

**11^{ème} ASSEMBLEE GENERALE DU CODESRIA
Maputo, Mozambique, 6 – 10 Décembre 2005**

Repenser le développement Africain : au delà de l'impasse, les alternatives

THEME :

**Commerce et développement durable en Afrique :
quelle(s) alternative(s) à la libéralisation commerciale ?**

Présenté par :

GBONGUE Mamadou

Octobre 2005

Email : hamed.mamadou@caramail.com
CIRES, Université de Cocody
Tel : (225) 05 03 04 25

11^{ème} ASSEMBLEE GENERALE DU CODESRIA
Maputo, Mozambique, 6 – 10 Décembre 2005

Repenser le développement Africain : au delà de l'impasse, les alternatives

Thème choisi pour la conférence :

Commerce et développement durable en Afrique :
quelle(s) alternative(s) à la libéralisation commerciale ?

Abstract :

La pertinence de la relation entre ouverture commerciale et développement économique a toujours suscité des débats parfois vifs au sein d'institutions internationales et entre chercheurs. Pour certains, l'ouverture commerciale est un déterminant principal du développement économique durable des pays. Idée en générale battue en brèche par les tenants de la thèse mettant en cause cette relation étroite entre l'ouverture commerciale et la croissance économique.

Ces derniers s'appuient sur des résultats d'études empiriques pour justifier leur position. Pour eux, le niveau des échanges de l'Afrique et notamment la diminution de sa part dans le commerce mondial ne sont pas le fait de mauvaises politiques économiques (politiques commerciales en particulier), mais les conséquences du hasard historique et d'une géographie ingrate. Comme ils le soulignent, le niveau du commerce des pays africains est du plus normal étant donné leurs structures et leurs histoires.

En fait, ce qui semble plutôt se dégager c'est l'existence d'une relation entre une ouverture ciblée et la croissance économique. En d'autre terme, il n'est pas question de remettre en cause le principe de la libéralisation des échanges en Afrique, toutefois, il serait hautement imprudent d'ouvrir l'Afrique sans aucune restriction de quelles que sorte que ce soit. Tous les spécialistes s'accordent sur la nécessité de construire une compétitivité africaine en matière de commerce international.

Si l'ouverture commerciale n'est pas une panacée pour le développement économique des pays africains, quelle alternative reste-t-elle ?

A cette interrogation, notre étude tente d'apporter des éléments de réponses à partir de l'approche du développement par la technologie.

La méthodologie consiste à analyser une série de pays émergents et non émergents en comparant leur degré d'insertion dans le commerce mondial par rapport à leur pool technologique. En outre, une série de questions d'analyse de jeu de politiques technologiques et de stratégies commerciales internationales, permet de comprendre les facteurs exogènes difficilement contrôlables qui peuvent biaiser cette approche.

Les différents rapports du CNUCED, du PNUD, de l'OMC et de la Banque Mondiale constituent les principales sources de données ayant servi à cette étude.

L'un des résultats important est la mise en évidence du rôle d'une bonne politique technologique dans le renforcement de l'insertion de l'Afrique dans le commerce mondial.

Par :

Mr. GBONGUE Mamadou

Email : hamed.mamadou@caramail.com

CIRES, Université de Cocody

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX.....	4
INTRODUCTION.....	5
I. TENDANCES, STRUCTURE ET NIVEAU COMPARÉ DE L'INTÉGRATION DE L'AFRIQUE SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL.....	6
1.1. Niveau d'insertion de l'Afrique dans le commerce mondial	6
1.2. Trajectoires comparées de performances économiques	8
II. EVIDENCES THÉORIQUES DE LA RELATION ENTRE LIBÉRALISME COMMERCIAL ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PAYS DU SUD	9
2.1. Développement des pays du Sud par le commerce : le cas africain.....	10
2.2. Pertinence de la corrélation ouverture commerciale et développement.....	10
III. ALTERNATIVES À LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE	11
3.1. Approche institutionnelle du développement : atouts et limites	12
3.2. Approche du développement technologique	13
3.2.1. <i>Fondements théoriques</i>	13
3.2.2. <i>Effets escomptés de l'ajustement sur le transfert et l'accumulation technologique</i>	13
3.2.2.1. Effets constatés : l'expérience Latino-américain.....	14
3.2.2.2. Cas spécifique des pays africains : Côte d'Ivoire et Sénégal	16
3.2.3. <i>Faiblesses de l'approche technologique</i>	18
CONCLUSION	19
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	20

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 : Croissance des exportations de marchandises par région, 1990-2002 (variation en pourcentage annuel)</i>	6
<i>Tableau 2: la géographie des multinationales</i>	8
<i>Tableau 3 : Performances économiques des régions en développement selon leur spécialisation à l'exportation (taux de croissance annuels moyen 1982-1999, en pourcentage)</i>	9

INTRODUCTION

La politique commerciale occupe aujourd'hui une place centrale dans les débats sur le développement durable dans les pays en développement. Cette importance est renforcée par la littérature abondante sur la relation entre le commerce et le développement économique depuis les premiers travaux pionniers de David Ricardo (1817). Pour certains auteurs, l'ouverture commerciale est un déterminant principal du développement économique durable des pays. Idée en générale battue en brèche par les tenants de la thèse mettant en cause cette relation étroite entre l'ouverture commerciale et la croissance économique.

Ces derniers s'appuient sur des résultats d'études empiriques pour justifier leur position. Pour eux, le niveau des échanges de l'Afrique et notamment la diminution de sa part dans le commerce mondial ne sont pas le fait de mauvaises politiques économiques (politiques commerciales en particulier), mais les conséquences du hasard historique et d'une géographie ingrate. Comme ils le soulignent, le niveau du commerce des pays africains est du plus normal étant donné leurs structures et leurs histoires.

En fait, ce qui semble plutôt se dégager c'est l'existence d'une relation entre une ouverture ciblée et la croissance économique. En d'autres termes, il n'est pas question de remettre en cause le principe de la libéralisation des échanges en Afrique, toutefois, il serait hautement imprudent d'ouvrir l'Afrique sans aucune restriction de quelque sorte que ce soit. Tous les spécialistes s'accordent sur la nécessité de construire une compétitivité africaine en matière de commerce international.

La divergence dans les trajectoires des économies entre les pays africains subsahariens, les pays du Sud-Est asiatique et les pays de l'Amérique Latine par rapport à leur niveau d'insertion dans le commerce mondial, démontre l'incidence des choix de politique commerciale sur le niveau de développement économique. En clair, il ne suffit pas seulement de participer au commerce mondial pour avoir une incidence positive sur le niveau de développement, mais savoir en tirer les bénéfices en étant compétitif.

Si l'ouverture commerciale n'est pas alors une condition suffisante pour le développement économique des pays africains, quelle alternative reste-t-elle ?

A cette interrogation, notre étude tente d'apporter des éléments de réponses à partir de l'approche du développement par la technologie.

La réflexion menée dans ce document est organisée autour de trois principales parties. La première est consacrée à la présentation des tendances et structures comparées des échanges entre blocs de pays ayant au départ les mêmes structures économiques. La seconde partie analyse la relation entre le libéralisme commercial et le développement des pays du Sud, des pays d'Afrique en particulier. La troisième partie élargit le débat sur les alternatives à la libéralisation commerciale en mettant en parallèle l'approche institutionnelle et celle technologique du développement.

