tchad, Comores, République centrafricaine, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Lesotho, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Mozambique, Niger, Rwanda, Sénégal, Somalie, Soudan, Ouganda, Tanzanie, Togo, et Zambie.
[27] Selon le tarif douanier harmonisés (HTS) à 8 chiffres des Etats-Unis d'Amérique.
[28] Au 15 avril 2019, les pays éligibles à l'AGOA sont l'Angola, le Bénin, le Botswana, le Burkina Faso, le Burundi, le Cameroun, le Cap Vert, la République centrafricaine, le Tchad, les Comores, la République du Congo, la Côte d'Ivoire, Djibouti, l'Erythrée, l'Ethiopie, le Gabon, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Kenya, le Lesotho, le Libéria, le Malawi, Madagascar, le Mali, la Mauritanie, Maurice, le Mozambique, la Namibie, le Niger, le Nigéria, le Rwanda, São Tomé et Príncipe, le Sénégal, la Sierra Leone, l'Afrique du Sud, le Swaziland, la Tanzanie, le Togo, l'Ouganda et la Zambie. Voir : https://www.trade.gov/agoa/eligibility/index.asp.

Institution, 2013),[29] un retour au SPG (c'est-à-dire un strict retrait des seules préférences supplémentaires offertes avec l'AGOA) serait dommageable au commerce des pays actuellement éligibles à l'AGOA ; les exportations de ces pays vers les Etats-Unis d'Amérique seraient réduites de 2,1 pourcents (ou 1,3 milliards de dollars des Etats-Unis), en comparaison au scénario de base (c'est-à-dire, avec le maintien des préférences prévues par l'AGOA), en 2025. Toutefois, tous les pays ne seraient pas affectés dans les mêmes proportions. Sans surprise, les pays/régions exportant vers les Etats-Unis d'Amérique qui verraient leurs marges préférentielles considérablement réduites ou érodées à la suite de la suppression des préférences obtiendraient les résultats les plus négatifs. Ainsi, Maurice, le Nigéria, le Malawi, le Botswana, l'Afrique du Sud et quelques pays du reste de l'Union douanière d'Afrique australe et du reste de l'Afrique de l'Est seraient les plus touchés (voir tableau 1).

En l'occurrence, les données observées concernant l'évolution des exportations des pays africains ainsi que des résultats analytiques dans le cadre précis de l'AGOA, tendraient à suggérer que l'objectif selon lequel les préférences commerciales unilatérales permettraient de stimuler le commerce de ces bénéficiaires soit valide. Cependant, tous les pays ne semblent pas être en mesure de profiter de ces expansions de commerce de manière uniforme. Entre autres, les structures initiales de droits de douane subis par les pays sur leurs exportations ainsi que les compositions initiales de leur commerce semblent avoir une influence non négligeable sur les gains de commerce associés aux préférences.

Tableau 1 : Changements dans les exportations des pays/régions d'Afrique et du reste du monde vers les Etats-Unis d'Amérique à la suite du retrait des seules préférences de l'AGOA, en comparaison au scénario de base, en 2025

	Pourcentage	Million de dollars des Etats-Unis
Pays africains éligibles à l'AGOA	**-2,1**	**-1.340,6**
Nigeria	-2,0	-534,8
Sénégal	0,0	0,0
Reste de l'Afrique de l'Ouest	-0,6	-19,8
Angola et RDC	0,2	13,2
Reste de l'Afrique centrale	-1,0	-64,9
Ethiopie	-0,1	-0,7
Malawi	-1,7	-11,4
Ile Maurice	-9,2	-95,4
Mozambique	-0,7	-1,1
Tanzanie	-0,2	-1,3
Ouganda	-0,2	-1,1
Zambie	0,1	0,1
Reste de l'Afrique de l'Est	-6,1	-130,8
Botswana	-2,0	-8,5
Afrique du Sud	-2,3	-256,3

[29] Ce rapport, dont je suis l'auteur principal, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.

Reste de l'Union douanière d'Afrique australe	-17,1	-228,1
Pays africains non éligibles à l'AGOA	**0,1**	**28,1**
Reste du monde	**0,0**	**1.050,8**

Source : auteur, basé sur l'annexe G dans CEA et Brookings Institution (2013).

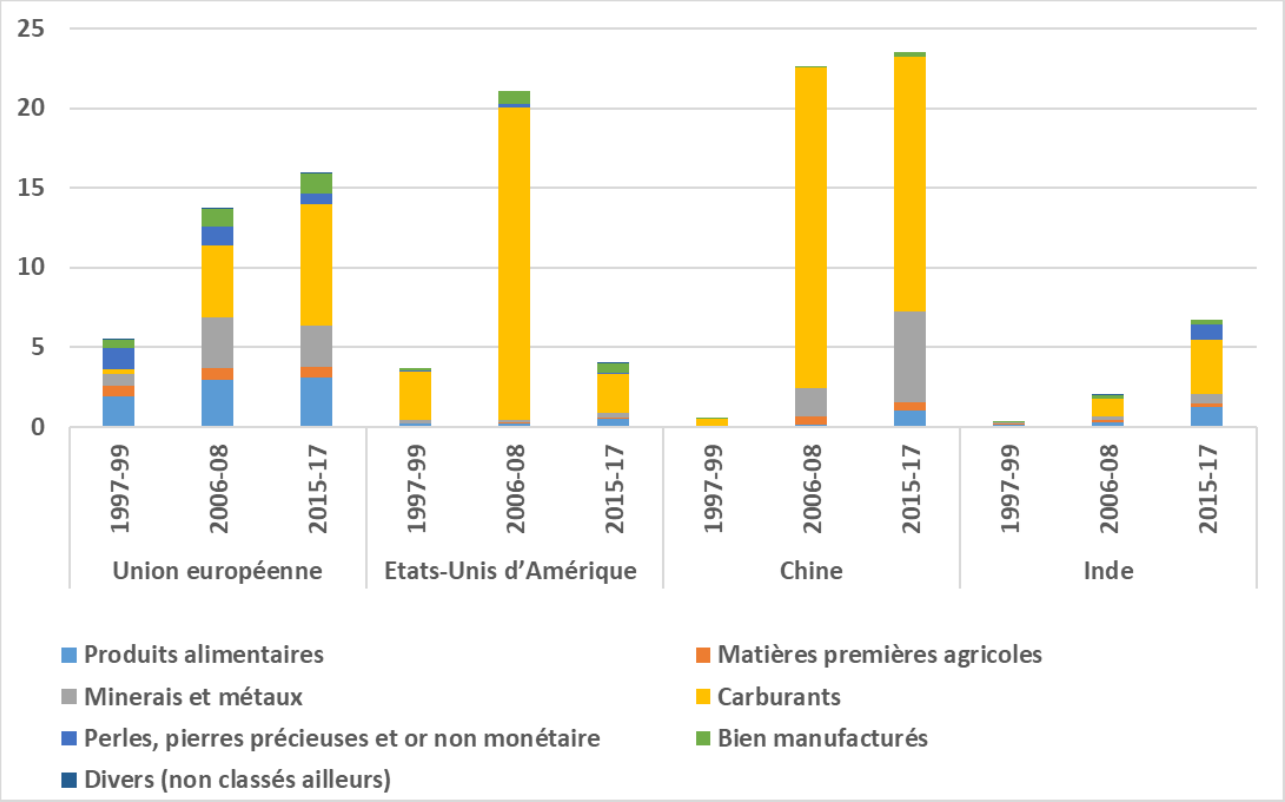
1.2. Les préférences commerciales unilatérales : instruments aux effets limités sur l'industrialisation et la croissance durable des pays africains

Si les préférences commerciales unilatérales, dont ils sont éligibles, semblent avoir permis aux pays africains d'accroître leurs exportations vers les pays donneurs, et que la discontinuation de ces mêmes préférences aurait des effets néfastes sur le commerce des pays initialement bénéficiaires, les effets sur l'industrialisation et la croissance durables de ces pays seraient nettement plus mitigés.

Par exemple, le graphique 3 illustre bien que les exportations des PMA africains vers leurs principaux partenaires, leurs offrant des préférences commerciales généreuses depuis le début des années 2000, ont fortement augmenté, bien qu'un tassement très récent soit observé vers les Etats-Unis d'Amérique (des précisions concernant ce cas précis étant données ci-après). Cependant, ce même graphique montre que la composition de ces échanges n'a que très peu évoluée, avec des exportations qui restent essentiellement concentrées dans les matières premières et les produits pétroliers, et ce que le pays de destination soit un partenaire traditionnel (Union européenne, Etats-Unis d'Amérique) ou émergent (Chine, Inde). Pour information, au cours de la première année du programme de préférences offert par la Chine aux PMA, 98,7 pourcents des importations chinoises en provenance de PMA étaient d'ailleurs des produits éligibles en franchise de droits de douane et de contingents ; 74 pourcents du total des importations chinoises en provenance des PMA étaient du pétrole et 7 pourcents des pierres et métaux précieux, alors que le reste était composé de produits agricoles (2,5 pourcents) et produits non agricoles (16,5 pourcents). Il convient de noter que les importations chinoises de produits pétroliers et pierres et métaux précieux en provenance de l'intégralité des 40 PMA bénéficiaires ne sont sujets à aucun droit de douane. [30]

Graphique 3 : Evolution des exportations de marchandises des PMA africains par principales destinations et principaux secteurs (en milliards de dollars des Etats-Unis), moyennes 1997-1999, 2006-2008 et 2015-2017

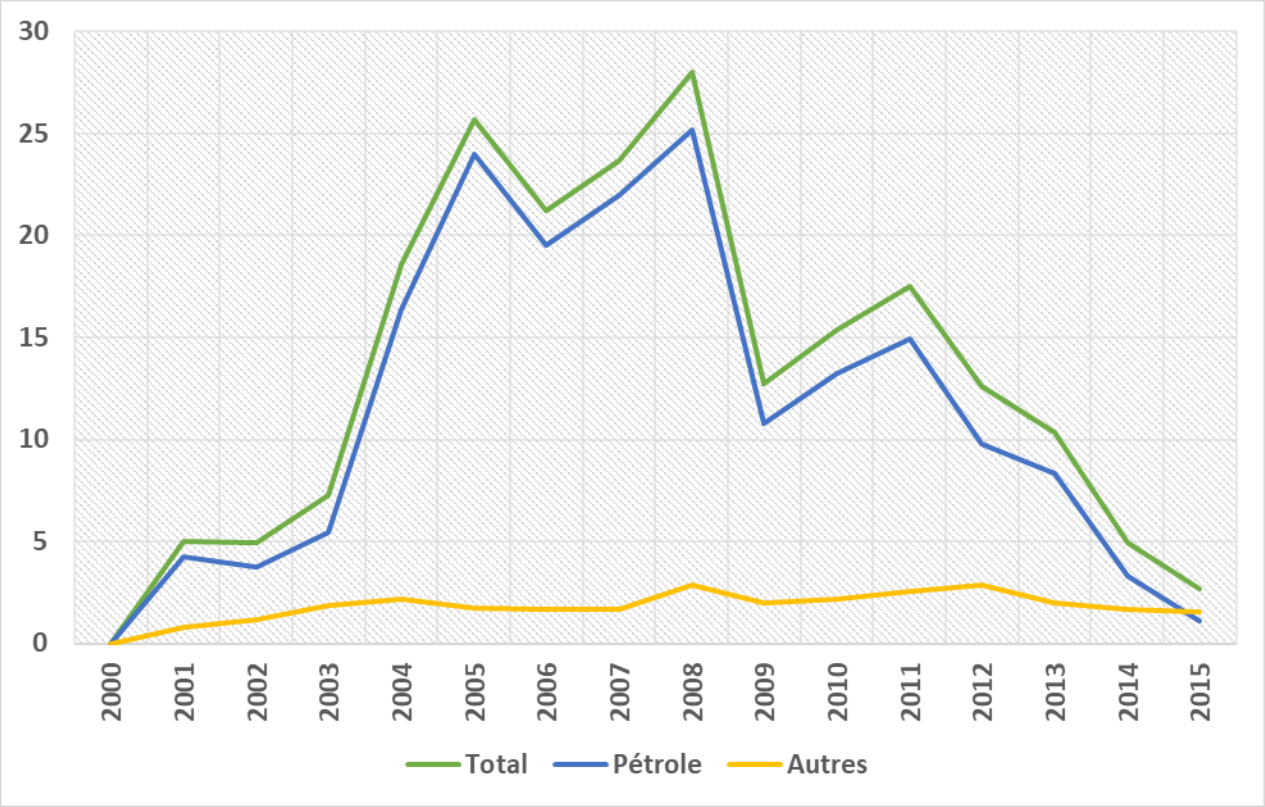
[30] Voir : https://www.un.org/ldcportal/overview-of-chinas-duty-free-quota-free-market-access-programme-for-ldcs/.



Source : auteur, basé sur les données COMTRADE extraites depuis la plateforme WITS (pour « World Integrated Solution » ; http://wits.worldbank.org/); données fondées sur la nomenclature CTCI (pour Classification type pour le commerce international) révision 1, et accédées le 12 avril 2019.

Ce phénomène de faible diversification des exportations n'est d'ailleurs pas spécifique aux PMA africains mais bien commun à tous les pays africains qui bénéficient de préférences commerciales. Ainsi, si l'on zoome sur la relation Afrique-Etats-Unis d'Amérique en se focalisant sur les seuls produits et pays éligibles à l'AGOA (dont près d'un tiers ne sont pas des PMA), les conclusions sont similaires. Il ressort en effet très clairement du graphique 4 que les exportations de produits et pays africains éligibles à l'AGOA vers les Etats-Unis d'Amérique ont consisté principalement en du pétrole depuis l'introduction de l'acte en 2000 ; le pétrole constitue 81 pourcents du total des exportations sur la période (2000-2015). Il n'est donc pas étonnant que l'évolution des exportations totales, comme illustrée sur le graphique 4, suive très étroitement celle du prix du pétrole précédemment documentée avec le graphique 2. Précisément, les exportations des pays et produits africains éligibles à l'AGOA ont augmenté de près de 30 milliards de dollars des Etats-Unis avant de s'effondrer (malgré un léger rebond en 2011), revenant à des niveaux tout juste supérieurs à ceux observés avant l'introduction de l'AGOA. Cette baisse dramatique pouvant être attribuée aux effets combinés de la chute du prix du baril du pétrole, d'un recul de la demande de produits pétroliers africains par les Etats-Unis d'Amérique qui ont engagé une restructuration de leur production domestique pour répondre à leurs besoins internes, et une forte hausse de la demande de la Chine et de l'Inde pour les produits pétroliers africains.

Graphique 4 : Evolution des exportations de marchandises des pays africains éligibles à l'AGOA par principaux secteurs (seuls les produits éligibles à l'AGOA étant considérés) vers les Etats-Unis d'Amérique (en milliards de dollars des Etats-Unis), 2000-2015



Source : auteur, basé sur les données de la commission américaine du commerce international (USITC) ; https://dataweb.usitc.gov/.

Toutefois, si les exportations des pays et produits africains éligibles à l'AGOA n'ont pas totalement disparues, c'est grâce à la faible mais relativement constante progression des exportations de produits non pétroliers (voir graphique 4). Il faut effectivement noter que quelques pays et secteurs non pétroliers ont pu retirer des bénéfices non négligeables de l'AGOA. C'est notamment le cas de l'Afrique du Sud pour les pièces détachées de véhicules automobiles, mais aussi de l'Ethiopie, du Ghana, du Kenya, du Lesotho, de Madagascar, de Maurice, du Swaziland et encore de l'Afrique du Sud dans les secteurs du textile et de l'habillement.

Les secteurs du textile et de l'habillement peuvent d'ailleurs être considérés comme les principaux succès de l'AGOA. Ils ont par exemple permis à de petits pays africains comme le Lesotho et le Swaziland de développer une industrie textile ou à Madagascar de ne pas voir son industrie textile s'écrouler totalement au cours des différentes crises politiques et économiques traversées.[31] Mais si les exportations africaines de textile et d'habillement ont augmenté vers les Etats-Unis d'Amérique, et que des emplois ont pu être créées ou maintenus dans ces secteurs d'activités dans les pays

[31] Voir Chapitre 5 du Rapport économique sur l'Afrique 2015 de la CEA (https://www.uneca.org/fr/publications/rapport-%C3%A9conomique-sur-l%E2%80%99afrique-2015) et notamment l'encadré 5.2 sur « L'industrie de l'habillement du Lesotho stimulée par l'AGOA et sa disposition relative à la règle d'origine appliquant aux tissus en provenance de pays tiers ».
».

africains bénéficiaires, c'est essentiellement grâce à la disposition spéciale sur les tissus en provenance des pays tiers contenue dans l'AGOA. Cette disposition consiste en une règle d'origine assouplie permettant à plus de la moitié des pays admissibles au bénéfice de l'AGOA[32] de se procurer des tissus auprès de pays tiers, incluant la Chine, pour fabriquer des vêtements pouvant être ensuite exportés en franchise de droits sur le marché des États-Unis d'Amérique. Cette clause s'est avérée particulièrement déterminante pour maintenir les exportations de textile et d'habillement africaines vers les Etats-Unis d'Amérique après que l'Accord de l'OMC de 2005 sur les textiles et les vêtements ait mis fin aux quotas prévus pour les exportations de textiles et de vêtements des pays en développement à destination des pays développés. Cet accord ayant débouché sur une rude concurrence imposée aux pays africains sur le marché des États-Unis d'Amérique par des économies asiatiques telles que la Chine, le Bangladesh, le Cambodge et le Vietnam. Toutefois, et dans ce contexte, le succès de la disposition de l'AGOA sur les tissus en provenance des pays tiers ayant permis aux pays africains de résister sur le marché américain du textile et de l'habillement doit être modéré. En effet, selon Edwards et Lawrence (2010) cette clause a davantage encouragé la production locale d'articles à faible valeur ajoutée, incitant l'importation de tissus produits par des tiers ; ce type de production rendant donc plutôt improbable l'établissement de liens en amont avec les industries locales du textile et de l'habillement, qui apparaissent en général aux premiers stades du développement. Une autre perspective est que, les investisseurs étrangers et notamment asiatiques, ont contribué au développement de l'industrie du textile et de l'habillement dans le cadre de l'AGOA et ont massivement investi dans les zones franches industrielles en Afrique. Mais, dans une certaine mesure, il est reproché aux entreprises étrangères, notamment chinoises et indiennes, d'avoir profité des préférences commerciales accordées aux pays africains en vertu de l'AGOA.[33]

Pour revenir aux objectifs initiaux, visés par l'introduction de préférences commerciales unilatérales, et spécifiquement liés à la promotion de l'industrialisation et à l'accélération des taux de croissance économique des pays bénéficiaires, ils s'avèrent être amplement affaiblis d'après les tendances commerciales observées dans le contexte africain. En effet, si les préférences commerciales unilatérales semblent avoir largement permis de soutenir et même d'amplifier les exportations des pays africains, elles ont globalement montré des limites flagrantes à permettre une diversification et industrialisation, si cruellement nécessaires à une croissance durable et au développement économique de ces pays.

Evidemment, il y a des raisons derrières ces échecs ainsi que des améliorations possibles.

