

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

Marilyne Huchet-Bourdon¹, Anna Lipchitz², Audrey Rousson³

Septembre 2007



¹ Maître de conférences en économie, Agrocampus Rennes : Marilyne.Huchet-Bourdon@agrocampus-rennes.fr

² Economiste à l'Agence Française du développement, Paris : lipchitza@afd.fr

³ Consultante pour l'Agence Française du développement, Paris : roussona@afd.fr

PLAN

INTRODUCTION.....	3
I. Du « commerce sans aide» à l' « aide au commerce »	4
A. Le développement des capacités productives.....	4
1. Des bienfaits théoriques de l'ouverture à la réalité	4
2. ...jusqu'aux Investissements Directs à l'Etranger	6
B. L'insertion dans le système commercial mondial	8
1. Politiques et réglementations commerciales	9
2. Ajustements liés au commerce	9
C. Les contraintes commerciales dues aux infrastructures	11
D. La nomenclature de l'aide au commerce.....	12
II. L'absence actuelle de stratégie d'aide au commerce	12
A. Analyse de l'aide au commerce mondiale.....	12
1. Un enchevêtrement de programmes d'aide au commerce	12
2. Analyse de l'aide au commerce en 2006.....	13
B. Nécessité de définir une stratégie pour les bailleurs de fonds.....	14
III. Esquisse d'une réflexion stratégique sur l'aide au commerce	15
A. Cadre stratégique.....	15
B. Typologie des besoins actuels et futurs en aide au commerce	16
1. Méthodologie	16
2. Des besoins en aide au commerce différenciés selon les régions	19
C. Pour une aide au commerce efficiente et efficace.....	23
1. Les enseignements d'évaluations déjà réalisées.....	23
2. Les politiques de transport	24
3. Pour des mesures complémentaires visant à attirer les IDE.....	24
CONCLUSION	25
BIBLIOGRAPHIE	33
Annexe 1 : Les différentes catégories d'AC	26
Annexe 2 : Parts des contributions multilatérales et bilatérales pour l'AC	29
Annexe 3 : Les régions économiques des pays de la typologie	30
Annexe 4 : Résultats de la typologie	31

INTRODUCTION

Au 27/07/2007, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) couvre 151 pays et 97 % du commerce mondial, incitant ses membres à adopter des règles communes, minimisant les risques de « guerres commerciales ». Tous les pays bénéficient mutuellement des réformes engagées, et plus le nombre de pays réformant leurs politiques commerciales est grand, plus les bénéfices augmentent. La construction d'un régime commercial, regroupant la majorité des acteurs, est donc une question de coopération internationale ; les bailleurs de fonds ont ainsi intérêt à aider les pays à y adhérer. En revanche, la distribution des gains n'est pas égale entre pays, l'adhésion à l'OMC est coûteuse et une grande partie des participants pèse encore trop peu dans les négociations (Mendoza et Bakadur (2002)). Malgré les systèmes de préférences tarifaires et une ouverture déclarée, la libéralisation commerciale n'a pas porté ses fruits. Les différentiels de compétitivité continuent de se creuser pour les Pays les Moins Avancés (PMA). Pour certains Pays en Développement (PED), leur intégration sur le marché mondial ne progresse pas et les Investissements Directs Etrangers (IDE), malgré des efforts déployés par les gouvernements, n'affluent pas considérablement.

Ce constat a inauguré de profonds changements dans la définition des politiques de coopération. Au sein de l'Aide Publique au Développement (APD), l'aide au commerce (AC), née officiellement lors de la 6^{ème} Conférence Ministérielle de Hong Kong en Décembre 2005, est de plus en plus affirmée comme étant un nouvel outil prometteur de développement. Elle est, au même titre que l'aide à la santé, l'aide alimentaire ou l'aide à l'éducation, une composante essentielle de l'APD mondiale (28% en 2005 ou 30 Milliards de dollars). Elle peut être décrite comme étant un financement destiné à soutenir (dans des domaines très variés) les efforts de renforcement des capacités commerciales des PED, et notamment des PMA. Outre l'activité des multilatéraux et des « trusts funds », les bailleurs de fonds bilatéraux ont également conçu différents programmes d'AC. L'enjeu de l'AC, mais également les annonces politiques concernant son augmentation et le besoin de répondre aux impératifs de la Déclaration de Paris, rendent nécessaire l'élaboration de stratégies auprès des bailleurs de fonds.

Cette étude propose une méthodologie pour guider les bailleurs de fonds dans la définition de leurs stratégies. Tout au long de ce travail, une attention particulière est portée sur les IDE afin d'approfondir la relation entre commerce, IDE et développement. De plus, l'article est novateur en ce sens qu'il propose une typologie cherchant à recenser les besoins des pays bénéficiaires ; des priorités, géographiques et sectorielles, des bailleurs de fonds pourraient être établies, couplées à d'autres critères tels que les capacités de financement, par exemple.

La première partie présente l'AC comme outil d'accroissement des échanges, porteur de développement. Ensuite, la situation actuelle énoncée dans la deuxième partie révèle l'absence de stratégie de l'AC combinant échanges et développement. L'exposé se termine par une esquisse de réflexion stratégique, utile pour les contributeurs de l'AC.

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

Les leçons tirées de l'histoire et l'amélioration des connaissances économiques ont amené une profonde modification des politiques de coopération commerciale. Le principe du « commerce sans aide » est désormais dépassé. Les simples préférences commerciales ne suffisent pas ; outre leurs indispensables réformes⁴, il s'agit d'abord pour un pays de développer ses capacités productives, de respecter l'ensemble des réglementations commerciales et de prendre en compte les politiques commerciales des pays déjà présents sur le marché mondial, de lever ses contraintes inhérentes aux échanges, liées aux infrastructures. L'AC est née de ces considérations : elle doit permettre l'insertion des PED dans le commerce international.

A. Le développement des capacités productives

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

Théoriquement, le commerce encourage les économies d'échelle et donc les gains de productivité, la diffusion de la technologie, les investissements ; il améliore également les incitations au développement⁵. La constitution de blocs régionaux est également porteuse de croissance, car génératrice d'économies d'échelle. Elle favorise la volonté de convergence macroéconomique des pays, visant à créer un environnement propice à la concurrence internationale. Elle encourage à une maîtrise de l'inflation, des déficits commerciaux, des taux de change et favorise ainsi une stabilité macroéconomique. Elle incite alors la mise en place de réformes portant sur les cadres législatif et réglementaire. Cette amélioration de la qualité des institutions ou de gouvernance affecterait significativement le taux de croissance.

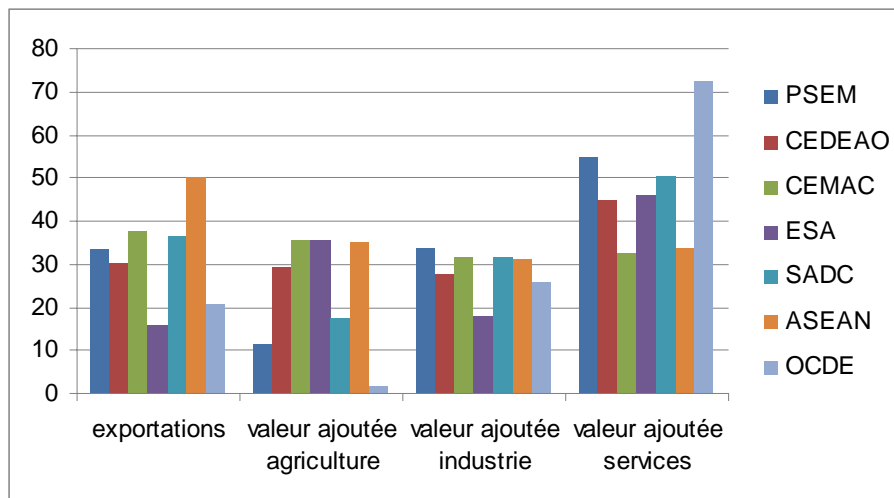
Compte tenu de ces concepts théoriques, diminuer les barrières tarifaires à l'attention des PED devrait leur permettre de s'insérer sur le marché mondial. Leur niveau moyen d'intégration commerciale ou leur dépendance envers l'extérieur peut être illustré par le poids des exportations dans le PIB; l'ensemble des régions en développement⁶, sauf l'ESA, affichent une ouverture et une dépendance envers l'extérieur beaucoup plus marquées que celles des pays de l'OCDE.

⁴ Les préférences commerciales sont à améliorer ; harmonisation avec une couverture plus large des produits, allègements des coûts de transaction... sont autant de paramètres à redéfinir. Néanmoins, l'érosion des préférences rend celles-ci moins pertinentes. Les propos de ce papier sont centrés sur la dimension AC.

⁵ Fontagné et Guérin (1997), Frankel et Romer (1999), Rodriguez et Rodrik (2000), Sachs et Warner (2001) par exemples.

⁶ Les régions suivantes sont étudiées : PSEM (Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée), la CEDEAO (Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest), la CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale), l'ESA (l'Afrique Orientale et Australe), la SADC (Communauté de Développement d'Afrique Australe), l'ASEAN (Association des Nations de l'Asie du Sud - Est), les Caraïbes (cf. Annexe 3). Chaque région est considérée par la moyenne des pays qui la composent, et chaque variable est renseignée en % du PIB.

Figure 1 : Caractérisation commerciale des régions

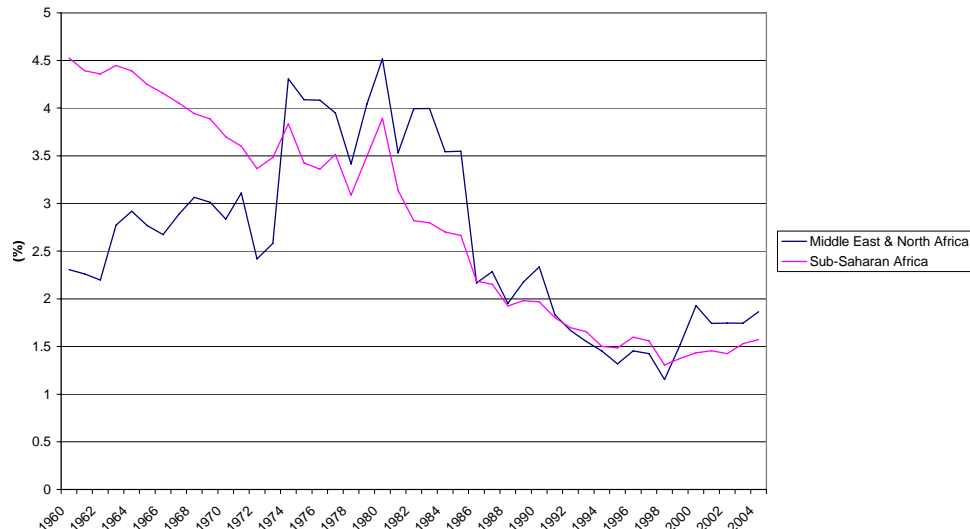


Source : WDI (moyenne des données 2002, 2003 et 2004)

Concernant les politiques de coopération, différents accords préférentiels sont signés, émanant de l'Union Européenne, du Japon, des Etats-Unis et du Canada, à l'attention des PED. Facteur de développement économique et commercial, l'accès préférentiel accordé devrait permettre un accroissement de l'avantage concurrentiel des PED exportateurs et contribuer ainsi à un développement économique plus rapide de ces pays. Encourageant également la constitution de blocs régionaux, par la mise en place de règles d'origine, cela devrait encourager le commerce intrarégional et contribuer à la stabilité des zones.