I. TENDANCES, STRUCTURE ET NIVEAU COMPARÉ DE L'INTÉGRATION DE L'AFRIQUE SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL.

1.1. Niveau d'insertion de l'Afrique dans le commerce mondial

Au cours de ces dernières années, le volume des exportations des pays de l'Afrique Subsaharienne a-t-il augmenté à un rythme relativement rapide le rapprochant à présent de la moyenne de croissance commerciale mondiale?

Les études montrent que les pays de l'Afrique Subsaharienne sont toujours restés en marge du commerce international tels qu'en témoignent les déclinés séculaires de leur part dans ces échanges ainsi que dans les exportations traditionnelles de base (Ng et Yeats, 1997 ; Ademola, O., 2004). Les données recueillies indiquent-elles que ces tendances ont été renversées?

Des statistiques établies par l'Organisation des Nations Unies prouvent que l'importance relative des pays de l'Afrique Subsaharienne en termes de commerce international a sérieusement diminué au cours des quatre dernières décennies. Alors que la part qui revient à l'Afrique Subsaharienne dans la part des exportations globales était de 3.1% en 1955, ce pourcentage n'était plus que de 1.2% au début des années 90. Un tel déclin signifie des pertes annuelles en termes d'échange commercial d'environ 65 milliards de dollars US.

Du début des années 80 au début des années 90, la part de l'Afrique dans les exportations globales a enregistré un sérieux déclin pour ne plus atteindre que 50% de son niveau des années antérieures. Cependant, les données indiquent qu'à partir de 1993 cette baisse a ralenti ou s'est stabilisée. Il est toutefois difficile de tirer des conclusions cohérentes à partir de statistiques établies pour une période de temps si courte. Ce problème est aggravé du fait que les preuves fournies indiquent que d'une manière générale le marché pour les principales exportations africaines était bien plus favorable au début et vers le milieu des années 90 que durant la majeure partie des trois dernières décennies

L'analyse des tendances de l'évolution de la croissance des exportations de marchandises par régions ou groupes de pays montre que celle des pays africains continue d'être faible par rapport à l'expansion globale du volume de marchandises exportées par les autres groupes de pays. Le tableau ci-dessous illustre ce constat :

Tableau 1 : Croissance des exportations de marchandises par région, 1990-2002 (variation en pourcentage annuel)

Région	1990-2000	2001	2002
Monde	6	-4	4
Afrique	3	-6	1
Amérique Latine	9	-3	1
Est Asiatique	6	-7	-2
Asie en Développement	11	-7	10
Pays en développement	9	-7	6

Sources : WTO (2003)

Sur la période 1990-2000, la croissance des exportations de marchandises des pays africains de façon globale est restée très faible (3%) comparativement à celle des autres blocs économiques. En 2001, la croissance a globalement chuté dans toutes les régions, pour ensuite connaître une phase de croissance en 2002. Cependant, la croissance des exportations de marchandises des pays africains reste très négligeable.

Cette présentation des tendances de la performance des exportations de l'Afrique relativement aux autres régions, constitue l'essence même de l'affirmation selon laquelle l'Afrique est marginalisée dans le commerce mondial.

L'agrégat des analyses concernant la composition des produits exportés par les pays africains révèle l'existence d'une structure qui, souvent, s'avère nuire à l'industrialisation et la croissance. En général, on constate que les exportations en provenance des pays africains se limitent à un groupe restreint de produits primaires aux prix instables (faibles recettes d'exportation); ce qui expliquerait les difficultés de ces pays à établir un programme de développement stable.

Si l'on considère les pays africains les plus importants en tant que groupe, on constate que la part des produits manufacturés dans la part totale de leurs exportations s'est élevée de 19% à 28% entre 1990 et 2000. Cependant, cette hausse est due dans une large mesure au fait que seul un petit nombre de pays tels, Maurice et l'Afrique du Sud, a vu leurs exportations augmenter. On constate néanmoins que plusieurs autres pays ont vu la part de leurs exportations de produits manufacturés croître grâce à la vente de produits considérés 'inhabituels' tels, les pierres précieuses. La part de l'alimentation dans la part totale des exportations a augmenté de 5 points en pourcentage pour atteindre 19% sur la même période. Par contre, on observe une baisse de 20% au niveau des fuels exportés.

On ne note aucune croissance significative en termes de la diversité des produits exportés. En fait, certains pays africains ont même réduit la sélection de produits qu'ils exportent. Toutefois, il est intéressant d'observer que les produits sont exportés vers davantage de marchés au fur et à mesure que les pays de l'Afrique Subsaharienne parviennent à pénétrer davantage de nouveaux marchés étrangers (World Bank, 2002).

Une analyse de la performance des exportations des pays de l'Afrique Subsaharienne, en tant que groupe, au niveau de l'offre et de la demande démontre que le volume des exportations a été inférieur de près 6.3 milliards de dollars à ce qu'il aurait dû être s'il avait été possible de limiter l'érosion continue de la part du marché régional. Cependant, la performance en termes d'exportation du SACU (Southern African Customs Union) durant les années 1990-98 a suivi un mouvement contraire à la tendance généralement observée parmi les pays africains. Ces pays sont en effet parvenus à augmenter leurs recettes aux exportations de 2,5 milliards de dollars US grâce à leurs gains croissants sur le marché international. Les données recueillies signalent qu'au cours de ces dernières années une expansion remarquable a eu lieu au niveau de la demande générale pour plusieurs des produits essentiels que l'Afrique exporte, grâce notamment au taux de croissance du commerce du café, cacao et coton (supérieur de 50% à celui des autres produits). Durant la période 1993-96, l'intensification de la demande pour ces produits a résulté en une augmentation des exportations africaines d'environ 9,6 milliards de dollars US. Etant donné l'impact de la récente crise économique asiatique ainsi que de celle qui a sévi dans d'autres économies émergentes, on devrait s'attendre à un ralentissement de la demande pour ces produits.

Les récents changements au niveau des exportations africaines démontrent que d'une manière générale, le nombre des industries ou des groupes de produits pour lesquels les pays africains auraient un avantage comparatif n'a pas augmenté. En outre, il existe peu de preuves indiquant que l'importance relative des exportations des produits primaires domestiques a généralement accru.