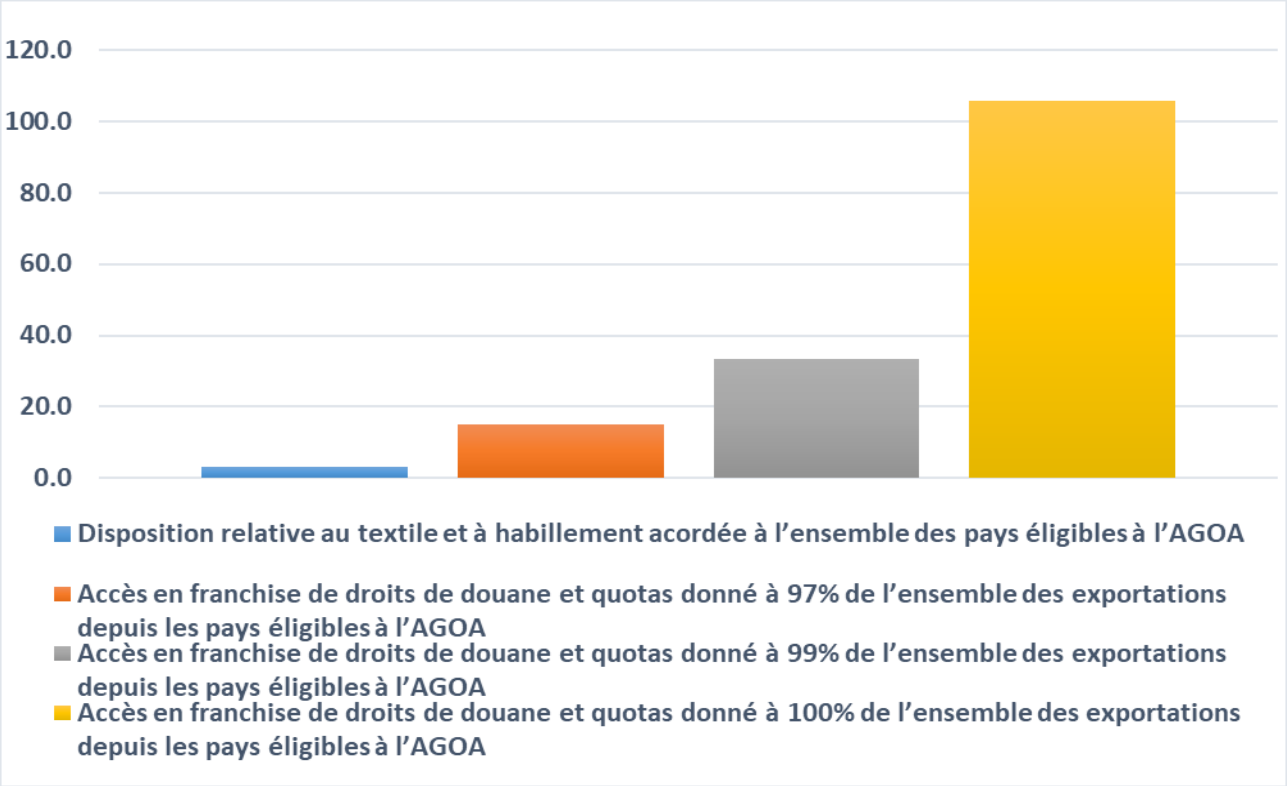
En l'occurrence, la faible utilisation des préférences commerciales par les pays africains est partiellement liée aux capacités souvent très limitées de ces pays du côté de l'offre. A titre d'exemples, le manque de capacité de production, les déficiences en infrastructures et les difficultés éprouvées à se conformer aux exigences des marchés d'exportation telles que les normes sanitaires et phytosanitaires, les standards et les règles d'origine sont des contraintes à surmonter par les pays africains pour mieux utiliser les préférences commerciales qui leurs sont offertes. Mais les responsabilités d'une exploitation limitée des préférences commerciales ne sont pas à chercher uniquement du côté des bénéficiaires. En effet, les pays donneurs de préférences s'assurent, la

[32] Pour la liste détaillée des pays admissibles à la disposition sur les tissus en provenance des pays tiers, voir : https://agoa.info/about-agoa/country-eligibility.html.
[33] Voir : https://www.standardmedia.co.ke/business/article/2001228263/%20why-china-and-india-benefit-more-from-agoathan-kenya.

plupart du temps, à ce que l'accès offert à leurs marchés ne soit pas total. D'après plusieurs études empiriques, une exclusion, même infime, du champ des préférences de certains produits peut avoir des effets majeurs sur les exportations (incluant de produits industriels) des bénéficiaires. Le rapport conjoint de la CEA et Brookings Institution (2013) sur l'AGOA, et déjà utilisé comme référence dans la section 1.1, imagine plusieurs scenarios où les préférences seraient étendues à davantage de produits que ceux initialement éligibles à l'AGOA. Ainsi, une analyse en équilibre général calculable démontre que l'extension des préférences associées à une augmentation du nombre de produits éligibles à l'AGOA générerait des bénéfices significatifs et mieux répartis entre les pays africains. De plus, les gains supplémentaires en termes d'exportations seraient les plus élevés si le dernier 1 pourcent des produits jugés les plus sensibles en termes d'importations pour les Etats-Unis d'Amérique (c'est-à-dire : sucre, coton, diamants, poissons, certaines céréales, mais aussi des lignes supplémentaires de produits du textile et de l'habillement ainsi quelques autres produits industriels) venaient à être libéralisés (voir graphique 5). De plus, il est important de noter que les producteurs et exportateurs américains ne seraient pas significativement affectés par l'octroi de ces concessions aux pays africains. Des conclusions similaires ont été obtenues dans une étude réalisée par Berisha-Krasniqi, Bouët, Laborde et Mevel (2008),[34] également selon l'approche d'une modélisation en équilibre général calculable, mais cette fois dans le cadre du programme de Doha pour le développement de l'OMC. L'analyse démontre que la réforme de l'OMC pour l'accès aux marchés, si adoptée, devrait conduire à des gains commerciaux et de revenus substantiels pour les pays africains à revenu intermédiaire, mais que les résultats escomptés seraient bien moindres pour les PMA, dont certains pourraient même être perdants dans le cadre de la réforme du système commercial multilatéral ; ces résultats étant basés sur octroi d'un accès de 97 pourcents en franchise de droits de douane aux PMA sur les marchés de l'OCDE. Cependant, une comparaison de ces résultats avec ceux alternatifs obtenus sous l'hypothèse d'un accès de 100 pourcents en franchise de droits de douane aux PMA sur les marchés de l'OCDE, indique que l'accès en franchise de droits de douane accordé aux 3 pourcents des produits les plus sensibles pourrait inverser les résultats pour tous les PMA ; ces derniers obtenant des gains de revenus réels et des expansions de commerce importantes aussi bien dans l'agriculture que dans l'industrie.

Graphique 5 : Suppléments d'exportations des pays africains éligibles à l'AGOA vers les Etats-Unis d'Amérique, à la suite de plusieurs scénarios supposant des couvertures de plus en plus larges de produits éligibles à l'AGOA, en comparaison au scénario de base (c'est-à-dire maintien de l'AGOA actuel) en 2025 (en millions de dollars des Etats-Unis)

[34] Cette note de recherche, dont je suis co-auteur, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.



Source : auteur, basé sur la figure 6 dans CEA et Brookings Institution (2013).

Par ailleurs, et bien que nécessaires afin d'éviter du détournement de trafic, les règles d'origine qui requièrent un certain niveau de transformation des produits au niveau local pourraient parfois être assouplies par les pays donneurs de préférences. La disposition de l'AGOA sur les tissus en provenance de pays tiers, qui a permis une certaine diversification et expansion notamment des industries textiles de certains pays africains bénéficiaires de l'AGOA, fournie une illustration dans ce sens. Toutefois, et comme évoqué précédemment, cette disposition a créé une incitation à recourir à des ressources non africaines et a de ce fait limitée le développement de la production locale ou régionale. Une solution à ce problème pourrait être de généraliser, dans les schémas de préférences commerciales, le cumul de l'origine au niveau de la région des pays bénéficiaires (où des intrants originaires de chaque pays bénéficiaire seraient considérés comme originaires des autres pays bénéficiaires). Autoriser ce cumul régional de l'origine serait particulièrement utile pour les pays d'Afrique, si l'on tient compte des communautés économiques régionales déjà en place et des efforts en cours pour approfondir l'intégration régionale au niveau continental. Il pourrait à terme aider à faciliter le développement et la montée en gamme dans les chaines de valeur régionales, incluant dans les secteurs industriels.

Cependant, et malgré les améliorations possibles, aussi bien du côté des bénéficiaires que des donneurs, visant à stimuler davantage les exportations - notamment de produits industriels - et devant permettre de meilleures performances économiques des pays bénéficiaires, ces préférences commerciales restent unilatérales par nature. En effet, elles ne sont en principe pas censées être offertes pour toujours et leur caractère imprévisible ne peut pas permettre d'attirer les investissements nécessaires (les investisseurs ayant besoin de visibilité et de perspectives de retours sur investissement) au développement des chaines de valeurs essentielles pour soutenir une croissance économique stable et durable de l'Afrique. Par exemple, l'Union européenne a

conditionné le maintien des préférences commerciales aux non PMA à un certain degré de réciprocité en termes d'accès au marché, et la conclusion des Accords de partenariat économique (APE ; qui seront étudiés en détails dans la section 3.1 de cette synthèse). De même, les Etats-Unis d'Amérique envisagent de changer le format de l'AGOA après 2025 (date actuelle d'expiration de l'acte) et tel que ses relations commerciales avec les pays africains pourraient être conduites davantage sur une base bilatérale qu'unilatérale. En d'autres termes, en plus d'être globalement d'une efficacité avérée relativement limitée, les préférences commerciales ne peuvent pas constituer des instruments viables et de long terme qui permettraient aux pays africains de s'industrialiser et se développer. Les économies africaines doivent nécessairement envisager d'autres configurations commerciales qui pourraient éventuellement générer des résultats plus probants.

2. Accords commerciaux préférentiels entre les pays africains : l'intégration régionale

Signé en 1991, et entré en vigueur trois ans plus tard, le traité d'Abuja fourni une feuille de route pour l'intégration régionale en Afrique, avec pour objectif ultime la création d'une communauté économique africaine à l'horizon 2028.[35]

Depuis, huit Communautés économiques régionales (CERs), reconnues par l'Union africaine (UA) et censées être les pierres angulaires du processus d'intégration ont été établies. Il s'agit du Marché commun pour l'Afrique orientale et australe (COMESA), de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE), de la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC), de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), de la Communauté économique des Etats de l'Afrique centrale (CEEAC), de l'Union du Maghreb arabe (UMA), de la Communauté des Etats sahélo-sahariens (CEN-SAD) et de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD). Selon le traité d'Abuja, ces CERs devaient toutes devenir, d'abord des zones de libre-échange (ZLE), puis des unions douanières à l'horizon 2017, avant d'harmoniser leurs structures de tarif extérieur commun pour donner naissance à une union douanière continentale en 2019. Cependant, les progrès ont été inégaux avec, à ce jour, la moitié d'entre elles ayant mis en place une ZLE effective (c'est-à-dire, COMESA, SADC, CAE et CEDEAO), dont deux formant désormais une union douanière (CAE et CEDEAO).

Toutefois, les Etats membres ont décidé de redoubler leurs efforts pour accélérer l'intégration au niveau continental, en parallèle, lançant des initiatives qui n'avaient pas été envisagées spécifiquement par le traité d'Abuja. Ainsi, en 2008, les Etats membres du COMESA, de la CAE et de la SADC se sont mis d'accord pour lancer une zone de libre-échange Tripartite dont un accord a été conclu en juin 2015, à Sharm El Sheikh, en Egypte. 22 des 26 membres de la ZLE Tripartite ont désormais signé l'accord qui n'est néanmoins pas encore entré en vigueur. Toutefois, en janvier 2012, lors de la dix-huitième session ordinaire de l'Assemblée des chefs d'Etat et de gouvernement de l'UA, à Addis-Abeba, en Éthiopie, une décision visant à établir une zone de libre-échange continentale d'ici à la date indicative de 2017 ainsi qu'un plan d'action pour stimuler le commerce intra-africain (BIAT), ont été adoptés. La première phase des négociations, portant sur le commerce des biens et des services, dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf)

[35] Voir : https://au.int/sites/default/files/treaties/7775-treaty-0016_-_treaty_establishing_the_african_economic_community_f.pdf.

a été lancée en juin 2015, à Johannesburg, en Afrique du Sud. Bien que la date tentative pour établir la ZLECAf n'a pas pu être honorée, d'importants progrès ont eu lieu. En effet, le 21 mars 2018, lors de la dixième session extraordinaire de l'Assemblée des chefs d'Etat et de gouvernement de l'Union africaine, à Kigali, au Rwanda, 44 des 55 pays membres de l'UA ont signé « l'Accord établissant la zone de libre-échange continentale africaine ».[36] Depuis, l'Accord compte 52 pays signataires et le nombre minimum de 22 ratifications requises pour sa mise en œuvre a été atteint le 2 avril 2019.[37] Il est désormais envisagé que l'Accord entre officiellement en vigueur en juillet 2019, lors de la douzième session extraordinaire de l'Assemblée des chefs d'Etat et de gouvernement de l'UA prévue, à Niamey, au Niger.

Certes, plusieurs questions ne sont pas encore définitivement tranchées, telles que l'élaboration des offres finales d'accès au marché pour les marchandises et les services ou encore la conclusion des règles d'origine (indispensables pour permettre l'utilisation effective des concessions tarifaires dans le cadre de l'Accord). La deuxième phase des négociations sur les sujets de droits de propriété intellectuelle, d'investissement et de politique de la concurrence n'est pas encore lancée. La mise en œuvre de l'Accord ne sera pas non plus chose aisée. Néanmoins, les progrès accomplis à ce jour sont impressionnants et la ZLECAf, une fois réalisée, pourrait devenir la plus vaste zone de libre-échange au monde par le nombre de pays membres, depuis la création de l'OMC. Avec une population combinée des 1,2 milliards et un PIB d'environ 2,5 billions de dollars des Etats-Unis,[38] un tel bloc mérite une attention toute particulière et pourrait avoir des effets économiques significatifs sur ces Etats membres et potentiellement au-delà.

Dans ce contexte cette deuxième partie sur les accords commerciaux préférentiels entre les pays africains se focalise donc sur le processus d'intégration régionale en cours, et précisément la zone de libre-échange continentale africaine et ses possibles effets sur l'industrialisation de l'Afrique.

2.1. La zone de libre-échange continentale africaine a la capacité de stimuler le commerce intra-africain et son contenu industriel

L'idée d'une zone de libre-échange continentale, pas expressément prévue par le traité d'Abuja, a en réalité émergée concrètement en novembre 2010, à Kigali, au Rwanda, lors d'une réunion des ministres africains en charge du commerce. L'objectif de la réunion était de faire le point sur l'avancement de l'intégration au sein des différentes CERs. Compte tenu des progrès à vitesse variable au sein de celles-ci, une des recommandations phares formulées lors de la réunion était d'accélérer le processus d'intégration régionale au niveau continental et à cet effet d'envisager la création d'une zone de libre-échange continentale.

La CEA a ensuite été mandatée, par l'UA et les Etats membres, pour étudier les implications d'une zone de libre-échange continentale sur les flux de commerce, ceci dans le but de permettre une décision éclairée sur une création éventuelle d'une telle zone par les chefs d'Etat et de gouvernement de l'UA. C'est ainsi qu'un travail technique basé sur une modélisation en équilibre générale calculable a été entrepris par la CEA pour quantifier les effets supposés de la formation d'une zone de libre-échange continentale sur les pays africains. Cette analyse, dont les résultats préliminaires ont été présentés lors de la réunion des ministres africains en charge du commerce fin

[36] Voir : https://fr.allafrica.com/view/group/main/main/id/00059718.html.
[37] Au 17 avril 2019, seuls le Benin, l'Erythrée et le Nigeria n'ont pas encore signés l'accord.
[38] Voir : https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/qa_cfta_fr_240418.pdf.

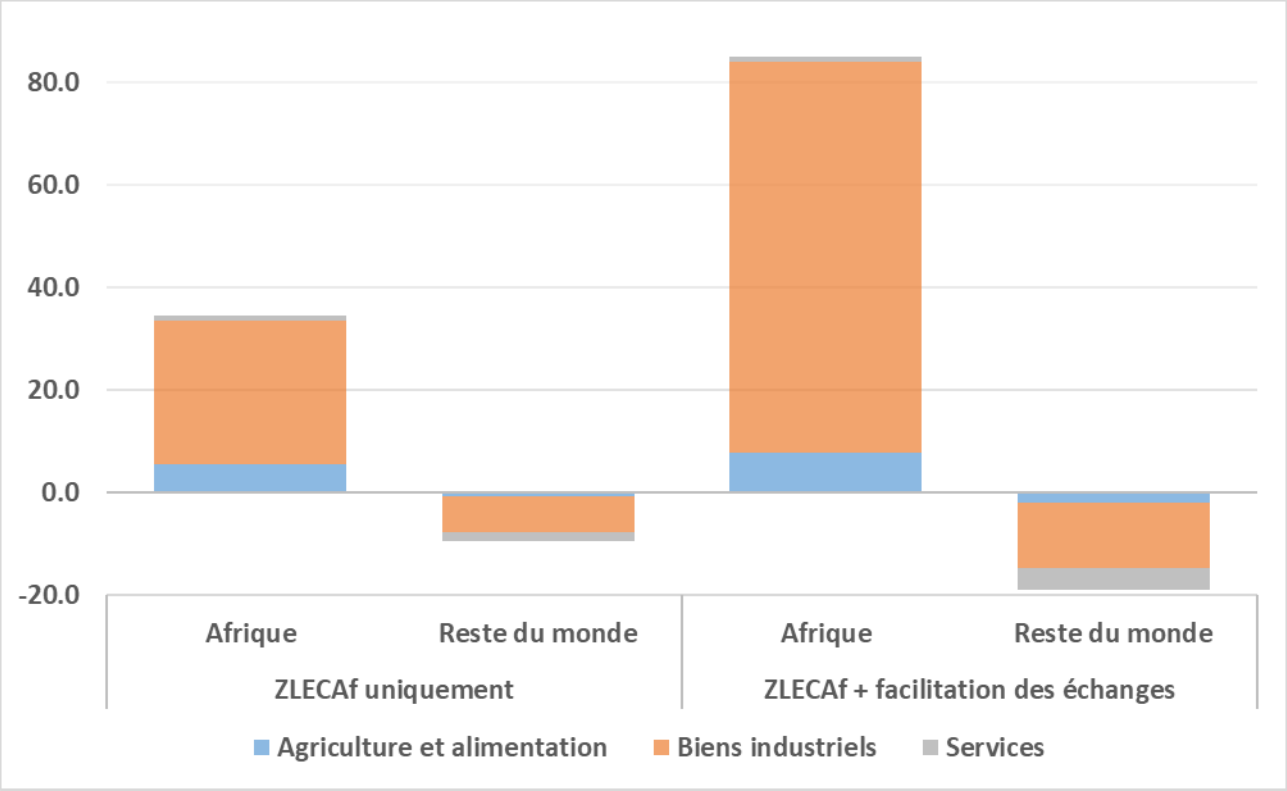
novembre-début décembre 2011[39] (juste avant la décision par les chef d'Etats de de gouvernement en janvier 2012 d'établir une telle zone), a été déclinée en deux versions publiées respectivement dans le Chapitre 4 intitulé « Zone de libre-échange continentale africaine: une analyse empirique » du rapport conjoint de la CEA, de l'UA et de la Banque africaine de développement (BAD) sur « Etat de l'intégration régionale en Afrique V : Vers une zone de libre-échange continentale africaine » (CEA, UA et BAD, 2012)[40] et le chapitre 8 sur « Towards a continental free trade area in Africa : A CGE modelling assessment with a focus on agriculture » du livre conjoint de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de l'Organisation internationale du travail (OIT) titré « Shared Harvest :Agriculture, Trade and Employment » (Mevel et Karingi, 2013).[41]

Cette analyse conduite en 2011/2012 examinait principalement deux scenarios : a) Une élimination totale des droits de douane imposés sur les marchandises au sein du continent africain dès 2017; b) Une élimination totale des droits de douane imposés sur les marchandises au sein du continent africain dès 2017, avec en parallèle la mise en œuvre de mesures non tarifaires visant à faciliter les échanges, telles que les coûts associés aux procédures douanières et à la manutention portuaires sont divisés par deux dès 2017.

Les résultats indiquent que l'élimination des seules barrières tarifaires (scenario a) permettrait d'accroitre le commerce intra-africain de 34,6 milliards de dollars des Etats-Unis (ou 52,3 pourcents), en comparaison à la situation de référence (c'est-à-dire ; sans réduction des droits de douane au sein de l'Afrique), en 2022. Si tous les principaux secteurs de l'économie africaine bénéficiaient de cette expansion, c'est dans les produits industriels que la croissance des exportations intra-africaines serait la plus forte aussi bien en termes relatif qu'absolu, 80 pourcents du total des gains allant au secteur industriel. La forte augmentation du commerce intra-africain aurait cependant pour effet de réduire, dans une certaine mesure, les exportations africaines vers le reste du monde (une part des exportations de l'Afrique vers le reste du monde étant remplacée par des échanges intra-Africains) ; celles-ci diminuant de 9,4 milliards de dollars des Etats-Unis. Toutefois, l'effet net de création commerciale resterait considérable ; les exportations africaines totale augmentant de 25,2 milliards de dollars des Etats-Unis (voir graphique 6). Il convient par ailleurs de noter que les effets sur le commerce des services sont négligeables puisqu'aucune libéralisation n'est envisagée dans ces secteurs pour cause d'absence de données nécessaires.

Graphique 6 : Changements dans les exportations africaines vers l'Afrique et le reste du monde à la suite de l'élimination des seules barrières tarifaires au sein de l'Afrique ou à la mise en œuvre de mesures non tarifaires visant à faciliter les échanges en plus de l'élimination des barrières tarifaires, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)

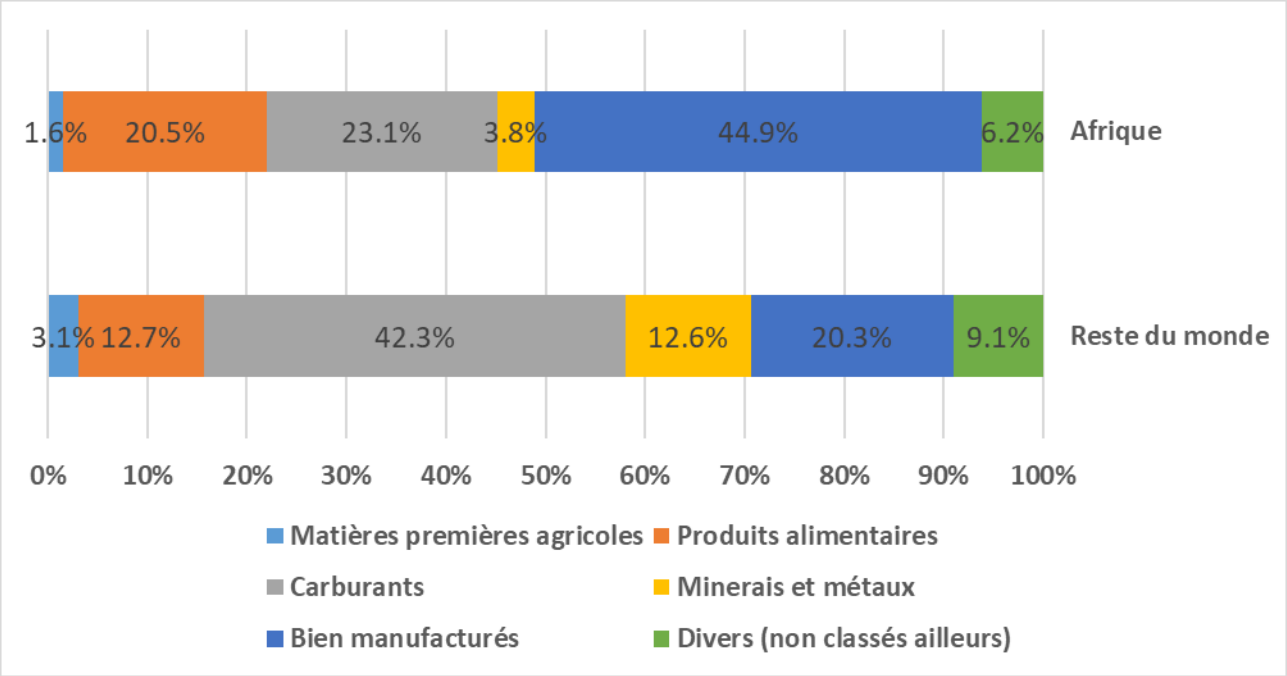
[39] Voir : https://au.int/sites/default/files/documents/29805-doc-ministerial_report_english.pdf.
[40] Voir Chapitre 4 dont je suis l'auteur ; https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/aria5_french.pdf. Ce chapitre, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier. Le travail technique sous-jacent à ce chapitre peut être trouvé dans Mevel et Karingi (2012). Papier de Conférence, dont je suis l'auteur principal, et également référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de la synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.
[41] Ce chapitre, dont je suis l'auteur principal, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de la synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.