Pourtant, alors que les conditions propices à une ouverture commerciale sont réunies, le décollage économique n'a pas suivi. Les exportations ont certes cru et ont contribué au succès commercial de certains pays. Celles de l'Afrique Subsaharienne ont augmenté de 5,7 milliards de dollars en 1960 à 144 en 2004, pour l'Afrique du Nord et du Moyen Orient, elles sont passées de 2,9 milliards de dollars à 177. Pourtant, la part sur le marché mondial est en chute libre pour l'Afrique Subsaharienne depuis 1960 : de 4,5% en 1960, elle avoisine désormais 1,5% en 2004. Pour l'Afrique du Nord et le Moyen Orient, la tendance est également à la baisse, malgré la hausse enregistrée lors des chocs pétroliers.

Figure 2 : Evolution de la part des exportations dans le monde de l'Afrique Subsaharienne et du Moyen Orient



Source : WDI, 2006

L'ouverture n'a pas permis une amélioration de la valeur ajoutée considérable. Les valeurs ajoutées sectorielles en pourcentage du PIB restent faibles. La moyenne pour les six régions précédemment citées est de 28% pour l'agriculture et 44% pour les services. A titre de comparaison, celles des pays de l'OCDE sont pour l'agriculture et les services de respectivement moins de 2%, et de 72%. Enfin, la croissance des exportations a rarement été associée à une réduction soutenue de la pauvreté⁷.

Ainsi, pour que le commerce contribue à la réduction de la pauvreté dans les PED, le développement national doit s'accompagner d'une intégration mondiale, et non l'inverse. Une approche du commerce axée sur le développement sera plus efficace qu'une approche du développement axée sur le commerce. Ainsi, les PED, et plus particulièrement les PMA, ont besoin d'une aide pour se doter de capacités de production⁸, favorisant le développement national. Selon la CNUCED, les processus fondamentaux qui président au développement des capacités productives - accumulation de capital, progrès technologique et changement structurel - ont jusque là été extrêmement faibles dans la plupart des PMA.

2. ...jusqu'aux Investissements Directs à l'Etranger

Les IDE sont, comme les investissements en général, un facteur de croissance ; ils agissent sur la demande globale, mais aussi sur les capacités de production⁹. Une accélération de

⁷ Cf. Cling (2006) pour une revue bibliographique détaillée sur le sujet.

⁸ Les capacités de production peuvent être définies comme "ressources productives, capacités entrepreneuriales et relations de production qui déterminent ensemble la capacité d'un pays à produire des biens et services et lui permettent de croître et de se développer".

⁹ Selon l'OCDE, les IDE sont une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier

l'ouverture aux IDE permettrait non seulement de stabiliser les entrées de capitaux mais aussi d'accroître les débouchés à l'exportation. Wilson et Cacho (2007) examinent, à travers une analyse économétrique et des études de cas¹⁰, la relation entre l'IDE, les échanges et les politiques liées au commerce. Globalement, les politiques qui tendent à libéraliser les courants d'échanges peuvent contribuer à accroître l'IDE et ainsi le développement, et inversement. Dans les pays de l'OCDE, les droits de douane et le soutien des prix du marché peuvent influencer sur la répartition géographique de l'IDE. Celui-ci peut aussi constituer un moyen d'éviter ou de contourner les droits de douane. Ou alors les entreprises d'un pays peuvent investir dans un autre pays pour profiter des préférences tarifaires dont ce deuxième pays bénéficie auprès d'un autre. La participation à un accord régional de libre-échange ou à une union douanière peut ouvrir des possibilités d'investissement.

Les efforts déployés par les PED pour attirer les IDE et en tirer parti ne cessent de s'amplifier et de se multiplier (CNUCED (2004, 2006a, b, 2007a, b)). Fin 2003, on dénombrait plus de 2 200 accords bilatéraux d'investissement concernant un total de 176 pays. Le nombre d'accords commerciaux bilatéraux, régionaux ou interrégionaux touchant directement à des questions liées à l'investissement va également en s'accroissant. De plus, la plupart des pays ne se contentent pas de mettre un place un cadre juridique national destiné à lever les obstacles aux IDE, mais concluent de plus des accords internationaux d'investissement à divers échelons (bilatéral, régional, et multilatéral) afin de rendre ces pays plus attrayants pour les investisseurs étrangers. Pourtant, l'évolution des IDE¹¹ reflète que les flux se dirigent en majeure partie vers les pays développés.

Malgré une hausse des flux d'IDE de 26,5% en 2006, force est de constater que l'Afrique est le continent qui attire le moins les IDE (3,3 % des IDE entrants mondiaux et moins de 10 % des IDE entrants des PED), derrière l'Asie qui a une poussé fulgurante à partir des années 80 (Cf. figure 3). Le continent africain enregistre le plus faible score en termes de flux d'IDE par habitant (33,3 millions de dollars par habitant en 2005) loin de la moyenne des PED (61 millions de dollars par habitant). A titre de comparaison, les flux annuels par habitant sont respectivement de 572,6 millions de dollars dans les pays développés et 119,4 dans les économies en transition. Par ailleurs, contrairement à l'Asie, peu d'IDE proviennent du continent lui-même (3 % du stock contre 30 % en Asie).

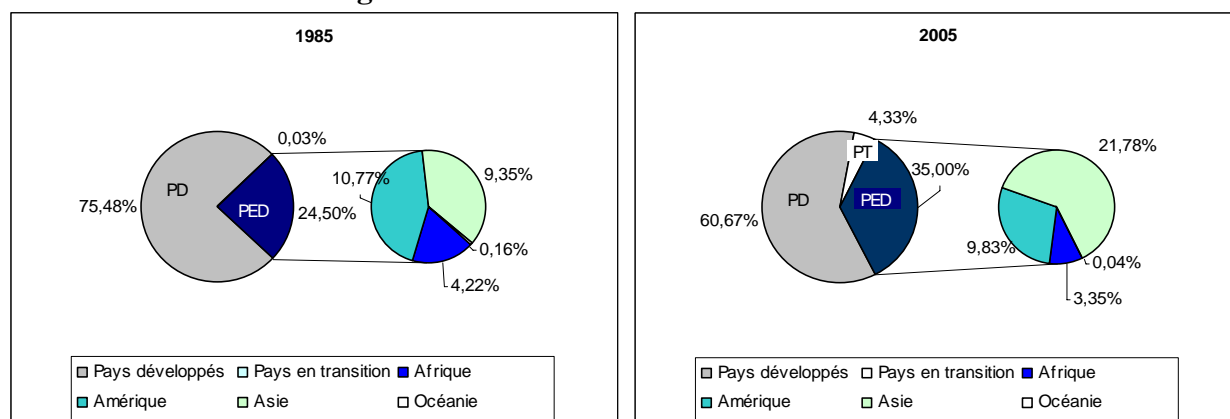
Certes l'Afrique reçoit une très faible part des flux mondiaux mais elle enregistre toutefois des progrès non négligeables en volume. Les flux annuels d'IDE vers l'Afrique ont été multipliés par 24 entre 1970 et 2005 avec une augmentation particulièrement sensible depuis les années 90. Egalement, rapporté au PIB, les flux d'IDE entrants de 2005 représentent respectivement 2,1 % du PIB dans le monde, pour 3,2 % du PIB en Afrique.

le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et d'acquisitions). Sont également définis comme des IDE, d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital.

¹⁰ Pays étudiés : Ghana, Mozambique, Tunisie et Ouganda.

¹¹ D'après la base de données de la CNUCED. Les flux annuels sont exprimés en millions de dollars courants. Le rapport de la CNUCED (2005) stipule que les évolutions observées en termes de flux sont compatibles avec celles en termes de stocks.

Figure 3 : Evolution des flux d'IDE entrants



Source : CNUCED (2005)

Dans un contexte où l'essentiel du commerce mondial est réalisé par les entreprises multinationales, les IDE sont un moyen de s'insérer dans la mondialisation. Ils facilitent l'emploi national et la création d'entreprises tout en générant des recettes d'exportation. Ils permettent de bénéficier de « transferts technologiques »: les investisseurs étrangers amènent avec eux des procédés de production innovants, des méthodes d'organisation performantes et des savoir-faire qui se diffuseront progressivement à l'ensemble du pays et dopèrent sa productivité. Le pays d'accueil peut ainsi bénéficier du progrès technique sans avoir à le financer. Cela lui permet également d'avoir accès à de nouveaux marchés. Ainsi, les gains attendus en matière de transferts technologiques, de développement d'infrastructures, de diversification du tissu industriel, d'accès aux marchés et de promotion de l'investissement privé sont importants. Les IDE sont en outre plus stables que les autres formes d'apport de capitaux car ils impliquent un engagement à long terme dans l'économie du pays hôte. L'IDE, par nature investissement privé à long terme, pourrait permettre de réduire la dépendance à l'égard de l'aide publique.

Les pays développés pourraient utiliser l'APD pour soutenir des projets d'investissement associant capitaux publics et privés (OCDE, 2002). En agissant ainsi, les liens entre IDE, provenant d'acteurs privés, et APD, provenant des bailleurs de fonds (plus particulièrement l'AC), sont étroits. L'AC pourrait contribuer à former des conditions attractives pour les IDE.

B. L'insertion dans le système commercial mondial

Le processus d'adhésion à l'OMC représente un coût d'entrée important pour l'intégration des PED dans le commerce international, d'autant plus fort que d'autres partenaires de la scène mondiale ont déjà imposé leurs règles. De fortes capacités d'analyses en termes de politiques commerciales sont nécessaires, pour l'adhésion mais également pour le suivi des négociations au jour le jour et leur mise en œuvre. La constitution de blocs régionaux nécessite également une réglementation favorable, pour renforcer les capacités de production régionales, mais également pour la formation d'alliances, indéniables pour la prise de parole dans l'hémicycle de l'OMC. Enfin, la réglementation du commerce international en tant que normes et standards représente un obstacle considérable à l'insertion des PED dans le commerce international. Ces aspects sont regroupés au sein de l'AC dans la catégorie « *politiques et réglementations commerciales* ».

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

1. Politiques et réglementations commerciales

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

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

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

2. Ajustements liés au commerce

Alors que la libéralisation procure des gains à long terme, des coûts d'ajustements de court terme peuvent s'opérer, illustrant les coûts de réallocation d'un secteur à l'autre. Stolper et Samuelson (1941) ont démontré que la croissance du commerce peut avoir des effets considérables sur la distribution des revenus ; les travailleurs peu qualifiés, par exemple, avaient beaucoup à perdre. Désormais, les coûts de la libéralisation commerciale, les obstacles qui peuvent obstruer l'expression des bénéfices de cette libéralisation ainsi que les perdants sont aujourd'hui mieux appréciés (Stiglitz et Charlton (2005)). Ils ont été reconnus en septembre 2003 dans une lettre cosignée par le président de la Banque Mondiale et du FMI, et le directeur général de l'OMC. Les ajustements liés à la libéralisation concernent le secteur privé (marchés du travail par exemple), comme le secteur public (pertes de recettes fiscales). Les coûts de réallocation du marché du travail sont particulièrement importants dans des PED intensifs en main d'œuvre. Les différents coûts d'ajustements peuvent être synthétisés ainsi :

Tableau 1 : Les coûts d'ajustements liés à la libéralisation du commerce

Private sector	Labor	Opportunity costs of unemployed labor Obsolescence of skills and skill specificity Lower wage levels Re-training costs Personal costs such as psychological suffering Other costs (e.g. rent seeking)
	Capital	Opportunity costs of underutilized or unemployed capital Cost of capital rendered obsolete (Capital write-offs) Transition costs of shifting capital from one activity to another
Public sector		Shift tax revenue base Social safety net spending (e.g., unemployment benefits) Erosion of benefits from preferential treatment Efforts to ensure macroeconomic stability Implementation costs of trade reforms Non Trade Concerns: food security, support to rural areas, environmental concerns

Source : Fernandez de Cordoba et al. (2005)

Fernandez de Cordoba et al. (2005) nous livrent une bibliographie sur la mesure des coûts d'ajustements ; les études sont généralement concentrées sur quelques ajustements précis au moyen de modèles spécifiques¹². En effet, les modèles d'équilibre général ou partiel ne captent pas ces coûts d'ajustement ; ils donnent des résultats à long terme. Ils sont statiques et donnent uniquement un tableau de l'économie avant puis après le choc tarifaire ; ils sont incapables de donner les effets intermédiaires sur la production et l'emploi. En particulier, ils n'estiment pas la durée du chômage et ne modélisent pas toujours le marché du travail ou manquent de données pour le faire. Il existe de plus peu d'études portant sur les coûts d'ajustement de la libéralisation dans les PED. Souvent, les études sont ex-post et descriptives.