De même au niveau des flux d'investissement direct étranger dans le pays, les pays en développements et particulièrement africains, demeurent en marge. Le tableau ci-dessous illustre cette assertion :

Tableau 2: la géographie des multinationales

	PIB	Stock		Stock	
	(en milliards de dollars)	d'investissements directs étrangers dans le pays (en % du PIB)		d'investissements directs du pays à l'étranger (en % du PIB)	
	1998	1980	1997	1980	1997
Pays en développement	6194	5,9	16,6	0,9	5,8
Dont pays les moins développés	1881	2,2	5,7	0,7	2,5
Argentine	298	6,9	12,3	0	2,4
Brésil	778	7,4	15,9	0,3	0,9
Mexique	394	4,2	12,5	0	1,3
Afrique du Sud	133	21,3	14,2	7,4	21,3
Arabie saoudite	129	n.d	18,7	0,1	1,6
Turquie	199	0,2	3,5	0	0,3
Chine	959	0	23,5	0	2,2
Corée du Sud	321	1,8	3,5	0,2	3,8
Inde	430	0,7	3,3	0,1	0,3
Indonésie	94	14,2	28,6	0	1,0
Russie	277	0	3,2	0	1,4
Pays développés	22543	4,8	10,5	6,4	13,9
Etats-Unis	8230	3,1	8,4	8,1	10,6
Canada	581	20,6	22,3	9,0	23,3
Japon	3783	0,3	0,6	1,9	6,5
France	1427	3,4	10,1	2,7	13,6
Allemagne	2134	4,5	9,9	5,3	14,4
Italie	1172	2,0	7,1	1,6	10,9
Royaume-Uni	1357	11,7	21,5	15,0	29,1
Australie	362	8,8	25,6	1,5	14,4
Ensemble du Monde	28737	5,0	11,7	5,3	11,9

Source : *Alternatives Economiques* n°184, septembre 2000

Ces tendances sur le niveau d'intégration de l'Afrique dans les échanges au niveau mondial, confortent la thèse selon laquelle l'Afrique, en particulier, la zone subsaharienne connaît un niveau de performance économique très faible comparativement aux autres blocs économiques. Ceci est discuté dans la section qui suit.

1.2. Trajectoires comparées de performances économiques

Suivant les trajectoires de croissance comparée des pays dans le monde, on se rend compte qu'il y a véritablement divergence dans l'économie mondiale. Mais cette évolution n'est pas linéaire. Certains pays se croisent. Certains progressent, d'autres régressent. L'Argentine était par exemple au niveau de la France en 1920. Elle n'a cessé depuis de rétrograder et se retrouvait en 1992 avec un PIB/tête équivalent à 1/3 de celui de la France de la même année. A l'inverse, le Japon qui a connu un premier décollage en 1930, puis un second au sortir de la deuxième guerre mondiale en 1950, est à 1/3 du niveau de l'Argentine cette année là (1950) à 10% du PIB des EU et rattrape l'Argentine en 1966 et les EU en 1990.

Les pays de l'Asie du Sud Est (ASE) ont connu un début de convergence dans les années 60 et 70. La Corée du Sud et la Taiwan en 1950 ont un niveau équivalent à celui de l'Afrique Subsaharienne (ASS). Ils dépassent l'Argentine en 1985 et sont à 50% du PIB/tête des EU en 1990. La Chine depuis Dieng Xiaoping (1978) a connu un taux de croissance annuel moyen de 8%. En 2025 elle devrait être la seconde puissance économique mondiale.

En 1950, la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Ouganda ont un PIB/tête en PPA de 1200 dollars (Dollars de 1992). Depuis ce revenu par tête n'a cessé de baisser. Il est pour le Ghana de 1000\$ en 1992, soit une baisse de 20%. Cette tendance est générale en ASS. Les évolutions sont plus favorables au Maghreb, notamment en Tunisie et au Maroc.

Cette divergence s'observe en outre au niveau des performances économiques des régions en développement selon leur spécialisation à l'exportation, tel qu'illustre le tableau ci-dessous :

Tableau 3 : Performances économiques des régions en développement selon leur spécialisation à l'exportation (taux de croissance annuels moyen 1982-1999, en pourcentage)

	PIB	Volume des exportations	Volume des importations	Part des produits manufacturés dans les exportations 1998
<i>Exportations prédominantes</i>				
- Pétrole	2,4	3,2	-0,4	
- Autres produits primaires	3,2	4,5	3,0	
- produits manufacturés	6,1	9,8	7,7	
- Base diversifiée	3,1	5,1	4,4	
<i>Régions</i>				
Afrique subsaharienne	2,1	3,0	2,7	36
Afrique du Nord et Pr.Orient	3,3	3,6	1,7	19
Amérique Latine	2,4	6,7	4,6	49
Asie	7,3	9,8	7,5	86

Sources : FMI, *World Economic Outlook*, mai 2000 et Banque Mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, 2000.

Le tableau 3 montre une faible performance de l'Afrique dans les échanges mondiaux que ce soit pour les volumes de produits exportés qu'importés. En outre, la part de ses produits manufacturés dans les exportations au niveau mondial est également faible comparativement aux blocs latinaux américains et asiatiques.

Toutes ces considérations empiriques se trouvent conforter au niveau théorique par les différentes thèses en présence sur la faible intégration de l'Afrique dans le commerce mondial. C'est cette partie importante de ce papier qui sera discuté dans la section qui suit.

II. EVIDENCES THÉORIQUES DE LA RELATION ENTRE LIBÉRALISME COMMERCIAL ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PAYS DU SUD

La justification d'un système multilatéral commercial ouvert à l'échelle mondiale est basée sur l'existence d'un lien statistique entre libéralisation du commerce et la croissance économique. L'explication de ce lien, au plan théorique, repose sur le principe de l'avantage comparatif et ses développements de David Ricardo. Ainsi, des politiques commerciales libérales en accroissant la concurrence, encouragent l'innovation et engendrent le succès de sorte qu'elles augmentent le bénéfice tiré d'une meilleure production, mieux conçue et effectuée au meilleur prix. A ce sujet, plusieurs thèses s'affrontent sur le développement des

pays du Sud par le commerce et la pertinence de la corrélation entre ouverture commerciale et développement économique.

2.1. Développement des pays du Sud par le commerce : le cas africain

Dans le cadre des pays en développement, l'argumentation met en avant les constats de la disparité des niveaux de développement entre pays du Sud.

A l'observation et à l'analyse, les pays en développement qui parviennent à obtenir une plus forte croissance et à sortir leur population de la pauvreté ont en commun un point ; ils ont ouvert leur économie sur l'extérieur dans le cadre d'une stratégie de développement s'appuyant sur les idées d'amélioration des conditions d'investissement et de réduction de la pauvreté.

Dans le cas de l'Afrique, cette argumentation prend la forme d'un débat concernant la politique commerciale qu'il faut pour l'Afrique. Toutefois, à la question de savoir si toutes les réformes libérales adoptées peuvent permettre à l'Afrique de participer pleinement au commerce mondial et de faire son développement économique et social durable, la réponse des économistes est unanimement affirmative. Les réponses deviennent divergentes seulement lorsque l'on leur pose la question du comment. A ce niveau, des propositions faites ressortent deux grandes tendances. Il y a ceux pour lesquels le développement des échanges de l'Afrique (intra-africains et internationaux) passe essentiellement par une révision de ses choix de politiques économiques (World Bank, 2000 ; Sachs and Warner, 1997 ; Collier and Gunning, 1999 et Subramanian and Tamirisa, 2001). Il y a les tenants de la thèse des contraintes structurelles pour lesquels le développement du commerce n'est pas suffisant comme solution à la marginalisation de l'Afrique et à son sous développement (Foroutan and Pritchett, 1993 ; Coe and Hoffmaister, 1999 et Rodrik, 1997).