Source : auteur, basé sur les figures 8.2 et 8.3 dans Mevel et Karingi (2013).

Le potentiel de la ZLECAf pour stimuler le commerce intra-africain des produits industriels n'est pas vraiment étonnant au regard de la composition actuelle du commerce. En effet, et bien que d'une base moindre (ne représentant qu'environ 18 pourcents du total des exportations africaines), le commerce intra-africain est nettement plus « sophistiqué » que le commerce entre l'Afrique et le reste du monde. Par exemple, l'Afrique exporte majoritairement des produits pétroliers (représentants 42,3 pourcents du total) et autres produits primaires (tels que les minerais et métaux ; 12,6 pourcents) vers le reste du monde. Les biens manufacturés ne représentant qu'un cinquième du total des exportations africaines vers le reste du monde et les produits alimentaires seulement un huitième de ce même total. En revanche, le commerce intra-africain est largement dominé par les échanges de biens manufacturés (avec 44,9 pourcents du total), alors que ceux de carburants représentent moins d'un quart du total. Les produits alimentaires, avec un cinquième du total, sont loin d'être négligeables dans les échanges intra-africains. En accroissant encore davantage la part des échanges industriels, comme exposé sur le graphique 6, la ZLECAf permettrait d'ailleurs de réduire légèrement la dépendance de l'Afrique dans les partenaires étrangers pour satisfaire ses besoins industriels ; les importations de biens manufacturés de l'Afrique en provenance du reste du monde représentant aujourd'hui plus de 70 pourcents du total des importations africaines originaires des partenaires extérieurs au continent.

Graphique 7 : Composition des exportations africaines vers l'Afrique et vers le reste du monde, par principaux secteurs, pourcentages, moyenne 2015-2017



Source : auteur, basé sur UNCTADStat.

Comme le montre le graphique 6, l'augmentation de la proportion des produits industriels dans le commerce intra-africains serait encore plus prononcée si des mesures non tarifaires de facilitation des échanges étaient mises en œuvre en parallèle des baisses de droits de douane au sein de l'Afrique. Dans ce cas, 90 pourcents du total des gains seraient captés par l'industrie. Les mesures de facilitation des échanges permettant des gains de productivité importants. D'une manière générale, les exportations africaines augmenteraient près de trois fois plus si, en parallèle de l'élimination des droits de douanes en Afrique, les coûts associés simplement aux procédures douanières et à la manutention portuaires étaient divisés par deux.

Examinés sous un autre angle, les résultats de l'analyse montrent que la part du commerce intra-africain, considérée comme relativement faible en comparaison aux autres principales régions du monde,[42] augmenterait de 52 pourcents d'ici à 2022 avec la création de la zone de libre-échange (en assumant qu'elle eut été en place en 2017). Bien que considérable, cet accroissement reste nettement inférieur à l'objectif annoncé par l'Union africaine qui envisage un doublement de la part du commerce intra-Africain au même horizon.[43] Mevel et Karingi (2013) démontrent cependant qu'une telle cible pourrait être dépassée si des mesures efficaces de facilitation des échanges étaient entreprises en parallèle de la suppression des barrières tarifaires avec une augmentation de la part du commerce intra-africain estimée à 114 pourcents à l'horizon 2022.

Les mesures visant à faciliter les échanges intra-africains sont essentielles non seulement pour permettre des gains relatifs au commerce plus significatifs et des opportunités d'industrialisation supérieures, mais aussi pour assurer que le revenu réel de chacun des pays africains puisse

[42] Voir graphique 8. Il convient toutefois de préciser que le commerce informel, non capté par les statistiques officielles est supposé être particulièrement élevé en Afrique et donc le commerce intra-Africain pourrait être globalement sous-estimé.
[43] Voir : https://au.int/en/ti/cfta/about.

augmenter avec la réforme de la ZLECAf. Effectivement, les résultats de l'analyse conduite par Mevel et Karingi (2013) suggèrent que dans le cas d'une simple élimination des droits de douanes en Afrique, environ la moitié des pays africains subirait des pertes de bien-être, ceci étant largement imputable à des réductions de recettes douanières, parfois substantielles, pour les gouvernements africains, suite à la libéralisation commerciale entrainée par la mise en œuvre de la ZLECAf. Cependant, en présence de mesures visant à réduire des coûts transfrontaliers non tarifaires dans le cadre de la réforme de la ZLECAf, alors tous les pays africains verraient leurs revenus réels augmenter. Il convient de noter que le Protocole sur le commerce des marchandises de l'Accord établissant la ZLEACf contient une annexe sur le traitement des barrières non tarifaires. Il est notamment prévu qu'un mécanisme d'identification et de résolution des obstacles aux échanges soit mis en place au niveau continental, sur le modèle de celui développé par la Tripartie du COMESA, de la CAE et de la SADC au niveau sous régional.[44] La facilitation des échanges est aussi l'une des sept thématiques prioritaires du plan d'action visant à stimuler le commerce intra-africain avec : la politique commerciale, la capacité de production, les infrastructures liées au commerce, le financement du commerce, l'information commerciale, et l'intégration des marchés de facteurs de production.

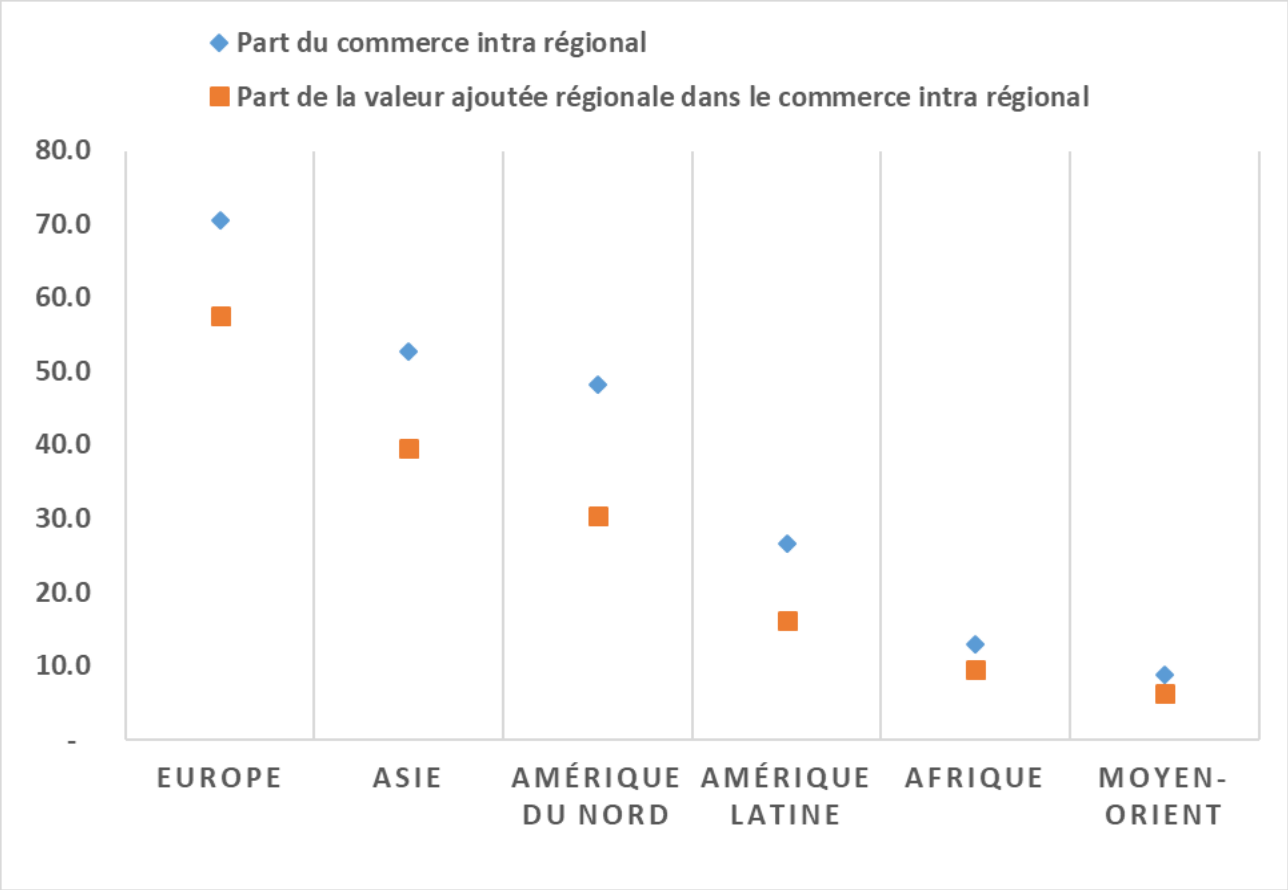
Une étude empirique plus récente conduite par la CEA, également en équilibre général calculable, et tenant compte des dernières modalités de la ZLECAf sur le commerce relatif aux marchandises, plutôt qu'une libéralisation totale, arrive aux mêmes conclusions. Cette analyse de Mevel (à paraître, 2019a)[45] réalisée en 2018 ne prend pas en compte la facilitation des échanges, mais se focalise sur le choix de l'approche de libéralisation dans le but d'aider les Etats membres africains à se déterminer. Le choix reposant essentiellement sur une approche par lignes tarifaires (c'est-à-dire, une proportion minimale de lignes tarifaires devant être libéralisées) ou bien sur une approche de double qualification (c'est-à-dire, une proportion minimale de lignes tarifaires ne représentant pas moins que la même proportion de la valeur des importations devant être libéralisées). Au-delà du fait que l'analyse tranche clairement en faveur d'une libéralisation des échanges intra-africains de marchandises selon l'approche de la double qualification (comme entérinée d'ailleurs par les chefs d'Etats et de gouvernement de l'Union africaine en février 2019)[46] qui génèrerait des gains (de PIB, de bien-être et surtout de commerce), bien supérieurs à une approche selon les lignes tarifaires, elle renforce les bonnes perspectives d'industrialisation offertes aux pays africains par la ZLECAf. Cette étude va en effet plus loin dans les détails des gains supposés par secteurs et par pays que l'analyse précédente. Ainsi, les secteurs industriels qui bénéficieraient le plus de la ZLECAf seraient l'habillement, le textile, le cuir, les équipements de transport et véhicules automobiles, le bois et le papier, l'électronique et autres produits manufacturés. Concernant les secteurs agricoles et alimentaires, les expansions de commerce intra-africain les plus larges seraient enregistrées par la viande, les produits laitiers, le sucre, les boissons et le tabac, les fruits, les légumes et les noix ainsi que le riz. Par ailleurs, un des messages forts de cette recherche est que les petites économies ne doivent pas craindre la ZLECAf, dans la mesure où, les pays africains les moins avancés seraient ceux ayant le plus grand potentiel d'accroissement de leurs exportations intra-africaines de produits industriels.

[44] Voir : https://www.tradebarriers.org/about.
[45] Ce papier est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.
[46] Voir : http://archives.au.int/bitstream/handle/123456789/2756/Assembly%20AU%204%20%28XXXII%29%20_E.pdf?sequence=2&isAllowed=y.

Finalement, la ZLECAf aurait le potentiel d'accroître le commerce intra-industriel de l'Afrique et d'offrir aux pays du continent des opportunités pour monter en gamme dans les chaines de valeur. Ofa, Spence, Mevel et Karingi (2012),[47] à l'aide notamment de calculs et comparaisons d'indices d'Herfindahl-Hirschman normalisés (pour la diversification des exportations) et de Grubel-Lloyd (pour le commerce intra-industriel), ont trouvé une corrélation positive entre la diversification des exportations et le commerce intra-industriel en Afrique. Le commerce intra-industriel consiste en l'échange de produits au sein d'une même industrie, ces produits pouvant être similaires ou bien différenciés en termes de qualité, variété ou à différents stades du processus de production. Les auteurs établissent également une relation positive entre le commerce intra-industriel et la part des produits manufacturés. Ceci suggère que des progrès en termes d'industrialisation des économies, comme devrait pouvoir le permettre la ZLECAf, peuvent favoriser le commerce intra-industriel - qui reste aujourd'hui relativement modéré en Afrique - et vice versa. Ce résultat est particulièrement important dans la mesure où le commerce et l'industrialisation pourraient se renforcer mutuellement avec des effets multiplicatifs possibles. D'autre part, si l'on s'attarde sur les données de commerce et de valeur ajoutée, il ressort que des parts relativement plus élevées de commerce intra régional sont généralement associées avec des parts relativement plus grandes de valeur ajoutée régionale (par opposition à la valeur ajoutée issue des importations depuis l'extérieur de la région) dans le commerce intra régional (voir graphique 8). Dans ces conditions, la ZLECAf qui, comme démontré précédemment, pourrait faciliter la diversification et l'industrialisation des pays africains offrirait des opportunités pour accroitre la production de produits dont la valeur ajoutée serait générée sur le marché régional et donc aider au développement et à la montée en gamme des chaines de valeur régionales. Les services joueraient un rôle critique dans ce processus puisqu'ils permettent de faciliter les activités manufacturières. Il est d'ailleurs utile de mentionner que les cinq secteurs de services suivants ont été déterminés par les Etats membres africains comme des priorités en termes de libéralisation dans le cadre de la réforme de la ZLECAf : a) Services financiers ; b) Transports ; c) Services fournis aux entreprises ; d) Tourisme ; e) Communication.

Graphique 8 : Part du commerce intra régional et part de la valeur ajoutée régionale dans le commerce intra régional, par principales régions, pourcentages, 2011

[47] Ce papier de recherche, dont je suis co-auteur, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.



Source : auteur, basé sur les statistiques du commerce international de l'OMC (2012) et le CEA (2015).[48]

2.2. La zone de libre-échange continentale africaine peut être perçue comme une nécessité pour l'Afrique, dans un contexte d'émergence d'accords commerciaux méga-régionaux

En plus d'être un instrument qui a le potentiel de favoriser l'industrialisation de l'Afrique, la ZLECAf pourrait aussi s'avérer essentielle dans un environnement mondial qui évolue rapidement.

La dernière tendance attestant de l'augmentation du régionalisme est probablement l'émergence de partenariats d'intégration profonds entre des pays, qui ensemble représentent une part importante de la population mondiale et/ou du PIB, et également appelés accords commerciaux méga-régionaux (ACMR). En particulier, trois ACMR majeurs, récemment conclus ou en cours de négociations, pourraient modifier fortement les relations commerciales au niveau mondial. Il s'agit du Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), du Partenariat économique régional global (RCEP pour *Regional comprehensive Economic Partnership*) et du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI). Les onze pays membres[49] du PTPGP ont formellement signé l'accord de

[48] Rapport CEA (2015) dont j'ai écrit, dans son intégralité, le Chapitre 5 sur « Faire progresser l'industrialisation de l'Afrique par les accords commerciaux » (https://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/ERA/ERA2015_Fr/chap5.pdf) et duquel est inspiré ce graphique 8. Ce Chapitre est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.

[49] Australie, Brunei, Canada, Chili, Japon, Malaisie, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, Singapour et Vietnam.

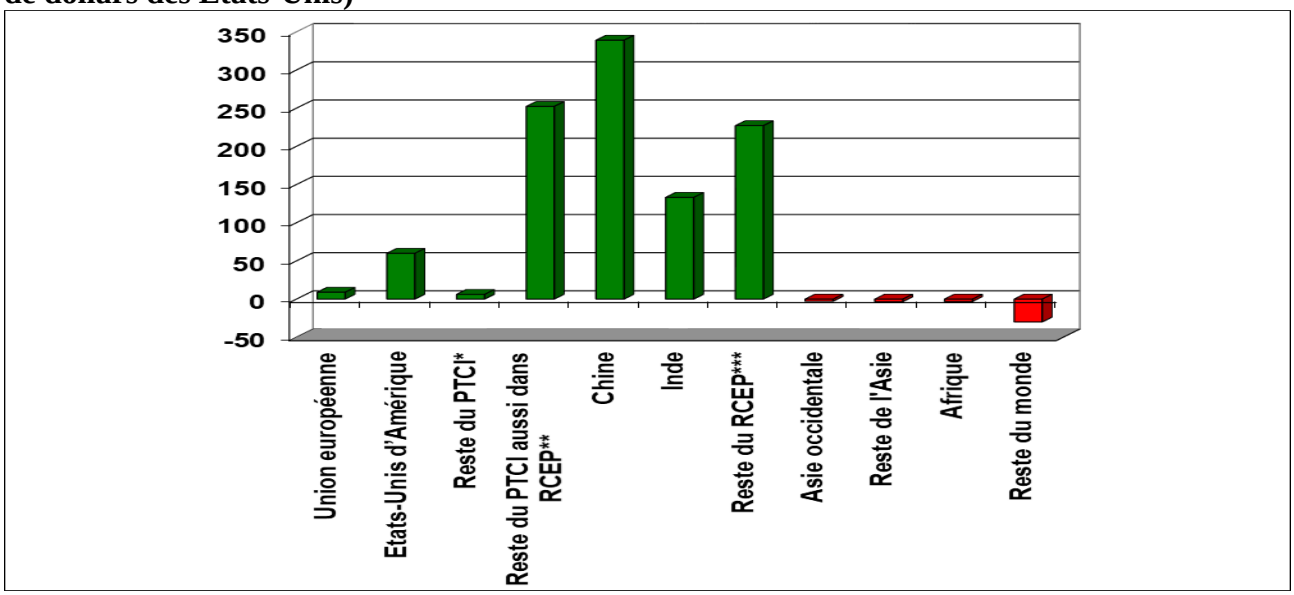
partenariat le 8 mars 2018, à Santiago, au Chili. Sept d'entre eux[50] ont même déjà conclu leurs processus nationaux de ratification de l'accord. De ce fait, le PTPGP est entré en vigueur le 30 décembre 2018, pour l'Australie, le Canada, le Japon, le Mexique, la Nouvelle-Zélande et Singapour, et le 14 janvier 2019 concernant le Vietnam. En février 2016, les Etats-Unis d'Amérique avaient signé le pacte original du Partenariat transpacifique (PTP ; remplacé par le PTPGP, en mars 2018) mais se sont retirés en 2017. Les Etats-Unis d'Amérique ont toutefois indiqué récemment que rejoindre le PTPGP dans le futur reste une possibilité. D'autres pays, tels que la Colombie, la République de Corée, l'Indonésie, la Thaïlande ou encore le Royaume-Uni, ont exprimé un intérêt pour devenir parties prenantes du partenariat, les membres actuels ayant d'ailleurs laissé entrevoir que des discussions, sur la possibilité d'élargir l'adhésion à d'autres pays, pourraient même commencer en 2019.[51] Les pourparlers sont toujours en cours concernant les deux autres principaux ACMR. Si le RCEP, rassemblant seize pays asiatiques devait être signé au cours de l'année 2019,[52] davantage d'incertitude existe autour du PTCI entre l'Union européenne et les Etats-Unis d'Amérique.[53] En effet, des voix discordantes se sont élevées contre un tel partenariat des deux côtes de l'océan Atlantique et les négociations sont gelées depuis près de trois ans.[54] Toutefois, l'idée de relancer les négociations pour un accord moins ambitieux entre les deux parties, et essentiellement axé sur les problématiques des échanges de biens manufacturés ainsi que de l'évaluation de conformité des normes, semble avoir germé début 2019.[55]

Bien que des pays en développement soient parties prenantes des trois ACMR brièvement présentés, aucun pays africain n'est concerné. La question des impacts attendus de tels partenariats sur les pays tiers, et notamment les pays africains, se pose. Par exemple, des érosions de préférences et une concurrence accrue pour les pays africains, et notamment les PMA, sur les marchés des pays des ACMR paraissent inévitables.

Une étude, menée selon la méthodologie EGC, par Mevel (à paraître, 2019b)[56] examine les effets que le PTPGP, le RCEP et le PTCI, s'ils venaient à être tous conclus, pourraient avoir sur les économies africaines. Seule une suppression des droits de douane sur les marchandises est considérée au sein de chacun des trois blocs commerciaux. Cependant, des produits jugés sensibles, d'après les processus de négociations complétés ou en cours, voient leurs tarifs réduits à défaut d'être totalement éliminés (cas des produits non sensibles). De plus, est aussi explorée, la manière dont plusieurs configurations commerciales, incluant la ZLECAf, pourraient permettre de mitiger les impacts susceptibles d'être générés, à la suite de la création des ACMR, pour les pays africains.

[50] Australie, Canada, Japon, Mexique, Nouvelle-Zélande, Singapour et Vietnam.
[51] Voir : https://english.vov.vn/economy/cptpp-countries-to-start-accession-talks-for-new-members-in-2019-379467.vov.
[52] Les 16 pays négociants actuellement le RCEP sont : les 10 pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ; Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande et Vietnam) et 6 autres autres grandes économies asiatiques (Australie, Chine, Inde, Japon, Nouvelle-Zélande et République de Corée). Les négociations pour le RCEP ont débuté en novembre 2011. À ce jour, 25 cycles de négociations ont déjà eu lieu.
[53] Les négociations sur le PTCI ont été lancées lors de la conférence Caplin, qui s'est tenue à Washington, en juillet 2013. À ce jour, il y a eu 15 cycles de négociations ; le dernier s'étant tenu en octobre 2016.
[54] Voir : https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-29/trump-willing-to-reopen-ttip-amid-eu-u-s-trade-spat-ross-says.
[55] Voir : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-19-502_en.htm.
[56] Ce papier de recherche, dont je suis le seul auteur, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.