Au niveau macroéconomique, certains pays subissent une érosion des préférences¹³. Les conséquences de cette perte de préférences pourraient varier en fonction de la situation macroéconomique des pays, plus particulièrement en fonction de ses capacités de transferts budgétaires (et donc en fonction de son ratio dettes/PIB), de ses rigidités du marché du travail ou du régime de change. L'ensemble de la littérature constate que le problème d'érosion des préférences tarifaires reste très ciblé, en fonction des pays et des secteurs (Lippoldt et Kowalski (2005), Alexandraki et Lankes (2004)¹⁴.

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

¹³ La libéralisation progressive des marchés, par la réduction des droits à l'égard du reste du monde (droit de la Nation la Plus Favorisée (NPF)) a un impact direct sur le niveau des marges préférentielles.

¹⁴ Afin de financer le coût de l'érosion des préférences pour les PED, des mécanismes existent au niveau des institutions financières internationales. Par exemple, le FMI a adopté en avril 2004 un mécanisme d'intégration commerciale (MIC) qu'il met à disposition des pays dont la balance des paiements subirait des pressions imprévisibles, comme l'érosion des préférences tarifaires. Egalement, les coûts d'ajustement pourraient être supportés par les facilités mises en place : Facilité pour la croissance et la lutte contre la pauvreté (FLCP) ou facilité de fonds étendue (FFE).

Au final, il semblerait que les coûts d'ajustements soient relativement faibles par rapport aux gains à attendre de la libéralisation, à long terme. L'AC destinée à faciliter ces ajustements est classée dans la catégorie « Ajustements liés au commerce ».

C. Les contraintes commerciales dues aux infrastructures

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

Outre des coûts élevés de fret (d'autant plus lors de l'envolée des prix du pétrole), les coûts engendrés par l'imprévisibilité des temps de transport (liés à des services non fiables) sont importants. Cette imprévisibilité est d'autant plus contraignante pour les pays enclavés. Un pays sans littoral commercerait moins, aurait une croissance plus faible qu'un pays maritime, du fait principalement de ces incertitudes lors des transits (Arvis et al. (2007)). Un jour de retard dans la livraison de marchandises équivaut en moyenne à une baisse de plus de 1% du commerce, à un éloignement entre les partenaires commerciaux de 70 km supplémentaires. L'impact d'un tel retard est plus important pour les PED qui échangent généralement des produits périssables (Melitz (2003)). En réalité, l'impact de l'imprévisibilité sur le prix dépend de la nature du bien et de l'importance du pays fournisseur (petit ou grand pays capable d'orienter le prix mondial). Il existe également d'autres obstacles aux transports, tels que la corruption, les réglementations excessives, l'inefficacité du privé... mais l'absence de fiabilité et de prévisibilité des services de transport reste le principal.

L'accès au marché mondial dépendrait donc aussi, et surtout, de contraintes physiques, telles que la disponibilité des couloirs commerciaux et des systèmes de transport. On parle alors d'infrastructures liées au commerce¹⁵. D'après le modèle de Djankov et al. (2006), une réduction du temps nécessaire pour aller de la porte de l'usine au bateau, de 48 jours à 10 jours, induirait en Afrique Sub-saharienne, une augmentation de 10% des exportations. A l'échelon mondial, l'amélioration de l'efficacité portuaire et des régimes douaniers ainsi que des politiques réglementaires rationalisées et/ou harmonisées peuvent s'avérer très bénéfiques pour les échanges. La coordination internationale est indispensable pour éviter un sous-investissement dans les infrastructures de transport. Des progrès dans l'efficacité portuaire, le régime réglementaire et les infrastructures de transports internationaux entraînent une augmentation relativement plus importante des exportations que des importations.

¹⁵ Les infrastructures liées au commerce regroupent toutes les structures physiques nécessaires au transport de marchandises d'un pays vers un autre (ports, routes, aéroports, canaux...) mais aussi tous les coûts engendrés par la construction, l'utilisation et la gestion de ces structures.

D. La nomenclature de l'aide au commerce

Face à ces différents obstacles au commerce, une définition de l'AC est encore en cours¹⁶ :

- La définition à deux catégories recouvre les formes traditionnelles de l'aide, notamment l'AC et renforcement des capacités commerciales : *les politiques et réglementations commerciales et le développement du commerce*. Cette définition était celle en cours lors des engagements pris par les membres de l'OMC, au sujet de l'AC, après la conférence d'Hong-Kong en 2005. La base de données conjointe OMC/OCDE (TCBDB¹⁷ ou Trade Capacity Building Data Base) construite dès lors pour le suivi des contributions, dont la notification est obligatoire, ne concerne que ces deux catégories.
- La définition à six catégories correspond à l'ajout de quatre catégories : *les infrastructures liées au commerce, le développement des capacités productives, les ajustements liés au commerce et les autres besoins liés au commerce*. Il s'agit de la dernière nomenclature proposée le 27 juillet 2006 par l'équipe spéciale, et appréciée de tous¹⁸.

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

A. Analyse de l'aide au commerce mondiale

1. Un enchevêtrement de programmes d'aide au commerce

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

Plus particulièrement, pour aider les PMA à intégrer les problématiques commerciales dans les plans de développement nationaux et les cadres stratégiques de lutte contre la pauvreté, un trust fund, le « cadre intégré d'assistance technique liée au commerce en faveur des PMA », a

¹⁶ Cf. Annexe 1

¹⁷ <http://tcbdb.wto.org>, <http://oecd.org/dac/trade>

¹⁸ A la conférence interministérielle d'Hong-Kong, en décembre 2005, une Equipe Spéciale a été mise sur pied par l'OMC, chargée de fournir des rapports assortis de recommandations sur l'éventuelle configuration d'un mécanisme efficace d'AC dans une optique de rendre cette aide opérationnelle. La composition de l'Équipe spéciale chargée de l'AC a été annoncée le 8 février 2006 : Barbade, Brésil, Canada, Chine, Colombie, États-Unis, Inde, Japon, Thaïlande, Union européenne et les coordinateurs du Groupe ACP, du Groupe africain et du Groupe des PMA. La Représentante permanente de la Suède, l'Ambassadeur Mia Horn Af Rantzien, présidera cette Équipe spéciale ad personam.

été créé en 1997 suite au plan d'action pour les PMA. Il permet également la fourniture d'une assistance technique liée au commerce, suivant les besoins identifiés par les pays eux-mêmes – PMA uniquement. Il réunit six organisations multilatérales (Banque Mondiale, FMI, CNUCED, OMC, PNUD, Centre du Commerce International) et 17 contributeurs.

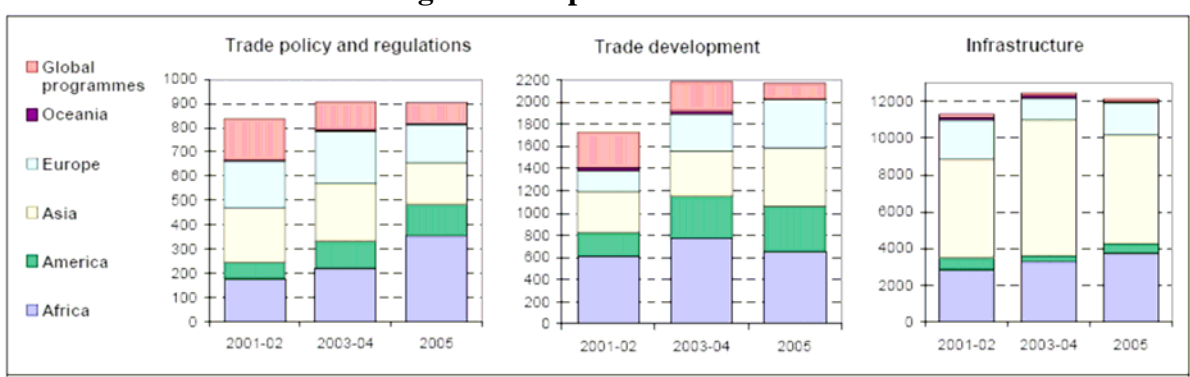
2. Analyse de l'aide au commerce en 2006

Le rapport conjoint rédigé par l'OMC et l'OCDE (WTO/OECD (2006)) est une analyse de la base de données recensant les actions d'AC¹⁹. Il est actuellement basé sur les trois principales catégories d'AC : *politiques et réglementations commerciales*, *développement du commerce* et *infrastructures*. Les contributions ont progressivement augmenté de 11 à 18 milliards de dollars entre 2001 et 2004, pour être de 15,5 milliards en dollars courant en 2005. La partition entre les catégories est en moyenne de : 6% pour *politiques et réglementations commerciales*, 13% pour *développement du commerce* et 81% pour les *infrastructures*. Cependant, cette partition ne révèle pas de l'efficacité d'une catégorie sur une autre : les projets d'infrastructures sont exigeants en financements.

Les contributions émanent de plus en plus des bailleurs bilatéraux ; elles constituent 69% du montant total en 2005, surtout pour le développement du commerce (+32%) et les infrastructures (+22%). Seule la première catégorie, *politiques et réglementations du commerce*, est à dominance multilatérale. Enfin, les « trust fund » continuent d'augmenter régulièrement depuis 2001 jusqu'à 2005.

L'Afrique, recevant 1/3 des contributions totales, reste la principale région bénéficiaire. Ses contributions sont en augmentation, principalement à destination de l'Afrique Sub-saharienne. L'Asie affiche de fortes contributions à destination des infrastructures (50% des contributions en infrastructures).

Figure 4 : Répartition de l'AC

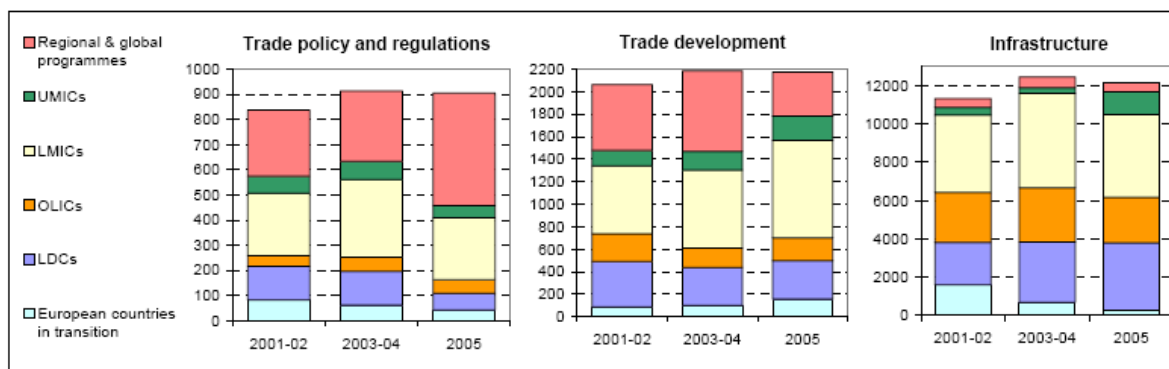


Source : WTO/OECD (2006)

¹⁹ Base de données TCBDB

Les pays à revenus faibles et moyens (LMICs) apparaissent comme les premiers bénéficiaires (49% des contributions totales en 2005) d'après la figure 5. Les PMA reçoivent cependant de nombreuses contributions au travers des programmes régionaux et des trust fund.

