

Economics School of Louvain - ESL

Economics School of Namur - ESN

Effet de l'ouverture commerciale sur le développement des économies d'Afrique Sub-Saharienne

Auteur : Fopa Tatsop Christian Juvénil

Promoteur : William Parienté

Recteur : Vincent Blondel

Année académique 2022-2023

Master en Sciences économiques – 60 credits

Table des matières

REMERCIEMENTS	III
RESUME	IV
LISTE DES ABREVIATIONS	V
LISTE DES TABLES, GRAPHIQUES.....	VI
Les Tables.....	VI
Les Graphiques	VI
Introduction.....	1
Contexte.....	1
Problématique :	3
Objectif :	4
Hypothèse :.....	4
Plan du travail.....	4
CHAPITRE 1. ANALYSE THEORIQUE, INDICATEURS ET DETERMINANTS DE L'OUVERTURE COMMERCIALE.	6
1. Revue de littérature :.....	6
1.1. Principales théories de commerce international :.....	6
1.2. Les principaux indicateurs de l'ouverture commerciale.	10
2. Analyse théorique des indicateurs basés sur les distorsions commerciales.....	11
2.1. Indicateur basé sur les tarifs effectifs.	12
2.2. Indice de libéralisation commerciale.....	12
2.3. L'indicateur binaire de Sachs et Warner.	13
2.4. Le commerce bilatéral et les modèles de gravité.	13
3. Les déterminants de l'ouverture commerciale	14
Chapitre2 : Ouverture commerciales et croissance économique en subsaharienne : quelques faits stylisés.....	16
1. Ouverture commerciale en Afrique sub-saharienne.	16
1.2. Les accords économiques en Afrique subsaharienne.....	16
1.3. Le développement des échanges sud-sud.	22
CHAPITRE 3 : La croissance économique et le développement en Afrique sub- saharienne.	24
1. La tendance en Afrique sub-saharienne.....	24

1.1. Les cas particuliers de la zone UEMOA et CEMAC	25
CHAPITRE 4 : Méthodologie et Analyse des données.....	28
1. Démarche méthodologique	28
1.1. Spécification du modèle, choix et signes des variables	28
1.2. Techniques d'estimation :	31
1.2.4. Procédure d'estimation.....	33
1.3. Résultats et Discussions.....	34
2. Interprétations des résultats :	38
Conclusion	40
Bibliographies	41

REMERCIEMENTS

Pour ce TFE qui constitue un pas de plus dans ma formation, nous adressons de prime à bord nos remerciements au pouvoir organisateur, l'Université Catholique de Louvain-La-Neuve, aux corps académiques, scientifiques et administratives. Nous présentons également nos sincères remerciements au bureau et au corps enseignant de la Faculté d'ESPO et principalement de nos Ecoles, Economics Schools of Louvain (ESL) et Economics Schools of Namur (ESN).

Ma profonde gratitude s'adresse particulièrement au Professeur William Parienté pour la confiance accordée tout au long de ce travail. Ses lectures attentives et ses critiques et encouragements sont d'une importance capitale pas seulement à la réalisation de ce travail, mais aussi pour les recherches à venir.

Enfin j'exprime ma profonde reconnaissance à mes parents, frères et sœurs et amis pour leurs amours, et sacrifices consentis.

RESUME

L'objet de la présente étude est d'analyser l'influence de l'ouverture commerciale sur la croissance économique en Afrique sub-saharienne. La littérature théorique et empirique existante sur cette problématique dans les PED donne des résultats contradictoires. Pour tester notre hypothèse selon laquelle l'ouverture commerciale affecte positivement la croissance économique dans cette zone, nous avons utilisé la Méthode des Moments Généralisés (MMG) en panel dynamique de 30 pays de l'ASS (selon la disponibilité des données) sur la période 1990 - 2022. Les résultats obtenus montrent que ces pays tirent quelques fois profit de l'ouverture commerciale et quelques fois non.

Mots clés : Ouverture commerciale ; Croissance; Développement

LISTE DES ABREVIATIONS

ASS : Afrique Sub-saharienne

CAE : Communauté d'Afrique de l'Est

CEEAC : Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale

CEDEAO : Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale

CER : Communauté Economique Régionale

CNUCED : Conférence des Nations Unis pour le Commerce et le Développement

COMESA : Marche Commun de l'Afrique du Sud-Est

DF : Dicker Fuller

DFA : Dicker Fuller Augmente

GMM : Méthode des moments généralisés

HOS : Hecker Hollins Samuelson

LLC : Livin Lin Chu

IDE : Indice de Développement Humain

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

IV : Variable Instrumentale

PED : Pays en Développement

PIB : Produit Intérieur Brute

PSEM : Pays du Sud-Est de la Méditerrané

SADC : Communauté de Développement de l'Afrique du Sud-Est

TE : Taux effectif

TEC : Tarif Extérieur Commun

TIC : Technologie de L'information et de la Communication

TN : Taux Nette

UA : Union Africaine

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UMA : Union du Maghreb Arabe

USD : Dollar Américain

WDI : World Development Indicator

LISTE DES TABLES, GRAPHIQUES

Les Tables

Tables 1 : Echange inter-régionale de UEMOA -----	27
Table 2 : Résultats test de stationnarité -----	42
Table 3 : Résultats test de multi colinéarité -----	42
Table 4 : Résultats test de l'hétéroscédasticité -----	43
Table 5 : Résultats test d'autocorrélation -----	43
Table 6 : Résultats des régressions -----	45

Les Graphiques

Graphique1 : Commerce intra CER -----	29
Graphique 2 : Commerce dans la CEEAC -----	29
Graphique 3 : Intégration dans la CEEAC -----	30
Graphique 4 : Evolution du PIB dans l'UEMOA -----	34
Graphique 5 : Structure des exportations dans la constitution du PIB -----	35

Introduction

Contexte

Théoriquement, l'ouverture commerciale d'un pays est déterminée par son niveau de productivité ou son avance technologique, selon la théorie des avantages comparatifs (Ricardo, 1817), et par la dotation factorielle de Heckscher et Ohlin (1933). Par conséquent, les pays se spécialisent dans la production des biens pour lesquels ils sont les plus compétitifs : les pays développés produiraient davantage de biens manufacturés tandis que les pays en développement seraient plus tournés vers la production de biens contenant plus de travail non qualifié.

Mais depuis les progrès réalisés par les pays émergents tels que la Chine, le Brésil, l'Inde et les pays d'Asie de l'Est dans les années 1985, à la suite de l'adoption et à la mise en œuvre des politiques d'ouverture commerciale, les analyses théoriques et empiriques s'accordent à reconnaître le rôle de l'ouverture commerciale dans le processus de croissance et de développement économique. Au début des années 80, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979 et la crise de la dette de 1982, les pays qui avaient mis en place des politiques d'ouverture ont connu une croissance économique soutenue et ont mieux résisté à différents chocs économiques tandis que les pays qui avaient opté pour le protectionnisme ont vu leurs revenus baisser. C'est dans ce contexte de surendettement et de déséquilibres économiques que les pays en développement ont dû adopter des programmes d'ajustement structurel sous la supervision de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International. Beaucoup de pays ont, par la même occasion, entamé des réformes commerciales visant à libéraliser leur commerce extérieur et à réduire les distorsions des prix ; la finalité de ces programmes étant de réduire leurs déséquilibres budgétaires et commerciaux.

Même si certains pays africains ont connu une croissance au cours des dernières décennies, le continent africain reste le plus pauvre continent au monde, et il abrite certains des pays les moins avancés. On ne peut pas dire qu'il existe un consensus dans la littérature économique concernant l'impact positif du commerce international sur la performance économique, mais depuis longtemps, le commerce international est considéré non seulement comme un moteur précieux de la croissance économique, mais aussi comme un moyen fiable pour les pays en développement pour réaliser des progrès économiques importants (Edwards, 1993). Dans les pays en développement, l'impact de la libéralisation du commerce dépend d'un certain nombre de facteurs, mais il est généralement recommandé par la Banque mondiale pour l'éradication de la pauvreté.

Depuis plusieurs années, la majorité des pays africains fondent leurs stratégies de développement économique sur une politique d'ouverture commerciale. Cette politique se base sur des principes de coopération et de coordination afin d'atteindre une série d'objectifs économique et politique. Bien que la performance commerciale des pays africains se soit

améliorée ces dernières années, elle reste inférieure aux attentes par rapport aux autres régions du monde. De plus le poids des recettes d'exportation dans le produit intérieur brute est considérablement très élevé pour ce qui est des pays de la zone. A cet effet, les statistiques de la banque mondiale en 2019 montrent que plusieurs pays affichent une dépendance du PIB vis à vis des exportations supérieures à 30%. C'est le cas du Sao tomé et principe, du Botswana, de la somalie, du cap vert qui présentent respectivement 91.7%, 91.5%, 80.3% et 78.5% et bien d'autre. Mais dans l'ensemble, le commerce africain est principalement concentré sur des secteurs fortement intégrer dans les chaînes de valeur internationales, notamment les produits agricoles et les ressources naturelles.

L'analyse de l'évolution du taux de croissance des exportations de l'Afrique subsaharienne fait ressortir une insertion de plus en plus importante de la région dans le commerce international. En effet, les exportations évoluent à un taux de 5,03% sur la période 2000-2015. En comparaison avec les autres régions du monde, les exportations de l'Afrique subsaharienne augmentent à un rythme plus élevé que l'Amérique du Nord 3,37% et l'union européen (4,54%) et proche de celui de l'Asie (6,28%). Le ralentissement de l'activité économique après la crise de 2008 a fait baisser la demande d'exportations en provenance de l'Afrique subsaharienne ainsi que les prix de ces exportations. Le tournant s'est produit au milieu de l'année 2009 lorsque le déstockage massif au niveau mondial a commencé à s'atténuer et que les marchés des produits de base ont rebondi.

Une autre manière d'évaluer les performances des pays africains, notamment les pays de l'Afrique subsaharienne en matière d'échanges extérieurs, est d'étudier la décomposition des exportations. Cette dernière indique que le contenu des exportations a évolué en faveur des produits manufacturés qui représentent en moyen 25% des exportations contre 4,71% et 13,62% des produits nécessitant une simple transformation (nourriture et biens agricoles). Cette évolution est due essentiellement aux réalisations des pays les plus prospères en matière d'industrialisation et de diversification des produits exportés tel que Nigeria et Afrique du Sud. Néanmoins, ce résultat ne s'applique pas à l'ensemble des pays. En effet, les exportations de produits primaires notamment les minerais et les métaux constituent également une composante primordiale des échanges de la région. Le commerce extérieur d'un grand nombre des pays s'appuie principalement sur des matières premières ; Parmi eux figurent les exportateurs de métaux tels que le cuivre (Zambie) et le minerai de fer (Mozambique).

Les pays de l'Afrique subsaharienne représentent seulement 0,3% des exportations mondiales des produits de haute technologie. En outre, l'analyse du contenu technologique des exportations de la région, montre que ce dernier représente une part faible dans les exportations des produits manufacturiers (4,37% en moyenne sur la période 2000-2014). Malgré les efforts déployés par les pays de la région dans le développement technologique et qui se traduisent par l'augmentation de la part consacrée aux dépenses de recherche développement depuis les années 2000, l'intensité technologique des produits manufacturiers reste faible en comparaison avec d'autres régions du monde comme l'Asie. Par ailleurs les entreprises opérant dans le secteur industriel représentent un niveau d'absorption technologique faible à l'égard des flux

des investissements directs à l'étranger qui ne cesse d'augmenter durant les dernières années, excepté l'année 2006 qui a connu une hausse inattendue de l'exportation des produits de haute technologie, ceci est dû au boom des produits de base qui a animé des échanges spectaculaires avec l'Asie notamment la Chine.

D'une manière générale, le processus de l'ouverture commerciale de certains pays de l'Afrique subsaharienne c'est accompagné d'une évolution industrielle appréciable. La tendance haussière de la droite de régression entre la valeur ajoutée industrielle en pourcentage du PIB et l'indice de l'ouverture commerciale, établie à partir des données des pays de l'Afrique subsaharienne, montre qu'une plus grande ouverture commerciale est associée généralement à une valeur ajoutée industrielle élevée. Autrement dit, les pays avec un taux d'ouverture commerciale.

Problématique :

Au début des années 80, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979 et la crise de la dette de 1982, les pays qui avaient mis en place des politiques d'ouverture ont connu une croissance économique soutenue et ont mieux résisté à différents chocs économiques tandis que les pays qui avaient opté pour le protectionnisme ont vu leurs revenus baisser. C'est dans ce contexte de surendettement et de déséquilibres économiques que les pays en développement ont dû adopter des programmes d'ajustement structurel sous la supervision de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International. Beaucoup de pays ont, par la même occasion, entamé des réformes commerciales visant à libéraliser leur commerce extérieur et à réduire les distorsions des prix ; la finalité de ces programmes étant de réduire leurs déséquilibres budgétaires et commerciaux.

Cependant, une décennie après la mise en place de ces réformes, le bilan était très mitigé, même si la crise de la dette a trouvé une solution après le plan Brady (1989). Les politiques économiques visant notamment la promotion des échanges commerciaux n'ont pas donné les résultats escomptés. Pourtant, elles continuent d'être suivies par différents Etats et sont, même, vivement encouragées par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). La question qui se pose est de savoir pourquoi les politiques d'ouverture qui ont réussi en Asie du Sud-Est n'ont pas fonctionné efficacement en Afrique subsaharienne ? Les politiques d'ouverture peuvent-elles créer une dynamique de croissance économique ?

La question vise à comprendre pourquoi l'adoption des politiques d'ouverture dans les pays en développement n'a pas toujours des résultats escomptés. Il s'agit d'examiner sous quels angles la politique d'ouverture favorise la croissance économique, et d'expliquer pourquoi cette orientation commerciale ne constitue pas un facteur suffisant de la croissance économique.

Objectif :

L'objectif central de cette étude est de tester la corrélation pouvant exister entre l'adoption des politiques d'ouverture commerciale et la croissance économique dans les pays d'Afrique subsaharienne. Et d'examiner les principales causes des échecs des politiques d'ouvertures mise en place jusqu'à présent par les pays d'Afrique subsaharienne et comment les corriger Pour cela il s'agira spécifiquement de :

- Montrer les liens qui existe entre l'ouverture commerciale et le développement économique.
- D'évaluer les politiques d'ouvertures déjà en place en Afrique subsaharienne.
- Présenter les limites des politiques déjà établis et de présenter les mesures d'accompagnement de ces politiques.

Hypothèse :

Cette étude s'appuie sur deux hypothèses : La première hypothèse est que les politiques d'ouverture ne peuvent conduire au développement économique que si elles permettent d'atteindre des progrès technologiques, de stimuler l'investissement et de réduire les inégalités existantes et la vulnérabilité économique. La deuxième hypothèse est que les politiques d'ouverture peuvent être plus efficaces si elles bénéficient des institutions de bonne qualité. Les deux facteurs agissent de manière interactive pour créer un environnement propice à l'investissement, à la compétition internationale et à la stabilité politico-économique.