Graphique 9 : Changements dans les exportations à la suite des créations des PTPGP, RCEP et PTCI, par pays/régions, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)



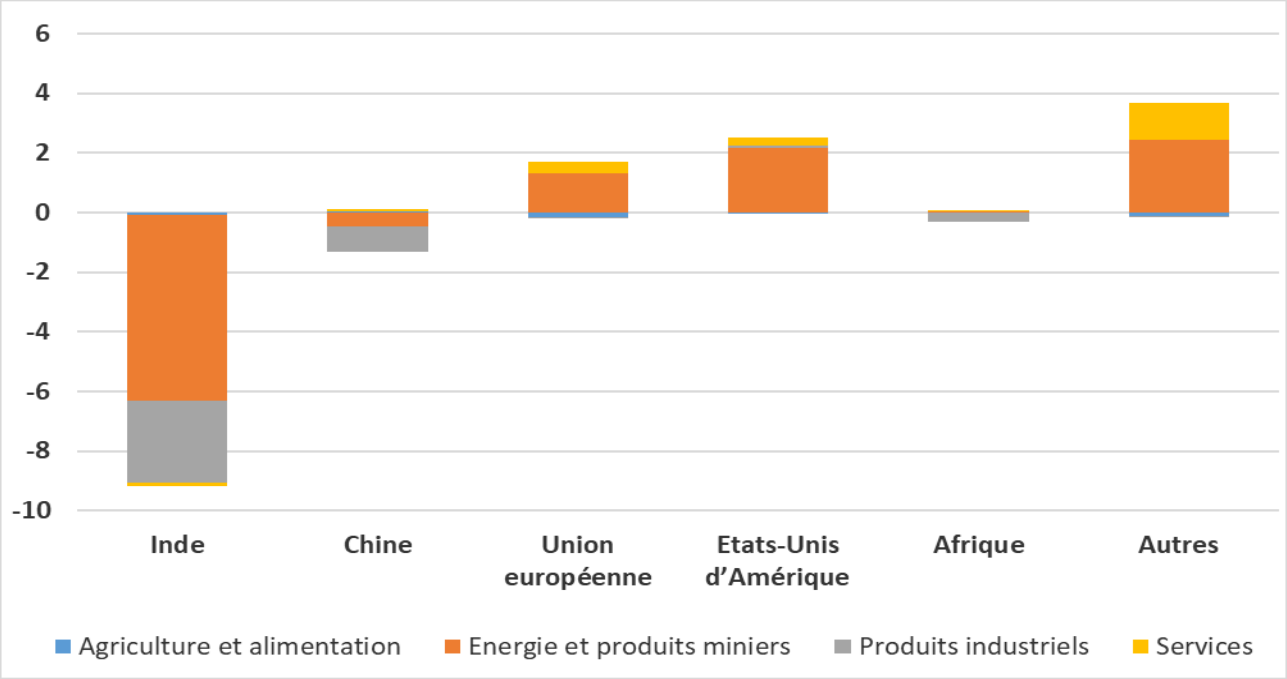
Source : auteur, basé sur la figure 5 dans Mevel (à paraitre, 2019b).

*Remarque : *Autres membres du PTCI qui ne sont pas aussi membres du RCEP (Canada, Mexique, Chili et Pérou) ; **Membres à la fois du PTCI et du RCEP (Australie, Brunei, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Singapour et Vietnam) ; ***Autres membres du RCEP qui ne sont pas aussi membres du PTCI (Cambodge, Indonésie, République de Corée, Laos, Myanmar, Philippines et Thaïlande).*

Tout d'abord, cette étude démontre que les membres des trois ACMR considérés pourraient accroître fortement leur commerce avec la formation de leur blocs régionaux respectifs. Ainsi, le total des exportations combinées de tous les membres des différents blocs augmenterait de mille milliards de dollars des Etats-Unis, en comparaison à une situation de référence (c'est-à-dire sans les trois ACMR en place), en 2022. Les pays du RCEP seraient ceux qui obtiendraient les gains de commerce les plus importants. La Chine, qui n'est pas membre de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), et faisant donc face à des droits de douane moyens significatifs sur ses exportations à destination des marchés asiatiques avant la création du RCEP, obtiendrait à elle seule un tiers des gains générés par la formation du RCEP (voir graphique 9).

Ensuite, l'analyse révèle que la forte compétition sur les marchés des membres des ACMR et les érosions de préférences pour les pays tiers, à la suite de la mise en œuvre des trois ACMR considérés, conduiraient à un recul des exportations totales des pays extérieurs aux ACMR, à hauteur de 39,2 milliards de dollars des Etats-Unis, en comparaison avec la situation de référence, en 2022. Les pertes pour l'Afrique seule correspondraient à environ 8 pourcents du total des pays tiers ; avec une réduction des exportations africaines d'environ 3 milliards de dollars des Etats-Unis (voir graphique 9). Si la diversion de commerce pour l'Afrique peut *a priori* paraître relativement marginale, les exportations africaines à destination des pays membres de RCEP, et notamment la Chine et surtout l'Inde, diminueraient considérablement, reculant de plus de 10 milliards de dollars des Etats-Unis (ou 5,4 pourcents) - voir graphique 10.

Graphique 10 : Changements dans les exportations africaines à la suite des créations des PTPGP, RCEP et PTCI, par principales destinations et principaux secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)

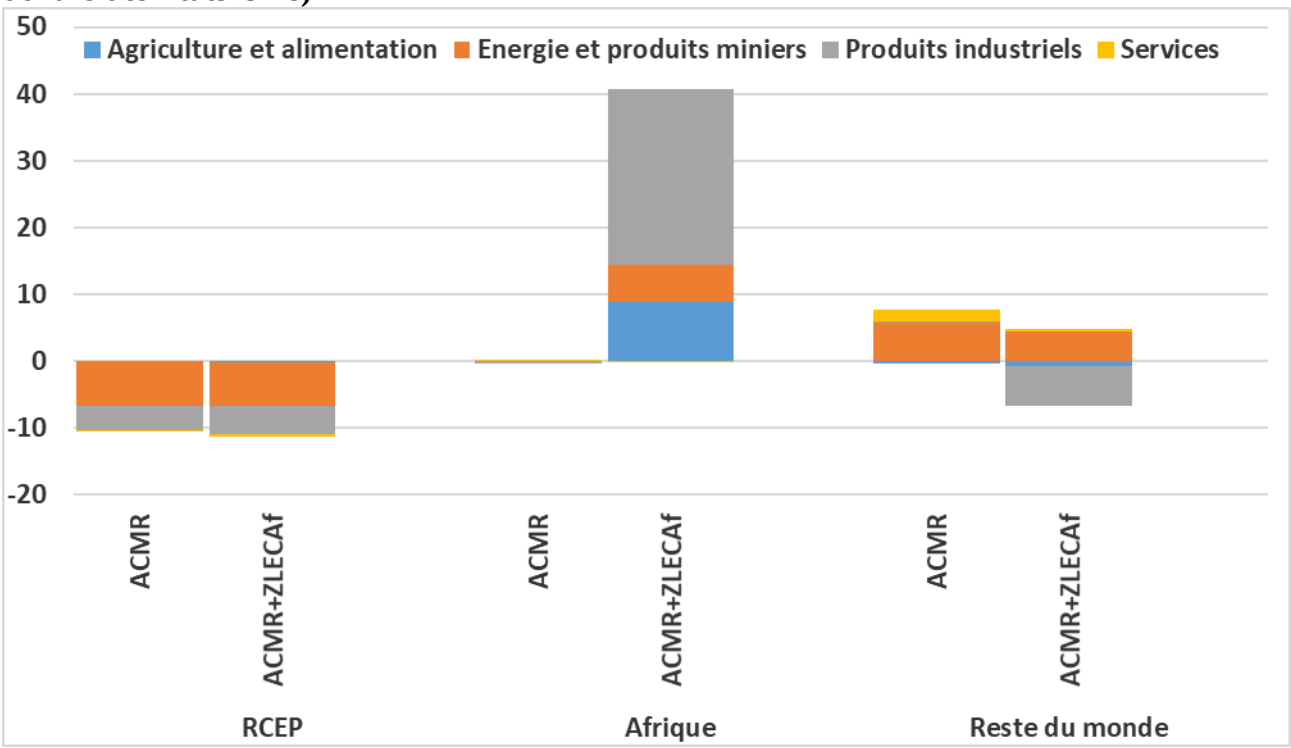


Source : auteur, basé sur la figure 6 dans Mevel (à paraitre, 2019b).

Comme illustré sur le graphique 10, ces pertes globales à destination des membres du RCEP seraient quelque peu compensées par des gains d'exportations africaines vers d'autres régions, incluant même l'Union européenne et les Etats-Unis d'Amérique, pourtant membres d'ACMR. Ceci s'explique par l'énorme augmentation du commerce intra-RCEP et donc les membres du RCEP tendent à se détourner quelque peu des autres marchés. Ainsi, les pays africains, qui reçoivent de nombreuses préférences commerciales unilatérales de la part de l'Union européenne (par exemple, l'initiative TSA) et des Etats-Unis d'Amérique (notamment l'AGOA), sont en mesure de gagner quelques parts de marchés dans ces derniers pays à la suite d'une compétition un peu moins féroce de la part des pays membres du RCEP. Toutefois, les gains d'exportations africaines vers l'Union européenne et les Etats-Unis d'Amérique sont concentrés dans les produits pétroliers et miniers, en ligne avec ce qui avait été démontré dans la partie 1, de cette synthèse, sur les préférences commerciales unilatérales qui ont globalement échouées à promouvoir la diversification et l'industrialisation des économies africaines. De plus, ces gains ne compensent que partiellement les pertes d'exportations africaines de produits énergétiques et miniers vers la Chine et l'Inde. Surtout, des pertes supplémentaires d'exportations de l'Afrique vers la Chine et l'Inde seraient générées dans les secteurs industriels, et notamment le textile et l'habillement (en particulier dû à une concurrence accrue avec les PMA membres du RCEP que sont le Cambodge et le Laos), mais aussi les produits chimiques et les métaux. En d'autres termes, l'établissement des ACMR, et spécialement du RCEP, impacterait négativement les efforts d'industrialisation de l'Afrique. Il convient aussi d'ajouter que ces estimations sont certainement sous évaluées dans la mesure où seule la libéralisation du commerce relatif aux marchandises est prise en compte dans l'analyse, alors que les ACMR prévoient des concessions entre leurs membres dans les domaines, tels que le commerce des services ou encore l'investissement, qui pourraient avoir des effets néfastes sur les économies africaines et autres pays tiers.

Enfin, l'analyse des ACMR se penche aussi sur le rôle que pourrait jouer la ZLECAf dans un tel contexte. Par conséquent, un des scenarios examinés dans l'étude envisage la création de la ZLECAf, en parallèle des trois principaux ACMR. Les résultats sont sans équivoque et démontrent que la ZLECAf serait en mesure de changer la donne pour les pays Africains. En effet, les tendances observées précédemment, avec les seuls ACMR en place, changeraient dramatiquement si la ZLECAf devait voir le jour. Au lieu de diminuer, les exportations africaines augmenteraient cette fois-ci de 27,5 milliards de dollars des Etats-Unis. Cet effet global net se décomposerait en une réduction significative des exportations de l'Afrique vers les pays du RCEP, qui diminueraient de 11,5 milliards de dollars des Etats-Unis (ou 6 pourcents), alors que les exportations vers les autres régions augmenteraient de manière impressionnante et à hauteur de 39 milliards de dollars des Etats-Unis (ou 5,3 pourcents), en comparaison à la situation de référence (c'est-à-dire, sans ACMR ni ZLECAf en place). Il convient de noter que cet accroissement notoire à destination des pays autres que les membres du RCEP serait lui-même décomposé en une très forte hausse du commerce intra-Africain, qui augmenterait de 40,6 milliards de dollars des Etats-Unis (ou 39,9 pourcents) et une légère baisse des exportations africaines vers le reste du monde (hors RCEP) de 1,6 milliard de dollars des Etats-Unis (ou 0,3 pourcent). Comme déjà illustré dans la section précédente, 2.1, l'augmentation du commerce intra-africain serait la plus prononcée dans les produits industriels (voir graphique 11).

Graphique 11 : Changements dans les exportations africaines à la suite des créations des PTPGP, RCEP et PTCI sans ZLECAf ou avec ZLECAf, par principales destinations et principaux secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)



Source : auteur, basé sur la figure 7 dans Mevel (à paraitre, 2019b).

Il est important de préciser que les gains de commerce intra-africain bénéficieraient tous les pays/regions d'Afrique, sans exception. De plus, si sans grande surprise l'Afrique du Sud serait la plus grande bénéficiaire en terme absolu,[57] ça ne serait pas le cas en terme relatif. Ainsi, des pays tels que la Tunisie, Madagascar, la Tanzanie, le Maroc, l'Ethiopie, l'Egypte, le Cameroun ou encore les pays du reste de l'Union douanière d'Afrique australe verraient leurs exportations vers les autres pays d'Afrique être davantage stimulées. La ZLECAf aurait en fait tendance à redistribuer les gains plus équitablement (en comparaison avec la situation actuelle) entre les différents pays africains.

En somme, les ACMR pourraient avoir des effets négatifs sur les exportations africaines, notamment vers la Chine et l'Inde, les deux partenaires qui en outre gagnent de plus en plus d'importance pour le commerce de l'Afrique. Ils limiteraient également les efforts d'industrialisation de l'Afrique, puisque les exportations africaines de produits industriels seraient réduites de manière significative. Toutefois, la mise en œuvre effective de la ZLECAf, qui constituerait en quelque sorte le propre ACMR de l'Afrique, offrirait des perspectives totalement différentes dans la mesure où elle permettrait de largement contrebalancer les pertes commerciales de l'Afrique générées par la création du PTPGP, du RCEP et du PTCI. En plus de stimuler fortement le commerce intra-africain, la ZLECAf pourrait permettre aux pays africains d'accroître considérablement le contenu industriel de leurs exportations et de mieux exploiter les chaines de valeur indispensables pour améliorer la compétitivité des économies.

Néanmoins, et tout comme les préférences commerciales unilatérales qui n'offrent pas de perspectives viables pour l'industrialisation, l'intégration régionale continentale ne peut pas raisonnablement être la seule stratégie commerciale de l'Afrique. La part de l'Afrique dans le commerce mondial est seulement d'environ 3 pourcents et n'a pas vraiment évolué au cours des deux dernières décennies. Bien qu'ayant un potentiel important pour aider les pays africains à s'industrialiser, le marché continental reste relativement restreint et son exploitation ne sera probablement pas suffisante pour augmenter significativement la position de l'Afrique dans le commerce mondial. S'ouvrir commercialement aux partenaires extérieurs au continent parait inévitable dans le but d'assurer une croissance économique durable à l'Afrique. Cependant, cette ouverture doit se faire de manière stratégique et telle qu'elle puisse au-moins ne pas limiter, et si possible élargir, les opportunités d'industrialisation et de transformation structurelle indispensable au bon développement de l'Afrique.

3. Accords commerciaux préférentiels entre l'Afrique et le reste du monde

Bien sûr, l'Afrique est déjà engagée dans des accords commerciaux préférentiels bilatéraux impliquant de la réciprocité en termes d'accès au marché avec les pays du reste du monde. 44 pays africains sont aussi membres de l'OMC – qui facilite les négociations commerciales multilatérales – et 9 autres ont le statut d'observateur de l'OMC.

Néanmoins, il est essentiel que, dans ces différents engagements commerciaux, l'Afrique préserve un espace politique suffisant tel qu'elle puisse atteindre ses objectifs d'industrialisation, notamment par le biais de son intégration régionale. L'Afrique doit donc avoir une approche stratégique concernant sa politique commerciale et de ce fait privilégier autant que possible les relations

[57] Deuxième plus grosse économie africaine en termes de PIB après le Nigeria.

commerciales qui ont le potentiel pour soutenir le développement de ses économies. Une des questions qui se posent donc est de savoir si les accords commerciaux préférentiels avec les pays développés (communément dénommés du « Nord ») offrent a priori les mêmes perspectives d'industrialisation pour l'Afrique que ceux avec les pays en développement (dits du « Sud »).

3.1. Les limites apparentes du commerce Nord-Sud pour aider l'Afrique à s'industrialiser

Un exemple évident d'accords commerciaux préférentiels réciproques entre l'Afrique et des pays du « Nord » est celui des Accords de partenariat économique (APE) entre l'Afrique et l'Union européenne. Les APE sont des accords réciproques mais asymétriques entre l'Union européenne et 79 pays des regions Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP) tels que : a) L'Union européenne doit garantir immédiatement après la signature d'accords APE intérimaires un accès à son marché, en franchise totale de droits de douane, aux pays ACP ; b) Les pays ACP signataires des APE devant ouvrir leurs marchés, en franchise de droits de douane de manière progressive et pour approximativement 75 à 80 pourcents (selon les accords négociés) de la valeurs de leurs importations en provenance des pays de l'Union européenne ; 3) Les groupes régionaux des ACP sont aussi supposés réduire les droits de douane au sein de chacun d'entre eux. Les APE ont en effet été négociés, ou sont encore en cours de négociations, avec les 7 groupes régionaux de pays ACP suivants : 1) Cariforum (Caraïbes) ; 2) Pacifique ; 3) Afrique de l'Ouest[58] ; 4) Afrique centrale[59] ; 5) Afrique de l'Est et australe (ESA)[60] ; 6) Communauté d'Afrique de l'Est (CAE)[61] ; 7) Groupe de la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC)[62]. Les pays africains sont donc divisés en 5 groupes. Il convient de noter que les membres du groupe de négociation de la SADC (avec 7 pays) dans le cadre des APE ne correspond pas strictement à la composition de la Communauté économique régionale de la SADC (16 membres).[63]

A ce jour, les APE sont appliqués à titre provisoire par les membres de la SADC, Madagascar, Maurice, les Seychelles et le Zimbabwe pour l'ESA, le Cameroun en Afrique centrale, ainsi que le Ghana et la Côte d'Ivoire concernant l'Afrique de l'Ouest (l'APE régional ne pourra entrer en vigueur que quand tous les membres auront signé et ratifié l'accord ; le Nigeria est le seul pays à ne pas l'avoir signé). Dans la CAE, le Kenya et le Rwanda ont signé l'APE mais une requête a été déposée auprès de l'Union européenne par les membres de la CAE pour rediscuter l'APE et se mettre d'accord sur la voie à suivre.[64]

[58] Incluant : le Bénin, le Burkina Faso, le Cap-Vert, la Côte d'ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Libéria, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo.
[59] Composé : du Cameroun, de la République centrafricaine, du Tchad, du Congo, de la République Démocratique du Congo, de la Guinée Équatoriale, du Gabon et de Sao Tomé et Principe.
[60] Avec : les Comores, Djibouti, l'Erythrée, l'Ethiopie, Madagascar, le Malawi, Maurice, les Seychelles, la Somalie, le Soudan, la Zambie et le Zimbabwe.
[61] Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzanie et l'Ouganda. A noter que le Soudan du sud qui est devenu membre de la CAE en 2016 n'est pas associé aux négociations des APE.
[62] Qui inclut : l'Angola, le Botswana, le Lesotho, le Mozambique, la Namibie, l'Afrique du Sud et l'Eswatini (ou Swaziland).
[63] Composée : de l'Angola, du Botswana, des Comores, de la République Démocratique du Congo, de l'Eswatini, du Lesotho, de Madagascar, du Malawi, de Maurice, du Mozambique, de la Namibie, des Seychelles, de l'Afrique du Sud, de la Tanzanie, de la Zambie et du Zimbabwe.
[64] Voir : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf.

Les justifications avancées par l'Union européenne pour lancer les négociations sur les APE, en 2002, étaient la nécessité de se conformer aux règles de réciprocité et non-discrimination de l'OMC[65] ainsi que la promotion de la diversification et de la croissance des pays en développement parties prenantes à ces accords. L'idée derrière ce raisonnement étant qu'en ouvrant leurs marchés à l'Union européenne, les pays ACP pourraient importer des intrants moins chers en provenance de l'Union européenne ; intrants qui pourraient permettre l'ajout de valeur aux biens produits par les nations ACP et donc favoriser une diversification et industrialisation de leurs pays qui pourrait ensuite permettre de tirer leur croissance économique.[66]

Bien que théoriquement valide, cet argument doit être confronté à la réalité économique. En effet, les pays ACP, notamment les pays africains, et l'Union européenne se sont engagés dans le processus des APE de manière très asymétrique en ce qui concerne les protections tarifaires qu'ils s'imposent l'un à l'autre (voir table 2 pour une illustration). Comme évoqué dans la première partie de cette synthèse, la majorité des pays africains bénéficient déjà d'un accès au marché très favorable quand ils exportent vers l'Union européenne, en particulier grâce à l'initiative TSA (pour les PMA) et de manière plus générale au SPG. Essentiellement, et en moyenne, juste quelques secteurs agricoles restent encore protégés par l'Union européenne sur ses importations en provenance des pays africains. En revanche, l'Union européenne fait face à des barrières tarifaires significatives sur ses exportations à destination des nations africaines, et ce dans la plupart des secteurs de l'économie. Pour ces raisons, la perception des APE est très mitigée. Si des progrès notoires ont été réalisés depuis 2002, les négociations ne sont pas encore totalement conclues (17 ans après leur commencement). Beaucoup de pays africains sont réticents à ouvrir leurs marchés à l'Union européenne. Même si les efforts d'ouvertures requis par les pays africains ne sont pas maximums, beaucoup d'entre eux, et notamment les PMA, craignant qu'ils n'aient que très peu à gagner avec un tel accord, tout au moins sur le plan commercial puisque les APE couvrent d'autres domaines (tels que l'investissement ou encore le développement durable) dans lesquels les bénéfices pour les pays africains semblent a priori plus évidents.