Pour les partisans de la distorsion des marchés africains par les politiques commerciales restrictives, toutes les réformes des politiques commerciales, recommandées et à mettre en œuvre en Afrique, doivent aller dans le même sens de l'établissement de « la vérité des prix » au niveau du commerce africain (intra-africains et mondial). Leur argumentation est simple. Les pays africains, ayant appliqué des politiques protectionnistes depuis des décennies, ont créé des distorsions dans leurs marchés. Ces distorsions ont empêché leurs économies de profiter pleinement à la fois des différentes augmentations de la demande mondiale, des transferts de technologies qu'assurent les échanges. En conséquence, investir en Afrique offre des perspectives de profits moins importants que les autres parties d'où la marginalisation croissante de l'Afrique car ayant été incapable de diversifier des productions et exportations même dans le domaine des produits bruts. Aussi, les réformes de libéralisation des politiques commerciales répondent-elles aux préoccupations des tenants de la mauvaise gestion politique.

Qu'en est-il de la pertinence du lien entre le développement économique et l'ouverture commerciale ?

2.2. Pertinence de la corrélation ouverture commerciale et développement

La question à laquelle l'on essaie de répondre dans cette sous-section est de savoir si la corrélation entre ouverture commerciale et développement est fondée au regard des faits et des études empiriques notamment pour l'Afrique. En d'autres termes, l'on se pose la question de savoir si l'ouverture commerciale est un déterminant du développement économique et durable des pays ?

Si les pays d'Asie de l'Est et de l'Asie du Sud-Est sont comptés aujourd'hui parmi les nations à devenir industriel, ils présentent des taux d'ouverture moins élevés que les pays africains. Certes, cela pose la question de la mesure de l'ouverture commerciale et la pertinence des méthodes utilisées au sens de Siroën (2000), toutefois, il exige d'approfondir les réflexions en la matière. En effet, il est possible d'apporter des résultats d'études empiriques mettant en cause la relation étroite entre l'ouverture commerciale et la croissance économique (Rodrik, 1997). Selon les tenants de cette thèse, le niveau des échanges de l'Afrique et notamment la diminution de sa part dans le commerce mondial ne sont pas le fait de mauvaises politiques économiques (politiques commerciales en particulier), mais les conséquences du hasard historique et d'une géographie ingrate. Dans cette optique par exemple, la colonisation est un facteur déterminant dans l'explication de la faible croissance de l'Afrique (Acemoglu et al., 2001). L'extrême petitesse de la taille des pays africains et le grand nombre de pays insulaires combinés avec une géographie difficilement praticable expliquent un faible niveau de commerce à la fois en interne et avec le reste du monde. En somme, pour les tenants de cette thèse, le niveau du commerce des pays africains est du plus normal étant donné leurs histoires et leurs structures.

En fait, ce qui semble plutôt se dégager c'est l'existence d'une relation entre une ouverture ciblée et la croissance économique. En effet, à l'analyse, les pays asiatiques semblent avoir procédé par une ouverture ciblée pour les produits pour lesquels le marché mondial contient un fort potentiel de croissance (Madani, 2001a ; 2001b). Ce serait aussi, la combinaison de réformes en vue d'une ouverture commerciale et de politiques économiques non orthodoxes qui seraient aussi à la base du succès de l'île Maurice. En particulier, depuis 1980, l'île Maurice a mis en place une stratégie à double compartiment. Une zone d'exportation fonctionnant avec les principes du libéralisme économique à côté d'une économie nation hautement protégée (Rodrik, 1998). En définitive donc, s'il n'est pas question de remettre en cause le principe de la libéralisation des échanges en Afrique, toutefois, il serait hautement imprudent voire irresponsable d'ouvrir l'Afrique sans aucune restriction de quelque sorte que ce soit. En d'autres termes, tous les spécialistes s'accordent sur la nécessité de construire une compétitivité africaine en matière de commerce international.

Si l'ouverture commerciale n'est pas une panacée pour le développement économique, notamment pour le développement des pays du Sud, ceux de l'Afrique particulièrement, quelle alternative reste-t-elle ?

Les éléments de réponse à cette question cruciale pour la définition d'une politique commerciale visant le développement économique des pays africains, est à rechercher en la confrontation de l'approche institutionnelle de Dani Rodrik (1997) et celle du développement par la technologie de l'ATPS (African Technology Policy Studies Network) et Robert Lucas (2002).

III. ALTERNATIVES À LA LIBÉRALISATION COMMERCIALE

Deux approches tentent, aujourd'hui, d'apporter une réponse nouvelle aux problèmes de développement des pays du Sud : l'approche institutionnelle de Dani RODRIK et l'approche du développement par la technologie de l'ATPS.

Nous allons dans cette section présenter les forces et faiblesses de chaque approche et tirer une synthèse pour ce qui en est du développement des pays africains.

3.1. Approche institutionnelle du développement : atouts et limites

Selon cette approche, les politiques commerciales ne doivent pas avoir pour objectif le commerce mais le développement économique durable. Dans ces conditions, les politiques commerciales doivent permettre de transformer profondément les comportements dans le secteur public et les relations du gouvernement avec le secteur privé et le reste du monde comme le conçoivent les décideurs politiques. Pour ce faire, toutes les réformes de politiques doivent permettre la mise en place de nouvelles règles et de nouvelles attentes sur la manière dont ces politiques sont choisies et mises en œuvre. Elles doivent permettre aussi d'établir de nouvelles contraintes et des opportunités pour les politiques économiques au sens large, introduire de nouveaux acteurs, supprimer les avantages des anciens, et encourager de nouvelles philosophies sur la définition de la politique de développement. Ainsi, les réformes des politiques commerciales se doivent moins de garantir l'ouverture commerciale du pays considéré et la conformité aux règles de l'OMC que de favoriser non seulement le changement des paramètres politiques mais aussi le comportement des agents économiques.

Les réformes de politiques commerciales des pays en développement doivent leur permettre de satisfaire aux conditions institutionnelles préalables au développement économique et social durable. A partir d'une régression économétrique sur des données transversales de plusieurs pays africains, Dani R. (op cit) identifie les principales conditions institutionnelles implémentant la variation sur le long terme du niveau de performance commerciale. Celles-ci sont entre autres : le niveau des ressources humaines, la politique fiscale et la maîtrise de la croissance démographique.

Du point de vue des ressources humaines, l'auteur considère que l'investissement dans le capital humain améliore la performance commerciale et par conséquent le niveau de croissance économique. En outre, la participation au commerce mondial doit reposer sur des institutions fortes. Parmi celles-ci, il y a les négociateurs. En effet, les règles du commerce mondial régies par l'OMC sont de plus en plus complexes et exigent de la part des pays participants un certain niveau d'expertise dans la compréhension des dispositions tant juridiques, économiques ainsi que l'analyse des incidences des mesures.

Les réformes institutionnelles au niveau fiscales consistent à concilier l'esprit d'ouverture et de protection de certains secteurs dit « stratégiques ». Ces considérations de réformes ont toutefois des revers. Car, elles poussent certains Etats à devenir des « Etats voyous » qui ne respectent aucunement les règles du commerce international. Les gouvernants de ces pays procèdent à une fiscalisation tout azimut de certains secteurs traditionnellement protégés sans se référer aux incidences des mesures prises, notamment, dans l'harmonisation des échanges intra régionales et internationales.