Plan du travail

Le premier chapitre analyse les différents indicateurs de politique d'ouverture proposés dans la littérature. Celle-ci a fourni divers indices de mesure basés essentiellement sur les instruments de politique commerciale et sont pour la plupart fortement dépendants du PIB. Nous présentons un modèle de détermination de l'ouverture commerciale comprenant les variables structurelles et géographiques, et dans lequel les résidus indépendants des variables explicatives sont considérés comme des indicateurs (proxies) de politiques d'ouverture. Les valeurs positives renseignent sur la mise en place de ces mesures économiques tandis que les valeurs négatives ou nulles indiquent leur absence ou leur inefficacité, dans la mesure où elles ne s'accompagnent pas d'une augmentation des échanges commerciaux par rapport à la moyenne de l'échantillon.

Le deuxième chapitre propose une analyse économétrique des effets de l'adoption des politiques d'ouverture sur la croissance économique. En partant d'un modèle de croissance

dans lequel un indicateur de politiques d'ouverture est introduit, nous mesurons l'effet de l'ouverture sur la croissance économique à côté des variables mesurant le capital humain et le capital physique. L'apport des politiques d'ouverture peut trouver son explication dans le rattrapage technologique dont bénéficient les pays en développement ouverts au commerce mondial, ainsi que dans le taux d'investissement élevé qui accompagne cette orientation commerciale.

Le troisième chapitre examine l'effet de l'ouverture commerciale sur les inégalités de revenus mesurés par les coefficients de Gini. Pour cela, nous avons distingué l'ouverture naturelle qui est déterminée par la dotation relative en facteurs de production et les politiques d'ouverture qui visent à réduire les distorsions commerciales et à promouvoir les échanges. Ce chapitre teste l'hypothèse selon laquelle l'ouverture naturelle, qui est fonction de la détention relative en facteurs de production accentue les inégalités selon le modèle de Stolper et Samuelson tandis que la réduction des distorsions au commerce est favorable aux consommateurs et réduit les inégalités relatives.

Le quatrième chapitre analyse le rôle joué par les institutions politiques de qualité, les modes de gouvernance ou de gestion politique dans le développement économique. En partant des modèles qui suggèrent que la qualité des institutions a des effets plus importants sur le développement économique que ceux des autres facteurs, nous testons plutôt l'existence d'une relation complémentaire entre la bonne gouvernance et l'adoption des politiques d'ouverture. On analyse également les effets de l'ouverture commerciale et de la vulnérabilité économique sur la croissance économique. En mesurant l'effet des chocs commerciaux sur la croissance économique, nous mettons l'accent sur la vulnérabilité économique qui est fonction de l'ampleur des chocs et cet effet est d'autant plus important que les pays sont dépendants des produits primaires sujets à une fluctuation des prix.

CHAPITRE 1. ANALYSE THEORIQUE, INDICATEURS ET DETERMINANTS DE L'OUVERTURE COMMERCIALE.

1. Revue de littérature :

1.1. Principales théories de commerce international :

Les modèles 1 théoriques de (KRUGMAN (1979a), HELPMAN et KRUGMAN (1985)) prédisent que l'ouverture commerciale est susceptible d'augmenter la productivité des firmes en induisant des économies d'échelle. Lorsqu'il y a libéralisation du commerce extérieur, les entreprises nationales ont tendance à augmenter les exportations, à élargir l'échelle de production et à faire baisser la courbe des coûts (ie, l'effet d'échelle). Le mercantilisme est considéré parmi les premières tentatives à développer une théorie de commerce international. C'est le courant le plus adopté par les économistes aux quinzième et sixième siècle principalement l'économiste français Jean-Baptiste Colbert. Ce courant considère que la prospérité des nations est dépendante de son capital (métaux précieux) ; ce dernier, considéré comme la fin ultime de l'économie (Doura, 1998), peut être accumulé à travers les échanges commerciaux avec d'autres pays. Par conséquent, l'Etat doit réglementer l'économie nationale et intervenir à travers certaines formes de protectionnisme pour que la balance commerciale soit excédentaire, notamment par l'encouragement des exportations et l'imposition des tarifs douaniers sur les importations (Zhang, 2008).

À cet égard, le commerce international est considéré pour les mercantilistes « un jeu à somme nulle » où les gains d'un pays constituent obligatoirement une perte pour un autre. Le mercantilisme est critiqué par les classiques, principalement par David Hume en 1752 et Adam Smith en 1776. David Hume montre que l'accumulation de la richesse va engendrer une augmentation de la masse monétaire, ce qui résultera par une hausse des prix et des salaires suivis par une augmentation des importations. Dans le même sens, Adam Smith a critiqué l'idée que la richesse d'une nation est mesurée par le montant de ses métaux précieux, et soutenait que cette richesse est reflétée par sa capacité de production. Selon lui, ce qui détermine ce qu'un pays importe ou exporte c'est la main invisible du marché et non les politiques, gouvernementales, et tout cela dans l'intérêt supérieur du pays (Braha, 2013). Par conséquent, les pays produisent des biens et services dans lesquels ils ont un avantage et importe les biens. Il a été reconnu il y a longtemps que pour déterminer les termes de l'échange, il est nécessaire de construire une théorie du commerce qui tienne compte non seulement du côté productif, mais aussi du côté de la demande.

Depuis les travaux séminaux de Smith (1776) et de Ricardo (1817), la problématique de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique a drainé plusieurs chercheurs qui en ont fait un champ d'investigation privilégié. Cependant, la lecture des travaux théoriques et empiriques abordant ce lien révèle des contradictions. En effet, deux thèses s'opposent : la thèse hétérodoxe ou optimiste et la thèse orthodoxe ou pessimiste.

1.1.1. La thèse hétérodoxe ou optimiste

Les défenseurs de cette thèse pensent que l'ouverture commerciale exerce une influence positive sur la croissance économique à travers un certain nombre de mécanismes, parmi lesquels : l'élargissement du marché, et le transfert de la technologie.

a) L'élargissement du marché

Il est bénéfique aux consommateurs et aux producteurs. En effet, l'ouverture commerciale permet aux consommateurs non seulement l'accès à de nouveaux marchés, mais aussi à une plus grande variété de produits de qualité et à moindre coût. Leur niveau de satisfaction augmente et provoque un accroissement de l'élasticité de la demande des biens de consommation. Ce choc concurrentiel né de l'ouverture commerciale impose aux entreprises de réduire leur marge commerciale notamment par la baisse des prix. Les producteurs, quant à eux, réalisent des économies d'échelle, puisque leur production individuelle augmente. L'ouverture commerciale exerce ainsi une influence positive sur la croissance économique puisqu'elle favorise une accumulation et une allocation optimale des ressources productives.

Selon Myint (1958), l'ouverture commerciale permet à offrir un marché pour l'excédent de production surtout pour les pays développés. Dans ce sens la théorie du commerce international de Heckscher-Ohlin-Samuelson suggère que l'ouverture des échanges pourrait générer des gains substantiels de deux manières principales : par spécialisation de la production en fonction de l'avantage comparatif du pays ou de la région et par réaffectation des ressources entre les secteurs échangés et non échangés (Daumal, M., Özyurt, S., 2011). En outre, l'extension de la taille du marché par l'orientation vers l'exportation est susceptible d'entraîner des économies d'échelle dans les processus de production et dans l'innovation et la recherche et développement (Anne O. Krueger, 1978). En effet, Gene M. Grossman et Elhanan Helpman (1991) affirment que les sources connues de gains commerciaux suggèrent qu'une économie ouverte bénéficiera de niveaux de revenu et de consommation plus élevés qu'une économie fermée. Ces sources comprennent la spécialisation en fonction de l'avantage comparatif et la réalisation d'économies d'échelle.

Rajan et Zingales (2003) ont recommandé que l'ouverture au commerce international pousse les gouvernements à lancer des programmes de réformes qui stimulent la croissance économique du pays pour faire face à la concurrence sur le marché international. De même, Une intégration plus active au marché international à travers la promotion des exportations entraîne une concurrence intensive et une amélioration de la productivité. On constate donc que les exportateurs sont plus productifs que les non-exportateurs, et que les entreprises plus productives choisissent elles-mêmes d'exercer les activités d'exportation, alors que l'exportation n'améliore pas nécessairement la productivité. (Wagner, 2007).

De nombreuses études empiriques ont exploré les liens entre le commerce international et la croissance. Hye, Wizarat et Lau (2016) montrent que la croissance à long et à court terme en Chine est positivement liée à l'ouverture commerciale. De même, Victor U. Ijirshar (2019) a conduit une étude sur l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique des pays de la CEDEAO en utilisant des données secondaires de 1975 à 2017. Les résultats montrent que l'ouverture commerciale a des effets positifs sur la croissance des pays de la CEDEAO à long terme, mais des effets mitigés à court terme.

b) Le transfert de technologie

La politique d'ouverture commerciale permet d'accroître les importations des biens et services qui incluent les nouvelles technologies, et grâce à l'apprentissage par la pratique (*learning-by-doing*) et le transfert de technologie, le pays connaît un progrès technologique et sa production devient efficiente. En plus, l'ouverture commerciale impulse la croissance économique à travers l'investissement (Grossman et Helpman (1991), Levine et Renelt (1992)). Certains travaux empiriques confirment également le lien causal ouverture commerciale-croissance économique. Sachs et Warner (1995) par exemple analysent l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance pour 122 pays sur la période 1970-1989. Les résultats de leurs travaux montrent que l'ouverture commerciale est un puissant levier de la croissance des pays en développement. Les pays à économie ouverte connaissent une croissance plus forte que ceux à économie fermée. Bien qu'utilisant des outils de mesure de l'ouverture commerciale différents, ces résultats ont été confirmés par les travaux de Dollar (1992), Edwards (1993), Frankel et Romer (1999), Bosworth et Collins (2003), Wacziarg et Welch (2008).

NJIKAM (2009) a analysé la relation entre ouverture commerciale et performance industrielle au Cameroun en mettant le point sur l'importance des infrastructures pour le développement industriel, il a comparé l'impact avant et après l'ouverture commerciale en utilisant les données de 29 industries pendant la période de substitution des importations (1986) et après la réforme du commerce (1995-2003). Cette étude a montré que l'ouverture commerciale a un impact positif sur le développement industriel si les conditions des infrastructures sont favorables.

1.1.2. La thèse orthodoxe ou pessimiste

Cette thèse, contrairement à la première, soutient que l'ouverture commerciale exerce une influence négative sur la croissance économique. La prise en compte des rendements croissants introduit la possibilité de résultats dérogeant au principe des gains d'ouverture commerciale. Une autre condition a trait à la structure de la consommation mondiale. En effet, une perte à l'ouverture est d'autant plus probable que la part de la consommation mondiale affectée à la branche à rendements croissants est forte. A contrario, la probabilité d'une telle perte diminue avec l'importance des économies d'échelle, l'effet de l'efficacité de l'ouverture étant alors suffisamment fort. Reprenant l'idée de la division du travail et des rendements

d'échelle, Romer (1987) se concentre sur les effets de la spécialisation. Dans une perspective dynamique d'accumulation du facteur primaire entrant dans la production de biens intermédiaires à rendements croissants, une divergence entre rendement social et rendement privé apparaît. Dans ces conditions, il sera difficile d'identifier les sources des gains de productivité dans la mesure où, le producteur ne peut s'approprier de ce gain en aval provenant de la diversité des inputs disponibles.

Ainsi, l'ouverture permet-elle de desserrer la contrainte sur le nombre de variétés de biens intermédiaires, améliorant l'efficacité de la combinaison productive. Dès lors, les effets de la spécialisation à la base des théories traditionnelles du commerce international se trouvent modifiées dans une perspective dynamique. Par conséquent, une position initiale faible dans un secteur à économie d'échelle dynamique peut conduire à une exclusion progressive de ce secteur. S'il s'agit d'un secteur moteur de la croissance dans un pays, alors l'ouverture extérieure n'est pas bénéfique pour cette économie. De plus tous les secteurs ne sont pas équivalents d'un point de vue dynamique.

Une spécialisation sur des secteurs faiblement technologiques peut réduire le taux de croissance à moyen terme de l'économie. Rodriguez et Rodrik (1999), Rodrik (2001) et Stiglitz (2004) pensent que prescrire l'ouverture commerciale comme clé de succès des économies contemporaines, et surtout aux pays en développement est une utopie. La plupart des pays en développement ont des structures mal adaptées et incapables de faire face aux industries des pays développés, et par conséquent ne peuvent tirer aucun profit de l'ouverture commerciale. Posant la même problématique dans le contexte des pays de l'union économique et monétaire ouest africain (UEMOA) sur la période 1971 – 2003, Akilou (2006) aboutit aux résultats selon lesquels l'ouverture commerciale déprime plutôt la croissance économique. Ces résultats inattendus au regard des prévisions des théories néo-classiques et endogènes peuvent s'expliquer par la non-implication dans ces modèles des politiques complémentaires susceptibles de propulser la libéralisation à relever la croissance économique.

Matthias B. et Koeniger J. (2015), allant dans le même sens, montrent que certes l'ouverture commerciale impulse la croissance économique, mais les préconditions pour la réalisation d'un effet positif de l'ouverture commerciale sur la croissance économique ne sont pas encore réunies dans la plupart des pays en développement. Par conséquent, l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance ne peut être que négatif. Ceci rejoint l'idée de Friedrich List déjà débattue au 19^{ème} siècle sous le vocable de protectionnisme éducateur.

Dès lors, on peut légitimement penser que, prise de façon isolée, la libéralisation ne peut assurer la croissance économique des pays en développement. Elle doit être accompagnée par d'autres politiques, notamment la promotion de l'investissement dans le capital physique et humain, l'amélioration de la qualité des institutions, la lutte contre la corruption, le développement financier, la stabilité des taux de chômage et de change, et même la politique d'attractivité des investissements directs étrangers. Barrached (2013) teste empiriquement l'effet de la politique d'ouverture commerciale sur la croissance économique des pays du Sud-Est de la Méditerranée (PSEM). Il procède à une étude comparative, sous forme de tests économétriques de 80 pays

en développement, parmi lesquels les PSEM sur la période 1980-2003. Ses résultats montrent que le lien entre ces deux variables est ambigu. Ainsi, si en coupe transversale ses résultats confirment l'existence d'un lien positif du capital humain, combiné avec celui de l'ouverture sur la croissance des pays en développement et des PSEM, ceci n'est pas vérifié en panel où le coefficient de l'ouverture devient négatif. Les paradoxes trouvés dans ces résultats sont expliqués par Rodriguez et Rodrik (2000) et Rodrik (1999). Pour ces chercheurs, la plupart des pays en développement ont des structures mal adaptées et moins outillées pour répondre aux assauts des économies développées. Par conséquent, ils ne peuvent tirer aucun profit de l'ouverture commerciale. En plus, des méthodes souvent utilisées pour analyser l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique sont limitées et négligent certaines variables pertinentes. Cette littérature montre que l'ouverture commerciale ne conduit donc pas automatiquement à la croissance économique. Ainsi, une analyse de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique, à la suite de la signature des accords et partenariats économiques pourra permettre à coup sûr une implémentation des politiques économiques et stratégiques dans la communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC).