Figure 5 : Répartition des trois catégories d'AC selon les pays



Source : WTO/OECD (2006)²⁰

Il semble difficile de relever des éléments stratégiques au niveau mondial. Les montants sont fluctuants d'une année sur l'autre et d'un pays à l'autre. Malgré les progrès de la base TCDB au niveau international, la coordination des bailleurs reste encore faible. Les bailleurs de fonds multilatéraux et bilatéraux souffrent d'une absence globale de programmation stratégique. Leurs interventions demeurent des opérations d'opportunité peu coordonnées. Quant au cadre intégré, son insuffisance a montré la nécessité d'élaborer un nouveau « Cadre Intégré renforcé », en 2007.

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

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

- **Discrimination négative** : les donateurs peuvent être réticents à opérer des renforcements de capacités dans des domaines où ils perçoivent des intérêts allant à l'encontre des leurs (par exemple en créant ou en renforçant des capacités pour lutter contre les mesures anti-dumping prises par d'autres pays).

²⁰ LDCs: PMA ; regroupe les 50 pays désignés par les Nations Unis par des seuils de revenus, de diversification économique et de développement social.

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

LMICs: Pays à faibles et moyens revenus, incluant tous les pays avec des indices de GINI par habitant compris entre 826\$ et 3 255\$ en 2004.

UMICs: Autres pays en développement, incluant tous les pays avec des indices de GINI par habitant compris entre 3 256\$ et 10 065\$ en 2004.

- **Discrimination positive** : les donateurs peuvent voir générer des bénéfices pour leurs économies ou leurs entreprises aux dépens d'autres interventions qui en généreraient surtout pour les pays bénéficiaires.

- **Aides liées** : la plupart des bénéfices reviennent aux fournisseurs d'équipements et d'aide technique. De nombreuses activités sponsorisées par des donateurs sont présentées, dans certains cas à juste titre, comme étant une aide au développement, mais la plus grande partie de budgets parfois importants est empochée par les fournisseurs, les ONG et les consultants des pays donateurs, sans grande garantie qu'ils soient les fournisseurs les plus efficaces, ou que le projet lui-même corresponde réellement à une priorité de développement. Au niveau des politiques, l'aide liée se manifeste dans des projets employant une quantité considérable d'aide technique intégrée en provenance du pays donateur.

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

L'orientation de cette aide pour un environnement favorable aux IDE a également été prônée, en juin 2007, par les chefs d'Etats du G8 d'Heiligendamm, ou encore par la CNUCED et l'OCDE. La recherche de méthodes efficaces pour accroître l'IDE dans les PED devrait être sous les feux des projecteurs lors de la 12ème session de la Conférence d'Accra en avril 2008. L'enjeu de l'AC rend donc indispensable la construction d'un cadre stratégique guidant l'orientation de ces ressources incrémentées²¹.

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

A. Cadre stratégique

La définition des priorités en AC pour un bailleur de fond doit se faire en fonction :

- des besoins en matière d'AC des pays bénéficiaires. L'identification de la demande pourrait se réaliser selon une typologie ; la partie suivante de l'exposé en propose une.

²¹ L'OMC et l'OCDE ont ainsi formulé conjointement un questionnaire visant à étudier les stratégies déjà existantes en la matière, ou visant à donner de grandes lignes stratégiques pour l'élaboration d'un tel cadre.

- de l'action des autres bailleurs de fonds et des avantages comparatifs de chaque bailleur de fonds. Ces avantages illustrent les spécificités de chaque contributeur : moyens alloués, expertise, zone prioritaire d'intervention...
- la confrontation entre ces besoins et l'offre déjà existante ou potentielle permettrait l'établissement de cadres stratégiques, priorisant les interventions de chaque bailleur, par modalités d'interventions (catégories d'aides au commerce, modes opératoires...) et par pays ou région.

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

1. Méthodologie

Afin d'établir une typologie de la diversité des pays en terme d'intégration commerciale, différents indicateurs ont été établis pour chacune des catégories retenues par l'AC. Cet outil comporte néanmoins certaines limites statistiques (disponibilité et fiabilité des données). La typologie proposée ne peut donc être la seule base pour établir une stratégie en AC, mais permet de dégager des priorités d'action.

Compte tenu des contraintes de disponibilité des données, ce travail a été réalisé pour 50 pays²², membres de la Zone de Solidarité prioritaire (ZSP). La hiérarchisation relative des besoins se fera selon les caractéristiques des pays concernés ; cela ne signifie pas que le pays le mieux intégré au sein de cette liste n'ait pas besoin d'AC, mais il a moins besoin de cette aide que les autres pays.

Les résultats de la typologie peuvent se lire à différentes échelles ; par pays et par région²³. On se concentrera sur une première lecture au niveau régional.

Afin de hiérarchiser les besoins, un système de notations de 1 à 4 pour chaque variable choisie est utilisé : 1 pour les pays les « moins bons » dans ce domaine, et 4 pour les « meilleurs », au sein des 50 pays. Par exemple, si un pays reçoit la note 1 pour un indicateur, il s'agit alors de cibler les actions sur la catégorie qui lui est associée. Des priorités d'action pourront donc être déterminées.

Les variables retenues, qualitatives ou quantitatives (dans ce cas, on prendra la moyenne triennale des dernières années disponibles), sont simples et illustrent les trois axes principaux de l'AC : le **renforcement de capacités productives** (rassemblant les catégories « développement du commerce » et « renforcement des capacités productives »), **l'insertion dans le système de commerce mondial** (rassemblant « politiques et réglementations commerciales » et « ajustements liés au commerce »), et les **infrastructures liés au commerce**. Les cinq catégories

²² Afrique du Sud, Algérie, Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, Cameroun, Cap Vert, Centrafrique, Comores, Congo Brazzaville, Côte d'Ivoire, Erythrée, Ethiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Haïti, Kenya, Laos, Liban, Libéria, Madagascar, Mali, Maroc, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigeria, Ouganda, RDC, Rep. Dominicaine, Rwanda, Sao Tome et Principe, Sénégal, Sierra Leone, Soudan, Suriname, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Vietnam, Yémen, Zimbabwe.

²³ Cf. Annexe 3.

principales d'aide au commerce sont ainsi incluses dans l'analyse (sont exclus les autres besoins liés au commerce).

En ce qui concerne le **renforcement des capacités productives**, plusieurs variables ont été retenues pour l'analyse :

- La **balance commerciale** : Nous attribuons la note 1 aux pays à faible balance commerciale, ce qui attesterait de leur difficulté à produire et à exporter pour compenser leurs besoins en importations. Cette notation révélerait un besoin en renforcement de capacités productives ou de fret, et sous-entendrait une tendance à l'endettement incompatible avec un développement. Les pays ont globalement une balance commerciale déficitaire, sauf l'Afrique du Sud (exportatrice de minéraux) et les pays pétroliers (Nigeria, Angola, Côte d'Ivoire, Algérie, Gabon, Congo).

- La **croissance démographique** témoigne des besoins à venir en termes d'approvisionnement local. On note par 1, les pays qui ont une croissance démographique explosive. Mise à part l'Afrique du Sud avec une croissance négative, certains pays connaissent une croissance démographique très forte (Mali, Niger...).

- Le **nombre de produits exportés**²⁴ atteste de la diversification de production des pays et du danger qui peut exister pour des pays peu diversifiés et donc dépendant du prix de ces marchés soumis à la concurrence. L'hétérogénéité entre les pays est forte ; l'Afrique du Sud connaît le meilleur score alors que les exportations de nombreux pays africains reposent sur un nombre relativement faible de produits.

- Le **temps pour démarrer un business**²⁵ indique l'ampleur des contraintes administratives dans les activités nationales qui peuvent affecter les pratiques en lien avec les échanges internationaux (production, transformation, fret...). On note par 1 les pays dont le temps pour démarrer un business est le plus long.

En ce qui concerne les besoins relatifs à l'**insertion dans le système du commerce mondial**, les variables suivantes sont étudiées :

- **L'évaluation des besoins en formation en négociations commerciales** a été faite sur la base de l'expérience de quatre experts de la Commission économique pour l'Afrique (CEA). Il leur a été demandé de classer les pays de la liste selon leur niveau de nécessité en renforcement de connaissances en matières de négociations commerciales et de réglementations ; la catégorie 1 pour ceux qui en ont le plus besoin, et la catégorie 4 pour ceux qui en ont le moins besoin.

²⁴ Le nombre de produits exportés inclut uniquement les produits ayant une valeur supérieure à 100.000 \$ ou comptant pour plus de 0,3 % des exportations ou des importations totales du pays.

²⁵ Le temps pour démarrer un business est la durée médiane en jours pour remplir un procédé. Il est indiqué par les avocats d'incorporation. Celui-ci est considéré rempli une fois que la compagnie a reçu le document final, tel que le nombre de certificats ou l'enregistrement au régime d'imposition. Si un procédé peut être accéléré pour un coût additionnel, le procédé le plus rapide est choisi. Le temps que l'entrepreneur passe sur recueillir l'information est ignoré. On suppose que l'entrepreneur se rend compte de tous les règlements d'entrée et de leur ordre du commencement mais n'a eu aucun contact antérieur avec n'importe lequel de ces fonctionnaires.

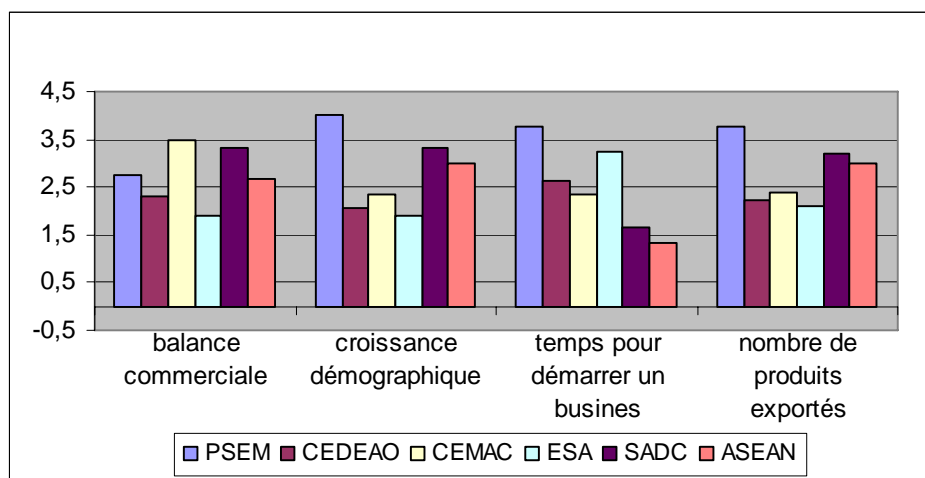
- *L'intégration régionale* a été estimée, pour chaque pays, par le rapport des échanges intra régionaux d'un pays sur ses exportations totales²⁶. Elle est notée par 1 pour les pays dont les exportations régionales (si on considère les régions économiques les plus probables actuellement) représentent une faible part de leurs exportations totales.