En Afrique, les institutions capables de soutenir le développement du commerce international sont parfois défaillantes. Les défaillantes sont liées à l'insuffisance des ressources humaines compétentes et aux infrastructures (communication, commercialisation et transport) inadaptées. Aussi, les réformes institutionnelles à entreprendre afin de doper l'efficacité globale des politiques commerciales ne doivent pas négliger ces aspects importants du développement des institutions capables de soutenir le processus de commercialisation.

Cette approche semble donc assez souple dans son application. Toutefois, ces retombées sont faibles car elle n'intègre pas une vision durable du développement. Ce qui est le contraire de l'approche du développement technologique prônée par l'ATPS.

3.2. Approche du développement technologique

3.2.1. Fondements théoriques

Les fondements théoriques de cette approche sont à rechercher dans les explications données au développement prodigieux des dragons du Sud Est Asiatique par les thèses néoclassiques. Selon Robert Lucas (2002), le principal moteur du niveau de croissance de ces économies est l'accumulation du capital humain par l'apprentissage. En outre, les principales sources des différences constatées dans les niveaux de croissance économique entre pays du bloc asiatique, africain et latino-américain, reposent sur les différences dans le capital humain. L'accumulation du capital physique joue un rôle essentiel mais demeure secondaire. Parmi les déterminants de l'accumulation du capital humain, l'auteur distingue l'école, les instituts de recherche et la production de biens commercialisables. Si l'on ne dispose de peu d'informations sur les fondements de ces différences dans les modèles d'accumulation, il semble que l'accumulation par le « learning by doing » semble être de loin le facteur le plus significatif.

Aussi, selon les tenants de la thèse développée dans le cadre de l'African Technology Policy Studies Network (ATPS), l'avenir de l'Afrique réside dans la définition d'une politique technologique volontariste dont les piliers sont :

- l'accumulation du capital humain par une adaptation des modèles occidentaux et asiatiques aux contingences locales ;
- l'institutionnalisation des axes stratégiques de développement technologique ;
- l'accumulation de capital physique par une amélioration de la performance des circuits de mobilisation de l'épargne ;
- une stratégie de mobilisation d'investissement direct étranger à fort potentiel productif et donc industrialisante.

Pour les tenants de cette thèse il s'agit de sortir des pratiques courantes qui consistent à inscrire la politique technologique dans le schéma des politiques d'import substitution et à vouloir répliquer sans analyse préalable les modèles conçus dans d'autres sphères économiques différentes tant culturellement, géographiquement que politiquement.

Une analyse historique, notamment l'incidence des Politiques d'Ajustement Structurel sur le développement technologique en Afrique illustre parfaitement ces considérations.

3.2.2. Effets escomptés de l'ajustement sur le transfert et l'accumulation technologique

Les effets de l'ajustement sur le changement technique ont été perçus différemment et continuent d'être l'objet de débats et de controverses diverses. Sensiblement, on peut déceler deux grands courants. Chez le premier courant, celui de la « négligence relative », il y a une croyance fondamentale en l'incapacité des PAS à assurer une croissance à long-terme alors que l'un des facteurs essentiels de la croissance, la technologie, est laissé en dehors de l'analyse. Les prescriptions du PAS sont essentiellement liées à la stabilisation, avec pour souci primordial, la compression de la demande et le dégagement d'un surplus financier permettant de repayer les dettes extérieures. Les mesures de restructuration préconisées à long terme privilégiant la relance de l'offre par des instruments conventionnels de régulation macro-économique contribuent, en fait à la destruction des tissus industriels embryonnaires, suite au démantèlement des barrières protectionnistes, au dépérissement de l'Etat". Certains vont jusqu'à expliquer cette négligence par une mauvaise compréhension par les décideurs de Breton Woods des mécanismes complexes du changement technique et ses relations avec la croissance économique.

Le second courant, dit des retombées positives, argumente le fait que toute politique technologique ne peut se concevoir dans une situation de déséquilibre macro-économique et de déficit. Les retombées indirectes notamment les pressions de la concurrence interne et externe constituent des facteurs incitatifs suffisants pour permettre aux entreprises d'améliorer leurs technologies et d'innover pour pouvoir être compétitives. Si l'intégration explicite dans les prescriptions des institutions de Breton Woods du facteur technologique reste absente, les retombées positives résultant de l'ouverture qu'elle préconise, peut effectivement permettre de surmonter certains des obstacles en matière de développement technologique, hérités de la période d'import-substitution. L'ouverture est en effet supposée, tout d'abord, entraîner une modification du mode de production. Dans l'industrie moderne, le changement technique est en fait perçu comme un moyen central de la concurrence. C'est le moyen par lequel les firmes réduisent leurs coûts de production pour certains outputs, et d'une manière plus prépondérante, s'engagent fermement dans la production de nouveaux outputs, la recherche de nouvelles productions devenant une caractéristique centrale de la concurrence inter-firmes. Il y a substitution des lignes de production les moins efficaces sous le régime de protection par des lignes de production où il y a possibilités d'avantages comparatifs dynamiques. Quelque soit les coûts occasionnés et les bénéfices de cette période de transition, le mode de production change et avec lui le mode de transfert de technologie.

En second lieu, l'ouverture du point de vue technologique peut avoir un impact positif sur le processus d'apprentissage au sein des entreprises locales ; il devient beaucoup plus important que sous le régime de la protection. L'entrée dans le marché international nécessite la capacité de survie, ce qui nécessite le maintien et l'amélioration des niveaux de productivité. Dans le long-terme, ceci implique la capacité à réduire les coûts non pas par des réductions successives du salaire réel par une amélioration constante de la productivité globale des facteurs grâce à l'apprentissage. Ce dernier point sur la nécessité de l'apprentissage reste parmi les plus importants.

Par ailleurs, la stabilisation permet de dégager des ressources pour l'éducation et la formation. En effet, dans les modèles de croissance endogène (ROMER P.M., 1986), (LUCAS R.E., 1988), le progrès technique n'est plus une variable exogène car il est supposé que la production de connaissances requière du travail et du capital, la production des connaissances techniques est traitée comme une partie intégrante de l'activité économique. A contrario, la fermeture et la protection produisent des environnements non concurrentiels et désarticulés des choix technologiques largement inappropriés pour les besoins de l'industrie. La réduction du rythme du changement technique, (formes oligopolistiques du marché), la constitution de larges flux de rente technologique et la création de lourds systèmes administratifs de nature bureaucratique pour contrôler les effets monopolistiques liés au transfert de technologie de l'extérieur sont aussi bien inefficaces que coûteux.

3.2.2.1. Effets constatés : l'expérience Latino-américain

Il faut noter tout d'abord que les PAS ont été appliqués en Amérique Latine, dans un univers d'import-substitution dont l'héritage en matière d'acquisition et de développement technologique n'est pas à négliger, ce qui n'est pas le cas dans beaucoup de PED. Après l'application des PAS, les analyses montrent que les effets constatés correspondent aux attentes alors que d'autres en sont relativement éloignés.

Les retombées positives : La modernisation des secteurs s'est opérée avec un apport massif de technologies modernes que les entreprises d'Etat de la période antérieure n'étaient pas en mesure de faire à un rythme satisfaisant. L'aspect institutionnel a été renforcé. Deuxièmement on constate la disparition relative des préoccupations concernant le coût

monopolistique de la technologie importée (et la rente qui en résulte) des politiques et programmes économiques.