1.2. Les principaux indicateurs de l'ouverture commerciale.

L'analyse des effets des politiques d'ouverture commerciale sur la croissance économique a soulevé une controverse sur le choix et la robustesse des indicateurs de mesure utilisés. Bien qu'il ne s'agisse pas de remettre en cause le bienfondé de cette orientation commerciale, Rodrik et Rodriguez (1999) ont souligné combien son effet sur le revenu pouvait être discuté du moment que les indicateurs utilisés ne reflètent pas la seule dimension commerciale mesurée. Ainsi, par exemple, certaines mesures proposées par Dollar (1992), Sachs et Warner (1995) ou Edwards (1998) pour établir une liste de pays classés dans la catégorie 'économie ouverte' comprennent des variables macroéconomiques liées au niveau des prix ou au déficit budgétaire et ne peuvent représenter uniquement le degré d'ouverture commerciale. On peut se demander s'il existe des indicateurs capables de mesurer l'effet des politiques d'ouverture sur l'économie indépendamment des autres déterminants macroéconomiques.

Dans la littérature économique, il existe une variété d'indicateurs proposés pour mesurer le degré d'ouverture au commerce international et qui, pour la plupart, font référence au niveau des barrières douanières et non douanières. De tels indicateurs donnent l'ampleur des restrictions commerciales d'un pays par rapport au reste du monde et reposent sur une hypothèse simple : celle de la convergence des prix des facteurs de production. Avec l'ouverture, les pays produiraient au prix mondial, ce qui laisse penser que les pays ouverts pourraient acquérir une technologie plus avancée pour être compétitifs ou pourraient réallouer leurs ressources pour exploiter leurs avantages comparatifs.

L'ouverture ne serait pas seulement une conséquence de la capacité de chaque pays à produire aux coûts mondiaux, mais également, elle permettrait aux pays ouverts de pouvoir

produire au prix mondial en accédant aux progrès technologiques mondiaux. D'autres modèles ont analysé le degré d'ouverture au commerce international en fonction des paramètres géographiques comme la distance vis-à-vis des marchés ou l'accès à la mer. Les modèles de gravité qui se sont appuyés sur ces facteurs ont permis de mesurer le commerce bilatéral entre pays frontaliers ou liés par des accords régionaux sans tenir compte des systèmes de production.

2. Analyse théorique des indicateurs basés sur les distorsions commerciales.

La plupart des analyses des politiques de l'ouverture commerciale se réfèrent au niveau des barrières tarifaires et non tarifaires pour en déduire le degré des distorsions commerciales. Le principe d'analyse des distorsions commerciales est de prendre pour référence le prix mondial en supposant une égalisation des prix des facteurs de production selon l'hypothèse de Samuelson (1970). Cependant, ce prix de référence ne peut être atteint qu'à l'issue du processus de libéralisation commerciale, ce qui laisse supposer une étape intermédiaire de convergence des prix. Théoriquement, l'hypothèse de l'égalisation des prix des facteurs de production n'a pas été prouvée et la prise en compte de l'ouverture commerciale comme facteur d'accélération de la convergence des prix suscite également des controverses. Ben-David (1993), Ben-David et Kimhi (2000) ont supposé que les effets de l'ouverture commerciale sur la convergence des prix étaient évidents notamment dans les pays régis par des accords commerciaux. Par contre, Leamer et Levinsohn (1996) ont estimé que le processus de convergence des prix n'était pas automatique. Ils ont démontré dans leur théorème (Factor Price Insensitivity theorem) que certains facteurs de production (comme le travail) pouvaient être insensibles (rigides) à la variation des conditions de l'offre (nationale) en cas d'ouverture.

Pour Harrigan (2001), le problème n'est pas la variation des prix, mais le processus d'ajustement liant le niveau des prix des biens à celui des facteurs. L'hypothèse prise est que, dans le contexte de l'ouverture, la détermination des prix des biens risque de s'écarter de l'évolution des prix des facteurs. Cependant, malgré ces problèmes d'ajustement, bon nombre d'analyses supposent que les prix des facteurs devaient être les mêmes pour des pays ouverts et disposant d'une même technologie selon les prédictions du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson). Par conséquent, certains indicateurs proposent de mesurer le niveau de restriction commerciale en comparant le niveau des prix domestiques à celui des prix mondiaux.

A partir du tarif douanier ou d'une autre restriction commerciale à valeur équivalente, calculée comme la différence du prix domestique par rapport au prix étranger, le niveau de la barrière au commerce est établi. Celui-ci donne le niveau de protection de l'économie ou de l'un de ses secteurs en comparant les différentiels de prix. Cependant, comme la restriction au marché ne dépend pas uniquement des prix, certaines analyses prennent en considération les aspects particuliers liés à la réaction du marché. Ainsi les indicateurs intègrent la réaction des consommateurs en prenant en compte les élasticités prix propres à chaque marché (Anderson et Neary, 1994) ou encore l'effet des prix relatifs (Dollar, 1992).

Le principe d'analyse du tarif douanier ou de toute barrière douanière similaire est donc le même et découle du raisonnement selon lequel toute augmentation de la barrière commerciale entraîne des distorsions sur les courbes d'offre et de demande globales. Dans le cas contraire, la baisse du niveau de la barrière au commerce réduit le niveau des distorsions commerciales et augmente le volume des échanges commerciaux. Cependant, dans la pratique, l'impact des barrières douanières sur le commerce peut être beaucoup plus important qu'il ne transparaît à travers les niveaux des prix car les agents économiques sont diversement affectés. Les consommateurs sont, en général, les plus touchés puisqu'ils payent le prix additionnel imputable à la barrière commerciale. L'Etat peut récupérer sous forme de recettes douanières une partie de ce prix additionnel dans l'hypothèse où les prix mondiaux ne changent pas. Les producteurs peuvent également bénéficier de la hausse des prix selon la position qu'ils occupent sur le marché, cependant, ils subissent un manque à gagner en fonction des élasticités des courbes d'offre et de demande (Krugman et Obstfeld, p.226).

En réalité, les pays ne subissent pas les mêmes conséquences en cas de variation du niveau de la barrière commerciale. C'est pour cela que certains indicateurs cherchent à tenir compte des réactions du marché ou même de certaines spécificités propres à chaque marché, ce qui nécessite souvent des calculs très complexes.

2.1. Indicateur basé sur les tarifs effectifs.

Pritchett et Sethi (1994) ont établi un indicateur de tarification douanière effective (*collected tariff rate*) calculé à partir du niveau observé des recettes et du taux de la nomenclature officielle. Les auteurs ont constaté, à partir d'un échantillon composé de trois pays en développement (la Jamaïque, le Kenya et le Pakistan), que le taux effectif dépendait du taux officiel mais que leurs relations variaient en sens inverse.

Cette analyse vise à démontrer que les taux effectifs diffèrent des taux nominaux ou officiels au fur et à mesure que ces derniers augmentent. L'analyse cherche à mesurer le seuil optimal (noté t^*) auquel les taux nominaux (TN) et effectifs (TE) seraient équivalents à partir de l'équation suivante : $TE = a + b TN + \mu$ avec $a = 0$ et $b = 1$. Cependant, Pritchett et Sethi (1994) constatent que cette relation n'est pas linéaire après avoir testé l'existence d'un seuil au-delà duquel le tarif officiel n'est plus suivi. Ils concluent que la distorsion commerciale peut être atténuée, dans la pratique, par l'application d'un taux effectif inférieur au taux officiel. Cette conclusion corrobore l'hypothèse qui sous-tend la courbe de Laffer selon laquelle les taux d'imposition élevés réduiraient le montant total des recettes.

2.2. Indice de libéralisation commerciale générale.

L'analyse de Choksi, Michaely et Papageogiou (1991) se distingue des études précédentes par sa capacité à proposer un indicateur général de politique d'ouverture commerciale. Selon les auteurs, le principe n'est pas de fixer un seuil au-delà duquel une économie sera jugée ouverte, mais d'analyser les étapes à suivre pour qu'une libéralisation commerciale soit plutôt considérée comme réussie. La procédure nécessite donc une

observation générale de tout le processus des réformes, même si quelques critères clés sont mis en évidence comme la qualité institutionnelle, la stabilité politique ainsi que les épisodes de libéralisation à suivre.

De l'avis des auteurs, la libéralisation n'est effective que si elle s'accompagne de réformes cohérentes dont un régime de change crédible. Cet indicateur a été fortement critiqué par Edwards (1998) qui a mis en cause le caractère global de la libéralisation économique ainsi que sur les aspects normatifs auxquels il fait référence. Cependant, cet indicateur figure parmi les utilisés pour faire une classification des pays entre '*économies ouvertes*' ou '*fermées*' en particulier au vu des épisodes de libéralisation commerciale suivis.

2.3. L'indicateur binaire de Sachs et Warner.

L'indicateur proposé par Sachs et Warner (1995) pourrait bien répondre aux critiques précédentes car il offre un recueil élargi et précis sur les politiques d'ouverture commerciale des pays étudiés ainsi que sur les dates de leurs mises en œuvre. L'indicateur final fait une classification en deux catégories de groupes : les pays ouverts et les pays fermés au commerce mondial en se basant sur les critères suivants :

- les barrières tarifaires et non tarifaires ne doivent pas excéder 40% de la valeur des produits,
- la prime de change du marché noir ne doit pas dépasser les 20% (pour les décennies 70 ou 80),
- le système politique ne doit pas être socialiste,
- et l'Etat ne doit pas détenir un monopole sur le secteur des exportations, Un pays qui ne remplit pas tous ces critères énumérés ci-haut est classé dans le groupe des économies fermées alors qu'un pays qui remplit toutes ces conditions est considéré comme ouvert au commerce international.

Sur l'ensemble de l'échantillon composé de 117 pays analysés sur la période 1970-1995, les auteurs constatent que 15 pays sont classés « régulièrement ouverts » selon les critères proposés, 74 autres pays sont dans la catégorie « pas toujours ouverts ». Par ailleurs, cette analyse va aussi démontrer que les pays qui sont ouverts ont connu des taux de croissance élevés : 11 pays parmi les 15 de la première catégorie ont connu une croissance de plus de 3% alors que 70 pays de la deuxième catégorie ont connu une croissance inférieure à 3% (Sachs et Warner, 1995, p.36).

2.4. Le commerce bilatéral et les modèles de gravité.

Durant les années 50 et 60, Beckerman, Tibergen et Timerman ont établi un lien positif entre les flux commerciaux et les revenus des partenaires commerciaux, et une relation négative entre ces flux et les distances réciproques des partenaires en suivant le principe de la gravité selon lequel l'attraction de deux corps est fonction de leurs masses respectives et de leur distance. Les modèles qui font référence à ce principe portent le nom de 'modèles de gravité', ils n'utilisent pas forcément des facteurs économiques comme les coûts de transport

ou même les prix qui sont importants dans la détermination du potentiel commercialisable mais se servent souvent de variables proches comme la distance ou l'accès à la mer.

3. Les déterminants de l'ouverture commerciale

Beaucoup de facteurs entre en ligne de compte dans la détermination du degré d'ouverture commerciale de chaque pays. Certains facteurs dépendent de la productivité économique ou du revenu, de la taille du pays, de la distance vis-à-vis des marchés ou de la stratégie d'ouverture.

- Les avantages comparatifs : Les pays ont tendance à s'engager dans le commerce international en se spécialisant dans la production de biens et de services pour lesquels ils ont un avantage comparatif, c'est-à-dire une capacité de production plus efficace ou des ressources naturelles abondantes. L'ouverture commerciale permet aux pays de tirer parti de leurs avantages comparatifs et d'accéder à des biens et des services moins chers ou de meilleure qualité.
- L'avancées technologiques : Les progrès technologiques, en particulier dans les domaines des transports et des communications, ont réduit les coûts et les distances géographiques, ce qui facilite les échanges commerciaux. L'amélioration des infrastructures, comme les ports, les routes et les réseaux de communication, favorise également l'ouverture commerciale en facilitant le transport des marchandises.
- Les politiques commerciales : Les politiques commerciales mises en place par les gouvernements jouent un rôle crucial dans l'ouverture commerciale. L'adoption de mesures telles que la réduction des tarifs douaniers, l'élimination des barrières non tarifaires, la simplification des procédures douanières et la promotion de l'investissement étranger favorisent l'intégration économique et encouragent les échanges internationaux.
- Les accords commerciaux et organisations internationales : La participation à des accords commerciaux régionaux ou internationaux, tels que l'Organisation mondiale du commerce (OMC), favorise l'ouverture commerciale en établissant des règles et des normes communes pour le commerce international. Ces accords réduisent les obstacles commerciaux et créent un cadre prévisible et transparent pour les échanges.
- La stabilité économique et politique : Les pays qui bénéficient d'une stabilité économique et politique ont tendance à attirer davantage d'investissements étrangers et à favoriser l'ouverture commerciale. Une bonne gouvernance, l'État de droit, la protection des droits de propriété intellectuelle et la stabilité monétaire contribuent à créer un environnement propice aux échanges commerciaux.
- La Pressions concurrentielles : L'ouverture commerciale peut être motivée par la concurrence internationale. Les entreprises sont incitées à rechercher de nouveaux marchés et à améliorer leur efficacité pour rester compétitives sur la scène mondiale. Cette pression concurrentielle peut encourager les pays à s'ouvrir davantage aux échanges internationaux.

Il est important de noter que les déterminants de l'ouverture commerciale peuvent varier d'un pays à l'autre en fonction de leur contexte économique, politique et social.

Afin de mesurer l'impact de toutes les variables dans l'explication des niveaux d'ouverture commerciale des différents pays du monde, Gilbert NIYONGABO 2007 effectue une estimation économétrique où deux éléments principaux seront distingués : D'une part les déterminants économiques et géographiques qui caractérisent la structure économique du pays et constituent les principaux déterminants de l'ouverture ; et d'autre part la présence de politique d'ouverture qui sera mesurée par les résidus du modèle. Les pays sont considérés comme ouverts si les résidus sont positifs. L'hypothèse est que l'adoption des politiques d'ouverture fait augmenter le volume des échanges commerciaux au-delà de ce qui peut être prédit par les principales explicatives. Cependant, il s'agit là d'un indicateur relatif puisque les résidus nuls indiquent tout simplement que les pays ont un taux d'ouverture comparable à celui de la moyenne de l'échantillon. Sur un échantillon composé de 104 pays en moyenne, majoritairement des pays en développement, et qui sont observés sur la période 1970-2000. Il en ressort dans la zone Afrique subsaharienne, les déterminants sont principalement ; Le développement financier, la stabilité politique, la diversification de l'économie et les investissements directs étrangers.