- *La part des recettes douanières dans les recettes gouvernementales* est celle estimée par les bureaux de la Banque Mondiale, en considérant toutes les entrées de devise locale. Elle est notée par 1 pour les pays où elle est élevée. En effet, ces derniers vont avoir besoin d'une aide importante pour combler ces coûts d'ajustement au processus de libéralisation. Ces coûts seront d'autant plus forts que les exportations des pays sont peu diversifiées.

En ce qui concerne les besoins relatifs aux **infrastructures**, deux variables ont été retenues : *le temps pour exporter* (en jours) qui s'étale entre le lancement de la procédure et son accomplissement²⁷ et *le coût pour exporter*.

Les différents indicateurs nous donnent les résultats suivants :

Figure 6 : renforcement des capacités productives

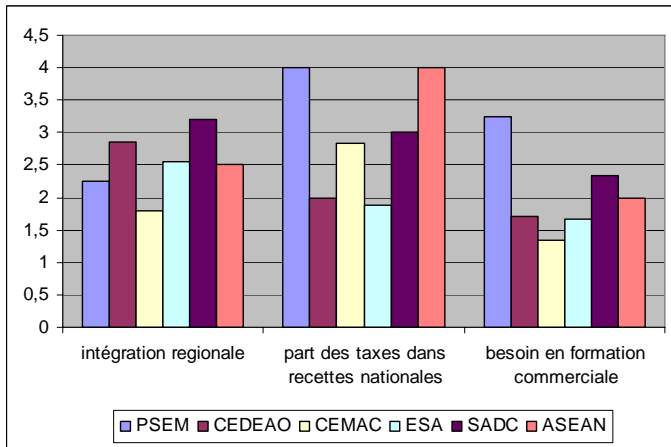


Source: WDI, FAO, Doing business

²⁶ Cf. Annexe 3 : Les régions économiques des pays de la typologie.

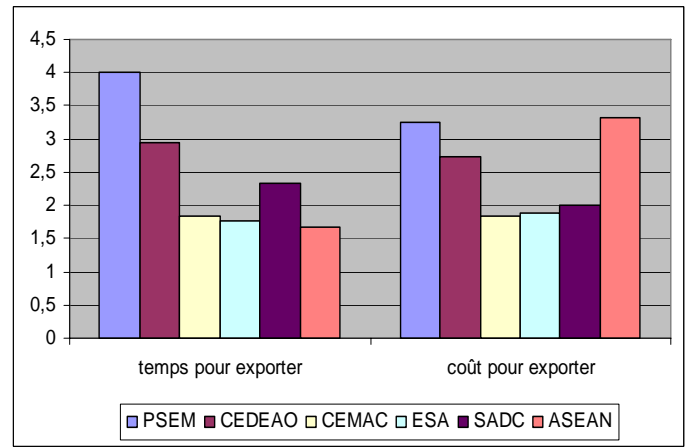
²⁷ On suppose que ni l'exportateur ni l'importateur ne perdent de temps et que chacun s'astreint à remplir chaque procédé restant sans tarder. Si un procédé peut être accéléré pour un coût additionnel, le procédé légal le plus rapide est choisi. Le temps d'attente entre les procédures (par exemple, pendant le déchargement de la cargaison) est inclus dans la mesure. Ce coût inclut donc tous les frais associés à l'exécution des procédures pour exporter ou importer les marchandises intermédiaires, y compris les frais administratifs, le dédouanement, les frais de commande technique, les frais de manutention terminaux et le transport intérieur. En revanche, ce coût n'inclut ni les tarifs ni les taxes professionnelles.

Figure 7 : Insertion dans le système commercial international



Source : Comtrade, World Bank country economists, CEA

Figure 8 : Etat des infrastructures

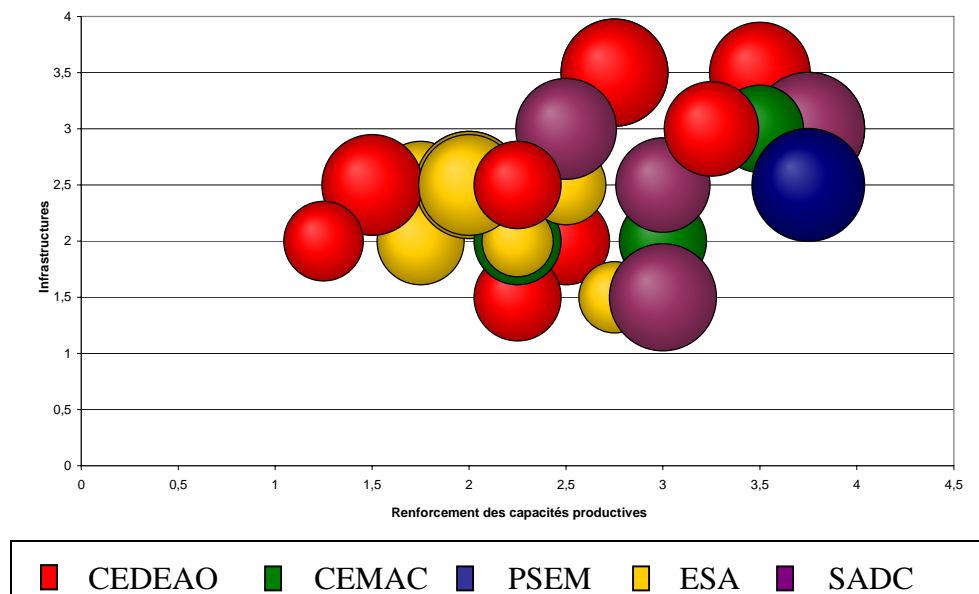


Source : Doing business, 2007

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

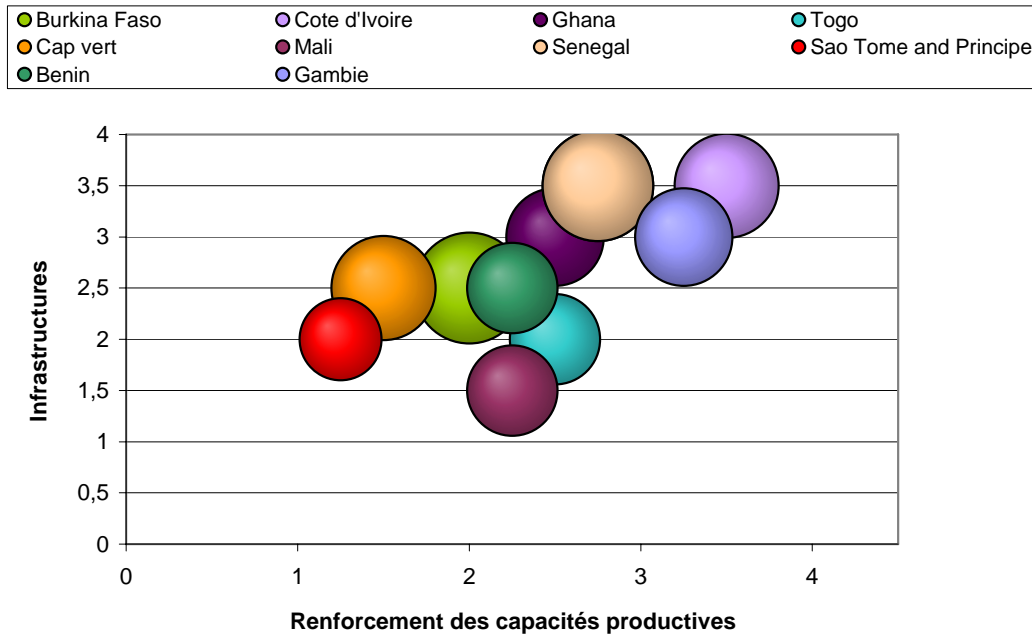
Pour mettre en relief les besoins en AC de chacun des pays de chacune des régions, nous avons opté pour une représentation graphique en trois dimensions : en abscisse, les besoins en renforcement de capacités productives sont représentés et en ordonnée, les besoins en infrastructure. La taille des bulles est relative aux besoins pour parvenir à s'insérer dans le commerce international. Ces dimensions ont été calculées, pour chaque pays, par la moyenne des notes attribuées aux variables de chaque catégorie.

Figure 9 : Besoins en aide au commerce des pays, toutes régions confondues



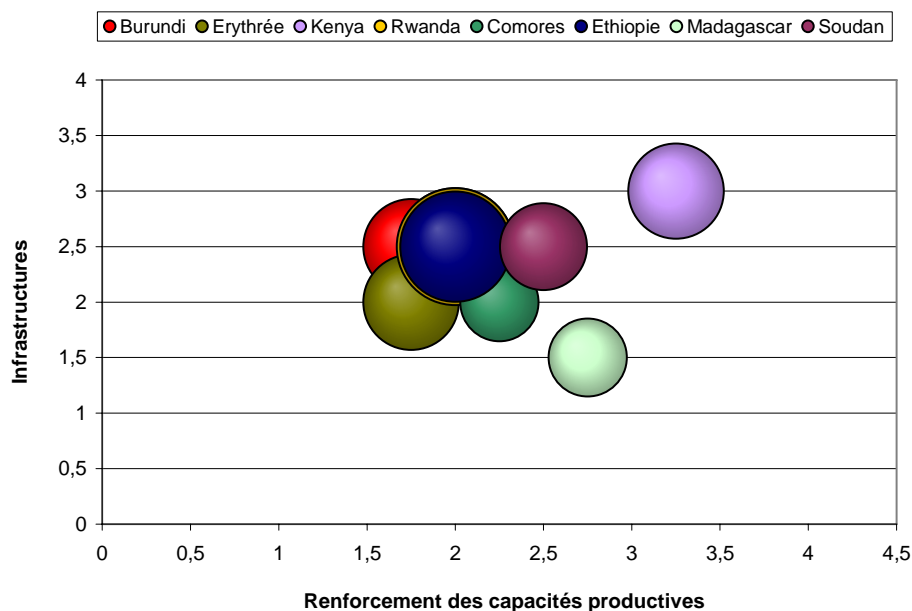
La région de la CEDEAO (en rouge sur la figure 9) est composée de pays avec des besoins très divers ; c'est également la région avec le plus grand nombre de pays. Certains nécessitent une attention particulière : Sao Tomé et Príncipe, Cap Vert, Mali, Bénin et Togo (figure 10).