Les retombées négatives : Les industries protégées ont été contraintes de s'ouvrir souvent d'une manière brutale. Dans ce processus de libéralisation, l'accent qui était mis sur les politiques de transfert de technologie qui a caractérisé la période de l'import-substitution, a changé et de nouvelles priorités sont apparues. Trois changements majeurs peuvent être constatés et dont les implications à long-terme pour l'industrialisation des PVD ne sont pas négligeables.

Au niveau des choix technologiques, ils relèvent de moins en moins des opérateurs locaux comme c'était le cas dans le cadre du modèle ISI et de plus en plus des firmes multinationales (FMN) en fonction des critères de rentabilité financière et économique, des facteurs de risque du pays et des politiques gouvernementales.

Deuxièmement, dans plusieurs pays, il y a eu une transformation des outputs de l'industrie des produits de consommation pour hauts revenus et des produits intermédiaires vers des secteurs plus traditionnels tels que les textiles, l'habillement, les cuirs, l'alimentaire et des industries basées sur des inputs locaux. Accompagnant ce mouvement, on s'est éloigné des formes de transfert de technologie à travers les licences et l'investissement étranger vers des formes plus directes où la position du fournisseur est dominante "fournisseur-dominant" par le biais des producteurs de machines et des firmes d'engineering.

Troisièmement, les FMN dans un contexte de globalisation et d'ouverture des économies hôtes ne se sentent plus contraintes de produire une partie de leurs composants et produits intermédiaires localement. De plus en plus elles se contentent de garder localement l'assemblage en essayant de délocaliser ces activités dans les espaces de production les plus efficaces mais pas nécessairement les moins chers du point de coût salarial. Elles se contentent ainsi d'importer ces composants et la standardisation aidant, elles ne sentent plus le besoin d'adapter les produits localement. En conséquence, beaucoup de ces entreprises ont arrêté leurs activités d'engineering localement et suspendu leur programme "d'engineering d'adaptation" qu'elles avaient l'habitude d'entreprendre quand l'économie était plus fermée. Cette nouvelle forme d'organisation du travail se reflète négativement sur les capacités d'engineering local. Par ailleurs l'importation de pièces de rechange et de composants à bon marché détruit progressivement le tissu local de sous-traitants qui avaient l'habitude de travailler avec les grandes entreprises étrangères. Ceci est très apparent dans l'industrie automobile latino-américaine où les progrès en matière de transport et de communication font qu'une partie des activités d'adaptation et de la R&D qui va avec, se trouve relocalisée dans les "Inner circle" des fournisseurs, c'est à dire les fournisseurs de 1^{ère} rang. Ces fournisseurs où se concentrent dorénavant les activités de fabrication des composants et pièces et une partie de R&D d'adaptation sont eux-mêmes des FMN. En d'autres termes, une partie du Système national d'Innovation (SNI) se trouve progressivement externalisée. Ceci est lié en partie au caractère de l'innovation technologique dont l'extension est fortement liée au niveau de rendement privé dont elle peut être source. La technologie répond aux normes de biens publics, bénéficiant ainsi des caractéristiques de non excluabilité (difficile d'en contrôler la circulation), non rivalité (son usage par des tiers ne diminue pas le bienfait pour son propriétaire) et cumulativité (les nouvelles connaissances sont dépendantes du stock de connaissances déjà existant). Ces trois caractéristiques définissent le rapport entre le rendement social et le rendement privé de l'innovation technologique. Si le rendement social est supérieur au rendement privé, l'innovateur recevra moins de revenu pour son innovation et considérera que son effort n'a pas été suffisamment rémunéré. Dans le cadre de l'univers de l'équilibre Pigou/Arrow, nous assistons à un défaut d'incitation du fait que le gain marginal privé est inférieur au gain social. L'effort fourni par l'innovateur serait insuffisant. Si la non excluabilité peut être réduite du fait d'une proportion non négligeable de connaissances tacites, les nouvelles logiques

d'alliances incitent à la codification et à la réduction de la marge de « tacitness ». Par ailleurs, il est clair que la non excluabilité n'est que toute relative dans la mesure où son acquisition nécessite des coûts d'apprentissage et une capacité déjà existante à comprendre et à maîtriser les technologies. Dans un contexte d'externalisation des activités de R&D, il est clair que les attentes des FMN intégreront non seulement des calculs sur les rendements privés et le rendement social mais y ajouteront, à notre sens, les coûts liés aux " risques inhérents " à la méconnaissance du rendement social dans un environnement inhabituel. Il est clair que le rendement social est d'autant plus important que des capacités locales d'appropriation de l'innovation auront émergé.

En conséquences, au plan de l'innovation, on constate une contraction de la R&D locale et parfois sa disparition tout simplement. Cette disparition est d'autant plus douloureuse qu'elle a pris des années à monter et à constituer, d'une manière paradoxale, à l'abri du secteur d'Etat et de l'import-substitution. La modernisation de l'industrie et des équipements se fait par l'intermédiaire des équipements importés, l'acquisition des licences et la formation d'alliances stratégiques avec les firmes internationales. Comme le note Katz, la vague récente des privatisations a entraîné un processus de 'destruction créatrice' mais de nature extravertie. Comme conséquence, on constate deux phénomènes simultanés : d'un côté, il y a eu une accélération du processus de dépréciation du capital technologique et humain et, de l'autre, il y a une transition vers un système d'innovation qui est plus de nature " exogène " au pays et plus sensible aux tendances technologiques mondiales. Ce fait se constate également dans le domaine de l'industrie des télécommunications et à la suite de la privatisation des téléphones en Afrique. Toutefois par rapport à l'Amérique Latine, les capacités de R&D étant plutôt réduites dans la plupart des cas, il y a risque d'étouffement ou 'd'avortement technologique ' pour des entreprises qui avaient commencé à mettre en place des prémisses d'activités de R&D.

3.2.2.2. Cas spécifique des pays africains : Côte d'Ivoire et Sénégal

Les constats de l'impact de l'ajustement sur le changement technique constatés peuvent être retrouvés dans le cas de l'Afrique sub-sahariennes notamment au Sénégal.

Cas du Sénégal : Le Sénégal est le premier pays d'Afrique sub-saharienne à négocier avec la Banque Mondiale un plan d'ajustement structurel et avec le FMI une facilité d'ajustement structurel. Tout comme beaucoup de pays, l'ajustement a provoqué des effets pervers que Ph. Hugon a énumérés et qui incluent notamment la baisse des salaires réels, la baisse des dépenses publiques, la libéralisation des circuits commerciaux, la hausse des prix aux producteurs des cultures vivrières et la dévaluation. Les autres mesures incluent : la privatisation, la réhabilitation et la réduction du secteur public. Certaines de ces mesures ont des effets directs sur la capacité du pays à développer ses capacités scientifiques et technologiques et à les intégrer dans les nouvelles dynamiques de croissance.