Chapitre2 : Ouverture commerciales et croissance économique en subsaharienne : quelques faits stylisés.

1. Ouverture commerciale en Afrique sub-saharienne.

La quasi-totalité des Etats Africains sont engagés dans les négociations commerciales multilatérales à l'OMC. Ils sont à ce titre soumis aux règles standard de l'OMC et ont pris des engagements multiformes en matière de libéralisation du commerce des marchandises, des services et des domaines liés au commerce. En particulier nombreux pays africains membres de l'OMC ont consolidés une partie de leurs droits de douane à des niveaux relativement bas tandis que d'autres pays ont des niveaux de consolidation de 100%.

Ces engagements ont un impact direct sur les capacités des États à mettre en œuvre des politiques économiques et de développement. En optant pour une large ouverture à travers des droits de douane faibles et une consolidation large, ces pays ont réduit en même temps leur espace politique ainsi que leurs possibilités à mettre en œuvre certaines décisions prises au niveau des communautés économiques régionales auxquelles ils appartiennent. C'est le cas par exemple pour de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest qui ne pourront pas mettre en œuvre le Tarif extérieur commun (TEC) de la communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) sans une renégociation de leurs propres engagements avec l'OMC. En effet, la CEDEAO a adopté un TEC dont la mise en œuvre a débuté le 1er janvier 2015.

Ce Tarif Extérieur Commun est composé de Cinq bandes tarifaires qui vont de 0 % pour les biens sociaux à 35 % pour les biens de consommation finale et d'autres produits sensibles qui ont besoin d'une certaine protection. Ce taux est donc supérieur au taux consolidé par de nombreux pays ouest-africains comme la Côte d'Ivoire, le Sénégal et bien d'autres. Le Sénégal par exemple, avec un taux de consolidation de 29.8 % ne pourra pas à priori appliquer automatiquement le nouveau TEC, sans procédure de révision préalable de son taux de consolidation avec l'OMC. La situation de la Côte d'Ivoire est pire. Avec un taux consolidé à 14.9%, elle est non seulement dans la même situation que le Sénégal, mais son taux est tellement bas que même un TEC régional plafonné à 20 % ne serait pas applicable. La CEDEAO s'est rapprochée récemment de l'OMC pour trouver une solution collective à cette situation avant qu'elle ne ralentisse ou ne freine le processus de mise en œuvre du TEC.

1.2. Les accords économiques en Afrique subsaharienne.

Nous distinguons ici des accords régionaux et des accords intercontinentaux. L'Afrique compte 14 communautés économiques régionales (CER). Mais seuls huit ont été officiellement reconnus par l'Union africaine donc 5 en Afrique subsaharienne : la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO¹) ; la Communauté de Développement de l'Afrique

¹ Avec le départ de la Mauritanie, les Etats Membres de la CEDEAO sont actuellement au nombre de 15. Il s'agit du Bénin, du Burkina-Faso, du Cap-Vert, de la Cote d'Ivoire, de la Gambie, du Ghana, de la Guinée, de la Guinée Bissau, du Libéria, du Mali, du Niger, du Sénégal, de la Sierra Léone et du Togo

du Sud-est (SADC) ; la Communauté Economique de l'Afrique centrale (CEEAC²) ; la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) ; le Marché Commun de l'Afrique du Sud-est (COMESA). Les pays membres de ces CERs, font parties à de nombreux accords régionaux, espérant à la fois tirer profit des avantages commerciaux qu'ils peuvent y gagner et renforcer leur propre intégration. Ces deux objectifs ne s'arriment pas toujours correctement. Nous allons ici présenter la structure du commerce international et les accords commerciaux dans la CEDEAO, UEMOA et la CEEAC.

1.2.1. Evolution des échanges intra-communautaires de la CEDEAO

Au regard des statistiques officielles, le commerce intra régional est d'une ampleur relativement limitée dans l'espace CEDEAO. Il représente environ 9,0% du total des exportations des pays membres et 10,5% du total des importations. De plus la marginalisation du continent, et de l'espace CEDEAO en particulier par rapport au commerce mondial, s'accroît au fil du temps. En effet, au cours des trois dernières décennies, le commerce des pays d'Afrique apparaît faible et marginal par rapport aux autres régions du monde, notamment les autres régions en développement ou émergentes. La part de l'Afrique dans les échanges mondiaux a ainsi régulièrement baissé jusqu'à la fin des années 1990, passant de 4 % en 1980 à 2 % en 1999. Elle est remontée progressivement jusqu'à 3 % en 2008, mais sans atteindre le niveau record de la première moitié des années 1980. De plus, même si la part de son commerce intra régional dans son commerce total est en léger progrès depuis le milieu des années 1990, elle demeure en-deçà de 10 % en 2006, un niveau bien inférieur à ceux des pays en développement d'Asie (environ 45 %) et d'Amérique latine (près de 20 %). Les échanges entre les pays de l'UEMOA reflètent un dynamisme plus important que les échanges intra-CEDEAO, avec 15,2% du total des exportations et 9,3% du total des importations. En revanche, les pays de la ZMAO commercent faiblement en leur sein. La faiblesse des échanges intra régionaux limite les gains potentiels d'une union monétaire. Toutefois, l'unification monétaire en elle-même tend à accroître le volume des échanges (Benassy-Quere (2005), Frankel et Rose (2002)).

Compte tenu de l'importance du trafic informel et de la contrebande et aussi du fait de la diversité des méthodes de calcul, il existe plusieurs estimations de la part du commerce intracommunautaire dans le commerce total de la région. Selon les différentes sources, cette part se situe dans une fourchette comprise entre 10 et 15%. Les statistiques officielles de la CEDEAO laissent apparaître que 10 à 15 % des échanges des pays membres sont réalisés à l'intérieur de l'espace de la CEDEAO. En se basant sur des statistiques de la CNUCED, un expert de la Commission Economique pour l'Afrique des Nations-Unies donne une estimation de la part du commerce intra-CEDEAO qui évolue de 3% au début de la décennie 70, à 10% en 2001. Le volume 1 du Programme accord et partenariat économique pour le

² Angola, Burundi, Cameroun, Centrafrique, Tchad, Congo, RD Congo, Guinée équatoriale, Gabon, Sao Tomé et Príncipe

Développement, version du 25 Décembre 2008, précise que : « les efforts déployés au cours des dernières années ont permis de porter ces échanges de 7,8% en 1996 à 12,5% en 2005 »

Selon la Banque Mondiale, les trois quarts des exportations intracommunautaires proviennent essentiellement des trois (3) pays que sont la Cote d'Ivoire, le Ghana et le Nigeria. Il concerne surtout des produits primaires. Ainsi, Quelle que soit la source de données retenue, le premier constat fait est celui de la faiblesse de ce niveau, malgré l'écart noté entre les 3% du début du processus et le niveau actuel. On note aussi une instabilité liée au contenu de ce commerce intra régional.

Plusieurs raisons sont proposées pour expliquer le constat ainsi fait :

- faiblesse de la production ;
- productions non complémentaires et parfois concurrentes entre les Etats ;
- l'instabilité politique et la mauvaise gouvernance au sein de la communauté ;
- importance du volume d'échanges qui échappent aux statistiques officielles du fait de leur caractère informel ou de contrebande. Une autre raison qui pourrait expliquer aussi le niveau faible du commerce intracommunautaire est liée à l'absence d'une monnaie unique entre les pays membres de la CEDEAO. Ou peut-être même, la différence de langues officielles entre pays membres (pays francophones/pays anglophones).

1.2.2. Evolution des échanges intra-UEMOA³

Les échanges de biens entre les pays membres, évalués sur la base des travaux de la Cellule sous régionale chargée de la réconciliation des données sur les échanges intra-UEMOA, font ressortir en 2009 un léger retournement de la tendance imprimée depuis 2001. Le volume du commerce intra-communautaire est, en effet, estimé à 1.485,9 milliards en 2009 contre 1.540,3 milliards en 2008, soit une baisse de 3,5%. Toutefois, la part de ces échanges intra-communautaire dans le total des flux commerciaux des pays de l'UEMOA s'est accrue pour se situer à 18,0%, après 17,1% en 2008, du fait principalement d'un recul significatif de la facture alimentaire et énergétique. Lorsqu'on exclut les transactions sur les produits miniers (pétrole brut, or, uranium), qui ne font pas l'objet d'échanges intra-communautaires dans la configuration actuelle des appareils productifs des pays de l'Union, cette part ressort à 19,8% en 2009 contre 20,6% en 2008. Les échanges intra UEMOA rapportés aux exportations totales sont passés de 18,5% en 2008 à 19,2% en 2009. Leur part dans les importations totales a également augmenté, passant de 15,8% en 2008 à 19,4% en 2009.

Bien que le poids des échanges intra régionaux rapportés aux exportations totales de l'Union soit supérieur à celui de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (environ 3,0%), il demeure inférieur à ceux des autres zones d'intégration économique comme l'Union Européenne (70,0%) ou les pays membres de l'Accord de libre-échange nord-américain (50,0%). Les échanges commerciaux intra-UEMOA restent dominés par les transactions sur les

³ **Intégration commerciale de l'UEMOA** : l'article 4 du traité de l'UEMOA stipule la création d'un marché commun, avec une libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux. Entrée en vigueur du Tarif Extérieur Commun (TEC) depuis janvier 2000

produits pétroliers qui ont représenté 45,6% du commerce intra-UEMOA. Les échanges de produits pétroliers entre les pays de l'UEMOA sont ressortis à 456,6 milliards en 2009 contre 520,4 milliards en 2008, soit une baisse de 12,3%.

Ce repli, attribuable à la baisse des prix, s'est traduit principalement par un net recul des échanges de ces produits de la Côte d'Ivoire et du Sénégal vers les pays de l'hinterland. La part du commerce intra-UEMOA de produits pétroliers raffinés dans le total des importations de ces biens est passée de 18,7% en 2008 à 19,6% en 2009. L'incidence globale de la baisse des prix des produits énergétiques sur l'Union pourrait ainsi avoir été plus importante que la réduction des flux intra-communautaires en provenance des pays côtiers, en dépit de leur position de centrales d'achat pour la sous-région. Les autres principaux produits échangés sont le ciment, les préparations alimentaires et les produits crus (céréales, animaux vivants), les savons et produits de lessive et l'huile de palme.

Produits	Part en % des échanges	Exportateurs	Importateurs
Pétrole	24,5	Côte d'Ivoire	Burkina Faso, Togo, Bénin
Engrais	18	Sénégal, Côte d'Ivoire	Burkina Faso, Bénin, Côte d'Ivoire
Ciment et Sel	8,2	Côte d'Ivoire, Sénégal, Togo	Burkina Faso, Côte d'Ivoire Mali
Produits alimentaires	5,5	Côte d'Ivoire, Sénégal	Sénégal, Burkina Faso, Bénin
Matières plastiques	4,8	Côte d'Ivoire (96,6) et Sénégal	Burkina Faso, Bénin
Huile de palme	4,6	Côte d'Ivoire, Togo, Bénin	Niger, Burkina Faso, Bénin
Produits divers (insecticides, désinfectant...)	3,6	Côte d'Ivoire	Burkina Faso, Bénin, Mali
Animaux vivants	3	Burkina Faso, Niger, Mali	Côte d'Ivoire
Parfumerie	2,7	Côte d'Ivoire (99,2) et Sénégal	Sénégal, Bénin, Togo
Coton et produits à base de coton	2,7	Mali, Côte d'Ivoire, Burkina Faso	Côte d'Ivoire, Bénin
Autres	22,4		

Table 1 : Echange inter-régionale de l'UEMOA

La Côte d'Ivoire et le Sénégal, respectivement à l'origine de 39,9% et 16,7% des exportations totales en 2009 demeurent les principaux exportateurs intra régionaux, tandis que le Mali occupe la première place des importateurs avec 26,8% des importations intracommunautaires.

La configuration des échanges intra-communautaires entre les pays de l'Union est restée quasiment identique à celle des années précédentes. La balance commerciale intra-UEMOA a été excédentaire en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Togo. En revanche, elle est ressortie déficitaire dans les pays enclavés, à savoir le Burkina, le Mali et le Niger. Elle est également déficitaire au Bénin, en raison des importations pour la réexportation vers le Nigeria, et en Guinée-Bissau, du fait de l'importance des achats en provenance du Sénégal.

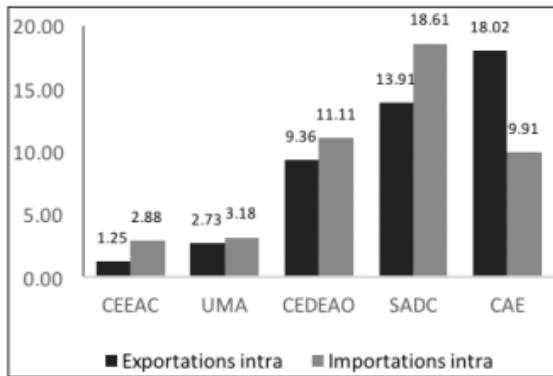
1.2.3. LA CEEAC, Un commerce interne faible comparativement aux autres CERs d'Afrique.

Selon l'observation des statistiques du commerce extérieur des pays membres de la CEEAC produites par la CNUCED, disponibles sur la période 1995-2014, Il ressort que la CEEAC se classe en dernière position par rapport à toutes les autres CERs. La CEDEAO, la SADC et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) enregistrent les meilleures performances en matière d'intégration sous régionale par le marché en Afrique, alors que l'Union du Maghreb arabe (UMA) reste proche des performances de la CEEAC tout en se situant légèrement au-dessus. En moyenne, les exportations internes de l'UMA, de la CEDEAO, de la SADC et de la CAE représentent respectivement environ 2, 7, 11, et 14 fois celles de la CEEAC sur la période 1995-2014. Relativement aux importations, ces ratios, un peu plus faibles, sont à 1,1, 3,4, 3,8 et 6,4 pour l'UMA, la CAE, la CEDEAO et la SADC, respectivement, impliquant que les pays membres de la CEEAC achètent plus qu'ils ne vendent dans la sous-région par rapport au monde. En d'autres termes, les pays de la CEEAC ont tendance à exporter davantage vers le reste du monde qu'ils n'en importent. Toutefois, cette tendance ne modifie en rien la dépendance commerciale de la sous-région vis-à-vis du reste du monde.