Un travail analytique, en EGC, conduit par Mevel et al. (2015a et 2015b)[67] examine en détails les effets à attendre des APE sur la transformation structurelle de l'Afrique. Les auteurs se focalisant sur deux des cinq groupes de négociations mettant aux prises des pays africains : l'Afrique de l'ouest et l'ESA, pour lesquelles les données fines nécessaires concernant les schémas de libéralisation et les structures de tarifs extérieurs communs (TEC) ont été mises à disposition par leurs Etats membres. Ainsi, il est assumé dans la situation de référence que les TEC de la CEDEAO (pour l'Afrique de l'Ouest) et du COMESA (pour l'ESA) sont en place, et en conformité avec les demandes des Secrétariats de la CEDEAO et de COMESA qui ont commandité ce travail ; les TEC constituant les points de départ des libéralisations impliquées par les APE. Ceci permet également de mesure l'effet strict de la mise en œuvre de l'APE, puisque les changements dus à l'adoption des TEC sont ignorés (comme déjà considérés comme acquis dans la situation de référence). Dans le scenario, et conformément aux conditions négociées dans les APE, l'Union européenne élimine

[65] Les pays en développement, pour bénéficier de préférences commerciales, doivent offrir de la réciprocité afin d'éviter une discrimination entre les pays en développement bénéficiaires de préférences (ici les pays ACP) et ceux qui ne le sont pas.
[66] Voir : http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/625102/EPRS_BRI(2018)625102_EN.pdf.
[67] Ces deux papiers (un papier technique de conférence et un article non technique publié dans une revue économique), dont je suis l'auteur principal, sont référencés dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.

totalement ses tarifs imposés sur ses importations en provenance de chacun des deux groupes considérés. L'Afrique de l'ouest et l'ESA, quant à eux, réduisent progressivement leurs droits de douanes imposés sur leurs importations en provenance de l'Union européenne selon le schéma de libéralisation déterminé dans les négociations ; c'est-à-dire que les tarifs de base (équivalents aux TEC) subissent des réductions tous les 5 ans (dès 2020 et jusqu'à 2035) et d'une magnitude différente selon la catégorie des produits.[68] Les préférences commerciales unilatérales, telles que le SPG et l'initiative TSA, sont bien sûr incluses dans la situation de référence.

Comme mentionné précédemment, et montré dans le tableau 2, les conditions initiales en termes de protections imposées et subies sont fortement asymétriques. Avant la mise en œuvre des APE l'Union européenne subie des droits de douane moyens relativement élevés sur ses exportations vers l'Afrique de l'Ouest (9 pourcents) et l'ESA (8 pourcents) ; et ce dans une gamme assez large de produits agricoles et industriels. L'Afrique de l'Ouest et l'ESA, au contraire, ont un accès relativement meilleur au marché de l'Union européenne : ces régions font face à des tarifs moyens de 0.4 pourcent et 4.1 pourcents, respectivement. Il convient de noter que ces derniers tarifs sont essentiellement subis par les pays non PMA de l'Afrique de l'Ouest (c'est-à-dire, le Cap-Vert, la Côte d'ivoire, le Ghana et le Nigeria) et de l'ESA (c'est-à-dire, Maurice, les Seychelles, et le Zimbabwe) et dans une poignée de produits agricoles (sucre, produits laitiers, viande, riz, fruits, légumes et noix).

Tableau 2 : Protections tarifaires moyennes imposées par l'Afrique de l'Ouest et l'ESA sur leurs importations respectives en provenance de l'Union européenne et protections tarifaires moyennes subies par l'Afrique de l'Ouest et l'ESA sur les exportations respectives vers l'Union européenne, après mise en œuvre des TEC de la CEDEAO et de COMESA, pourcentages

	Protections imposées sur les importations en provenance de l'Union européenne	Protections subies sur les exportations vers l'Union européenne
Afrique de l'Ouest	**9.0**	**0.4**
ESA	**8.0**	**4.1**

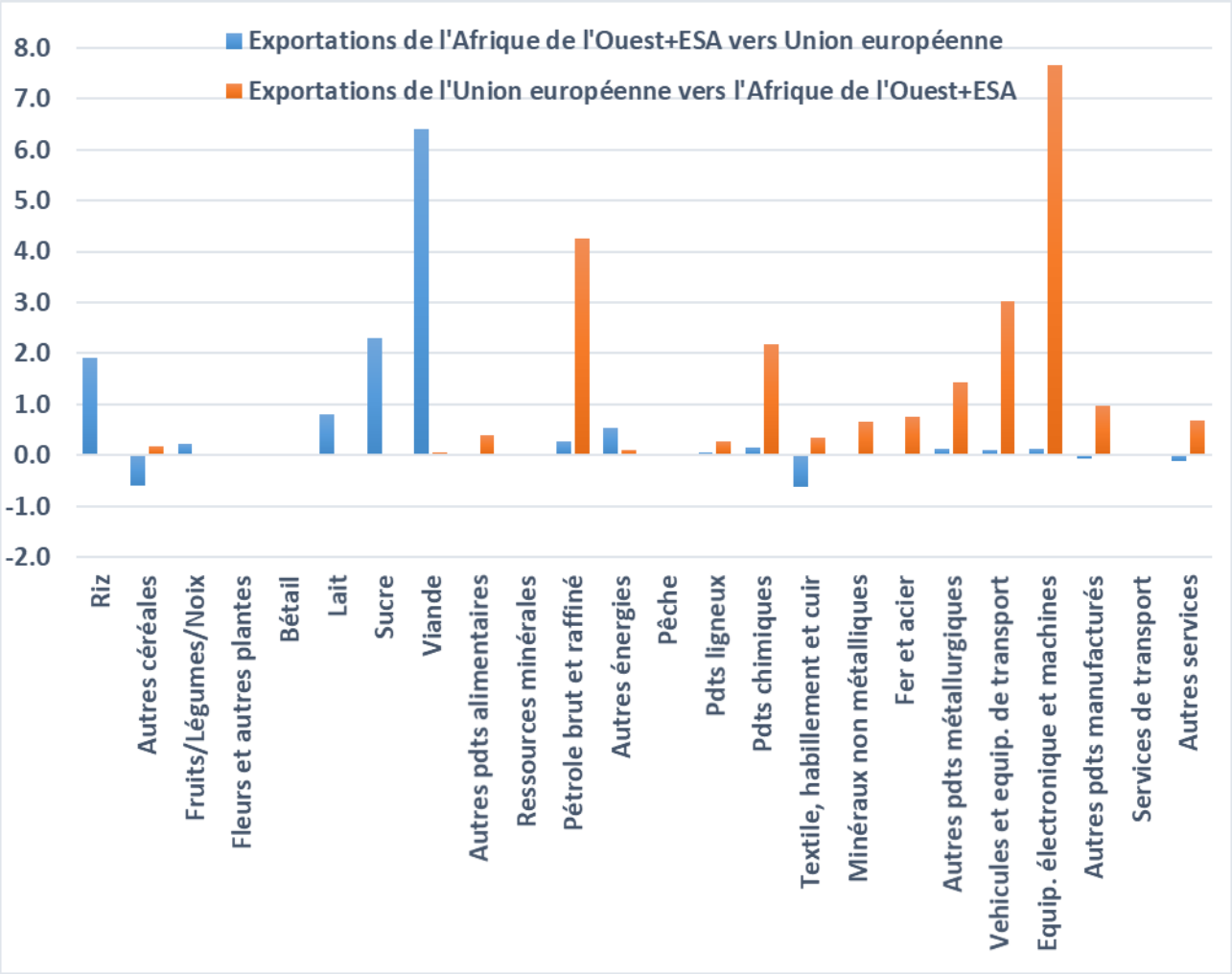
Source : auteur, basé sur Mevel et al. (2015a).

Les résultats de l'analyse conduite par Mevel et al. (2015a) confirment que cette asymétrie en termes de protection tarifaire devrait générer des gains commerciaux inégaux pour l'Afrique et l'Union européenne. Dans l'absolu, les gains d'exportations de l'Union européenne seraient deux fois plus élevés que ceux d'exportations cumulées de l'Afrique de l'Ouest et de l'ESA. Comme

[68] Par exemple, et dans le cas de l'Afrique de l'Ouest, les biens dits de la catégorie 5 (« biens spécifiques pour le développement économique ») et placés dans le groupe D bénéficient d'un niveau de protection de 35 pourcents au titre du TEC de la CEDEAO, qui ne sera pas réduit après la ratification des APE puisqu'ils sont considérés comme extra sensibles par la région. De même, les biens classifiés sous la catégorie 3 (« intrants et biens intermédiaires ») qui ont été placés dans le groupe C (ayant une sensibilité considérée comme moyenne à élevée) se voient imposer un droit de 10 pourcents dans le TEC de la CEDEAO. Ce droit ne changera pas avant 2025, date à laquelle il sera réduit de moitié, puis éliminé cinq ans plus tard. Voir Mevel et al. (2015a) pour plus de détails.

l'illustre le graphique 12, les exportations de l'Afrique de l'Ouest et de l'ESA vers l'Union européenne augmenteraient essentiellement dans quelques secteurs agricoles (riz, produits laitiers, sucre et viande), comme anticipé au regard des conditions tarifaires initiales. Ces gains bénéficieraient essentiellement aux pays non PMA et ne contribueraient pas à l'industrialisation de l'Afrique. Par ailleurs, ils sont certainement surestimés dans la mesure où l'analyse ne prend pas en compte les réglementations (telles que les standards et les normes sanitaires et phytosanitaires) souvent contraignantes d'accès au marché de l'Union européenne, imposées sur les produits agricoles. Les gains de l'Union européenne seraient mieux répartis même si la plupart d'entre eux seraient ressentis dans les secteurs industriels (tels que les équipements électroniques et les machines, les équipements de transport et les véhicules automobiles, les produits chimiques et plastiques, les métaux et le pétrole raffiné) augmentant la dépendance de l'Afrique dans ses partenaires extérieurs, en l'occurrence ici l'Union européenne, pour satisfaire ses besoins industriels.

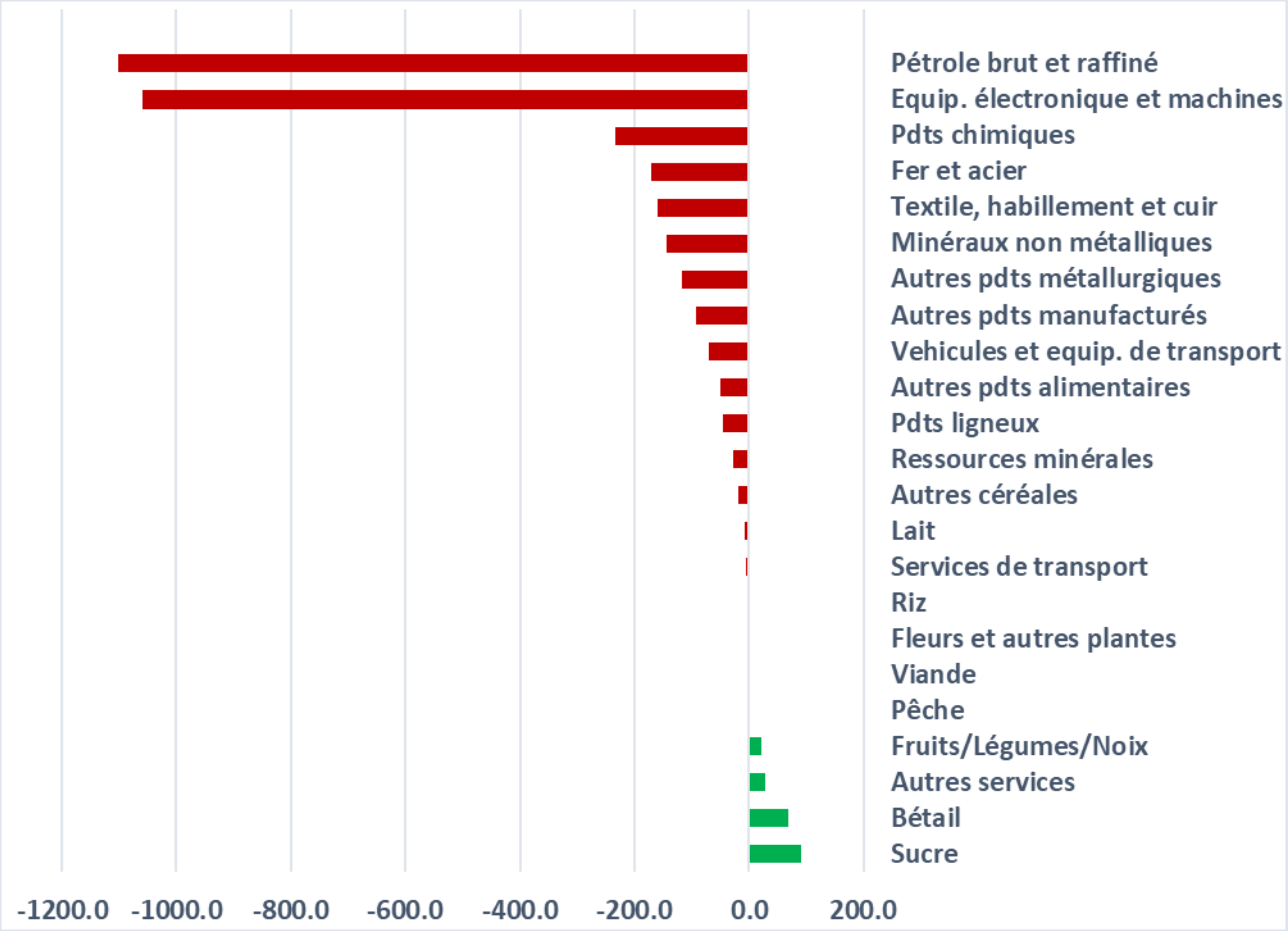
Graphique 12 : Changements dans le commerce bilatéral entre l'Afrique (Afrique de l'Ouest + ESA) et l'Union européenne après la mise en œuvre des APE, par secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2040 (en milliards de dollars des Etats-Unis)



Source : auteur, basé sur Mevel et al. (2015a).

Par ailleurs, les résultats indiquent que le commerce intra-africain serait négativement affecté par la réforme des APE. Effectivement, l'augmentation des exportations des non PMA africains vers l'Union européenne se ferait au détriment d'exportations de ces pays vers les autres partenaires de l'Afrique. De même, l'accroissement des importations des pays africains en provenance de l'Union européenne aurait tendance à substituer des importations en provenance des partenaires africains au profit d'importations devenues relativement moins chères et venant de l'Union européenne. Si un tiers de la réduction du commerce intra-africain serait imputables aux produits pétroliers, les deux tiers restants toucheraient majoritairement des produits industriels, sapant l'industrialisation du commerce intra-africain (voir graphique 13).

Graphique 13 : Changements dans le commerce intra-africain suite à la mise en œuvre des APE (Afrique de l'Ouest et ESA), par secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2040 (en millions de dollars des Etats-Unis)



Source : auteur, basé sur Mevel et al. (2015a).

Toujours selon l'étude de Mevel et al. (2015a), à la réduction du commerce intra-africain viendraient s'ajouter des pertes de recettes douanières pour les gouvernements des pays d'Afrique à la suite de la libéralisation requise par les APE, les diminutions des recettes douanières étant même supérieures à 25 pourcents dans plusieurs pays (Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Guinée et Sénégal ; les trois derniers étant des PMA et donc potentiellement plus sensibles à de telles pertes), en comparaison avec la situation de référence (c'est-à-dire, sans les APE en place), en 2040.

Il est cependant nécessaire d'indiquer que conscient des coûts que les APE pourraient générer pour les économies africaines, et notamment les PMA, le Conseil des affaires étrangères de l'Union européenne s'est engagé à apporter des compensations financières dans le cadre du Programme de l'APE pour le développement (PAPED). Néanmoins, cette aide pourrait s'avérer insuffisante compte tenu des pertes de commerce intra-africain, même s'il faut reconnaitre que celles-ci ne seraient pas colossales mais gêneraient tout de même les efforts d'industrialisation de l'Afrique.

Une autre étude de Mevel et al. (2016),[69] conduite à l'aide d'un modèle EGC, arrive à des conclusions similaires pour les pays d'Afrique du Nord qui ne sont pas inclus dans les APE, mais sont engagés avec l'Union européenne au travers de la zone euro-méditerranéenne de libre-échange (EuroMed) ou Partenariat EuroMed. Ce Partenariat a été conclu entre l'Union européenne et dix pays du bassin méditerranéen, dont l'Algérie, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie (aucun de ces quatre pays n'étant des PMA) concernant les pays africains[70], la Lybie étant observatrice. Ce partenariat, signé, et déjà entré en vigueur dans la plupart des pays, ne concerne que la libéralisation des marchandises avec un focus initial sur certains produits industriels mais qui devrait être étendue à tous les produits dans le futur. L'analyse de Mevel el al. (2016) prend en compte cette expansion envisagée. La conclusion étant que le potentiel de création de commerce entre les pays d'Afrique du Nord et de l'Union européenne est significatif. Cependant, comme dans le cas des APE, les gains d'exportations des pays d'Afrique du Nord vers leurs partenaires européens seraient nettement plus prononcés dans les produits agricoles et surtout alimentaires (le fait que certains produits industriels ayant déjà été libéralisés amplifie évidemment la tendance), n'offrant donc que peu d'opportunités pour l'industrialisation des économies de l'Afrique du Nord.

Basés sur l'exemple des relations commerciales entre l'Afrique et l'Union européenne, des accords commerciaux préférentiels réciproques entre les deux parties offriraient des opportunités d'exportations. Toutefois, en ce qui concerne l'Afrique, ces opportunités seraient essentiellement concentrées dans quelques secteurs non industriels et bénéficieraient à un nombre limité de nations (essentiellement les non PMA). Alors qu'il n'est pas possible d'affirmer totalement que ces résultats concernant des accords réciproques entre les pays africains et l'Union européenne pourraient être étendus à tout accord réciproque possible entre les pays africains et les autres pays développés, la probabilité que ce soit le cas est cependant forte. La raison principale étant que l'asymétrie des protections tarifaires initiales entre les pays africains et les pays développés, notamment liée aux préférences commerciales unilatérales, est plutôt généralisée. Dans ce sens, l'idée que les Etats-Unis d'Amérique (autre partenaire commercial majeur avec l'Union européenne pour l'Afrique) veuillent explorer la conclusion d'accords bilatéraux réciproques avec des pays africains en préparation de l'après 2025 (c'est-à-dire, l'expiration de l'AGOA)[71] risque de rencontrer beaucoup de résistance du côté africain.

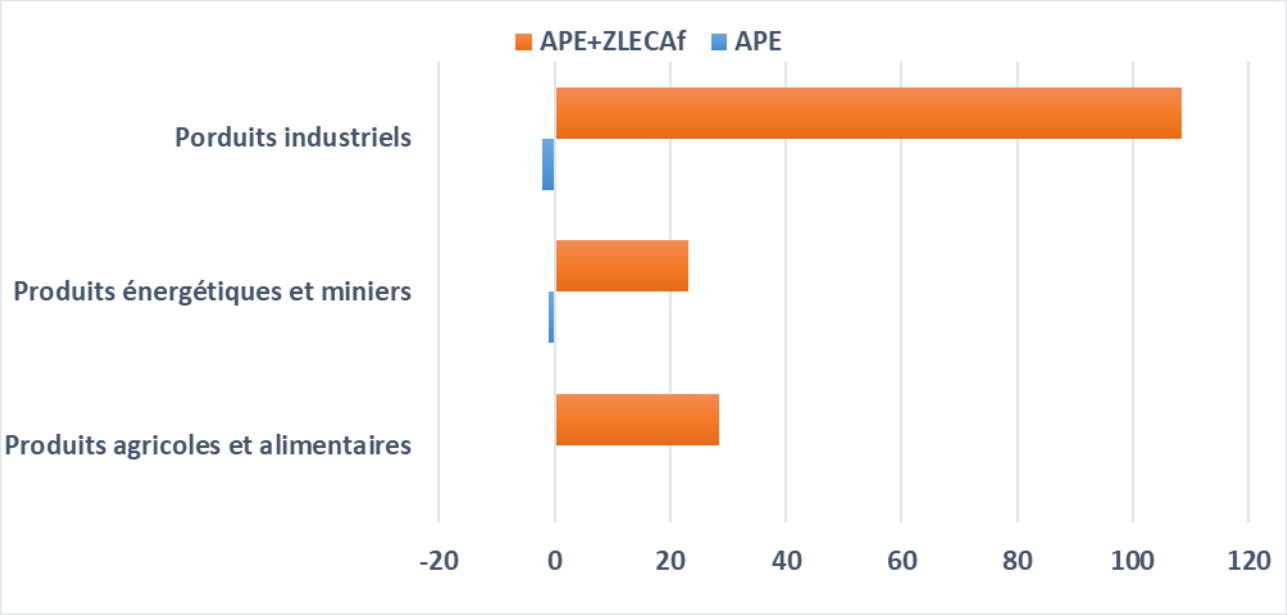
3.2. Les perspectives positives du commerce Sud-Sud pour l'industrialisation de l'Afrique

Comme démontré dans section 2.2 de cette synthèse, la création de la ZLECAf – dont l'Afrique est seule à décider de sa réalisation – pourrait avoir un rôle clé afin d'assurer que les accords sur lesquels l'Afrique n'a aucun contrôle, tels que accords commerciaux méga-régionaux, ne viennent

[69] Cet article, dont je suis co-auteur, est référencé dans la bibliographie et l'Annexe 2 de cette synthèse, ainsi que dans la Partie 3 de ce dossier.
[70] Les autres membres étant Israël, la Jordanie, le Liban, la Palestine, la Syrie (suspendue depuis 2011) et la Turquie.
[71] Voir : https://agoa.info/news/article/15349-lighthizer-s-african-dream.html.

pas entraver ses efforts d'industrialisation ; efforts que la ZLECAf serait potentiellement capable de promouvoir, d'après les résultats des analyses évoquées dans la seconde partie de cette synthèse. Les mêmes conclusions ressortent, concernant les accords pour lesquels l'Afrique est partie prenante, selon les études sur les APE (Mevel et al., 2015a et 2015b) et sur l'EuroMed (Mevel et al., 2016). Effectivement, dans ces deux derniers exemples, il s'avère (comme indiqué dans la section 3.1) que l'accroissement du commerce entre l'Union européenne, généré par la conclusion des accords APE et EuroMed, se ferait au détriment du commerce intra-africain, et en particulier diminuant la part de l'industrie dans celui-ci. Ces mêmes études sur les APE et EuroMed démontrent cependant que la mise en œuvre de la ZLECAf (assumant une libéralisation totale des marchandises au sein de l'Afrique), en parallèle, permettrait de préserver et même largement amplifier la part industrielle du commerce entre les pays africains. Un tel résultat aurait donc pour effet de relayer au second plan les effets négatifs censés être engendrés sur le commerce intra-africain par ces accords avec le principal partenaire commercial venant du Nord, qu'est l'Union européenne. Le graphique 14 illustre bien ce phénomène dans le cas des APE. Ainsi, près des deux tiers de la variation du commerce intra-africain seraient attribuables aux seuls produits industriels, mais il s'agirait d'une réduction dans le cas des seuls APE et d'une augmentation si la ZLECAf et les APE étaient tous les deux établis.