Du point de vue, capital humain, on constate une régression de l'emploi industriel avec tout ce que cela implique en termes de perte d'expérience. Pendant la période 1986-91, on enregistre au Sénégal une perte de 11000 emplois résultant soit de la liquidation des entreprises publiques, soit de la restructuration des banques soit de la réforme de l'entreprise publique. Entre 1983 et 1993, l'emploi industriel a régressé de près de 22%. Le PAMLT (Programme d'Ajustement à Moyen et Long Terme : 1985-1992) qui concerne essentiellement le suivi de la politique de l'offre est appliqué avec la nouvelle politique industrielle (NPI). La dévaluation a eu des résultats intéressants par certains côtés mais d'autres beaucoup moins bons notamment l'augmentation du taux de chômage qui est passé de 16,8% en 1976 à 25% en 1991. Les pertes d'emplois sont dues à des fermetures d'entreprises ; le secteur industriel a été le plus durement touché. La restructuration de main d'oeuvre selon les variables socioprofessionnelles a entraîné un mouvement de

déqualification assez important au sein des entreprises. La progression du taux de scolarisation dans le primaire et le secondaire est restée modérée : l'accroissement moyen des effectifs est en diminution constante comme l'indiquent les chiffres ci dessous passant de 6% dans la période 1961-1978 à 4,2% dans la période 1985-1998.

La dégradation des services sociaux et la réduction du pouvoir d'achat et les problèmes de transport, d'eau, d'électricité ou de soins de santé font que le 'capital humain' ne peut pas exercer ses talents de production et encore moins ceux que nécessite la maîtrise des technologies, la créativité et l'innovation qui exerce un autre niveau de motivation. La sous utilisation chronique des facteurs de production dans l'industrie sénégalaise de textiles : les unités de production de tissu locale (SOTEXKA, NSTS et SRG ICOTAF) conçues pour produire 4,4 millions de T pour une capacité totale estimée à 13 millions T résultats de plusieurs facteurs internes et externes. Au plan interne, les niveaux de maîtrise technologique sont restés en deçà de ce qui est requis ; au plan externe la concurrence asiatique. La demande locale est suffisante estimée à 17 millions de tonnes. Effondrement de la production nationale : au Sénégal, l'industrie de bonneterie a quasiment disparu (tricotpub, tricosen et sotexka de Kaolack) à la suite de la concurrence, à l'importation de produits (qui passent de 11 580 Mns de CFA an 1985 à 14 615,2 Mns CFA en 1996 soit une augmentation de 26%). Baisse de la valeur ajoutée globale de la filière de 5% en 1995.

Cas de la Côte d'Ivoire :

Depuis plus d'une dizaine d'années que les programmes d'ajustement structurel sont en oeuvre en Côte d'Ivoire, les résultats restent largement en deçà des espérances.

L'industrie ivoirienne, qui aurait dû prendre le relais du cacao et du café comme source de croissance ne l'a pas fait ; elle est restée elle-même tributaire des cours de ces deux commodités. En outre, la politique de relance de l'offre est l'émanation d'une approche dogmatique, ne procédait pas d'une analyse approfondie du potentiel et des opportunités de développement dans le pays en question. Les effets indirects sur l'intégration du facteur technologique peuvent être constatés :

- accès difficile et absence d'une industrie de biens d'équipements : Ceci se reflète par la vétusté des équipements qui sont restés au même niveau technologique que pendant la période de l'ISI. (Moyenne d'âge 25 ans). La croissance économique dans les modèles de croissance endogène résulte de l'accumulation de trois facteurs, capital physique, capital technologique et capital humain, trois facteurs qui engendrent des externalités. Or on sait que la présence d'externalités est source de dysfonctionnement des marchés et nécessite l'intervention de l'Etat. En outre, l'éducation populaire ne peut être assurée en Afrique que par l'Etat et le système éducatif ivoirien par exemple absorbe à lui seul jusqu'à 40% du budget de l'Etat. La réduction de l'absorption dans le cadre de la stabilisation se heurte ainsi aux impératifs de croissance ;
- absence de diversification : la croissance de l'économie ivoirienne pendant les années 1960 et 1970 s'est réalisée au prix d'un recours croissant aux facteurs de production étrangers et d'un transfert croissant d'épargne vers l'étranger qui ne s'est pas accompagné d'une diversification significative des capacités d'exportation, si bien que les exportations ont couvert de façon de plus en plus aléatoire le coût en devises de la croissance. La mise en oeuvre des deux premiers programmes d'ajustement n'a pas modifié les structures fondamentales de l'économie qui continuent de reposer sur les recettes tirées de l'exportation du café et du cacao ;
- blocage des réformes du secteur industriel : Le processus d'ajustement en Côte d'Ivoire est caractérisé aussi par une certaine résistance de l'Etat à se retirer du système productif. Les privatisations tant préconisées ont conduit à d'étonnantes méprises. Comme le souligne B. CONTAMIN, " peu nombreuses, ces privatisations ont été bien souvent réalisées dans des conditions de faible transparence, le pragmatisme du coup par coup rendant difficile la connaissance de ce qui s'est réellement passé". En effet, le Ministère d'Etat chargé de la

réforme des entreprises publiques a établi au début des années 1980 une liste de 85 sociétés privatisables. Or entre 1981 et 1985, seules quatre entreprises, de petite taille du reste, ont été cédées au secteur privé : Ce sont la FOREXI (hydraulique villageoise), la SOGLEXI (distribution), SHAC (négoce) et SOTROPAL. En fait de privatisation, et donc de désengagement de l'Etat, on a plutôt assisté à une restructuration du secteur public qui s'est traduite par un renforcement du contrôle direct de l'Etat. Des privatisations mal faites ont concouru à ternir l'image des pouvoirs publics, et elles ont constitué un gaspillage des ressources publiques, sans nécessairement conduire à une amélioration de l'efficacité économique. Au contraire, il n'est pas rare que des monopoles d'Etat soient simplement remplacés par des monopoles privés ;

- réduction du flux des investissements entraînant la réduction du flux de technologie en direction du pays : Ainsi le premier programme de stabilisation (1981-1983), a vu le total des dépenses d'investissement du secteur public consolidé réduit de 15% en termes nominaux, soit une baisse de 32% en termes réels. La masse salariale du secteur public a été sévèrement contrôlée. La seconde étape du processus d'ajustement a été plus contraignante que la première : la part de l'investissement dans le PIB a été réduite de 13,5% sur la période 1981-1983 à 6,3% en 1987 ;

- démobilisation des ressources humaines supposées être les agents de l'apprentissage et de la créativité et l'inventivité technologique : En outre, l'ajustement a nécessité des coûts sociaux très élevés, notamment le recul du taux de scolarisation dans le primaire, la montée du chômage, surtout chez les jeunes et le délabrement des infrastructures sanitaires. La politique de désinflation n'a pas permis d'améliorer la compétitivité de l'économie ivoirienne en baissant la rémunération des facteurs de production bien que l'inflation ait été parfaitement maîtrisée. Comme l'explique Cooper, la compression des salaires réels a eu deux effets : le premier c'est de reporter la pression de la concurrence sur les salaires et le second, c'est d'empêcher qu'une meilleure maîtrise des technologies (adaptation, innovation mais aussi organisation) ne soient mises en jeu pour une meilleure efficacité de la compétitivité industrielle. L'indice de la production du secteur industriel concurrentiel est passé de 100 en 1984 à 86 en 1993. Le poids des dépenses publiques d'investissement a chuté de près de 10% du PIB en 1980 à 3% en 1991, allant jusqu'à remettre en cause le maintien des infrastructures déjà réalisées.