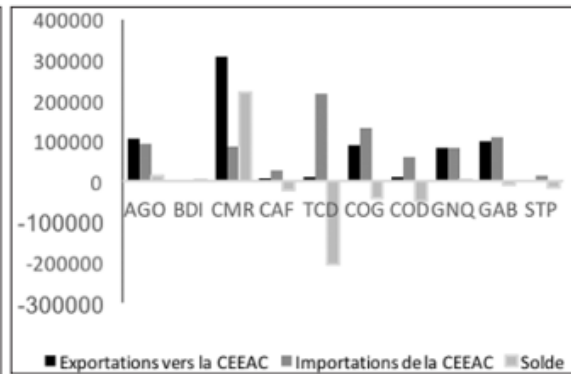
1.2.1. Part du commerce interne des CER africaines et des pays de la CEEAC (moyenne 1995-2014)

Graphique 1 et 2 :

1.a. Commerce *intra*-CER (en pourcentage du total)



1.b. Commerce (10³ USD courants) dans la CEEAC



Note : AGO = Angola ; BDI = Burundi ; CMR = Cameroun ; CAF = Centrafrique ; TCD = Tchad ; COG = Congo ; COD = RD Congo ; GNQ = Guinée équatoriale ; GAB = Gabon ; STP = Sao Tomé-et-Principe.

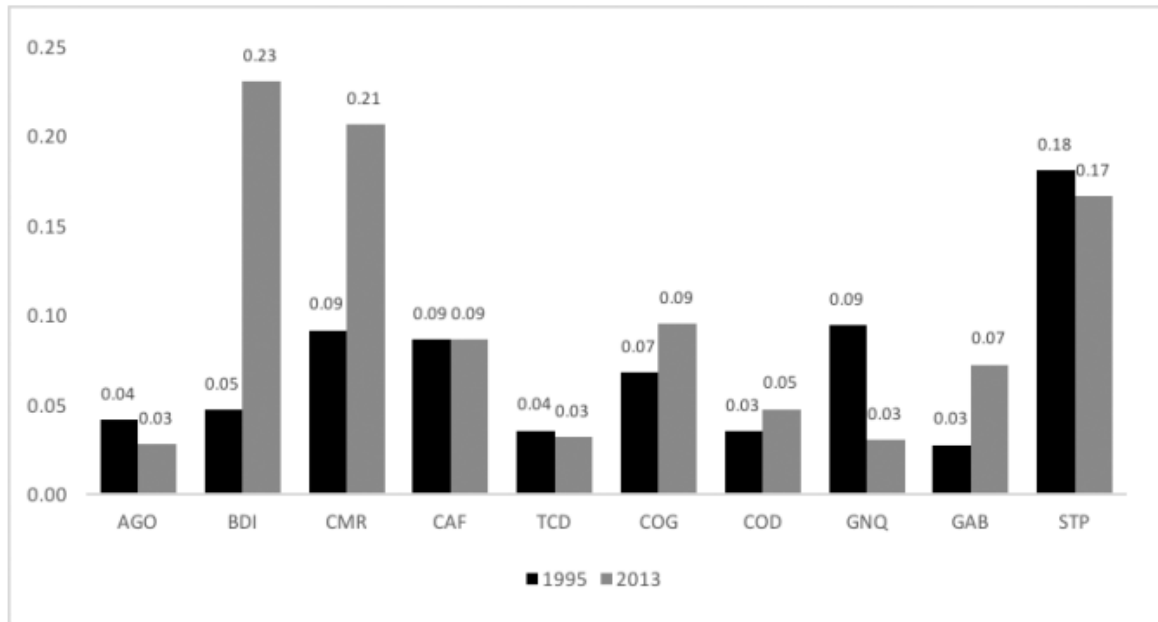
Source : Avom et Mignamissi 2017

Cette analyse globale pourrait toutefois masquer les spécificités propres aux pays. En effet, le graphique n°1.b montre que les pays sont intégrés à des degrés différents relativement à leur commerce interne. Sur la période 1995-2014, la plupart des pays enregistrent un déficit commercial vis-à-vis de la communauté. Ce déficit est plus marqué au Tchad. Parmi les pays excédentaires, seul le Cameroun présente une position significative. Enfin, trois pays (Burundi, Centrafrique et Sao Tomé-et-Principe) contribuent marginalement au commerce intra régional.

Les pays de la CEEAC affichent une faible complémentarité de leurs profils commerciaux. Les indices des deux dates extrêmes (1995 et 2013) sont plus proches de 0 que de 1 (graphique n°2), traduisant le fait que peu de biens importés par les uns sont des biens exportés par les autres. Par ailleurs, seule la moitié des pays voient leurs indices augmenter, les sauts les plus significatifs étant relevés au Burundi et au Cameroun. Pour ces pays, les profils des exportations (importations) semblent correspondre dans le temps avec les profils des importations (exportations) des partenaires de la CEEAC en moyenne. En revanche, les indices des pays tels que l'Angola, le Tchad et la Guinée équatoriale notamment, qui diminuent dans le temps, indiquent un manque de compatibilité entre les profils commerciaux. Cette caractéristique illustre également le manque de besoins croisés, car les pays de la sous-

région sont hyperspécialisés dans le secteur primaire, et plus précisément dans les sous-secteurs du pétrole et du bois.

Graphique 3 : Intégration commerciale en CEEAC



Note : AGO = Angola ; BDI = Burundi ; CMR = Cameroun ; CAF = Centrafrique ; TCD = Tchad ; COG = Congo ; COD = RD Congo ; GNQ = Guinée équatoriale ; GAB = Gabon ; STP = Sao Tomé-et-Principe.

Source : Avom et Mignamissi 2017.

Le faible niveau d'intégration commerciale dans la CEEAC peut également être perçu par le nombre de produits échangés entre les pays-membres. En effet, lorsque l'on considère les exportations, les flux sont faibles et parfois nuls sur la période 1995-2014. Seuls deux pays sur dix, à savoir le Cameroun et le Gabon, ont au moins un produit exporté en moyenne vers tous les autres pays membres de la CEEAC (tableau n°1). En outre, sur le petit nombre de produits échangés, les pays sont en concurrence. En effet, la matrice des corrélations bilatérales du commerce dans la CEEAC montre que la plupart des coefficients sont positifs, ce qui suggère que les pays sont en concurrence sur le marché mondial puisque exportateurs nets des mêmes produits.

1.3. Le développement des échanges sud-sud.

L'expérience récente du développement dans le monde montre que le nombre croissant de nouveaux partenaires économiques du "Sud" peut faciliter la transformation en Afrique non seulement par une intensification des courants commerciaux et financiers, mais aussi par le financement de projets régionaux d'infrastructures et par le transfert de connaissances et de technologies. Il appartient cependant à l'Afrique de prendre des mesures idoines pour que ses nouvelles relations économiques avec de grands pays en développement, dont la Chine, l'Inde et le Brésil, débouchent effectivement sur une diversification de l'économie et non sur la

reproduction du schéma traditionnel nord-sud caractérisé par l'exportation de matières premières et l'importation de produits manufacturés.

Le plus important de ces nouveaux partenaires commerciaux de l'Afrique est la Chine. Sa présence en Afrique suscite de l'espoir chez certains. La Chine est perçue, à tort ou à raison, comme une alternative à un demi-siècle d'accords commerciaux avec l'Europe ayant produit des résultats plutôt mitigés, même s'il faut préciser que l'Europe est loin d'être la seule responsable de ces échecs.

Mais ce face-à-face entre la Chine et l'Afrique suscite aussi la crainte de voir cette nouvelle coopération reproduire le schéma traditionnel des relations économiques extérieures africaines. À cela s'ajoute la crainte que derrière le discours fraternel et protecteur de la Chine ne se cache les desseins d'un géant à l'appétit insatiable en quête de ressources et prêt à tout pour maintenir son rythme de croissance et de développement.

C'est pour ces raisons que la montée en puissance de la Chine sur le continent africain est au centre de grands enjeux politiques, économiques et sociaux. Face aux mutations nombreuses et multiformes qu'elle engendre, les pays africains doivent se doter d'outils analytiques rigoureux pour suivre et décrypter ces mutations afin de mettre en place les stratégies les plus appropriées pour que leurs décisions soient conformes à leurs intérêts à court, moyen et long terme. Malheureusement, une telle vision n'est pas encore la chose la mieux partagée sur le continent africain. En effet, en dépit des intentions affichées par l'Union africaine (UA) et plusieurs communautés économiques régionales (CER), la démarche de l'Afrique vis-à-vis de la Chine reste parcellaire, fragmentée et individualisée. Au-delà des sommets Afrique-Chine, la réalité du terrain révèle que la coopération se mène de manière plus bilatérale que régionale ou sous régionale. Les pays africains vont vers la Chine en ordre dispersé. On ne sait pas toujours ce qui est concédé ou obtenu d'un pays à l'autre, au sein d'une même région. C'est une telle tendance qu'il convient donc de corriger.

CHAPITRE 3 : La croissance économique et le développement en Afrique sub-saharienne.

Depuis les objectifs millénaires au développement approuvés en 2000 par les pays aux nations unies, visant établir un processus de développement pour améliorer le bien-être de l'homme en réduisant la pauvreté, la faim dans le monde et la mortalité infantile et maternelle. Des politiques d'ajustement structurelles ont été prises par plusieurs pays notamment le pays d'Afrique sub-saharienne afin d'assurer la croissance économique et d'améliorer la distribution de cette dernière à travers la réduction de la pauvreté et des inégalités. A travers cette politique, certains pays ont pu bien que mal se démarquer. On observe donc dans la zone subsaharienne deux visages du processus d'évolution des politiques de croissance et de développement.

1. La tendance en Afrique sub-saharienne

Au cours des deux dernières décennies, de nombreux pays d'Afrique subsaharienne ont enregistré une croissance économique relativement élevée. Le taux de croissance moyen de la région a été d'environ 5% par an, bien qu'il y ait eu des variations entre les pays. A ce titre, les pays riches en ressources naturelles, tels que le pétrole, le gaz, les minéraux et les produits agricoles, ont souvent bénéficié d'une croissance économique plus rapide en exploitant ces ressources. Cependant, la dépendance excessive à l'égard des exportations de matières premières peut rendre les économies vulnérables aux fluctuations des prix internationaux.

Le secteur des services, notamment le commerce, le tourisme, les télécommunications et les services financiers, a joué un rôle de plus en plus important dans la croissance économique de la région. Il est devenu un moteur clé de la création d'emplois et de la contribution au PIB. L'urbanisation rapide est un autre facteur important dans la croissance économique de la région. Les villes attirent de plus en plus de migrants à la recherche d'opportunités économiques, ce qui stimule la demande de biens et de services et favorise la croissance économique urbaine. De plus nombreux pays d'Afrique subsaharienne ont entrepris des efforts de diversification économique pour réduire leur dépendance aux secteurs primaires et augmenter la contribution des secteurs manufacturiers et des services à l'économie. Cela est considéré comme essentiel pour une croissance économique durable et inclusive : Malgré la croissance économique positive, la région fait face à des défis persistants tels que la pauvreté, les inégalités, le chômage élevé, les problèmes d'infrastructures et les faiblesses institutionnelles. Ces défis peuvent limiter la pleine réalisation du potentiel de croissance économique de la région. Ce sont ces facteurs qui expliquent la présence des pays ayant réalisé de fort taux de croissance tandis que d'autres restent à la traîne.

Pour exemple, l'Éthiopie a été l'un des pays africains affichant une croissance économique exceptionnellement élevée ces dernières années. Son taux de croissance moyen d'environ 9% depuis 2000. Le pays a mis en œuvre des réformes économiques, investi dans les infrastructures et encouragé l'industrialisation pour stimuler sa croissance. Par la suite, le Rwanda a également enregistré une croissance économique soutenue. Son taux de croissance moyen sur la période

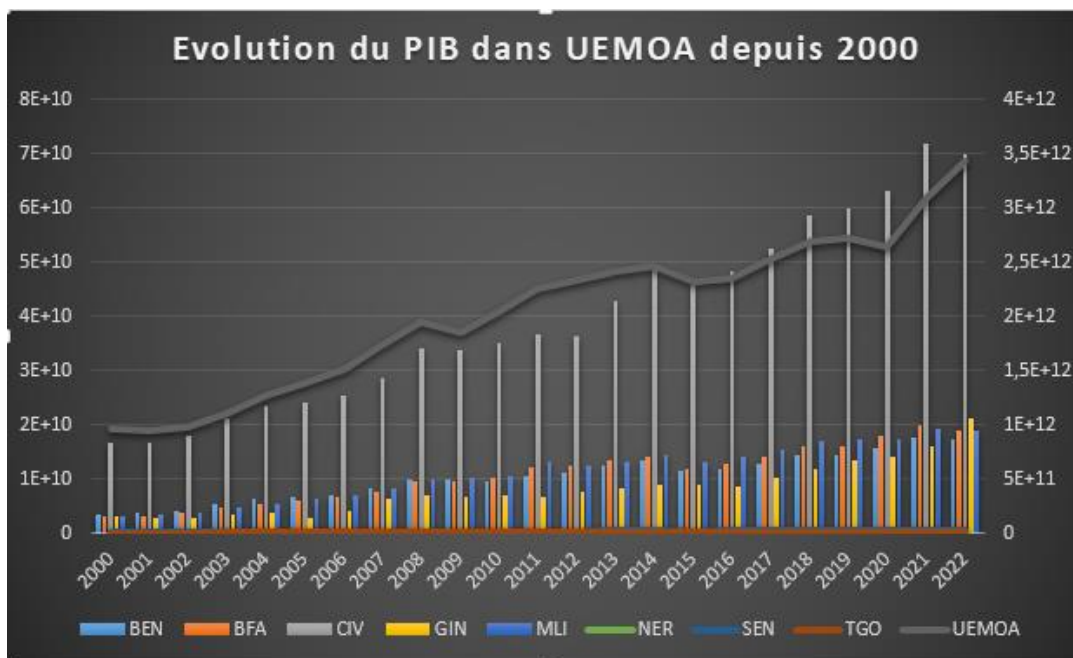
2000-2019 était d'environ 7,7%. Le pays a mis en place des politiques favorables à l'investissement, encouragé le secteur privé et diversifié son économie. Le Ghana a également connu une croissance économique robuste au cours des deux dernières décennies. Son taux de croissance moyen était d'environ 6,2%. Le pays a bénéficié de l'exploitation de ses ressources naturelles, en particulier le pétrole, et a entrepris des réformes pour améliorer le climat des affaires. La Tanzanie a enregistré une croissance économique significative depuis l'an 2000. Son taux de croissance moyen était d'environ 6,7%. Le pays a bénéficié de l'investissement dans les infrastructures, du développement du secteur agricole et du tourisme, ainsi que des réformes économiques favorables à l'investissement. Le Mozambique a réalisé une croissance économique d'environ 6,1%. Le pays a bénéficié de l'exploitation de ses ressources naturelles, en particulier le gaz naturel, ainsi que des investissements dans les infrastructures et les secteurs agricole et minier.