Figure 10 : Besoins des pays en aide au commerce, région CEDEAO



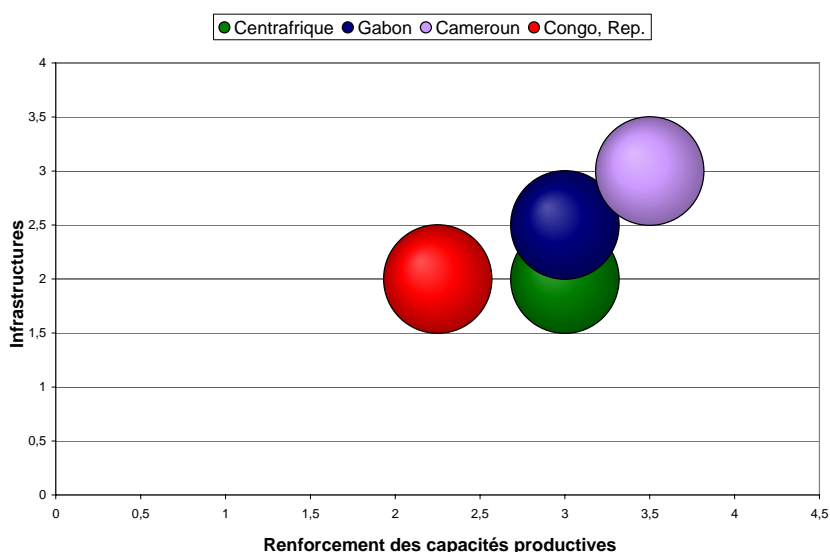
Mis à part le Kenya qui se désolidarise positivement, **la région ESA** (en jaune sur la figure 9) est très homogène et assez prioritaire (très peu de pays ont une notation supérieure à 2,5 pour chacune des catégories). La figure 1 avait déjà démontré que la région était la moins intégrée commercialement ; de faibles exportations, de faibles valeurs ajoutées pour l'industrie et les services et à l'inverse une forte valeur ajoutée de l'agriculture dans le PIB. Les figures 6,7 et 8 montrent aussi des notations assez alarmantes, tout particulièrement par l'importance des taxes douanières dans les recettes gouvernementales, les besoins en formation commerciale et les contraintes au niveau des infrastructures. A la lecture de la figure 11, il apparaît que l'Erythrée, Madagascar, le Rwanda, l'Ethiopie, le Burundi et les Comores requièrent une aide au commerce soutenue.

Figure 11 : Besoins des pays en aide au commerce, région ESA



La région CEMAC (en vert sur la figure 9) apparaît assez harmonieuse. Les besoins en aide au commerce sont relativement moins importants que ceux de la CEDEAO et de l'ESA, exceptés pour les infrastructures. Les pays considérés sont tous notés 2 pour leur capacité d'insertion dans le commerce international, entre 2 et 3 pour leur dotation en infrastructures, et entre 2,25 et 3,5 pour leurs capacités productives.

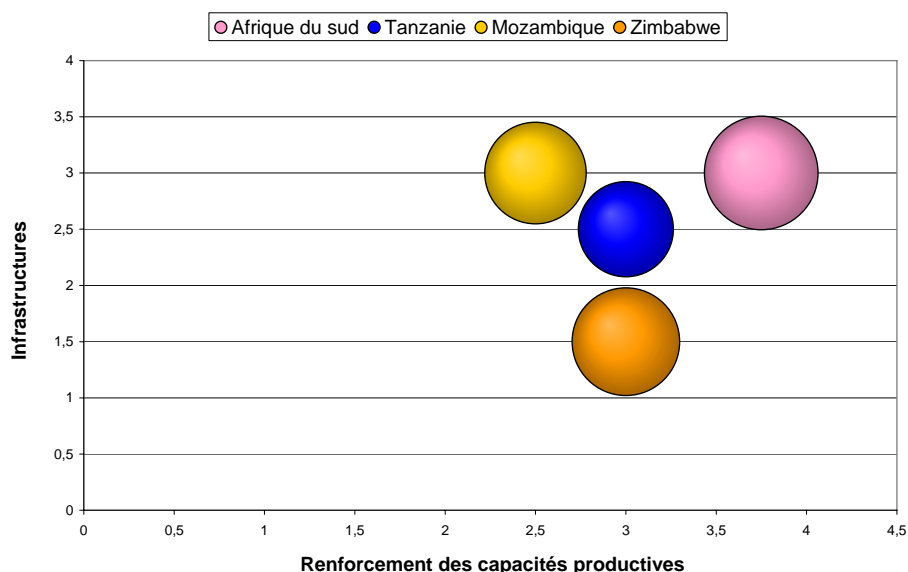
Figure 12 : Besoins des pays en aide au commerce, région CEMAC



La région SADC (en violet sur la figure 9) est plus différenciée. Mise à part la dotation en infrastructures du Zimbabwe, toutes les notes excèdent 2,5. L'Afrique du Sud se démarque largement au sein de cette région et impulse une dynamique au sein de la région économique.

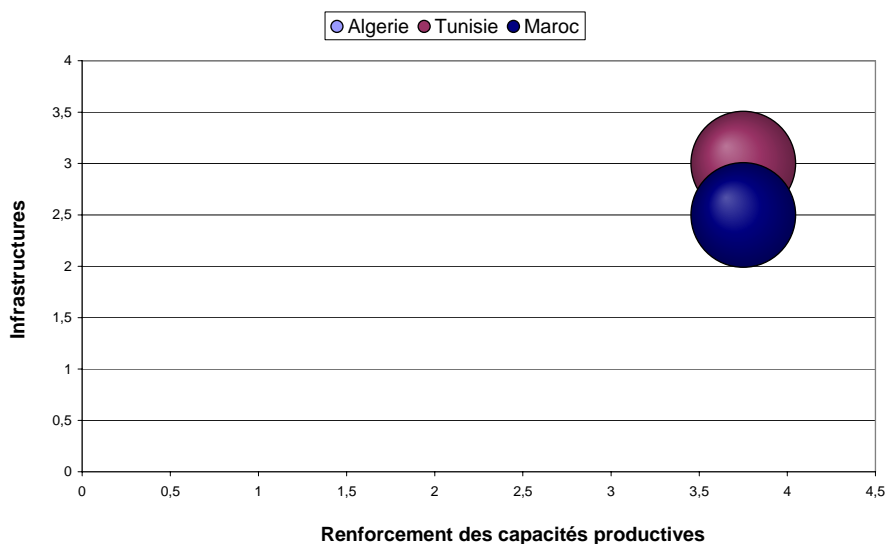
L'Angola, non représenté par manque de données, est assez atypique puisqu'il est indiqué comme un pays à situation commerciale plutôt acceptable et pourtant nécessite de l'aide au niveau des trois catégories, et en particulier concernant ses infrastructures (cf. annexe 4). Les manques sont identifiables au niveau des contraintes administratives (temps pour démarrer un business) et de la formation commerciale.

Figure 13 : Besoins des pays en aide au commerce, région SADC



La région des PSEM (en bleu sur la figure 9) est assez homogène : les trois pays étudiés, confondus sur la figure 9, sont notés au même niveau pour leurs besoins en capacités productives, et très légèrement différemment pour leurs besoins en dotation en infrastructures et en capacités d'insertion dans le système du commerce mondial. Au sein de cette typologie, la région se présente comme celle avec la meilleure situation commerciale. Les capacités productives semblent suffisantes en prévision de la croissance démographique, en termes de diversification de produits ou d'accessibilité administrative au business. Néanmoins, l'intégration régionale est faible (notée par 2 pour 3 pays sur 4). La valeur ajoutée des services en Algérie et la balance commerciale du Liban semblent problématiques (notées par 1). L'Algérie semble être le pays qui nécessite le plus d'aide au niveau commercial, en particulier pour l'insertion dans le système du commerce international et le développement des services.

Figure 14 : Besoin des pays en aide au commerce, région PSEM



L'Algérie n'apparaît pas sur ce graphique puisqu'elle correspond à la même surface que le Maroc.

La région ASEAN n'est pas incluse dans cette analyse graphique synthétique ; certaines données sont manquantes. Néanmoins, certains éléments peuvent être dégagés ; la moyenne des exportations en pourcentage du PIB est de 50% et les moyennes des valeurs ajoutées sectorielles de l'ordre de 30% du PIB du fait de la diversité des stratégies sectorielles de ces pays. Dans les pays étudiés, le Vietnam se démarque positivement, alors que le Laos semble être dans la situation la plus nécessiteuse. Les temps de transports et les conséquences administratives (temps pour démarrer un business) paraissent être les domaines à soutenir de manière prioritaire.

C. Pour une aide au commerce efficiente et efficace

1. Les enseignements d'évaluations déjà réalisées

Pour les bailleurs de fonds deux objectifs sont à atteindre : l'efficacité (mesure dans laquelle les ressources (fonds, expertise, temps) sont converties de façon optimale) et l'efficacités (les objectifs de l'action ont été atteints). L'évaluation des activités d'AC déjà réalisées par d'autres auteurs²⁸ nous livre quelques enseignements sur les moyens de renforcer l'efficacité de tels programmes.

La mesure de l'efficacité nécessite la mise en place, au préalable, d'indicateurs mesurables et non manipulables traduisant les objectifs.

La mesure de l'efficacités nécessite d'étudier les coûts et de les comparer aux bénéfices pour un projet donné, puis de comparer ces analyses entre différents projets, pour juger du projet le

²⁸ Dupasquier et Osakwe (2004), Kostecki (2001), Saner et Paez (2001).

plus efficient pour un bailleur de fonds donné. Pour cela, il est nécessaire d'identifier les bonnes pratiques : pour chaque pays, identifier le type de support le plus approprié, la définition des rôles de chaque bailleur, la synergie avec les actions au niveau régional ou dans le voisinage... Cette identification est facilitée pour les PMA avec le Cadre Intégré. Cette mise en correspondance de la demande et de la réponse de projets d'AC pour chaque pays a par ailleurs été encouragée par l'équipe spéciale chargée de l'AC, recommandant la création d'un "comité national d'Aide pour le commerce", composé des pays bénéficiaires, des donateurs et d'autres parties prenantes, comme le secteur privé.

Enfin, un élément important semble se dégager des évaluations déjà réalisées ; les projets orientés sur le marché régional ne doivent pas être négligés, compte tenu des vertus de l'intégration régionale.

2. Les politiques de transport

Dans le domaine des transports²⁹, au-delà de ces programmes de coopération internationale, le programme d'Almaty, adopté en 2003 lors d'une Conférence ministérielle internationale des PED sans littoral et de transit, insiste sur l'importance des politiques de transport, quasiment absentes dans les PED, et qui nécessiteraient un lourd investissement et une restructuration du secteur privé. Il s'agit notamment d'accroître la transparence des formalités de douanes, de faire en sorte que les décisions opérationnelles reposent sur des règles (et non sur un pouvoir discrétionnaire), de renforcer le professionnalisme des agents des douanes, d'aligner les normes applicables aux produits et les normes techniques sur des réglementations internationales ou régionales, et d'intégrer davantage de nouvelles technologies dans les infrastructures de transport et de communications. La baisse des coûts de transport pourrait aussi favoriser l'IDE s'il s'agit d'investissements de type vertical. L'IDE vertical découle de la délocalisation de certaines phases du processus de production à l'étranger, où les prix relatifs des facteurs sont différents.

3. Pour des mesures complémentaires visant à attirer les IDE

Les pays développés pourraient utiliser l'APD pour soutenir des projets d'investissement associant capitaux publics et privés (OCDE, 2002). L'AC doit ainsi faciliter l'attraction des IDE. Une note du Conseil du commerce et du développement de la CNUCED (2007b) préconise en effet d'intégrer dans l'initiative de « l'aide pour le commerce » les investissements liés au commerce et le développement des entreprises en tant qu'éléments importants de la stratégie, en particulier dans le cas des PME.

Notons que les IDE ne peuvent pas constituer à eux seuls un miracle : ils doivent être complémentaires d'un ensemble plus large de mesures de développement indispensables à la stimulation de la croissance, à la création d'emplois et à la diversification de l'économie au profit d'activités plus dynamiques.