Graphique 14 : Changements dans le commerce intra-africain à la suite de la mise en œuvre des APE sans et avec la ZLECAF en place, par principaux secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2040 (en milliards de dollars des Etats-Unis)



Source : auteur, basé sur Mevel et al. (2015a et 2015b).

Ces résultats tendent à indiquer que les accords commerciaux préférentiels réciproques Sud-Sud seraient susceptibles de produire des effets plus favorables pour soutenir l'industrialisation de l'Afrique que les accords Nord-Sud. Il est par ailleurs utile de noter que si les gains de commerce intra-africains sont ici très élevés, notamment en comparaison des résultats présentés précédemment dans cette synthèse (voir graphiques 6 et 11), c'est évidemment dû à la différence de scenarios analysés. Et principalement au fait que dans le cas présent, il est assumé que la ZLECAf est effective (en 2017 et) bien avant la mise en œuvre totale des APE (effective en 2035) ; d'où

l'accroissement important du commerce intra-africain et de son contenu industriel entre 2017 et 2040. Dans le scenario avec les ACMR, la ZLECAf et les ACMR étaient établis en parallèle et effectifs à la même date (2017). Les résultats obtenus dans le cadre de l'APE montrent donc aussi l'importance de la séquence des réformes et que le plus tôt la ZLECAf est établie, le plus bénéfique serait la réforme à termes. D'où l'importance d'assurer que la ZELCAf puisse être mise en œuvre rapidement et si possible avant d'autres accords qui produiraient des effets relativement moins bénéfiques pour le commerce de l'Afrique. Néanmoins, la ZLECAf concerne strictement les relations entre les pays africains (déjà explorées amplement dans la partie 2 de la présente synthèse) et il est donc important d'examiner si ces tendances resteraient valables dans le cas d'accords entre les pays africains et les autres pays du Sud, en dehors de l'Afrique.

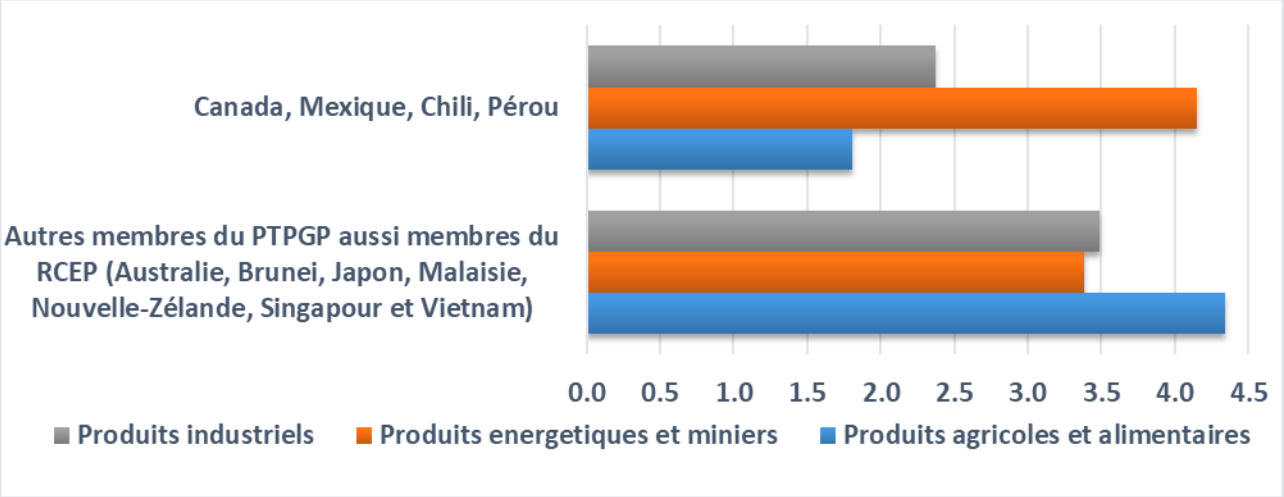
L'étude de Mevel (2019b) déjà utilisée en référence dans le cas des ACMR prévoit des scenarios additionnels à ceux déjà examinés dans la section 2.2 et qui étaient relatifs à la création d'ACMR sans ou avec la ZLECAf aussi réalisée. En effet, l'idée de ces scenarios supplémentaires étant de voir, au-delà de la ZLECAf - qui générerait des résultats positifs en termes d'industrialisation de l'Afrique, si des relations commerciales approfondies pourraient être envisagées entre l'Afrique et les membres des ACMR prévus, mais aussi d'autres pays en développement non membres de ces ACMR. Ainsi, et pour faire abstraction de la ZLECAf (et des relations intra-africaines), il est imaginé que celle-ci serait en place et que l'Afrique pourrait ensuite envisager de s'intégrer commercialement avec soit les membres du PTPGP (dont près des deux tiers sont des pays en développement : Brunei, Chili, Malaisie, Mexique, Pérou, Singapour et Vietnam), soit avec les membres du RCEP (les trois quarts étant des pays en développement : Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam mais aussi la Chine et l'Inde)[72] soit avec les membres du RCEP ainsi que les pays asiatiques non membres du RCEP (tous étant des pays en développement voire en transition pour quelques-uns). Bien que plutôt hypothétiques, ces scenarios permettent toutefois d'analyser les opportunités de commerce avec des pays en développement hors du continent africain. Chacun de ces scenarios prévoit une réduction des droits de douane sur les marchandises au sein de leurs zones respectives d'intégration commerciale (par exemple, entre les pays africains et les pays membres du PTPGP dans le premier cas). Des produits sensibles subissant de plus faibles, voire aucune, réductions tarifaires sont donc déterminés en utilisant l'hypothèse la plus conservative des propositions d'accès au marché formulées (mais pas encore approuvées) dans le cadre de l'OMC, selon les modalités de 2008[73] ; ceci permettant une compatibilité avec un accord OMC sur l'accès au marché, dans l'hypothèse où il devait y en avoir un dans le futur. Chaque scenario est modélisé sans et avec la prise en compte de mesures visant à faciliter les échanges au niveau mondial qui assume une baisse des coûts associés au commerce transfrontalier. Ceci ayant pour objectif de prendre en compte l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) de l'OMC qui est lui entré en vigueur en février 2017. Il convient par ailleurs de mentionner que les différents schémas de préférences commerciales unilatérales, dont ceux offerts par la Chine et l'Inde, sont pris en compte dans l'exercice de modélisation et inclus dans la situation de référence.

Il ressort de cette analyse que, tout d'abord, si les pays africains et les membres du PTPGP venaient à accroitre leur intégration commerciale entre eux, alors cela permettrait de créer des opportunités non négligeables pour les exportations africaines hors du continent, mais l'impact sur la

[72] Pays considérés comme en développement selon la classification des Nations Unies. Voir : https://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf.
[73] Voir : https://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_modals_dec08_e.htm.

diversification de ces exportations serait limité. En effet, les exportations de l'Afrique vers un groupe de quatre pays d'Amérique (Canada, Mexique, Chili et Pérou) augmenteraient de 44,6 pourcents avec la réforme, en comparaison à la situation de référence, en 2022. Cet accroissement relatif considérable, mais sur une base commerciale relativement exiguë, représenterait 8.3 milliards de dollars des Etats-Unis en absolu. Toutefois, et comme indiqué sur le graphique 15, près de la moitié de ces gains proviendrait d'exportations de produits énergétiques et miniers à faible valeur ajoutée. Ces variations contrasteraient sensiblement avec les augmentations d'exportations africaines vers les autres pays du PTPGP qui appartiennent à la fois au PTPGP et au RCEP (c'est-à-dire, Australie, Brunei, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Singapour et Vietnam). Vers ces derniers pays, les exportations africaines croîtraient de 31,6 pourcents ou 11,0 milliards de dollars des Etats-Unis ; mais cette fois les produits agricoles et alimentaires en bénéficieraient le plus (représentants 36 pourcents du total des gains) peu devant les produits industriels (30 pourcents du total). En d'autres termes, le potentiel pour une diversification et une industrialisation des exportations de l'Afrique vers les pays du PTPGP seraient le plus prononcé vers ces pays qui sont aussi membres du RCEP. Un tel résultat semble suggérer qu'une intégration commerciale plus poussée vers les pays strictement membres du RCEP pourrait produire de meilleurs résultats en termes d'industrialisation de l'Afrique.

Graphique 15 : Changements dans les exportations de l'Afrique vers les pays du PTPGP à la suite d'une intégration commerciale approfondie entre l'Afrique et les membres du PTPGP, par principaux secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)

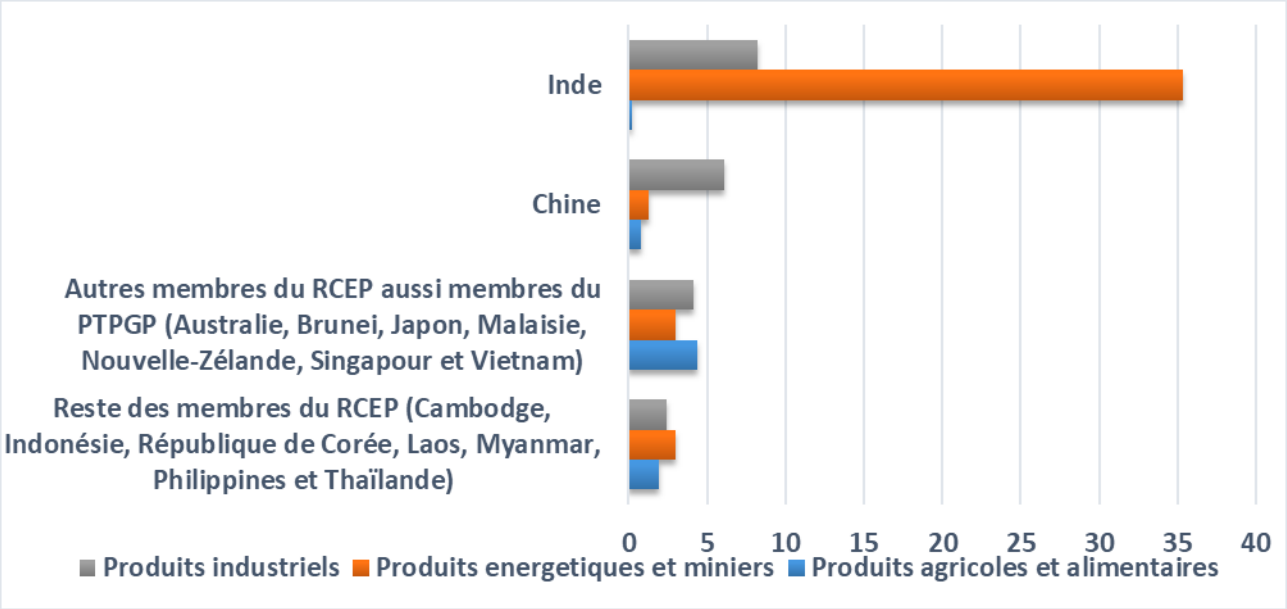


Source : auteur, basé sur Mevel (2019b).

Ensuite, et comme anticipé, l'examen d'un rapprochement entre l'Afrique et tous les pays du RCEP montre qu'il serait plus à même de soutenir le processus de transformation structurelle de l'Afrique qu'une intégration approfondie avec les pays du PTPGP. Effectivement, et en termes absolus, les gains seraient près de 3,7 fois plus élevés dans le premier cas, avec une augmentation des exportations totales de l'Afrique vers les seuls pays du RCEP de presque 73 milliards de dollars des Etats-Unis (contre 20 milliards de dollars des Etats-Unis dans le second cas). Cependant, près de 50 pourcents de ces bénéfices seraient dus à des exportations de produits énergétiques et miniers de l'Afrique vers l'Inde. Ceci n'est pas vraiment surprenant puisqu'environ deux tiers des exportations africaines actuelles à destination de l'Inde sont juste des produits pétroliers, largement facilitées par

les préférences commerciales unilatérales offertes par l'Inde à l'Afrique.[74] Néanmoins, il doit être signalé que les produits industriels représenteraient tout de même 20 pourcents des gains d'exportations de l'Afrique vers l'Inde (soit 8.2 milliards de dollars des Etats-Unis). Produits industriels qui domineraient largement l'expansion des exportations africaines vers la Chine ; avec 73 pourcents du total (ou 6 milliards de dollars des Etats-Unis). 32 pourcents du total des exportations africaines vers le reste des 14 pays membres du RCEP seraient d'ailleurs composés de produits industriels ; plus que les produits énergétiques et miniers qui représenteraient 29.5 pourcents du total (voir graphique 16).

Graphique 16 : Changements dans les exportations de l'Afrique vers les pays du RCEP à la suite d'une intégration commerciale approfondie entre l'Afrique et les membres du RCEP, par principaux secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)



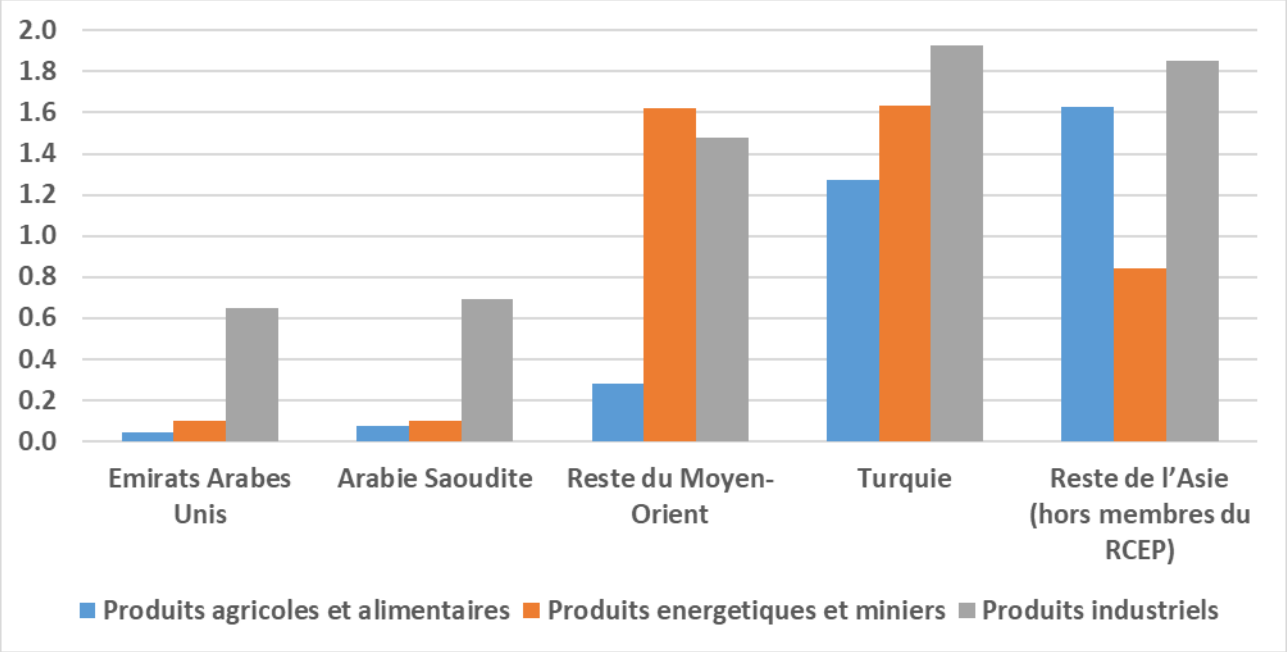
Source : auteur, basé sur Mevel (2019b).

Enfin, parmi les configurations étudiées dans l'analyse de Mevel (2019b), les résultats les plus prometteurs, en termes de potentiels d'industrialisation via le commerce de l'Afrique avec ses partenaires extérieurs, proviendraient d'une intégration plus poussée avec les pays Asiatiques, incluant ceux du Moyen-Orient (ou Asia occidentale), au-delà de ceux qui sont membres du RCEP. Précisément, par rapport au scenario précédent ne considérant que les membres du RCEP, les gains supplémentaires d'exportations pour l'Afrique à destination des seuls pays asiatiques extérieurs au RCEP, seraient de 14,6 milliards de dollars des Etats-Unis (soit une croissance relative de 26 pourcents). Particulièrement remarquable est que 45,3 pourcents de ces exportations d'Afriques nouvellement créées correspondraient à des produits industriels, suivi par 29 pourcents de produits énergétiques et miniers et 22,6 pourcents de produits agricoles et alimentaires. Au niveau des détails par pays ou régions, la quasi-totalité des gains d'exportations de l'Afrique vers les Emirats Arabes Unis et l'Arabie Saoudite seraient pour les produits industriels ; ces deux pays étant autosuffisants en ressources pétrolières n'ont pas besoin d'importer de tels produits depuis l'Afrique. Les produits industriels domineraient également les exportations de l'Afrique vers la Turquie et le reste des pays

[74] Moyenne 2015-2017 ; calculs de l'auteur basé sur UNCTADStat.

d'Asie (hors Moyen-Orient) ; les proportions de produits agricoles et alimentaires exportés depuis l'Afrique vers ces derniers pays seraient aussi considérables. S'agissant des exportations de l'Afrique vers le reste du Moyen-Orient, la part des produits industriels dans le total serait notable et presque équivalente à celles des produits énergétiques et miniers (voir graphique 17).

Graphique 17 : Changements dans les exportations de l'Afrique vers les pays asiatiques (hors RCEP) à la suite d'une intégration commerciale approfondie entre l'Afrique et les membres du RCEP et autres pays asiatiques, par principaux secteurs, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en milliards de dollars des Etats-Unis)



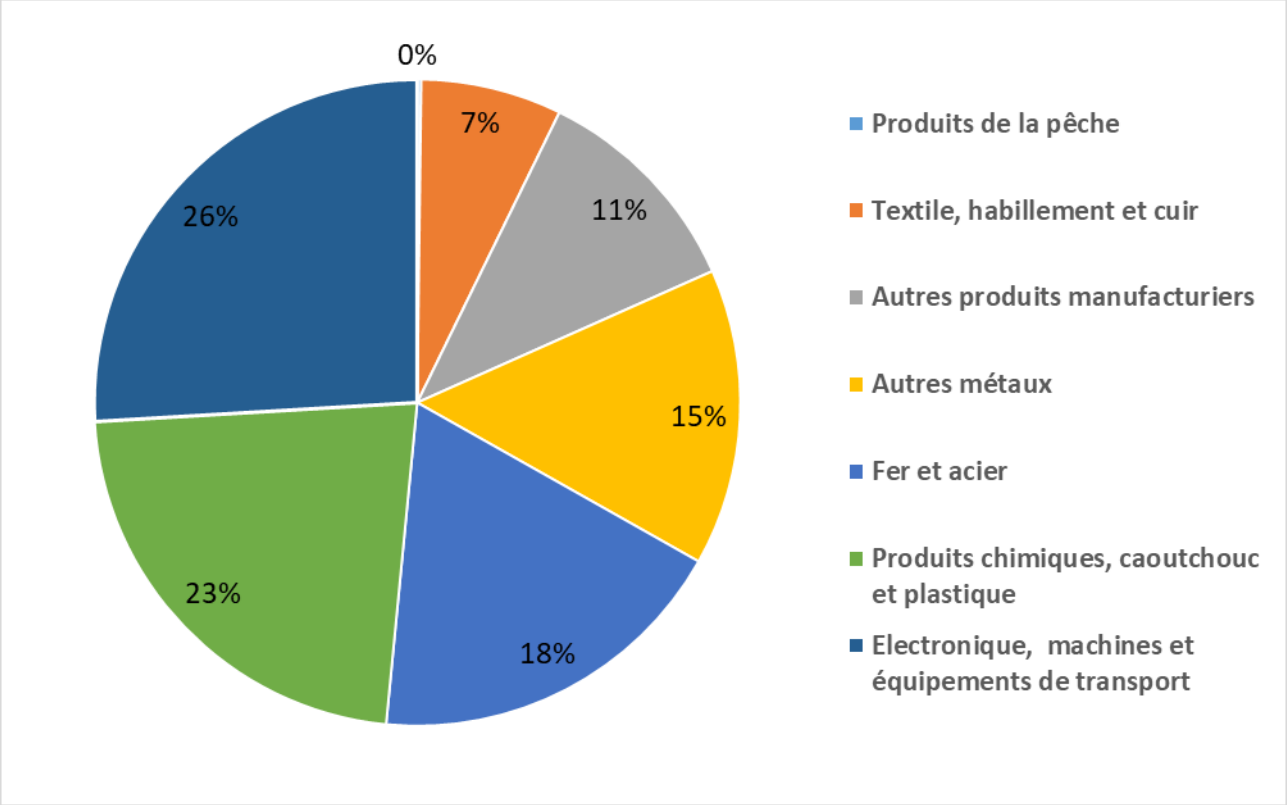
Source : auteur, basé sur Mevel (2019b).

La gamme de produits industriels que l'Afrique pourrait exporter vers les pays asiatiques (hors RCEP) serait particulièrement vaste et inclurait les produits de la pêche,[75] du textile, de l'habillement, du cuir, des métaux (incluant le fer et l'acier), des produits chimiques, caoutchoucs et plastiques, de l'électronique, des machines, des équipements relatifs au transport et autres produits manufacturiers (voir graphique 18). Les exportations africaines vers ces mêmes destinations augmenteraient aussi de manière significative dans les produits agricoles et alimentaires suivants : la viande, les céréales et les autres cultures (en particulier vers la Turquie et le reste de l'Asie). Les potentiels de création de commerce pour l'Afrique vers les pays asiatiques seraient donc nombreux et variés, offrant des perspectives très positives pour la diversification et l'industrialisation de l'Afrique. D'autant plus que les gains de commerce ne seraient pas concentrés dans seulement quelques pays africains puisque tous bénéficieraient amplement d'une telle réforme visant à s'ouvrir aux pays asiatiques, au-delà de ceux membres du RCEP. Autrement dit, une intégration commerciale avancée entre l'Afrique et les pays asiatiques, incluant ceux non membres du RCEP, pourrait s'avérer être une stratégie viable pour promouvoir l'industrialisation de l'Afrique.