A contrario, Certains pays à savoir la République démocratique du Congo qui a connu des taux de croissance relativement faibles au cours des dernières décennies. Son taux de croissance moyen sur la période 2000-2019 était d'environ 3,5%. Le Burundi a également enregistré des taux de croissance économique modérés. Son taux de croissance moyen sur la période 2000-2019 était d'environ 3,8%. La Sierra Leone a fait face à des défis économiques importants et a enregistré des taux de croissance relativement bas. Son taux de croissance moyen est d'environ 4,3%. Le Madagascar a connu des taux de croissance économique fluctuants, avec des périodes de croissance relativement faible. Son taux de croissance moyen était d'environ 4,3%. Bien que la Guinée équatoriale soit riche en ressources pétrolières, elle a enregistré des taux de croissance économique volatil. Son taux de croissance moyen sur la période 2000-2021 était d'environ 4,4%. Il convient de noter que ces pays ne sont que quelques exemples et qu'il peut y avoir d'autres pays en Afrique subsaharienne ayant également enregistré des taux de croissance relativement faibles. Les performances économiques peuvent être influencées par divers facteurs tels que les conflits, les crises politiques, les problèmes de gouvernance, les chocs économiques et d'autres défis structurels propres à chaque pays.

1.1. Les cas particuliers de la zone UEMOA et CEMAC

Dans la zone UEMOA, On note une croissance économique relativement élevée. Les pays de la zone UEMOA ont connu une croissance économique relativement élevée ces dernières années. Le taux de croissance moyen de la région a été d'environ 6% par an, bien qu'il puisse varier d'un pays à l'autre. L'agriculture joue un rôle important dans l'économie des pays de la zone UEMOA. Le secteur primaire, y compris l'agriculture, l'élevage et la pêche, contribue significativement au PIB et à l'emploi dans la région. L'urbanisation croissante a favorisé le développement du secteur des services. Les services tels que le commerce international, le tourisme, les télécommunications, les services financiers et les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont contribué à la croissance économique et à la création d'emplois. Intégration économique régionale : L'UEMOA promeut l'intégration économique entre ses pays membres, ce qui facilite les échanges commerciaux, les investissements et la libre circulation des biens et des personnes dans la région. Cette intégration favorise la croissance économique

et renforce la compétitivité des pays de la zone. Malgré la croissance économique positive, les pays de la zone UEMOA font face à des défis de développement persistants tels que la pauvreté, les inégalités, le chômage élevé, l'accès limité aux services de base et les vulnérabilités aux chocs extérieurs du a une base d'exportation très peu diversifié. Les pays de la zone UEMOA ont entrepris des réformes structurelles visant à diversifier leurs économies pour dynamiser l'ouverture commerciale, à promouvoir le secteur privé, à améliorer le climat des affaires et à renforcer les secteurs non traditionnels tels que l'industrie manufacturière, les services financiers, le tourisme et les TIC.



Graphique 1 : Evolution du PIB dans l'UEMOA depuis 2000

Cependant avec un commerce extérieur très dépendant des ressources naturelles et une balance commerciale négative, les pays de la zone CEMAC riches en ressources naturelles telles que le pétrole, le gaz, les minéraux et les produits forestiers ne parviennent pas à assurer une croissance stable à travers le temps. En conséquence, la région a été historiquement dépendante de l'exploitation de ces ressources (principale source d'exportation), qui jouent un rôle majeur dans la croissance économique de la zone. Les économies de la zone CEMAC sont particulièrement vulnérables aux fluctuations des prix des matières premières, en particulier du pétrole. Les variations des prix des matières premières peuvent avoir un impact significatif sur la croissance économique et les finances publiques de la région. Malgré la création de la CEMAC en tant qu'organisation régionale, l'intégration économique entre les pays membres de la zone reste relativement limitée. Les échanges commerciaux intrarégionaux et les investissements transfrontaliers sont encore faibles, ce qui peut entraver le potentiel de croissance économique régionale. De nombreux pays de la zone CEMAC ont connu des déficits budgétaires importants en raison de la dépendance aux ressources naturelles et de la volatilité des prix des matières premières. Ces

déficits peuvent entraîner des déséquilibres macroéconomiques, une accumulation de la dette et une pression sur les finances publiques. La région CEMAC fait face à des défis d'infrastructures, notamment en ce qui concerne les transports, l'énergie et les télécommunications. Le manque d'infrastructures adéquates peut entraver le développement économique et l'intégration régionale. Ainsi les pays de la zone CEMAC ont entrepris des réformes structurelles pour diversifier leurs économies, réduire la dépendance aux ressources naturelles et promouvoir la croissance économique durable. Ces réformes comprennent des mesures visant à améliorer le climat des affaires, à renforcer les secteurs non pétroliers, à promouvoir l'investissement privé et à diversifier les sources de revenus à assurer un ratio exportation/importation favorable.

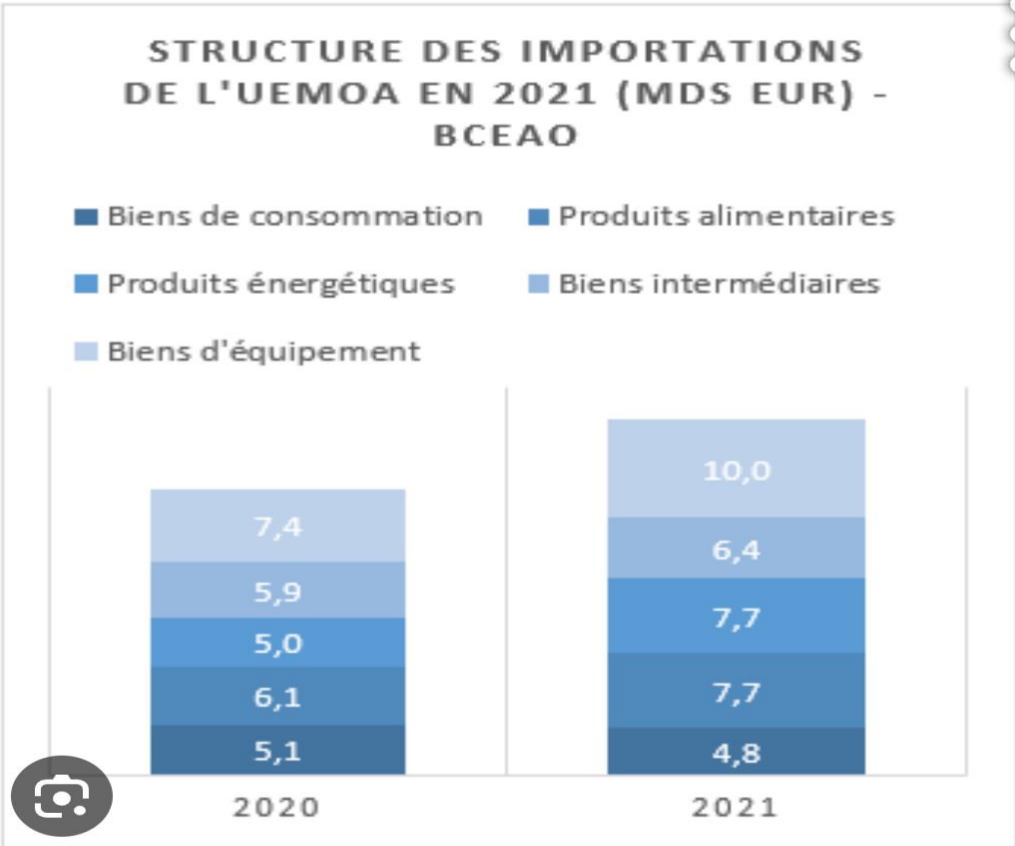


Figure 1 : structure des exportations dans la constitution du PIB :

Source Google

CHAPITRE 4 : Méthodologie et Analyse des données

1. Démarche méthodologique

Dans cette section, nous spécifions d'abord le modèle économétrique utilisé, puis le choix des variables. Nous présenterons ensuite la méthode d'estimation et enfin les données.

1.1. Spécification du modèle, choix et signes des variables

1.1.1. Spécification du modèle

Pour tester l'hypothèse selon laquelle l'ouverture commerciale influence la croissance économique en zone subsaharienne, nous avons retenu le modèle de croissance néoclassique qui a servi de référence à l'estimation de la croissance des pays et même des communautés et qui prend appui sur Mankiw et al (1992) et Akilou (2006). Il est spécifié de la manière suivante :

$$Y_t = \beta Y_{it-1} + \alpha_1 INV_{it} + \alpha_2 CAHU_{it} + \alpha_3 DEVF_{it} + \alpha_4 INF_{it} + \alpha_5 VTE_{it} + \alpha_6 IDE_{it} + \alpha_7 LIBC_{it} + \mu_i + \eta_t + \varepsilon_{it}$$

Où Y représente le PIB par habitant ; INV l'investissement en capital physique ; CAHU l'investissement en capital humain, DEVF le développement financier, VTE, la variation des termes de l'échange, IDE, l'investissement direct étranger et LIBC, la libéralisation ou l'ouverture commerciale des échanges.

i et t représentent respectivement le pays et le temps, μ_i représente l'effet spécifique pays qui permettent de capter l'effet des facteurs non observés propres à chaque pays et qui déterminent aussi la croissance (notamment les dotations en ressources, le climat, les différences technologiques et de goûts) et η_t est l'effet spécifique temporel, qui permet de capter les chocs temporels qui affectent le niveau de l'output. Et ε_{it} les termes de l'erreur.

$\beta, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5, \alpha_6, \alpha_7$ sont les paramètres à estimer. β mesure la convergence des économies. S'il est négatif et significatif, l'hypothèse de la convergence est vérifiée et est non vérifiée dans les autres cas.

3.1.1.2 Choix et signes attendus des variables du modèle

Dans notre modèle, il existe deux types de variables : la variable dépendante y_{it} qui est le logarithme du PIB par habitant ; et sept variables explicatives (*Inv* le log de l'investissement en capital physique, *Cahu* le log de l'investissement en capital humain, *Devf* le log du développement financier, *Vte* le log de la variation des termes de l'échange, *ide* le log des investissements directs étrangers, *libc* la libéralisation des échanges et y_{it} le log du pib de la période précédente).

- La variable expliquée

La variable dépendante est le logarithme du PIB par habitant (Y). Cet indicateur est utilisé par plusieurs économistes comme Solow (1956) et Lucas (1988). Ainsi, cette mesure est retenue dans notre article.

- Les variables explicatives :

- **L'Investissement en Capital Physique (Inv)**

Il désigne l'ensemble des acquisitions des éléments productifs et les infrastructures de base (routes, barrages, ponts, écoles, hôpitaux). Selon les théories de la croissance, l'accumulation du capital physique est source de croissance. L'amélioration de la qualité des infrastructures abaisse les coûts (transport, énergie...) et par conséquent stimule la demande et l'offre, ce qui est de nature à favoriser la compétitivité (Gannon et Liu, 1997). Il peut également favoriser le désenclavement des régions pauvres et leur permettre d'accéder à des opportunités plus importantes (Estache, 2003). Le signe attendu est positif.

- **Le Capital Humain (Cahu)**

Cette variable désigne le stock des capacités humaines créées ou innées et d'investissement dans les êtres humains (les dépenses d'éducation, de santé et d'alimentation). D'après Mankiw et al (1992), le capital humain exerce une influence positive sur la croissance en ce sens que l'imitation et l'assimilation de nouvelles connaissances contenues dans les importations nécessitent un niveau minimal de capital humain. L'investissement dans le capital humain peut renforcer les effets de la libéralisation commerciale parce qu'il favorise l'adoption et l'assimilation des nouvelles technologies et donc l'augmentation de la productivité (Acemoglu et Zilibotti, 2001). Le signe attendu est positif.

- **Le Développement Financier (Devf)**

La théorie économique suggère que les systèmes financiers développés (banques, marchés financiers) contribuent positivement à la croissance, grâce à une médiation plus efficace entre les épargnants et les investisseurs. L'absence de développement financier et la faible mobilité des facteurs peuvent occasionner des pertes pour les pays pauvres. Qui libéralisent leurs échanges parce que les secteurs improductifs feront face à des difficultés dues à la concurrence, alors que le capital et le travail qui sont employés dans ces secteurs ne pourront pas être affectés facilement à d'autres secteurs (Banerjee et Newman, 2004). Le signe attendu est positif.

- **L'Inflation (Infl)**

Il est généralement mesuré en prenant en considération les prix de consommation finale des ménages. Les prix intermédiaires (les prix de transfert à l'intérieur d'une chaîne de production, les prix de vente du producteur au détaillant, etc.) sont exclus. La littérature économique montre que l'inflation influence négativement la croissance, en ce sens qu'une

hausse des prix entraîne une diminution de la demande et donc de l'offre. Le signe attendu est négatif.

- **La Variation des Termes de l'Echange (VTe)**

Cette variable est généralement mesurée par le rapport de l'Indices des prix à l'exportation sur l'Indice des prix à l'importation, multiplié par 100. Une amélioration des termes de l'échange se traduit par une augmentation des revenus et par conséquent de la croissance. Le signe attendu est positif.

- **La Libéralisation Commerciale (Lib)**

Encore appelée ouverture commerciale, cette variable est généralement mesurée par le rapport de la somme des exportations et des importations sur le produit intérieur brut. La littérature montre que dans les PED, son effet sur la croissance est ambigu. Le signe attendu peut être positif ou négatif.

- **L'Investissement Etranger (IDE)**

L'investissement net en pourcentage du PIB est évalué à partir des flux entrants nets des IDE. Ceux-ci améliorent l'efficacité globale d'une économie via la disponibilité des connaissances technologiques et organisationnelles transférables au reste de l'économie. Les statistiques de la CNUCED montrent que les flux des IDE en direction des pays d'ASS ont fortement augmenté au cours des décennies 2000 et 2021. Ils sont estimés à 3965 millions de dollars USD en 2007 et ont connu ces dernières années une croissance formidable (CNUCED, 2012). Le signe attendu est positif.