²⁹ Gallup et al. (1999), Hummels (2000), Radelet et Sachs (1998)

Il ne suffit pas d'attirer les IDE ; il faut aussi savoir en tirer partie localement. Un soutien public à l'apprentissage technologique en entreprise est nécessaire ; il pourrait revêtir la forme de subventions ou de prêts à des conditions favorables pour financer l'investissement dans les orientations voulues. À cette fin, il faudrait mettre en place un partenariat public-privé de partage des coûts en vue de la création de biens collectifs, notamment pour ce qui est du développement de qualifications en matière de conception et d'études techniques par la formation en entreprise. Ces activités de renforcement des capacités dans le domaine de la science, la technologie et l'innovation pourraient être particulièrement utiles si elles s'articulent avec des programmes de développement des chaînes de valeur, le développement de relations interentreprises grâce à l'IDE et une incitation à la coopération Sud-Sud. Ce dernier point soulève la nécessité d'augmenter les IDE entre PED mais dans le même temps, la question de la concurrence au sein même des PED émerge : le développement de l'investissement dans un PED menace l'emploi dans un autre PED puisque la qualification de la main d'œuvre et la productivité y sont comparables. Ces PED se retrouvent ainsi en concurrence, sous la domination des firmes multinationales et la question des bienfaits sociaux est alors posée.

CONCLUSION

Plusieurs conclusions particulièrement intéressantes émergent de ce travail.

Globalement, une meilleure cohérence au sein des politiques des pays industrialisés et des PED est nécessaire. En particulier, une coordination plus poussée, entre bailleurs de fonds mais aussi entre acteurs privés et publics, permettrait une meilleure efficacité de l'AC (en termes de réglementation, d'homogénéité des normes, d'attraction des IDE).

La typologie proposée suggère que les besoins sont particulièrement forts pour les infrastructures liés au commerce, pour les régions de la CEDEAO et de l'ESA.

Les auteurs estiment qu'une libéralisation plus poussée des échanges ne suffira pas, à elle seule, à enclencher une croissance forte et à améliorer la répartition géographique et sectorielle de l'IDE. Pour certains PED, leur intégration sur le marché mondial ne progresse pas et les IDE, malgré des efforts déployés par les gouvernements, n'affluent pas considérablement.

Le soutien à l'innovation pourrait être une composante clé de l'AC. Le rattrapage technologique des PED exige aussi la mise en place d'un cadre macroéconomique propice à la croissance ainsi qu'à l'instauration de conditions favorables à l'investissement. Ainsi, si les politiques commerciales ont leur importance, des facteurs comme la stabilité politique, l'environnement des entreprises, l'infrastructure matérielle, le savoir institutionnel et le capital social ne sont pas à négliger.

Annexe 1 : Les différentes catégories d'AC

1. Politiques et réglementations commerciales

Règlement des différends : meilleure compréhension des droits et obligations dans le cadre de l'OMC ; accès aux services de conseil juridique.

Evaluation en douane : détermination de la valeur en douane des marchandises importées ; élimination des valeurs en douanes arbitraires ou fictives.

Obstacles techniques au commerce : amélioration de la compréhension des droits et obligations vis-à-vis de l'OMC concernant l'utilisation des règlements techniques, des normes et des procédures d'évaluation de conformité.

Mesures sanitaires et phytosanitaires : assistance concernant l'innocuité alimentaire, les mesures de protection de la santé des animaux et la préservation des végétaux, ainsi que la compréhension des droits et obligations contenus dans l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.

Intégration du commerce dans les CSLP/plans de développement : sensibilisation ; renforcement de la politique commerciale ; intégration du commerce dans les stratégies de développement et de lutte contre la pauvreté.

Droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce : négociations et élaboration de lois et réglementations sur la protection et le respect des droits d'auteur, des marques de fabrique ou de commerce, des brevets, des dessins et des modèles industriels, des secrets commerciaux ; prévention de leur usage abusif ; renforcement des offices de propriété intellectuelle.

Agriculture : mise en œuvre de l'Accord sur l'agriculture ; négociations sur la libéralisation des marchés des produits agricoles ; études d'impact.

Services : mise en œuvre de l'AGCS ; négociations sur le commerce international des services ; identification des marchés ; inventaire des questions affectant le commerce des services.

Négociations tarifaires – accès aux marchés pour les produits non agricoles : mise en œuvre des accords concernant les mesures commerciales correctives contingentes ; négociations concernant la réduction ou l'élimination des droits de douanes, des crêtes tarifaires et de la progressivité des droits visant les produits non agricoles.

Règles : négociations et élaboration de lois et réglementations sur la lutte contre le dumping, les subventions, les mesures compensatoires et les sauvegardes ; clarification et amélioration des disciplines concernant les pratiques commerciales déloyales ; soutien aux autorités chargées des enquêtes.

Commerce et environnement : renforcement des capacités en matière de commerce et d'environnement, par exemple en accroissant la cohérence au niveau des politiques nationales entre les organismes commerciaux et environnementaux.

Commerce et investissement : implications d'une coopération multilatérale plus étroite dans le domaine du commerce et de l'investissement au service du développement.

Commerce et concurrence : soutien en faveur de la consolidation progressive des institutions chargées de la concurrence, renforcement des lois antitrust et élimination des monopoles locaux.

Facilitation des échanges : simplification et harmonisation des procédures du commerce international (procédures douanières ou de licences, formalités relatives au transport, paiements, assurances...) ; soutien aux services douaniers.

Transparence et marchés publics : identification des options de négociation en ce qui concerne la transparence dans les marchés publics ; élaboration de projets de loi ; renforcement des organismes de passation de marchés publics.

Accession : identification des modifications qu'il est nécessaire d'apporter aux lois, aux réglementations et procédures pour achever les négociations sur les modalités de l'accession à l'OMC ; sensibilisation à l'OMC.

Réformes tarifaires : mise en place de régimes tarifaires simples, transparents, faibles et uniformes qui réduisent les discriminations entre la production destinée au marché intérieur et aux marchés d'exportations et entre les achats des produits nationaux et de produits étrangers.

Formation aux négociations : programmes spécialisés et individualisés pour former des négociateurs commerciaux.

Accords commerciaux régionaux (ACR) : soutien aux accords commerciaux régionaux (SACS, ANASE, ZLEA, Accord ACP/UE...); élaboration de règles d'origine et introductions relatives au traitement spécial et différencié dans les ACR.

Formation/enseignement lié(e) au commerce : mise en valeur de ressources humaines dans les secteurs commerciaux non visés par un des codes susmentionnés. Programmes universitaires sur le commerce.

2. Développement du commerce

Institutions et services de soutien commerciaux : soutien aux associations commerciales et professionnelles, aux chambres de commerce ; réforme juridique et réglementaire visant à améliorer l'environnement commercial et le climat d'investissement ; renforcement des capacités des institutions du secteur privé et fourniture de conseils ; information commerciale.

Réseaux de liaison entre les secteurs public et privé : instruments et mécanismes permettant d'améliorer le dialogue et le partage des ressources entre les secteurs public et privé (et au sein du secteur privé), y compris les salons commerciaux, aux niveaux national, régional et mondial.

Commerce électronique : promotion des technologies de l'information/de la communication pour accroître les échanges ; formation et fourniture de logiciels, de matériel informatique pour améliorer les capacités des pays dans le domaine du commerce électronique.

Banques et services des échanges : accès aux moyens de financement des échanges ; réformes des systèmes financiers, du marché bancaire et du marché des titres pour faciliter les échanges ; lois et réglementations qui protègent et encouragent l'investissement lié au commerce.

Stratégie de promotion des échanges et mise en œuvre : élaboration d'une stratégie commerciale sectorielle nationale ; valorisation de la main d'œuvre dans les branches exportatrices ; mise en œuvre de stratégies sectorielles liées aux produits dans les secteurs de l'agriculture, la sylviculture, la pêche, les industries manufacturières, les industries extractives, le tourisme et les services, y compris de programmes pour un commerce équitable.

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

3. Infrastructures liées au commerce

Transports et entreposage : couvre les activités relatives aux transports par route, par rail, par eau et par air et l'entreposage, que ces dernières soient ou non liées au transport.

Communications : incluent tous les systèmes de communication (postes et télécommunications, radio, télévision, presse écrite...)

Production et distribution d'énergie : cette rubrique recouvre à la fois la production et la distribution d'énergie. L'aide visant à favoriser une utilisation pacifique de l'énergie nucléaire est comptabilisable dans l'APD (la construction ou le déclassement de centrales nucléaires à des fins civiles, le développement ou la fourniture d'isotopes médicaux, l'irradiation des aliments et autres applications industrielles et commerciales). Sont par contre exclues les activités de recherche sur les armes nucléaires et les applications militaires de la technologie nucléaire.

4. Ajustements liés au commerce

Contributions au budget du gouvernement non réservées afin de soutenir la mise en œuvre des projets réformes commerciales du bénéficiaire et de ses ajustements aux politiques commerciales des autres pays ; assistance à la gestion des déficits de la balance des paiements dus au changement de l'environnement mondial du commerce (coûts liés à l'érosion des préférences, coûts liés à la perte de recettes provenant des droits de douane et aux coûts résultant des augmentations du prix des denrées alimentaires, aide rendant moins difficile le passage à un environnement libéralisé, coûts pour l'établissement d'un nouveau mécanisme d'intégration commerciale dans le cadre des institutions financières internationales, coûts pour rendre l'AC fonctionnelle...)

5. Renforcement des capacités productives

Entreprises et autres services : cette rubrique englobe les activités de promotion de l'entreprise et d'amélioration de l'environnement des entreprises ainsi que celles liées à la privatisation.

Banques et services financiers : couvre l'aide en faveur des services bancaires et financiers, qu'ils relèvent du secteur formel ou du secteur informel.

Agriculture : appui aux politiques agricoles, développement et moyens de productions agricoles, gestions des sols et des ressources en eau à usage agricole, productions végétales et animales, réforme agraire, crédit, coopératives et recherche agricoles et services vétérinaires.

Sylviculture : appui à la politique sylvicole, planification en matière de sylviculture, projets de production de bois de chauffage et de charbon de bois, enseignement, recherche et développement sylvicole.

Pêche : appui à la politique de la pêche, planification des pêcheries, recherche et enseignement piscicoles.

Industries manufacturières : appui à la politique industrielle, développement de la petite entreprise et de l'artisanat ; tous types d'activités manufacturières y compris l'agro-alimentaire, la fabrication des produits chimiques et engrais, la liquéfaction du gaz et le raffinage du pétrole, la production de bois de chauffage et l'industrie des textiles et du cuir.

Industries extractives : appui aux politiques et planification d'extraction des minerais et minéraux, géologie et activités d'extraction des minerais, minéraux et combustibles.

Tourisme : appui à la politique du tourisme et gestion administrative des activités touristiques.