- destruction du tissu industriel et des savoir-faire locaux : La libéralisation des importations a engendré d'autres problèmes dans le domaine de la protection des activités locales de production et en ce qui concerne les revenus fiscaux du Gouvernement. La libéralisation des importations, surtout en période de déflation a conduit à mettre les entreprises locales dans des difficultés financières sérieuses.

Ainsi, en libéralisant les importations, les pays africains, particulièrement ceux de la zone franc, ne pouvaient plus mener de politique de croissance, pour satisfaire les besoins du marché intérieur, à cause du danger d'aggravation de la balance des paiements. Tout effort de relance économique est alors freiné par les contraintes de balance des paiements. Un argument en faveur d'une libéralisation graduelle est sans doute la nécessité d'éviter une aggravation du chômage qu'entraînerait la rigidité des salaires et celle de la mobilité des capitaux entre secteurs.

3.2.3. Faiblesses de l'approche technologique

Cette approche belle dans sa conception est cependant d'application difficile dans sa mise en œuvre. En effet, certaines considérations parfois non maîtrisables par les pays africains contraignent ceux-ci dans leur volonté d'entreprendre les réformes courageuses visant l'accélération de l'indépendance technologique. Celles-ci sont formulées sous le vocable de ce que nous appelons « coûts de la décision de politique technologique ».

Que peuvent les pays africains face aux firmes multinationales et l'impérialisme sur les ressources naturelles des pays occidentaux ? Face aux poids des relations économiques historiques entre les pays africains et les métropoles occidentales, que peuvent les gouvernants africains ?

Ces questions constituent de véritable goulet d'étranglement pour la plupart des Chefs d'Etat africains. La décision de procéder par une innovation technologique à la valorisation de leurs propres matières premières agricoles, minières ou énergétiques objet d'enjeux considérables en matière de commerce international suppose rompre l'hégémonie des grandes puissances. Décider de par soi-même de posséder de l'usage de ses propres ressources naturelles et de sa politique de développement technologique signifie rompre d'avec l'ordre ancien et les relations historiques préétablies.

Les éléments de coûts découlant de cette décision sont entre autres :

- l'impossibilité pour les produits manufacturés des pays du Sud de pénétrer les marchés occidentaux en raison des barrières non tarifaires parfois très discriminantes ;
- les mesures de représailles parfois disproportionnées prises en l'encontre des pays du Sud ;
- la suscitation de conflits armés (coup d'Etat, guerre civile, rébellion armée) pour chasser les gouvernants rénovateurs et non respectueux des règles prédéfinies ;
- l'indexation du pays comme « Etat voyou ».

En somme, décider de son avenir technologique en vue de l'accélération de son développement n'est pas une mince affaire pour les pays africains. Cependant, ces considérations évoquées ci-dessus peuvent être jugulées si l'on encourage la coopération Sud-Sud, élargi les marchés régionaux et sous régionaux.

CONCLUSION

Les théories classiques du développement prônant l'ouverture commerciale comme facteur de croissance économique ont connu des fortunes diverses et des résultats mitigés. L'un des résultats controversant de l'application de ces théories est sans nul doute le développement déséquilibré des pays participants au commerce mondial. On peut affirmer sans risque de se tromper que ces théories orthodoxes du commerce international ont plutôt favorisé l'émergence d'un monde bipolaire où les uns servent de socle de développement pour les autres.

L'Afrique et particulièrement sa région Subsaharienne à l'exception de l'Afrique du Sud vit une situation dramatique où l'abandonnement au fatalisme du genre « on ne peut faire autrement, c'est la loi de la nature » est de mise. Alors qu'elle regorge d'énorme potentialité, cette zone, comparativement aux blocs asiatiques et latino-américains avec lesquels elle était sur le même pied d'égalité au démarrage de leur développement, est incapable d'amorcer un schéma cohérent de développement harmonieux.

Nous avons démontré qu'il existe des alternatives au schéma classique (notamment l'ouverture commerciale) trop souvent utilisé par les pays africains pour leur développement. L'approche institutionnelle vise l'élaboration de réformes au plan fiscal, démographique et humain en vue du renforcement des capacités des institutions et des décideurs chargés de l'élaboration des politiques commerciales.

Quant à celle basée sur le développement de pool technologique, elle découle de la volonté politique des dirigeants de définir les axes stratégiques planifiés de promotion technologique. Elle constitue en appont douté la seule voie comme alternative crédible à l'ouverture

commerciale. Pour y parvenir, il convient de définir une politique cohérente en la matière et capable de surmonter les coûts qu'engendre le recours à cette option.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ademola Oyejide (2004). "Africa and Trade", Paper prepared for the Plenary Session of the AERC Biannual Workshop, Nairobi.

Acemoglu D., S. Johnson and J.A. Robinson (2001). "The Colonial Origins of Comparative development: An Empirical Investigation", *The American Economic Review*, vol 91, N°5, pp. 1369-1401.

Coe D. and A. Hoffmaister, (1999). "North-South Trade: Is Africa Unusual?", *Journal of African Economics*, vol. 8, N°2, pp. 228-256.

Collier, P and W. Gunning, (1999). "Africa's Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, vol. 107, pp. 6-111.

Foroutan, F. and L. Pritchett, (1993). "Intra-Sub-Saharan African Trade: Is it too Little?", *Journal of African Economics*, vol. 2, pp. 74-105.

Lucas R.E., (1988). « On the Mechanics of Economic Development » *Journal of Monetary Economics*, no 22.

Lucas R.E. (2002). "Lectures on Economic Growth", *Havard U. Press*, pp. 71-96.

Madani, D. (2001a). "Regional Integration and Industrial Growth Among Developing Countries: The case of Three ASEAN Members", *Policy and research Group, Working paper, World Bank, PREM-EP*.

Madani, D. (2001b). « South-South Regional Integration and Industrial Growth : The Case of the Andean Pact. », *Policy and Research Group, Working paper, world Bank, PREM-EP Trade*, June.

Ng, Francis and Alexander Yeats (1997). "Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause its Marginalization in World Trade?" *World Development*, July

Rodrik, Dani (1997). "Trade Policy and Economic Performance in Sub-saharan Africa", *Paper prepared for the Swedish Ministry for Foreign Affairs*.

Rodrik, (1998). "Trade Policy and Economic Performance in Sub-Saharan Africa", *EGDI Studies in bref*, N°1/98.

Romer P.M, (1986). « Increasing Returns and Long Run Growth », *Journal of Political Economy*, Vol.94, no5.

Sachs J. and A. Warner, (1997). " Sources of Slow Growth in African Economies", *Journal of African Economies*, Vol. 6, pp. 335-376.

Siroën, J.M. (2000). " L'ouverture commerciale est-elle mesurable?", *Colloque Ouverture économique et développement, Tunis, 22-23-24 Juin 2000*.

Subramanian, A. and N. Tamirisa, (2001). "Africa's Trade Revisited", *IMF Working paper, WP/01/33*

World Bank, (2000). « L'Afrique peut-elle revendiquer sa place dans le 21^{ème} siècle ? », *Washington, D.C.*

World Bank, (2002). « Development, Trade, and the WTO » *ed by Hoekman B Aaditya Mattoo and Philip English.*