3.2 Méthode d'estimation, indicateurs de mesure et sources des données

3.2.1 Méthode d'estimation

L'estimation des modèles de croissance avec la méthode des effets fixes ou des effets aléatoires tels que réalisés par Barro (1991) ou Sala-i-Martin (1994) présente certaines limites⁴. Les résultats obtenus de ces études sont donc altérés par les problèmes de corrélation des effets

⁴ - Il est impossible de prendre en compte tous les déterminants de la croissance. Certains facteurs tels que l'efficacité initiale, ne sont pas observables. D'autres déterminants comme la qualité des institutions sont observables, mais la manière dont ils sont mesurés comportent beaucoup d'incertitudes ;
- L'équation ne peut pas être estimée avec les méthodes telles que la méthode des effets fixes ou des effets aléatoires, car les effets spécifiques sont corrélés avec au moins une des variables explicatives ;
- L'estimation de l'équation soulève le problème de l'endogénéité de certaines variables explicatives. En mesurant ces variables en début de période, le problème peut être partiellement résolu. Toutefois cette façon de procéder n'est pas souvent désirable pour des variables de flux tels que le taux d'investissement ou impossible s'il n'y a pas d'observations au début de la période.

spécifiques avec les termes d'erreur et de l'endogénéité de certaines variables explicatives, notamment l'investissement en capital physique et humain. La méthode d'estimation qui permet de prendre en compte ces différents problèmes et que nous proposons dans le cadre de ce travail est la méthode des moments généralisés (GMM) développée à l'origine par Holtz-Eakin et al, (1988) et Arellano et Bond (1991). Cette méthode est utilisée pour surmonter le problème de l'endogénéité (Hansen, 1982), afin d'examiner la relation entre l'ouverture commerciale et la croissance économique (Mankiw et al. 1992 ; Levine, et al. 2000 ; Seetanah et Sawkut, 2010). Selon Indra (2009), l'utilisation de la méthode des moments généralisés présente plusieurs avantages. Selon lui, il s'agit d'une méthode d'estimation courante qui fournit un cadre utile pour la comparaison et l'évaluation, et il permet aux chercheurs de faire des estimations plus détaillées à long et à court terme et de surmonter les violations des hypothèses dans les analyses de régression. Il en existe deux types : l'estimateur GMM en différences premières et l'estimateur GMM en système.

1.2. Techniques d'estimation :

Nous présentons premièrement les tests statistiques de validation du modèle, et deuxièmement la méthodologie d'estimation.

Tests statistiques de validations du modèle

Avant de présenter la méthode d'estimation, nous présentons au préalable quelques tests préliminaires qui seront effectués afin de valider le modèle. Il s'agit du test de stationnarité, de multi colinéarité, de normalité des résidus, d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation.

1. Test de stationnarité

Les tests de stationnarité permettent de vérifier si une série est stationnaire ou non. En séries temporelles, on distingue couramment les tests de Dickey-Fuller (DF), de Dickey-Fuller Augmenté (ADF), de Phillips-Perron (PP). Pour chacun de ces tests l'hypothèse nulle est celle de la non-stationnarité de la variable spécifiée. En panel, les tests de stationnarité calibrés à partir de ceux en séries temporelles les plus rencontrés sont : les tests de Im Pesaran et Shin (IPS) et celui de Levin Lin Chu (LLC), et ADF de Pedroni. Toutefois nous effectuerons dans cette étude les tests de Im Pesaran et Shin (IPS) et de Levin Lin Chu (LLC). Les hypothèses à tester sont :

$H_0 : \rho = 1$ La série comporte une racine unitaire
 $H_a : \rho < 1$ La série ne comporte pas de racine unitaire. La série est stationnaire
 Si la P-valeur calculée est inférieure au seuil de signification α spécifié, on rejette l'hypothèse nulle de non-stationnarité de la série.

2. Test de multi colinéarité

Ce test permet de vérifier s'il existe une forte corrélation partielle entre les variables explicatives du modèle. Nous effectuerons le test basé sur la Variance In factor (VIF). Selon ce critère basé sur la VIF, on conclura de l'absence de multi colinéarité si les VIF associées à chaque variable sont toutes inférieures à 10.

3. Test d'hétéroscédasticité

Estimé L'hétéroscédasticité ne biaise pas l'estimation des coefficients, mais l'inférence habituelle n'est plus valide puisque les écarts-types trouvés ne sont pas les bons (variance minimale). L'identification de l'hétéroscédasticité peut être faite à l'aide de plusieurs tests, comme les tests de Breusch-Godfrey-Pagan, de Goldfeld, de Gleisjer et de White. Dans la présente étude, nous effectuons le test de White pour tester l'hétéroscédasticité. Les hypothèses sont :

H_0 : Les résidus sont homoscedastiques

H_a : Les résidus sont hétéroscédastiques

Si la P-value calculée est inférieure au niveau de signification α on accepte l'hypothèse alternative de hétéroscédasticité.

Si la P-value calculée est inférieure au niveau de signification α on accepte l'hypothèse alternative de hétéroscédasticité.

4. Test de normalité des résidus

Les tests de normalité permettent de vérifier si des données réelles suivent une loi normale ou non. Afin de tester la normalité des résidus, le test de Jarque-Bera est effectué. Il permet de déterminer si les résidus suivent une loi normale. Les hypothèses sont :

H_0 : Les données suivent une loi normale

H_a : Les données ne suivent pas une loi normale.

Si la P-value calculée est supérieure au niveau de signification on accepte l'hypothèse nulle de normalité des résidus.

5. Test d'autocorrélation

On a une autocorrélation des erreurs lorsque les erreurs sont liées par un processus de reproduction. Elle peut être observée pour plusieurs raisons : l'absence d'une variable explicative importante dont l'explication résiduelle permettrait de blanchir les erreurs ou une mauvaise spécification du modèle. La détection de la dépendance des erreurs s'effectue en analysant les résidus. Cette analyse peut être faite par le test de Durbin-Watson ou le test de Breusch-Godfrey et le test de Cumby-Huizinga. Nous utilisons le test statistique de Cumby-Huizinga pour vérifier

l'autocorrélation des erreurs dans notre modèle. Si les probabilités des retards du terme d'erreur sont inférieures à 10% on accepte l'hypothèse alternative de présence d'autocorrélation des erreurs.

1.2.4. Procédure d'estimation

L'estimateur utilisé est celui des moments généralisés (GMM). En effet l'on peut utiliser soit la méthode des variables instrumentales (IV) soit la méthode des moments généralisés (GMM). A cet égard, les avantages des GMM sur les IV sont : Si la présence d'hétéroscédasticité est confirmée, l'estimateur GMM est plus efficace que le simple estimateur IV, si cependant l'hétéroscédasticité n'est pas présente ou en cas d'hétéroscédasticité, l'estimateur IV est préférable aux GMM. Pour ces raisons, un test d'hétéroscédasticité est utile pour choisir entre IV et GMM.

Dès lors, suspectant à priori la variance des erreurs non constante, l'estimateur GMM est présenté. L'estimation directe de notre équation expose l'économètre à un problème de biais d'endogénéité dû à une corrélation de deux types : une corrélation entre une des variables indépendantes et le terme représentant l'effet fixe et une corrélation entre une des variables indépendantes et le terme d'erreur. Une façon d'éliminer les conséquences d'une corrélation du premier type est de transformer les variables de l'équation en leurs différences premières et d'estimer. Ainsi dans les cas de panels dynamiques, pour traiter le problème de l'endogénéité des variables, l'estimateur de la méthode de moments généralisés en différences premières (GMMD) d'Arellano et Bond (1991) est le plus souvent utilisé. Il consiste notamment à instrumenter les différences premières des variables par les niveaux de ses variables retardées d'au moins une période sous les hypothèses que, d'une part, les variables sont prédéterminées et que, d'autre part, les termes d'erreur ne sont pas autos corrélés.

Cependant Arellano et Bond (1991) ; Kiviet+ (1995) et Blundell et Bond (1998) montrent que l'estimateur GMM en différence peut être biaisé lorsque : N est fini et T est faible, le nombre de moments est relativement grand par rapport à la dimension individuelle et les instruments sont faibles. Ces derniers préconisent Le GMM en système, qui consiste à combiner pour chaque période les équations en première différence avec les équations en niveau dans lesquelles les variables sont instrumentées par leurs premières différences. Le système d'équations ainsi obtenu est estimé simultanément, à l'aide de la méthode des moments généralisés. Blundell et Bond (1998) ont testés cette méthode l'aide des simulations de Monte Carlo. Ces auteurs ont trouvé que l'estimateur des GMM en système est plus performant que celui en différence première (Arellano et Bond, 1991) qui n'exploite que les conditions de moments de l'équation en différence première avec comme instruments des variables retardées en niveau. Ce dernier donne des résultats biaisés dans des échantillons finis lorsque les instruments sont faibles.

1.3. Résultats et Discussions

Dans cette section, il est présenté successivement les résultats économétriques et les analyses qui en découlent.

1. Résultats du test de stationnarité

Les résultats du test de stationnarité des variables sont présentés dans le tableau ci-dessous. Les résultats des tests de racine unitaire de Levin-Lin-Chu et de Im Pesaran montrent que les séries infl, fbcf, et lib sont stationnaires en niveau. En revanche, les séries devf, ide, inv et pib sont stationnaires en différences.

Table 2 : Résultat des tests de stationnarité de Im Pesaran et Shin et de Levin Lin Chu

variables	LLC Test			IPS Test		
	Statistique	Probabilité	Ordre d'intégration	Statistique	Probabilité	Ordre d'intégration
Lib	-4.0727	0.0000	I(0)	-11.7241	0.0000	I(0)
devf	-1.7823	0.0374	I(1)	-2.0096	0.0222	I(1)
Inv	-7.2471	0.0000	I(1)	-5.0014	0.0000	I(1)
infl	-4.7015	0.0000	I(1)	-2.0766	0.0189	I(0)
Ide	-2.9802	0.0014	I(1)	-4.4890	0.0000	I(1)
fbcf	-2.4721	0.0067	I(0)	-2.2500	0.0122	I(0)
pib	-3.6802	0.0001	I(1)	-3.2631	0.0006	I(1)

Source : Auteur à partir de stata

2. Résultat du test de multi colinéarité

Le tableau 2.2 présente les résultats du test de multi colinéarité, il s'agit du test basé sur la variance inflation factor (VIF). L'analyse des résultats du test montrent que les VIF sont toutes inférieures à 10. Il n'existe donc pas de problème de multi colinéarité.

Table 3 : Résultat des tests de multi colinéarité

Variable	VIF	1/VIF
pib	1.54	0.648211
inv	1.43	0.697982
devf	1.33	0.753813
ide	1.15	0.870119
fbcf	1.08	0.923902
infl	1.06	0.939600
Lib	1.05	0.956013

Source : auteur à partir de Stata

3. Résultat du test de d'hétéroscédasticité

Les résultats du test d'hétéroscédasticité de White. La probabilité de Fisher correspondante est inférieure à 0,01. Donc nous rejetons l'hypothèse nulle H_0 et concluons que les résidus sont hétéroscédastiques.

Table 4 : Résultat du test de d'hétéroscédasticité

Chi-2	Stat	Prob.
61.62	35	0.0036

Source : Auteur à partir de Stata

4. Résultat du test d'autocorrélation

Le tableau 2.5 présente les résultats du test d'autocorrélation de Cumby-Huizinga. Nous constatons que la plupart des retards du terme d'erreur ont une p value inférieure à 10%. Ainsi, nous rejetons H_0 et concluons que les erreurs sont autocorrélées.

Table 5 : Résultat du test de d'autocorrélation

LM-Stat	retard	Probabilité
37.365	1	0.0000
37.371	2	0.0000
38.114	3	0.0000
40.580	4	0.0000
41.741	5	0.0000
42.541	6	0.0000
42.621	7	0.0000

Source : Auteur à partir de Stata

5. Résultat du test de normalité des résidus

Les résultats du test de normalité des résidus de Jarque-Bera sont présentés à l'annexe du document. On a une p-value de 0,1827, Ce qui signifie qu'on ne peut pas rejeter H0. Donc les résidus suivent une loi normale étant donné que nous avons centré les données.

1.3.1. Résultat des tests de spécification

Les résultats présentés dans le tableau 2.5 ci-après portent sur l'estimation du modèle par la méthode des GMM en système. En effet, les résultats du test d'hétéroscédasticité nous ont permis de choisir l'estimateur GMM plutôt que celui des IV. Ces résultats comprennent également ceux des tests post estimations. Les variables dont les coefficients sont significatifs sont ainsi à considérer comme déterminants de la croissance économique. La première colonne du tableau présente l'effet individuel de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Tandis que les autres colonnes représentent de façon globale l'effet des variables macro-économiques sur la diversification horizontale des exportations.

Variables	(1) Ln(PIB)	(2) Ln(PIB)	(3) Ln(PIB)	(4) PIB/hab
Ln(PIB-1)	0.0922*** (0.0416)	0.0923*** (0.0363)	0.0783*** (0.0577)	0.0979*** (0.0824)
Vte	0,039*** (2,66)		0.0140* (0.00584)	0,096*** (2,59)
DEVF		0.0470** (0.0163)	0.00351 (0.00365)	
INFL		-0,12 (1,14)	-0.0110** (0.0395)	
FBCF		0.00704*** (0.00150)	-0,004 (1,04)	
IDE		0.0689*** (0.0156)	1,73** (2,46)	
INV		0,118*** (4,63)	1.95e-10* (8.99e-11)	
CAHU		-0.00610 (0.0274)	0.00668 (0.00541)	
LIB	-1,01*** (2,81)	-0.0212* (0.0161)		-0,66*** (2,59)
Const	4,20*** (4,77)	0.495* (0.441)	0.0235 (0.266)	9,74*** (7,55)
Observations	960	960	960	960
Number of i	30	30	30	30

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 6 : Résultat des régressions

Source : Auteur à partir de Stata

2. Interprétations des résultats :

Les coefficients des variables explicatives (PIB retardé, l'investissement en capital physique, le capital humain, le développement financier, l'inflation, les variations des termes l'échange) ont les signes attendus.

D'autres coefficients sont cependant non significatifs jusqu'à 10 % notamment le capital humain, le développement financier pour la troisième régression et l'inflation pour la deuxième régression.

Pour la variable retardé, les résultats montrent une relation positive et significative. Les coefficients relatifs au PIB retardé sont 0.0922, 0.0923, 0.0783.

Toute chose égale par ailleurs, une augmentation d'un pourcent de PIB retardée entraîne une Augmentation de la croissance de 9.22%, 9.23% et 7.83% selon la régression considérée. Autrement dit, plus le niveau de départ du PIB par habitant est élevé, plus le taux de croissance attendu est élevé. Ce résultat reflète les conditions de convergence conditionnelle vérifiées par Barro et Sala-I-Martin (1995) et Mankiw et al. (1992).

- L'accumulation du capital physique (INV) :

Le coefficient relatif à l'accumulation du capital physique est positif et fortement significatif. Toute chose égale par ailleurs, une augmentation d'un pourcent du capital physique augmente la croissance de la zone de 11.8%. En fait, les pays de la zone ASS sont caractérisés par une inflation faible, ce qui encourage même les investisseurs averse aux risques et provoque, par conséquent, une hausse de l'investissement, ce dernier étant considéré comme une clé de la croissance et confirmé par les résultats de ces estimations.