6. Autres besoins liés au commerce

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

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

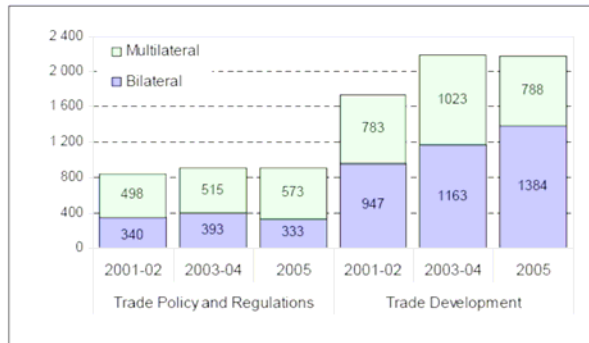
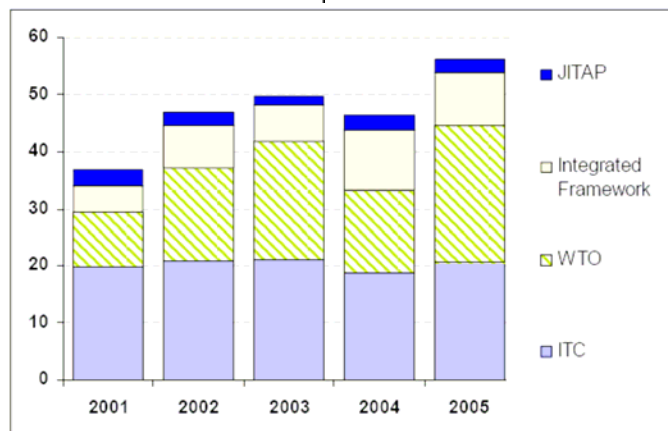
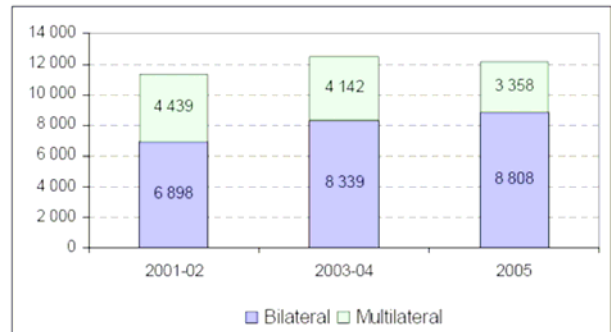


Chart 2 - Total commitments to Infrastructure
Constant 2004 US\$ million



Annexe 3 : Les régions économiques des pays de la typologie

Ces régions sont celles qui sont les plus probables du fait des partenariats commerciaux existants et du contexte institutionnel qui règne autour des APE :

Les pays participant au processus de Barcelone :

Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte, Turquie, Territoires autonomes palestiniens insertion notes pour absence de données sur ce pays !!!, Liban, Israël.

Cette région bénéficie d'importants montants d'AC de l'AFD. Elle est également ancrée dans un processus de zone de libre échange avec l'Europe. Des accords de partenariat sont signés, de manière bilatérale, entre l'Union Européenne et chaque pays. Les échanges intrarégionaux sont faibles, de l'ordre de 5%.

Le zonage retenu en cas d'APE :

La **CEDEAO** : Sénégal, Gambie, Cap Vert, Guinée, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Sierra Leone, Liberia, Ghana, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Togo, Nigeria, Mauritanie, Benin).

La **CEMAC** : RDC, Congo, Gabon, Centrafrique, Cameroun, Tchad, São Tomé et Príncipe.

L'**ESA** (Madagascar, Kenya, Somalie, Ouganda, Ethiopie, Djibouti, Erythrée, Soudan, Rwanda, Burundi Comores.

La **SADC** : Afrique du Sud, Lesotho, Swaziland, Mozambique, Zimbabwe, Botswana, Namibie, Zambie, Malawi, Tanzanie, Angola.

L'ASEAN :

Indonésie, Malaysia, Philippines, Singapour et Thaïlande, Brunei, le Vietnam, la Birmanie, le Laos et le Cambodge.

Caraïbes :

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

Annexe 4 : Résultats de la typologie

		Renforcement de capacités productives				Infrastructures		Insertion dans le système du commerce international		
		Balance Commerciale	Croissance démographique	temps pour démarrer un business (jours)	nombre de produits exportés	temps pour exporter (jours)	coût pour exporter (US\$ par container)	Intégration° régionale	part douanes dans recettes nationales	besoins en formation commerciales
Euromed	Maroc	3	4	4	4	4	4	2	4	4
	Algérie	4	4	4	3	4	2	2	4	2
	Tunisie	3	4	4	4	4	4	2	4	4
	Liban	1	4	3	4	4	3	3	4	3
CEDEAO	Sénégal	2	3	2	4	4	3	4	3	2
	Gambie	3	3	4	3	4	4	4	1	2
	Cap vert	1	2	2	1	4	4	3	2	3
	Guinée	4	2	3	2	2	4	1	3	1
	Guinée eq.		2	1	1	3	2		4	1
	Guinée-Bissau	1	1	1		3	2		1	1
	Sierra Leone	1	3	4	1	3	1	1		1
	Liberia	2	1	1					2	1
	Ghana	2	3	2	3	4	3	2	2	3
	Burkina Faso	2	1	3	2	1	2	4	3	2
	Cote d'Ivoire	4	3	3	4	4	4	4	1	3
	Mali	3	1	3	2	1	1	3	1	2
	Niger	3	1	4	2			4	1	1
	Nigeria	4	2	3		3	3	1	4	2
	Togo	2	3	2	3	3	4	4	1	1
Mauritanie	1	2	1	1	3	1	2		1	
Benin	2	2	3	2	2	3	3	1	2	
CEMAC	Congo, Rep.	4	1	2	2	2	2	1	4	1
	RDC	4	2	1	3	1	1		2	1
	Gabon	4	3	2	3	4	1	2	2	2
	Centrafrique	4	3	4	1	1	2	2	3	1
	Cameroun	4	4	3	3	2	4	1	3	2
	Tchad	1	1	2		1	1	3	3	1

		Renforcement de capacités productives				Infrastructures		Insertion dans le système du commerce international		
		Balance Commerciale	Croissance démographique	temps pour démarrer un business (jours)	nombre de produits exportés	temps pour exporter (jours)	coût pour exporter (US\$ par container)	Intégration° régionale	part douanes dans recettes nationales	besoins en formation commerciales
ESA	Madagascar	2	1	4	4	2	3	1	1	2
	Kenya	3	4	2	4	3	1	1	2	3
	Ouganda	2	1	3	3	2	3	4	1	2
	Erythrée	1	2	2	2	1	3	3	2	1
	Ethiopie	1	2	4	1	2	2	4	2	2
	Rwanda	1	2	4	1	1	1	4	3	2
	Soudan	3	3	3	1	1	1	1	3	1
	Burundi	2	1	3	1	1	1	3	2	1
	Comores	2	1	4	2	3	2	2	1	1
SADC	Afrique du sud	4	4	3	4	3	3	2	4	4
	Mozambique	2	4	1	3	2	2	3	3	2
	Zimbabwe	3	4	1	4	2	1	4	4	1
	Namibie	4	4	1		3	2	4	2	2
	Tanzanie	3	3	3	3	3	3	3	1	3
	Angola	4	1	1	2	1	1		4	2
ASEAN	Cambodge	2	2	1		2	4	2		3
	Laos	3	3	1	2	1	2			1
	Vietnam	3	4	2	4	2	4	3	4	2
Caraïbes	Rep. Dominicaine	4	4	2	4	4	4	1		
	Haïti	1	3	1	1	1	2			
Autres	Sao Tome et Principe	1	2	1	1	3	4	1	3	1
	Suriname	1	4	1	2	4	3			
	Yémen	3	1	2	3	2	3			

BIBLIOGRAPHIE

- ALEXANDRAKI K. et LANKES H. P. (2004), « The Impact of Preference Erosion on Middle-Income Developing Countries », *IMF Working Paper* WP/04/169.
- ARVIS J.F, RABALLAN G. et MARTEAU J.F (2007), « The Cost of Being Landlocked : Logistics Costs and Supply Chain Reliability », *World Bank Policy Research, Working Paper* 4258.
- BALE M.D. (1976), « Estimates of trade displacement costs for US workers » *Journal of international Economics*, n°6, pp 245-250.
- CEPII (2004), « La libéralisation agricole : des effets ambigus sur les pays en développement », *La lettre du CEPII*.
- CLING J.P. (2006) « Commerce, croissance, pauvreté et inégalités dans les PED : une revue de la littérature », *Document de travail*, DIAL, DT-2006-07, DIAL.
- CNUCED (2004) « Mettre l’investissement au service du développement », *Questions en bref*, n°5.
- CNUCED (2005), « Le développement économique en Afrique : repenser le rôle de l’investissement étranger direct », Genève.
- CNUCED (2006a), « Rapport sur l’investissement dans le monde 2006 : l’IED en provenance des pays en développement ou en transition : incidences sur le développement ».
- CNUCED (2006b), Manuel de statistiques, chap.VII Flux financiers internationaux, 7.3 Investissements directs étrangers : flux et stocks entrants et sortants.
- CNUCED (2007a), « Foreign direct investment surged again in 2006 », *CNUCED Investment brief*, Number 1.
- CNUCED (2007b), « Recommandations concertées », *Conseil du commerce et du développement*, mars.
- DJANKOV S., FREUND C. et S. PHAM C. (2006), « Trading on Time », *World Bank Policy Research, Working Paper* No. 3909.
- DUPASQUIER C. et OSAKWE P.N. (2004), « Economic and Statistical analyses of trade capacity building in Sub Saharan Africa », *ATPC* n°9.
- FERNANDEZ DE CORDOBA S., LAIRD S., MAUR J.J., SEREN J.M. (2005), « Adjustment costs and trade liberalization », présenté à la CNUCED à Genève en janvier.
- FONTAGNE L. et GUERIN J.-L. (1997), « L'ouverture, catalyseur de la croissance », *Economie Internationale*, n° 71.
- FRANKEL J. et ROMER D. (1999), « Does trade causes growth ? », *American Economic Review*, 89 (3), 379-399.
- GALLUP J.L., SACHS J.D., MELLINGER A.D. (1999), “Geography and Economic Development”, *International Regional Science Review*, Volume 22, Number 2, pp.179-232.
- HUMMELS D.L. (2000), “Time as a Trade Barrier”, Mimeo.
- KOSTECKI M. (2001), “Technical Assistance services in trade policy : a contribution to the discussion on capacity building in the WTO”, *ICTSD Resource paper* 2.
- LIMAO N. et VENABLES J. (2001), “Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade,” *World Bank Economic Review*, 15, pp. 451-79.
- LIPPOLDT D. et KOWALSKI P. (2005), « Erosion des préférences commerciales: étude élargie des pays risquant de connaître des pertes de bien-être », *Document de travail de l'OCDE* sur la politique commerciale, n° 20.

- MAGEE S.P. (1972), « The welfare effects of restriction on US Trade », *Brookings Papers on Economy Activity*, 3, pp 645-701.
- MELITZ, M. (2003). “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, 71, pp. 1695-1725.
- MENDOZA R. et BAKADUR C. (2002), “Toward free and fair trade: a global public good perspective”, *PNUD*.
- OCDE (2002), « L’investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts ».
- RADELET S., SACHS J.D. (1998), “Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth”, Mimeo.
- RODRIGUEZ F. et RODRIK D. (2000), « Trade Policy and Economic Growth : A Skeptic’s Guide to The Cross-National Evidence », Working Paper N°7081, Washington, D.C., National Bureau of Economic Research, May.
- SACHS Jeffrey D. et WARNER A. (1995), « Economic reform and the process of global integration », *Brooking Papers on Economic Activity*, n° 1, pp. 1-118.
- SANER R et PAEZ L. (2001), « Technical assistance to Least Developed Countries in the context of the Doha Development Round : high risk of failure, *Journal of World Trade*, 40(3) pp.467-494
- SOLIGNAC LECOMTE H.B. (2001), « Building Capacity to Trade : A Road Map for Development Partners » - Insights from Africa and the Caribbean, *ECDPM Discussion Paper*, 33, Maastricht: ECDPM.
- STIGLITZ J. et CHARLTON A. (2005), *Fair Trade For All : How Trade Can Promote Development*, New York: Oxford University Press.
- STOLPER W. et SAMUELSON P. (1941), « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, vol. 9.
- WILSON N. et CACHO L. (2007), « Relations entre l’investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale : Analyse Economique Appliquée au Secteur Alimentaire des Pays de l’OCDE et Etudes de Cas au Ghana, au Mozambique, en Ouganda et en Tunisie », *document de travail*, OCDE, n° 50, mars.
- WTO (2005), Annual report, p. 157.
- WTO/OECD (2006), « Joint WTO/OECD Report on Trade-Related Technical Assistance and Capacity Building (TRTA/CB) ».