Graphique 18 : Composition des gains d'exportations industriels de l'Afrique vers les pays asiatiques (hors RCEP) à la suite d'une intégration commerciale approfondie entre l'Afrique

[75] Les produits de la pêche sont classifiés dans l'industrie selon la définition OMC.

et les membres du RCEP et autres pays asiatiques, par secteurs industriels, en comparaison à la situation de référence, en 2022 (en pourcentages)



Source : auteur, basé sur Mevel (2019b).

Surtout que dans tous les cas de figures évoqués précédemment, le commerce intra-africain, fortement stimulé par la création de la ZLECAf, ne serait que très modérément affecté par l'ouverture du marché africain aux partenaires du PTPGP ou du RCEP ou des pays asiatiques au-delà du RCEP. Quelle que soit la configuration commerciale examinée, les produits industriels continueraient à vigoureusement dominer l'expansion du commerce intra-africain.

De plus, la mise en œuvre de mesures visant à faciliter les échanges transfrontaliers, en plus des réductions tarifaires envisagées au sein et entre les différents blocs régionaux, permettrait d''accroitre considérablement les gains observés précédemment. Non seulement, les gains de commerce intra-africain et son contenu industriel augmenteraient fortement, mais les exportations des pays africains aussi bien vers leurs partenaires du PTPGP ou du RCEP ou des pays asiatiques (hors RCEP) seraient stimulés ; et les bénéfices supplémentaires seraient les plus profitables aux produits industriels qui là encore augmenteraient le plus en direction des pays asiatiques (hors RCEP). La facilitation des échanges aurait aussi des effets positifs sur les exportations des pays africains vers les pays tiers, exportations qui en l'absence de facilitation des échanges seraient légèrement réduites.

Il convient de noter, par ailleurs, que l'approfondissement de l'intégration commerciale entre l'Afrique et ses partenaires du Sud ne serait pas dans le seul intérêt de l'Afrique. Les pays partenaires qui ouvriraient leurs marchés aux pays africains verraient leurs importations en provenance de l'Afrique augmenter considérablement (comme illustré jusqu'ici dans la présente

section 3.2), mais leurs exportations vers l'Afrique et les autres pays membres de chacune des zones intégrées considérées seraient également amplement stimulées. Là aussi, les reformes visant à faciliter les échanges permettraient des expansions de commerce plus vastes.

En fait, même les pays tiers aux différentes configurations commerciales envisagées dans l'étude de Mevel (2019b) pourraient aisément contrebalancer les quelques pertes commerciales, subies par la conclusion d'accords entre l'Afrique et ses partenaires du Sud, s'ils mettaient également en œuvre les reformes de facilitation des échanges comme requis par l'AFE de l'OMC.

Conclusion et recommandations

Cette synthèse s'est attachée à examiner les impacts des accords commerciaux préférentiels sur l'industrialisation de l'Afrique, en s'appuyant sur des travaux de recherche empiriques menées principalement à l'aide de la modélisation en équilibre général calculable. Précisément, les trois configurations commerciales préférentielles suivantes ont été considérées : 1) Préférences commerciales unilatérales offertes à l'Afrique ; 2) Accords commerciaux préférentiels entre les pays africains : l'intégration régionale ; 3) Accords commerciaux préférentiels entre l'Afrique et le reste du monde. Il ressort de l'analyse que toutes les formes d'engagements commerciaux ne produisent pas les mêmes effets sur l'industrialisation de l'Afrique. Plusieurs conclusions clés peuvent d'ailleurs être mentionnées.

Premièrement, les préférences commerciales unilatérales offertes à l'Afrique ont permis de stimuler les exportations africaines vers les pays donneurs. Cependant, ces exportations ont essentiellement été concentrées dans des produits à faible valeur ajoutée, et majoritairement du pétrole et autres produits primaires, tels que les pierres et métaux précieux. Peu de pays africains ont réussi à prendre avantage des préférences commerciales unilatérales pour développer des industries et accroître le contenu industriel de leurs exportations. L'exemple de l'industrie du textile et de l'habillement dans le contexte de la Loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique des Etats-Unis d'Amérique fait ainsi office d'exception en la matière, dont une poignée de nations africaines ont bénéficiées. De manière générale, les pays africains n'ont pas les capacités nécessaires pour utiliser efficacement les préférences commerciales et le manque de visibilité, par la nature incertaine de ces programmes de préférences unilatérales, ne permet pas d'attirer les investissements indispensables au développement des capacités. En somme, les préférences commerciales unilatérales, bien qu'importantes ne serait-ce que pour aider les pays africains à maintenir des revenus minimums liés au commerce, ne peuvent pas constituer des instruments viables pour soutenir une industrialisation pérenne de l'Afrique.

Deuxièmement, les accords commerciaux préférentiels entre les pays africains, et particulièrement le processus en cours visant à établir une zone de libre-échange continentale africaine, apparaissent comme des instruments plus à même de promouvoir l'industrialisation de l'Afrique. La ZLECAf permettrait d'accroître fortement le commerce intra-africain et spécialement son contenu industriel. Elle a aussi le potentiel pour faciliter le développement et la montée en gamme dans les chaines de valeur, tant utiles pour améliorer la compétitivité des économies. Une telle réforme continentale s'avèrerait aussi essentielle pour limiter les risques liés aux chocs externes. Par exemple, les effets négatifs sur l'Afrique (érosion des préférences, concurrence accrue) censés résulter de la conclusion d'accords commerciaux méga-régionaux qui sont en train d'émerger (tels que le Partenariat

transpacifique global et progressiste ou le Partenariat économique régional global) et sur lesquels l'Afrique n'a aucune emprise, pourraient être atténués voire renversés si l'Afrique était en mesure de créer son propre accord méga-régional, par le biais de la ZLECAf. Toutefois, et pour que les bénéfices de la ZLECAf puissent être accrus davantage et mieux redistribués entre les pays africains, notamment en termes d'industrialisation, il faut que la réforme soit ambitieuse. Ne pas se contenter d'une libéralisation des marchandises et des services au sein du continent, et ainsi mettre en œuvre des mesures efficaces visant à faciliter les échanges transfrontaliers en parallèle, est primordial. Les mesures de facilitation des échanges pourraient permettre de plus que doubler les gains commerciaux escomptés provenant du seul volet tarifaire de la ZLECAf, et tirer le processus d'industrialisation des économies africaines. Mais malgré les bénéfices conséquents qui pourraient être dérivés de la matérialisation de la ZLECAf, le marché continental reste relativement exigu et il sera nécessaire aux pays africains de s'ouvrir aux économies extérieures afin d'assurer un développement économique durable.

Troisièmement, l'ouverture justement, par la conclusion d'accords commerciaux préférentiels réciproques entre l'Afrique et le reste du monde, pourrait contribuer à l'industrialisation de l'Afrique. Néanmoins, l'Afrique se doit d'être stratégique pour tirer le maximum de ses relations avec les partenaires extérieurs. Les accords commerciaux réciproques entre l'Afrique et les pays du Nord pourraient ne pas constituer la meilleure route à suivre pour soutenir l'industrialisation de l'Afrique. Comme le démontre l'exemple des Accords de partenariat économique, entre l'Union européenne et des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, les fortes asymétries initiales en termes d'accès au marché, créées par les préférences commerciales unilatérales, sont susceptibles de produire des gains asymétriques pour les différentes parties prenantes. Si l'Union européenne et les pays africains pourraient accroître leurs exportations bilatérales à la suite de la conclusion des APE, les bénéfices tendraient à être assez largement en faveur de l'Union européenne. Les expansions d'exportations de l'Afrique vers l'Union européenne seraient majoritairement concentrées dans quelques produits non industriels (sucre, riz, lait, viande) et quelques pays africains (non PMA), alors que les gains pour l'Union européenne seraient à la fois plus amples et mieux distribués au sein de l'économie. L'accroissement asymétrique du commerce bilatéral entre l'Afrique et l'Union européenne se ferait aussi au détriment du commerce industriel intra-africain, que là encore, la mise en œuvre de la ZELCAf pourrait contrebalancer. Les relations Afrique-pays du sud pourraient quant à elles offrir des perspectives relativement plus prometteuses pour le développement industriel des nations africaines. Les analyses empiriques présentées dans cette synthèse démontrent en effet que le potentiel de diversification et d'industrialisation des exportations africaines vers les partenaires du Sud (hors Afrique) serait dominant à la suite de la conclusion d'accords commerciaux préférentiels réciproques avec les pays asiatiques (incluant la Chine et dans une moindre mesure l'Inde), mais surtout les pays du Moyen-Orient (dont les Emirats Arabes Unis, l'Arabie Saoudite et la Turquie). Les mesures de facilitation des échanges permettraient là aussi d'amplifier les bénéfices aussi bien pour les pays africains que pour leurs partenaires commerciaux du Sud.

Le principal enseignement de ces résultats est qu'ils semblent assez clairement indiquer que l'ordonnancement des réformes commerciales est particulièrement important dans la recherche de la promotion de l'industrialisation en Afrique.

De ce fait, la priorité pour l'Afrique serait de mettre en œuvre la zone de libre-échange continentale africaine. Comme démontré, la ZLECAf a un potentiel fort pour stimuler le commerce intra-Africain et son contenu industriel, ainsi que pour aider au développement des chaines de valeur

régionales qui pourraient ensuite faciliter la montée en gamme dans les chaines de valeur mondiales, et à termes accroitre la compétitivité des entreprises africaines. Mais la ZLECAf jouerait aussi un rôle essentiel dans la mitigation des pertes potentielles pour l'Afrique qui pourraient provenir aussi bien des accords commerciaux extérieurs, tels que les ACMR, que des accords commerciaux réciproques engageant les économies africaines, tels que les APE. D'ailleurs, s'agissant des APE dont certains pays africains pourraient légitimement bénéficier, la question est probablement moins de savoir s'ils doivent ou non être signés/ratifiés, que de mettre en œuvre des mesures qui dilueraient leurs éventuels effets négatifs. Dans ce sens, il serait primordial que la ZELCAf puisse être établie avant la mise en œuvre effective des APE prévue pour 2035. En d'autres termes, cela reviendrait à tirer profit de la période de transition incluse dans les APE (prévoyant une mise en œuvre échelonnée de la reforme) pour redoubler les efforts afin de réaliser la ZLECAf. Il s'agit aussi d'une question de cohérence des politiques commerciales, afin d'éviter que les pays africains ne se retrouvent dans une position où ils offriraient un meilleur accès à leurs marchés aux pays de l'Union européenne qu'à leurs partenaires d'Afrique. Et ceci serait évidemment valable pour tout engagement futur entre l'Afrique et d'autres partenaires, notamment développés (comme par exemple les Etats-Unis d'Amérique), dont les relations commerciales sont aujourd'hui axées sur des préférences unilatérales (globalement peu efficaces) et qui devraient évoluer vers la nécessité de garantir de la réciprocité à l'avenir.

Une fois les bases industrielles créée à la suite d'une ZLECAf effective, l'Afrique devrait être en meilleure position pour ouvrir son marché au reste du monde et pouvoir améliorer sa position commerciale au niveau mondial. Dans le but de soutenir ses efforts d'industrialisation, la conclusion d'accords commerciaux préférentiels réciproques avec les pays en développement, et notamment les pays d'Asie et surtout du Moyen-Orient, pourrait constituer une stratégie viable qui mériterait certainement d'être donnée une attention toute particulière.

Evidemment, ces bénéfices conditionnels ne pourront se matérialiser que si les différentes reformes évoquées, à commencer par la ZLECAf, sont mises en œuvre de manière efficace et avec une amélioration du climat des affaires capable de mobiliser les investissements nécessaires. Cela sous-entend notamment que les politiques commerciales et industrielles, souvent trop utilisées de manière isolée en Afrique, soient mieux coordonnées. Les compétences doivent également être développées de manière à pouvoir plus facilement répondre aux défis de l'industrialisation (en particulier la nécessite de formation d'une main d'œuvre qualifiée adéquate). Finalement, le secteur privé doit être associé de manière très étroite dans le processus des reformes commerciales, a fortiori quand celles-ci doivent permettre d'atteindre des objectifs industriels et de développement, dans la mesure où c'est le secteur privé, qui produit, commerce et crée des emplois.

Bibliographie

BALASSA, Bela, 1961. *The Theory of Economic Integration*. Londres : Allew and Unwin.

BALDWIN, Richard, 1993. A Domino Theory of Regionalism. Working Paper No. 857. Londres : Centre for Economic Policy Research..

BERISHA-KRASNIQI, Valdete, BOUET, Antoine, LABORDE, David et MEVEL, Simon, 2008. The Development Promise: Can the Doha Development Agenda Deliver for Least-Developed Countries? *IFPRI*. Note 14.

BARTELS, Lorand et HABERLI, Christian, 2010. Binding Tariff Preferences for Developing Countries under Article II GATT. *Journal of International Economic Law*. Vol. 13 N°4, p. 969-995.

BHAGWATI, Jagdish, 1968. Trade Liberalization Among LDCs, Trade Theory and GATT Rules. In: J. N. Wolfe, (éd.) *Value, capital, and growth*. Oxford : Oxford University Press, 1968, p. 21-43.

BHAGWATI, Jagdish, 1991. *The World Trading System at Risk*. Princeton, N.J. : Princeton University Press.

BHAGWATI, Jagdish, 1994. The World Trading System. *Journal of International Affairs*. Vol. 48 N°1, p. 279–285.

BHAGWATI, Jagdish et PANAGARIYA, Arvind, 1996. The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *The American Economic Review*. Vol. 86 N°2, p.82-87.

CADOT, Olivier, CARRERE, Celine et STRAUSS-KHAN Vanessa, 2011. Export Diversification: What's Behind the Hump? *Review of Economic and Statistics*. Vol. 93 N°2, p. 590-605.

COMMISSION ECONOMIQUE POUR l'AFRIQUE (CEA), 2015. *Rapport économique sur l'Afrique : l'Industrialisation par le commerce*. Addis-Abeba : CEA.

CEA et Brookings Institution, 2013. The African Growth and Opportunity Act: An Empirical Analysis of the Possibilities Post-2015. *Brookings et CEA*.

CEA, 2018. An empirical assessment of the African Continental Free Trade Area modalities on goods. *ECA*. Note de recherche. Novembre 2018.

CEA, Union africaine (UA) et Banque africaine de développement (BAD), 2012. *État de l'intégration régionale en Afrique V : Vers une zone de libre-échange continentale africaine*. Addis-Abeba : CEA.

EDWARDS, Lawrence et LAWRENCE, Robert, 2010. AGOA Rules: The Intended and Unintended Consequences of Special Fabric Provisions. *NBER*. Working Paper N°16623. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

FRANCOIS, Joseph, HOEKMAN, Bernard et MANCHIN, Miriam, 2006. Preference Erosion and Multilateral Trade Liberalization. *World Bank Economic Review*. Vol. 20 N°2, p. 197-216.

GAMBERONI, Elisa, 2007. Do unilateral trade preferences help export diversification? An investigation of the impact of European unilateral trade preferences on the extensive and intensive margin of trade. *IHEID*. Working Papers 17-2007, Economics Section, The Graduate Institute of International Studies.

GROSSMAN, Gene et SYKES, Alan, 2005. A Preference for Development: The Law and Economics of GSP. *World Trade Review*. Vol. 4 N°1, p. 41-67.

IMBS, Jean et WACZIARG, Romain, 2003. Stages of diversification. *American Economic Review*. Vol. 93 N°1, p.63-86.

KARINGI, Stephen, PESCE, Ottavia et MEVEL, Simon, 2016. Preferential trade agreements in Africa: lessons from the tripartite free trade agreements and an African continent-wide FTA. In: LOW, Patrick, OSAKWE, Chiedu et OSHIKAWA, Maika (éd.) *African Perspectives on Trade and the WTO: Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration*. Cambridge University Press, p. 230-268.

KEMP, Murray C., et WAN, Henry, 1976. An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions. *Journal of International Economics*. Vol. 6 N°1, p. 95–97.

KRISHNA, Pravin, 1998. Regionalism and Multilateralism: A Political Economy Approach. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 113, p. 227–251.

MEVEL, Simon et KARINGI, Stephen, 2012. Deepening Regional Integration in Africa: A Computable General Equilibrium Assessment of the Establishment of a Continental Free Trade Area followed by a Continental Customs Union. Papier de recherche sélectionné et présenté à la 7eme Conférence économique sur l'Afrique, Kigali, 30 octobre-2 novembre, 2012.

MEVEL, Simon et KARINGI, Stephen, 2013. Towards a Continental Free Trade Area in Africa – A CGE Modeling Assessment with a Focus on Agriculture. In: CHEONG, David, JANSEN, Marion et PETERS, Ralf (éd.) *Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment*. Genève : OIT et CNUCED, p.280-324.

MEVEL, Simon, VALENSISI, Giovanni et KARINGI, Stephen, 2015a. The Economic Partnership Agreements and Africa's integration and transformation agenda: the cases of West Africa and Eastern and Southern Africa regions. Papier soumis et sélectionné pour la 18eme Conférence annuelle sur l'Analyse économique globale, Melbourne, Australie, 17-19 juin 2015.

MEVEL, Simon, VALENSISI, Giovanni et KARINGI, Stephen, 2015b. The EPAs and Africa's Integration and Transformation Agenda: The cases of West Africa and ESA Regions. *Bridges Africa*. Vol. 4 N°6, p. 14-16.

MEVEL, Simon, MOLL DE ALBA, Jaime et OULMANE, Nassim, 2016. Optimal Regional Trade-Integration Schemes in North Africa: Towards a Pro-Industrialization Policy. *Journal of Economic Integration*. Vol. 32 N°3, p. 569-608.

MEVEL, Simon, 2016. Les accords commerciaux méga-régionaux : menace ou opportunité pour l'avenir du commerce africain ? *Bridges Network. Passerelles.* Vol. 17 N°3, p. 4-7.

MEVEL, Simon, 2019a (à paraître). An empirical assessment of AfCFTA modalities on goods. *ECA*.

MEVEL, Simon, 2019b (à paraître). Emergence of Mega-Regional Trade Agreements and the Imperative for African Economies to Strategically Enhance Trade-Related South-South Cooperation. *University of Ottawa Press*.

OZDEN, Caglar et REINHARDT, Eric, 2005. The Perversity of Preferences: GSP and Developing Country Trade Policies, 1976–2000. *Journal of Development Economics*. Vol. 78 N°1, p. 1-21.

PAGE, John, 2012. Can Africa industrialize? *Journal of African Economies*. Vol. 21, AERC Supplement 2, p. ii86–ii125.

PUGA, Diego et VENABLES, Anthony, 1997. Preferential Trading Arrangements and Industrial Location. *Journal of International Economics*. Vol. 43, p. 347-368.

SCHIFF, Maurice et WINTERS, Alan, 1998. Dynamics and politics in regional integration arrangements: an introduction. *World Bank Economic Review*. Vol. 12, N°.2, p. 177-195

VINER, Jacob. 1950. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

Annexes

Annexe 1 : Publications de référence

Les publications suivantes (aussi listées dans la Bibliographie de la synthèse et la Partie 3 de ce dossier), dont le candidat est soit l'auteur principal soit co-auteur, ont été mentionnées dans le texte et ont servi à dérouler l'argumentation de la synthèse :

En introduction :

1) KARINGI, Stephen, PESCE, Ottavia et MEVEL, Simon, 2016. Preferential trade agreements in Africa: lessons from the tripartite free trade agreements and an African continent-wide FTA. In: LOW, Patrick, OSAKWE, Chiedu et OSHIKAWA, Maika (éd.) *African Perspectives on Trade and the WTO: Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration*. Cambridge University Press, p. 230-268.

Ce papier n'est pas disponible gratuitement mais un résumé est accessible à partir du lien suivant : https://www.cambridge.org/core/books/african-perspectives-on-trade-and-the-wto/preferential-trade-agreements-in-africa-lessons-from-the-tripartite-free-trade-agreements-and-an-african-continentwide-fta/BD584B0DD280668A8050CAA449D33869

Dans la première partie de la synthèse :

2) BERISHA-KRASNIQI, Valdete, BOUET, Antoine, LABORDE, David et MEVEL, Simon, 2008. The Development Promise: Can the Doha Development Agenda Deliver for Least-Developed Countries? *IFPRI*. Note 14.

Disponible sur :
https://www.researchgate.net/publication/23529875_The_Development_Promise_Can_the_Doha_Development_Agenda_Deliver_for_Least_Developed_Countries

3) CEA et Brookings Institution, 2013. The African Growth and Opportunity Act: An Empirical Analysis of the Possibilities Post-2015. *Brookings et CEA*.

Disponible sur :
https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/130729-AGOA-2013WEBFINAL.pdf (anglais)
https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/agoa-french.pdf (français)

Dans la deuxième partie de la synthèse :

4) CEA, UA et BAD, 2012. *État de l'intégration régionale en Afrique V : Vers une zone de libre-échange continentale africaine*. Addis-Abeba : CEA.
Voir Chapitre 4 sur "Zone de libre-échange continentale africaine : une analyse empirique".

Disponible sur :
https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/aria5_print_uneca_fin_20_july_1.pdf (anglais)
https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/aria5_french.pdf (français)

5) MEVEL, Simon et KARINGI, Stephen, 2012. Deepening Regional Integration in Africa: A Computable General Equilibrium Assessment of the Establishment of a Continental Free Trade Area followed by a Continental Customs Union. Papier de recherche sélectionné et présenté à la 7eme Conférence économique sur l'Afrique, Kigali, 30 octobre-2 novembre, 2012.

Disponible sur :
https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/Deepening%20Regional%20Integration%20in%20Africa%20A%20Computable%20General%20Equilibrium%20Assessment%20of%20the%20Establishment%20of%20a%20Continental%20Free%20Trade%20Area%20followed%20by%20a%20Continental%20Customs%20Union.pdf

6) MEVEL, Simon et KARINGI, Stephen, 2013. Towards a Continental Free Trade Area in Africa – A CGE Modeling Assessment with a Focus on Agriculture. In: CHEONG, David, JANSEN, Marion et PETERS, Ralf (éd.) *Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment*. Genève : OIT et CNUCED, p.280-324.

Disponible sur :
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/genericdocument/wcms_212868.pdf

7) CEA. 2018. An empirical assessment of the African Continental Free Trade Area modalities on goods. *ECA*. Note de recherche. Novembre 2018.

Disponible sur :
https://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/brief_assessment_of_afcfta_modalities_eng_nov18.pdf

8) MEVEL, Simon, 2019a (à paraître). An empirical assessment of AfCFTA modalities on goods. *ECA*.

Ce papier est sous embargo car devant être publié très prochainement. Cependant la note de recherche ci-dessus reprend les éléments principaux de ce papier technique.

9) MEVEL, Simon, 2016. Les accords commerciaux méga-régionaux : menace ou opportunité pour l'avenir du commerce africain ? *Bridges Network. Passerelles*. Vol. 17 N°3, p. 4-7.

Disponible sur :
https://www.ictsd.org/sites/default/files/Bridges%20Africa_April2016.pdf (anglais)
https://www.ictsd.org/sites/default/files/Passerelles_Avil2016.pdf (français)

10) MEVEL, Simon, 2019b (à paraître). Emergence of Mega-Regional Trade Agreements and the Imperative for African Economies to Strategically Enhance Trade-Related South-South Cooperation. *University of Ottawa Press*.

Ce papier est sous embargo car devant être publié très prochainement. Cependant l'article ci-dessus reprend les éléments principaux de ce papier technique.

Dans la troisième partie de la synthèse :

11) MEVEL, Simon, VALENSISI, Giovanni et KARINGI, Stephen, 2015a. The Economic Partnership Agreements and Africa's integration and transformation agenda: the cases of West Africa and Eastern and Southern Africa regions. Papier soumis et sélectionné pour la 18eme Conférence annuelle sur l'Analyse économique globale, Melbourne, Australie, 17-19 juin 2015.

Disponible sur :
https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/7649.pdf

12) MEVEL, Simon, VALENSISI, Giovanni et KARINGI, Stephen, 2015b. The EPAs and Africa's Integration and Transformation Agenda: The cases of West Africa and ESA Regions. *Bridges Africa*. Vol. 4 N°6, p. 14-16.

Disponible sur :
https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/BAfrica_July_FV_0.pdf (anglais)
https://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Pass_December_4.pdf (français)

13) MEVEL, Simon, MOLL DE ALBA, Jaime et OULMANE, Nassim, 2016. Optimal Regional Trade-Integration Schemes in North Africa: Towards a Pro-Industrialization Policy. *Journal of Economic Integration*. Vol. 32 N°3, p. 569-608.

Disponible sur :
https://www.jstor.org/stable/pdf/43868321.pdf?refreqid=excelsior%3Aa97d53ce3b871c24c7f407fc9710613a

Remarque : les publications 9) et 10) (utilisées et déjà mentionnées pour la deuxième partie de la synthèse) sont également utilisées dans la troisième partie de la synthèse.

De manière transversale dans la synthèse :

14) CEA, 2015. *Rapport économique sur l'Afrique : l'Industrialisation par le commerce*. Addis-Abeba : CEA.
Voir Chapitre 5 sur "Faire progresser l'industrialisation de l'Afrique par les accords commerciaux".

Disponible sur :
https://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/ERA/ERA2015/chap5.pdf (anglais)
https://www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/ERA/ERA2015_Fr/chap5.pdf (français)

Annexe 2 : Note méthodologique

Les analyses empiriques utilisées et référencées dans la synthèse ont été menées principalement à l'aide de la modélisation en équilibre général calculable. Il convient de noter que j'ai personnellement réalisé, dans son intégralité, le travail technique de toutes ces analyses. Cependant, afin de ne pas alourdir la synthèse ni de perturber l'argumentation, la méthodologie n'a volontairement pas été détaillée directement dans le corps du texte. Cette note méthodologique annexée à la synthèse a donc pour but de fournir des informations complémentaires sur : la modélisation en équilibre général et la raison du choix de cette technique pour les études présentées, le modèle - incluant ses principales caractéristiques - précisément utilisé dans les analyses exposées, ainsi que les données sources clés utilisées. De plus, les sources de données utilisées dans la synthèse au-delà des analyses conduites en équilibre général sont également mentionnées.

En quoi consiste la modélisation en équilibre général ?

La notion d'équilibre général est attribuée à Léon Walras (1874).[76] Plus exactement, l'équilibre général considère les équilibres sur tous les marchés simultanément. Cela contraste avec l'équilibre partiel, développé par Antoine Augustin Cournot (1838) [77] et puis formalisé par Alfred Marshall

[76] Voir : WALRAS, Léon, 1874. *Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*. Lausanne : L. CORBAZ & cie.
[77] Voir : COURNOT, Antoine Augustin, 1838. *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Paris : L. Hachette, Librairie de L'Université Royale de France.

(1890),[78] qui se concentre sur un produit ou marché à la fois, *ceteris paribus* (toutes choses étant égales par ailleurs).

Ainsi, les modèles en équilibre général calculables (EGC) prennent en compte les différentes relations économiques entre les agents (c'est-à-dire, producteurs, consommateurs et gouvernements) au sein et entre les économies, et permettent d'examiner les effets associés à un changement de politique économique censé impacter de multiples marchés. Ces modèles sont utilisés pour des analyses ex-ante, c'est-à-dire qui sont conduites avant que le changement soit réalisé ; ceci afin d'évaluer les effets économiques d'une politique prévue ou imaginée. En d'autres termes, les modèles EGC sont capables de prendre en compte les multiples interactions entre les différents secteurs et agents économiques. Ils fournissent une quantité considérable d'informations pour faciliter l'interprétation de l'analyse. Toutefois, ils sont très gourmands en données et nécessitent donc souvent de recourir à des hypothèses ou simplifications afin de pouvoir renseigner tous les éléments requis. Malgré tout, les modèles EGC restent aujourd'hui les outils les plus à même d'analyser des reformes, notamment commerciales, complexes - et telles que celles étudiées dans la synthèse - dont les effets sur les économies sont censés être très diffus.

Un modèle EGC peut se concentrer soit sur un pays spécifique (modèle EGC-pays) soit sur plusieurs pays (modèle EGC-multi pays). Il peut être statique (c'est-à-dire, se focalisant uniquement sur l'équilibre final en comparaison avec l'équilibre initial) ou dynamique (c'est-à-dire, prenant en compte la nature de l'équilibre final ainsi que l'évolution du système économique entre l'équilibre initial et l'équilibre final). Un modèle dynamique a donc l'avantage de pouvoir capturer les coûts et bénéfices potentiels associés à la transition d'un équilibre vers l'autre.

Quel modèle EGC est utilisé dans les analyses présentées dans la synthèse ?

Toutes les analyses présentées ont été conduites à l'aide du modèle MIRAGE (pour *Modelling International Relationships in Applied General Equilibrium*) multi-pays, multi-secteurs, et dans sa version dynamique. MIRAGE a été initialement développé par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII)[79] au début des années 2000, et plusieurs versions du modèle ont ensuite vu le jour selon les besoins de l'utilisateur et le type d'analyse envisagée. Il est nécessaire d'être membre du consortium MIRAGE afin de pouvoir utiliser et, au besoin, modifier le modèle. La Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies est membre du consortium.[80] Par ailleurs, le modèle MIRAGE est codé et manipulé avec le programme GAMS (pour *General Algebraic Modeling System*).

Dans les différentes études référencées dans la synthèse, essentiellement trois variantes du modèle MIRAGE sont utilisées, en fonction des besoins de l'analyse mais aussi des évolutions/améliorations techniques du modèle au cours des dernières années : 1) MIRAGE standard ; 2) MIRAGE énergie avec des améliorations de la clôture macroéconomique, de la dynamique et de la représentation de la situation de référence ; 3) MIRAGE avec prise en compte des mesures de facilitation des échanges.

[78] Voir : MARSHALL, Alfred, 1890. *Principles of economics: An introductory volume*. Londres : MACMILLAN AND CO.
[79] Voir : http://www.cepii.fr/CEPII/fr/bdd_modele/presentation.asp?id=14.
[80] Voir : http://www.mirage-model.eu/miragewiki/index.php/MIRAGE_Consortium.

Comme tous les autres modèles EGC, MIRAGE est fondé sur la théorie économique néo-classique selon laquelle en termes simples : a) Du côté de l'offre : les producteurs (ou firmes) maximisent leur profits (c'est-à-dire, la différence entre les revenus des ventes et les paiements des facteurs de production et intrants intermédiaires) ou minimisent leurs coûts de production et étant soumis(es) à une certaine contrainte technologique de production ; b) Du côté de la demande : les consommateurs (ou ménages) maximisent leur utilité (représentant la structure de leurs préférences) en étant sujets à une contrainte budgétaire. Quand considérés, les gouvernements collectent des taxes auprès des entreprises et des ménages, ainsi que des droits de douanes sur les transactions internationales. Ils achètent également des biens et des services et peuvent effectuer des transferts aux ménages. Les prix et quantités d'équilibre pour chaque bien, service, et facteur de production sont obtenus lorsque l'offre est égale à la demande sur chaque marché. Ainsi, la structure basique d'un modèle EGC peut-être divisée en deux. D'une part la représentation des comportements des agents économiques et d'autre part, l'équilibre ou la solution.

Dans ces conditions, les principales caractéristiques du modèle **MIRAGE standard** peuvent être résumées comme suit.

Du côté de la demande du modèle, un agent représentatif unique est supposé dans chaque région. Cet agent affecte une part fixe de son revenu à l'épargne et consacre le reste à la consommation de biens. Une fonction système de dépense linéaire – élasticité de substitution constante (LES – CES)[81] est utilisée pour représenter les préférences de l'agent représentatif dans tous les secteurs. Le modèle tient compte des différenciations verticales (qualité) et horizontales (variété) des produits. Les biens produits par les pays développés sont supposés avoir une qualité supérieure à ceux produits par les pays en développement (hypothèse d'Armington selon laquelle, de manière générale, les biens locaux et étrangers sont imparfaitement substituables).[82]

Du côté de l'offre, le modèle repose sur une fonction Leontief[83] supposant une complémentarité parfaite entre consommation intermédiaire et valeur ajoutée. Cinq facteurs de production contribuent à la valeur ajoutée : le travail non qualifié, le travail qualifié, le capital, la terre et les ressources naturelles. La main-d'œuvre qualifiée et le capital sont supposés être plus substituables l'un à l'autre qu'avec d'autres combinaisons de facteurs. Le plein emploi des dotations en facteurs est assumé. Le travail est spécifique à chaque pays. La main-d'œuvre qualifiée est parfaitement mobile entre les secteurs. En revanche, dans le cas de la main-d'œuvre non qualifiée, la mobilité est imparfaite entre les secteurs agricoles et non agricoles, mais la mobilité est parfaite entre chacun des deux groupes de secteurs, tandis qu'une immobilité est assumée entre les pays. La mobilité au sein des deux groupes de secteurs est représentée par l'hypothèse selon laquelle la main-d'œuvre totale est un ensemble des deux types de travail soumis à une élasticité constante de transformation. Les taux de variation du travail sont déterminés de manière exogène, selon les prévisions démographiques fournies par la Banque mondiale. La terre est imparfaitement mobile entre les secteurs, tandis que les ressources naturelles et le capital sont spécifiques à un secteur. Les ressources naturelles sont constantes, alors que le capital est accumulatif. La seule variable

[81] Pour plus de détails sur cette forme fonctionnelle, voir par exemple : https://pdfs.semanticscholar.org/3945/637e966aebd7b2bbf8e67d045c1e42f81663.pdf.
[82] Voir par exemple : https://pages.uoregon.edu/bruceb/Explaining_Armington.pdf.
[83] Pour une explication technique détaillée de cette forme fonctionnelle, voir par exemple : https://static1.squarespace.com/static/562636cfe4b043d43a7492bf/t/57eec355b3db2bd7ce2759a4/1475265365953/note_leontief.pdf.

d'ajustement des stocks de capital est l'investissement, de sorte que le stock de capital de l'année en cours dépend de l'investissement réalisé pour la même année et du stock de capital de l'année précédente, qui s'est déprécié.

La clôture macroéconomique du modèle MIRAGE standard est obtenue en maintenant le compte courant de chaque région constant et fixé à l'année de base. Le taux de change réel est autorisé à s'ajuster afin de rééquilibrer tout déséquilibre possible du compte courant. En d'autres termes, lorsqu'une réforme commerciale, telle que la réduction des barrières tarifaires, stimule le commerce, les taux de change réels s'apprécient lorsque les exportations augmentent plus que les importations et se déprécient lorsque les exportations augmentent moins que les importations.

Le modèle **MIRAGE énergie** (ou "MIRAGE-e") se distingue principalement du modèle standard, non seulement car il contient un module énergie - qui permet de mieux prendre en compte le traitement des secteurs énergétiques - mais aussi par des améliorations relatives à la clôture macroéconomique, la dynamique et la représentation de la situation de référence.

En effet, la clôture macroéconomique est plutôt élaborée dans MIRAGE énergie, en comparaison avec la plupart des autres modèles EGC. Les comptes courants sont ainsi déterminés et ajustés chaque année, en fonction des projections obtenues par un modèle de croissance à long terme, appelé MaGE (pour *Macroeconometrics of the Global Economy*) et développé par le CEPII.[84] Pour des raisons de cohérence, les taux d'épargne sont également extraits de MaGE et déterminés en fonction de la démographie, du cycle de vie et du pouvoir d'achat. En d'autres termes, le compte courant (dont le signe peut changer au cours du temps) est exprimé par la différence entre tous les investissements sectoriels et l'épargne nationale, ainsi que sa mise en œuvre en tant que part du PIB mondial. MIRAGE énergie a la particularité d'être basé sur un cadre défini pour la situation de référence (ou *baseline*) qui est cohérent pour toute analyse EGC à un horizon pouvant aller jusqu'à 2100, et ayant l'avantage de pouvoir interagir avec le modèle de croissance à long terme MaGE.

Quelle que soit la version du modèle utilisée (c'est-à-dire, MIRAGE standard ou MIRAGE énergie) pour les analyses référencées dans la synthèse, les **mesures de facilitation des échanges** sont modélisées et traitées de la même manière. Une base de données de Minor et Tsigas (2008)[85] sur les coûts du commerce liés au temps actuellement requis pour les processus d'exportations et d'importations est utilisée. Plus précisément, des estimations, par pays et par produits, du pourcentage d'exportations et d'importations perdues en raison d'un retard d'un jour dans le traitement en douane, à la manutention portuaire et aux transports intérieurs (composante ajoutée plus récemment), sont calculées. Apres agrégation de ces informations aux niveaux géographique et sectoriel du modèle selon l'étude envisagée, des réductions de coûts relatifs au commerce - modélisés comme des coûts de transport de type « iceberg »[86] - sont exécutées pour refléter l'amélioration de la facilitation des échanges des pays. En d'autres termes, il est supposé que les

[84] Voir : FOURE, Jean, BENASSY-QUERE, Agnès et FONTAGNE, Lionel, 2013. Modelling the world economy at the 2050 horizon. *Economics of Transition and Institutional Change*. Vol. 21 N°4, p. 617-756.
[85] Voir : MINOR, Peter, TSIGAS, Marinos, 2008. Impact of better trade facilitation in developing countries: Analysis with a new GTAP database for the value of time in trade. Research report submitted to the 11th Annual Conference on Global Economic Analysis. 12-14 juin. Helsinki, Finland. Il convient de noter que des versions de bases de données plus récentes ont été développées par la suite et utilisées dans les études menées plus récemment.

procédures douanières, la manutention aux ports et les moyens de transports intérieurs deviennent plus efficaces, aussi bien dans les processus d'importations que d'exportations.

Il convient de noter que dans les modèles EGC, comme le modèle MIRAGE (quelle que soit la version utilisée), les résultats sont obtenus, une fois l'équilibre ou la solution atteint(e), par comparaisons des valeurs des différentes variables entre chacun des scénarios (incluant un choc/changement de politique économique précis) et la situation de référence (sans le choc). Ces comparaisons permettent de calculer des variations soit en termes relatifs soit en termes absolus (selon le souhait) pour une année spécifique, généralement l'année de la fin de la simulation. Il convient de noter que l'année de fin de la simulation doit être choisie quelques années après que le choc/changement de politique ait été totalement mis en œuvre ; ceci afin de laisser le temps nécessaire à toutes les variables du modèle de s'ajuster suite au choc/changement (par exemple, les investissements réalisés une certaine année sont susceptibles de ne porter leurs fruits que quelques années plus tard). C'est pour cette raison que dans les résultats des analyses présentées dans la synthèse, si le choc est effectif en 2017 (exemple de certaines études présentées sur la ZLECAf), les résultats sont donnés en 2022 (voir graphique 6 de la synthèse, à titre d'exemple) ; dans le cas des APE, ils sont effectifs en 2035 et les résultats sont présentés en 2040 (voir graphique 12).

Quelles sont les principales données sources (utilisées dans les études référencées dans la synthèse) du modèle MIRAGE ?

a) Base de données GTAP (pour *Global Trade Analysis Project*)

Les modèles EGC multi-pays et multi-secteurs nécessitent une quantité considérable de données pour décrire toutes les transactions économiques au sein des différents pays et secteurs et entre ceux-ci pour une année donnée : l'année de base. C'est sur l'année de base que les modèles EGC sont calibrés (c'est-à-dire, toutes les valeurs des variables et des paramètres doivent être renseignées pour que les équations puissent être résolues et l'équilibre trouvé). La base de données du Projet d'analyse du commerce mondial (GTAP) a été créée exactement à cette fin. Initialement conçue pour le modèle EGC GTAP, la base de données GTAP est maintenant utilisée en tant que matrice de comptabilité sociale (MCS) mondiale, et complétée par des estimations de paramètres (par exemple des élasticités), pour calibrer la plupart des modèles EGC, dont le modèle MIRAGE.

Entre 1993 et 2018, 10 versions de la base de données GTAP ont été développées et publiées. D'une base de données composée de 15 pays/régions et 37 secteurs (GTAP1) à une base de données de 141 pays/régions[87] et 67 secteurs (GTAP10). La version 10 de la base de données GTAP fournit des données pour quatre années de base (c'est-à-dire, 2004, 2007, 2011 et 2014) sur : la consommation de biens et services intermédiaires ainsi que finaux; les flux commerciaux bilatéraux (pour les marchandises et les services); l'utilisation de facteurs de production : travail (qualifiée et non qualifiée ; avec même une décomposition plus poussée depuis GTAP8),[88] le capital, les ressources naturelles et la terre; les données relatives au transport ; les taxes ; les subventions ; la protection bilatérale des marchandises ; etc. Plus, un certain nombre de données satellites dans d'autres domaines spécifiques (tels que les volumes d'énergie, l'utilisation des sols, les émissions de CO2 et

[86] L'idée étant que pour 100 pourcents des produits exportés, un ratio inférieur de ces produits arrive à destination dû à des barrières non tarifaires/obstacles (« iceberg ») rencontrées sur le parcours.
[87] 26 pays d'Afriques sont couverts de manière individuelle et les autres sont agrégés dans des régions africaines.
[88] Voir : https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=4560.

les migrations internationales).[89] Les études référencées dans la synthèse ont recourt à différentes versions de la base de données GTAP (principalement GTAP7, GTAP8 ou GTAP9) selon l'année de production de l'analyse en question.

b) Base de données MAcMap-sh6 (pour *Market Acces Map* avec information par produit au niveau du système harmonisé (sh) à 6 chiffres)

Concernant les analyses EGC relatives aux politiques commerciales, et notamment de libéralisation tarifaire, comme la plupart des études présentées dans la synthèse, il convient d'obtenir des données d'accès au marché au niveau très fin.

La base de données GTAP fournit des informations tarifaires au mieux pour 141 pays/régions et 67 secteurs (GTAP10). Cependant, la base de données MAcMap-sh6 offre des informations tarifaires bilatérales détaillées pour le commerce de marchandises et pour environ 240 pays exportateurs et 190 pays importateurs, plus de 5.000 lignes de produits (selon le système harmonisé à 6 chiffres), et pour les années 2001, 2004, 2007, 2011 et 2014 (correspondant à la disponibilité des années incluses dans les bases de données GTAP les plus récentes). La base MAcMap-sh6 fournit également des tarifs par type : tarifs ad valorem, spécifiques, composés et mixtes. De plus, elle contient des informations sur les quotas et le commerce bilatéral. MAcMap-sh6 a été créé par le CEPII, avec des contributions du centre du commerce international (ITC), l'OMC et plus récemment l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI).

Ainsi, des réformes tarifaires complexes déterminées au niveau des produits (par exemple, les APE) peuvent être définies à l'aide de la base de données MAcMap-sh6 et programmées avec le logiciel SAS (pour *Statistical Analysis Software*), puis agrégées au niveau GTAP des pays/régions et des secteurs à agréger enfin aux niveaux géographique et sectoriel choisis pour le modèle EGC. Ce processus (qui nécessite le rééquilibrage de la MCS globale lors de l'étalonnage) est mieux géré par MIRAGE parmi tous les modèles EGC, d'où notamment l'utilisation de ce modèle EGC pour les analyses référencées dans la synthèse.

La base MAcMap-sh6 sert ainsi à préparer des données d'entrées fines sur la protection tarifaire bilatérale pour le modèle MIRAGE, et est utilisée dans toutes les études EGC présentées dans la synthèse afin de déterminer des scenarios tarifaires qui soient les plus précis et réalistes possibles.

D'où proviennent les autres données utilisées dans la synthèse (en dehors des analyses EGC) ?

Les données de commerce utilisées dans la synthèse, en dehors des analyses menées en EGC, notamment dans la première partie sur les préférences commerciales, proviennent essentiellement de deux sources :

1) UNCTADStat (données obtenues sur le site de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement - CNUCED) : https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en;

[89] Pour davantage de détails sur la base de données GTAP, voir : https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/.

2) UN COMTRADE (données obtenues sur la plateforme WITS pour *World Integrated Trade Solution* gérée par la Banque mondiale) : https://wits.worldbank.org/.