- La libéralisation commerciale (LIBC)

Le coefficient associé à la libéralisation commerciale est négatif. Ces résultats suggèrent que la libéralisation commerciale n'a pas été favorable à la croissance économique dans les pays de l'ASS. Ce résultat n'est pas très surprenant, car comme le montre de plus en plus la littérature, cette politique doit être associée à d'autres facteurs pour qu'elle puisse stimuler la croissance économique.

- La valeur des termes de l'échange (VTE)

La significativité du coefficient associé aux termes de l'échange laisse penser à une utilisation Optimale des ressources, notamment naturelles dans la zone. En allégeant les contraintes de balance des paiements et en augmentant la production, l'amélioration des TDE d'un pays devrait entraîner une croissance de son PIB. La hausse du prix relatif des exportations permet d'acheter les intrants de production en plus grandes quantités et d'investir dans des mesures d'amélioration de la productivité, comme des technologies de production offrant un meilleur rendement. Ces résultats suggèrent le syndrome hollandais, encore traduite par la « malédiction

des ressources naturelles (car le PIB des pays de la zone est très dépendant de l'exportation des ressources naturelles ».

- Le développement financier (DEVF)

Le développement financier capté par le crédit au secteur privé est significatif et présente donc un effet positif sur la croissance économique. Ce résultat se penche dans la même logique que des auteurs tels que Schumpeter (1911) et Goldsmith (1969), qui considèrent que le niveau de financement et d'investissement dans une économie est déterminé par le niveau développement financier. Il reste non significatif dans certaines régressions et implique que la variable n'a pas d'effet direct sur la croissance économique des exportations.

Conclusion

Les pays d'Afrique Sub-Saharienne, largement dépendants des exportations de produits primaires et les pays d'Amérique Latine ont subi une baisse de leur croissance économique, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979. Confrontés à l'instabilité et à la détérioration des termes de leurs échanges, la plupart de ces pays n'ont pas suivi des politiques économiques adéquates pour amortir ces chocs. De plus, certains d'entre eux, caractérisés par une mauvaise qualité de leurs institutions, ont vu leurs revenus baisser à la suite de l'instabilité politique conjuguée à la baisse des revenus dans les secteurs des exportations.

Cependant, dans cette étude, nous avons constaté que la mise en place de politiques d'ouverture et des institutions de qualité dans plusieurs pays aurait constitué un facteur d'amortissement des chocs économiques et une prévention du risque d'instabilité politique liée aux divisions sociales.

Cependant, à court terme, les effets de l'ouverture commerciale peuvent s'interpréter différemment : en cas de chocs commerciaux, il pourrait y avoir une fuite de capitaux pour des pays également ouverts aux capitaux étrangers. Les pays ouverts sont donc doublement exposés aux chocs commerciaux et aux risques d'une fuite des capitaux. L'avantage des politiques d'ouverture réside donc dans le retour rapide aux équilibres économiques quand les mesures économiques adoptées sont assez appropriées pour rassurer les investisseurs. L'exemple de la crise asiatique a montré que les pays ouverts étaient également vulnérables aux chocs financiers mais qu'ils avaient la facilité de revenir à une situation normale grâce à leurs taux d'ouverture commerciale élevés et à une gestion transparente qui rassure les investisseurs étrangers.

L'étude dégage un certain nombre de recommandations de politique économique susceptibles d'aider les pays d'ASS à tirer véritablement profit de l'ouverture commerciale : (i) dans le cadre actuel d'excès de déficits budgétaires et de dettes publiques, ces gouvernants se doivent d'être plus prudents, en ciblant davantage leurs décisions en matière d'investissement. De cette façon, l'investissement productif prendra le relais pour stimuler l'activité et développer de nouveaux avantages comparatifs qui permettront aux pays en difficulté de développer une véritable stratégie de croissance ; (ii) ces Etats devraient également mettre en place une politique d'exportation consistant à transformer d'abord sur place certaines matières premières en produits semi- finis avant de les exporter ; (iii) ces Etats devraient développer le secteur agricole, ce qui va leur permettre d'être moins vulnérables aux fluctuations des cours des matières premières (pétrole, cacao...), et moins dépendants des importations de certains produits agricoles à l'instar des importations du maïs qui pousse pourtant très bien dans cette zone ; (iv) Ces Etats Devraient également lutter contre la corruption et l'insécurité pour faciliter la libre circulation des biens et des services.

Bibliographies

- Deininger K. & Squire L., 1998, "New ways of looking at old issues", *Journal of Development Economics*, 57, pp. 259-287.
- Deininger K. & Squire L., 1996, « A New Data Set Measuring Income Inequality », *World Bank Economic Review*, 10, pp.565-591.
- Dollar D. & A. Kraay, 2001, « Growth is good for the poor », *The World Bank Policy Research Working Paper*, March; ou *Journal of Economic Growth*, 7 (3), pp.195-225, (2002).
- Dollar, D, 1992, Outward oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-85, *Economic development and cultural change*, 523-544.
- Domar E.D., 1946, « Capital expansion, rate of growth, and employment, *Econometrica*, 14, april, pp. 137-147.
- Easterly W. & R. Levine, 2003, "Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development" *Journal of monetary economics*, Elsevier, vol. 50(1), pp. 3-39.
- Easterly, W. and R. Levine, 1997, "Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, n°4, November, pp.1203-1250.
- Easterly, W., M. Kremer, L. Pritchett and L. Summers, 1993, "Good policy or good luck? Country growth performance and temporary shocks", *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 349-383.
- Edwards S., 2004, "Financial openness, sudden stops and current-account reversals", *The American Economic Review*, vol.94, N°2, pp59-64.
- Edwards, S, 1998, Openness, productivity and growth: what do we really know? *Economic Journal*, March, 108, pp.383-398.
- Edwards, S, 1993, "Openness, trade liberalization and growth in developing countries", *Journal of Economic Literature*, XXXI (3), september, 1358-1393.
- Edwards, S., 1992, "Trade orientation, distortions, and growth in developing countries", *Journal of development economics*, 39(1), july, 31-57.
- Engerman S.L. & Sokoloff K.L., 2000, « Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies », *Journal of Economic Perspectives*, 14, Summer, pp. 217-232.
- Frankel J.A. & D. Romer, 1996, « Trade and growth: an empirical investigation », *National Bureau of Economic Research*, Working paper n°5476.

- Frankel J.A. and E.A. Cavallo, 2004, “Does openness to trade make countries more vulnerable to sudden stops, or less? Using gravity to establish causality”, *NBER*, WP n°10957.
- Acemoglu D, Johnson S. et Robinson J.A, 2001, « The colonial origins of comparative : an empirical investigation », *The American economic review*, December, pp.1369-1401.
- Aghion, P. and Howitt, P., 1998, *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Ahluwalia M., 1976, « Income distribution and development », *The American Economic Review*, 66, pp.128-135.
- Aizenman, J., “Financial Opening and development: evidence and policy controversies”, *The American Economic Review*, vol.94, N°2, pp.65-70.
- Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S. & R. Warziarg, 2003, « Franchonization », *National Bureau of Economic Research (NBER)*, WP 9411, January, pp.1-64.
- Anderson J.E & P. Neary, 1994, “Measuring the restrictiveness of trade policy”, *The World Bank Economic Review*, vol.8, n°2, pp.151-169.
- Anderson J.E & Wincoop E.V, 2001, « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », *National Bureau of Economic Research*, WP n° 8079.
- Arrow J.K, « The economic implications of learning by doing », in Stiglitz J.E & Uzawa H, *Readings in the modern theory of economic growth*, The MIT press, 1969.
- Atkinson A.B., 1987, « On the measurement of poverty », *Econometrica*, 55, pp.749-764.
- Bairoch P., 1972, « Free trade and European economic development in the 19th century », *European Economic Review* 3, November, pp.211-245.
- Balassa B, 1985, « Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock », *Journal of Development Economics*, 18(2), pp.23-35.
- Baldwin R.E, « Openness and growth : what’s the empirical relationship », *National Bureau of Economic Research*, WP 9578, March 2003.
- Baltagi B.H, 2000, *Econometric analysis of panel data*, J.Wiley & Sons.
- Banque mondiale, 2003, *World Development indicators*, CD-ROM
- Banque Mondiale, 2001, Rapport sur le développement dans le monde : Combattre la Pauvreté, Editions Eska, Paris (version anglaise publiée en 2000)
- Barro R.J., 2000, “Inequality and growth in a panel of countries”, *Journal of Economic Growth*, 5, March, pp.5-32.
- Barro R.J., 1996, « Determinants of economic growth: a cross-country empirical study”, *National Bureau of Economic Research*, WP 5698.
- Barro R. & Sala-i-Martin, 1996, *La croissance économique*, Ediscience international et McGraw-Hill.

Beck T, A. Demirguc-Kent et R. Levine, 2002, « Law and finance: why does legal origin matter? », National Bureau of Economic Research WP 9372.

Ben-David, D and Kimhi, A, 2000, Trade and the Rate Income Convergence, National Bureau of Economic Research WP 7642.

Ben-David, D., 1993, “Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence”, The Quarterly Journal of Economics, 108(3).

Benhabib J. & M.M. Spiegel, 1993, « The role of human capital and political instability in economic development », March, Unpublished paper, New York University.

Bernanke B.S. & Gürkaynak R.S, 2001, « Is growth exogenous? Taking Mankiw, Romer, & Weil seriously », NBER, WPn°8365.

Bhalla S., 2002, Imagine there’s no country: poverty, inequality and growth in the era of globalization, Institute for International Economics, Washington D.C.

Bhalla, Surjit and L.J. Lau, 1992, Openness, technological progress, and economic growth in developing countries, World Bank.

Bloom D.E, Canning D. et Sevilla Jaypee, 2002, « Technological diffusion, conditionnal convergence, and economic growth », National Bureau of Economic Research, WP8713.

Boudhialf M. & Siroën J.M, « Ouverture et développement économique », Economica, Economie, 2001.

Bourbonnais R., 2000, Econométrie, Dunod.

Bourguignon F. & C. Morrisson, 1990, « Income distribution, development and foreign trade », European Economic Review, 34, pp.1113-1132, North Holland.

Calvo, Izquierdo et Mejia (2003), “Does openness to trade make countries more vulnerable to sudden stops, or less? Using gravity to establish causality, NBER, WP n°10957.

Carrère C. & M. Schiff, 2004, « On the geography of trade: distance alive and well », CERDI, Etudes et Documents, May 2004, E 2004.23.

Cass D., « Optimum growth in an aggregate model of capital accumulation », Review of

economic studies, 1965, 32, July, pp.233-240.

Collier P. & A. Hoeffler, 2001, "Greed and Grievance in civil war", Policy Research Paper, 2355, May, World Bank.

Collier P. & A. Hoeffler, 2003, "Aid, policy and growth in post-conflict societies", European Economic review.

Collier P. & J.W. Gunning, 2000, "Trade shocks in Developing Countries", Oxford, Clarendon Press.

Combes J.L, Combes P.M, Guillaumont P, Guillaumont Jeanneney S, 1999, « Ouverture sur l'extérieur et instabilité des taux de croissance », CERDI, Etudes et Documents, 1999, n° 9927.

Cooper R.N., 2001, « Growth and Inequality: The Role of foreign trade and investment », The World Bank Policy Research, Working Paper, April.

Crafts N. & A.J. Venables, 2001, « Globalization in history: a geographical perspective », in National Bureau of Economic Research conference on 'Globalization in Historical perspective, October.

De Ferranti D. & al., 2003, Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History? World Bank, Latin American and Caribbean Studies, World Bank, Washington.

Deardoff A.V, 1995, "Determinants of bilateral trade: does a gravity work in a neoclassical world?", NBER, Working Paper n°5377.

Deaton and Miller, 1995, "International commodity prices, macroeconomic performance and politics in Sub Saharan Africa", Princeton Studies in International Finance, 29, Princeton University.

Deininger K. & Squire L., 1998, "New ways of looking at old issues", *Journal of Development Economics*, 57, pp. 259-287.

Deininger K. & Squire L., 1996, « A New Data Set Measuring Income Inequality », *World Bank Economic Review*, 10, pp.565-591.

- Edwards S., 2004, “Financial openness, sudden stops and current-account reversals”, *The American Economic Review*, vol.94, N°2, pp59-64.
- Edwards, S, 1998, Openness, productivity and growth: what do we really know? *Economic Journal*, March, 108, pp.383-398.
- Edwards, S, 1993, “Openness, trade liberalization and growth in developing countries” *Journal of Economic Literature*, XXXI (3), September, 1358-1393.
- Edwards, S., 1992, “Trade orientation, distortions, and growth in developing countries” *Journal of development economics*, 39(1), July 31-57.
- Engerman S.L. & Sokoloff K.L., 2000, « Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economics », *Journal of Economic Perspectives*, 14 Summer, pp. 217-232.
- Frankel J.A. & D. Romer, 1996, « Trade and growth: an empirical investigation », *National Bureau of Economic Research*, Working paper n°5476.
- Frankel J.A. and E.A. Cavallo, 2004, “Does openness to trade make countries more vulnerable to sudden stops, or less? Using gravity to establish causality”, *NBER*, WP n°10957.
- Harrod R. F., 1939, « An essay in dynamic economics », *Economic Journal* 49, June, pp.14-33.
- Hayek F., 1960, « The Constitution of Liberty », Chicago, IL: The University of Chicago Press.
- Irwin D.A.,2000, “Ohlin Versus Samuelson”, *NBER*, WP n°7641.
- Irwin D.A et Terviö M, 2000, “Does trade raise income? Evidence from the twentieth century”, *NBER*, WP n°7745, June.
- Kaufmann et al., 2005, « Government Matters IV: Governance indicators for 1996-2004», *The World Bank Policy Research*, Working Paper n° 3630, June.
- Kaufmann D., A. Kraay et M. Mastruzzi, 2004, « Government Matters III : Governance indicators for 1996, 1998, 2000, 2002 », *World Bank Economic Review* 18: 253-287.
- Kaufmann D., A.Kraay et P. Zoido-Lobaton., 1999, “Government Matters”, *The World Bank Policy Research*, Working Paper n° 2196.
- Knack S. et P. Keefer, 1995, « Institutions and economic performance: cross-country tests

using alternative measures », *Economics and Politics*, November, 7(3), pp.207-227.

Koopmans T. C., « On the concept of Optimal economic growth», 1965, in the econometric approach to development planning, Amsterdam North Holland.

Krueger, A.O., 1998, Why trade liberalization is good for growth, *The economic Journal*, 108, september, pp.1513-1522.

Krugman P. R. et Obstfeld, 2001, « Economie Internationale », De Boeck Université, 3è édition.

Kuznets S., 1955, « Economic growth and income inequality », *The American Economic Review*, 45, pp. 1-28.

La porta R., F. Lopez de Silanes, A. Shleifer & R. Vishny, 1999, « The quality of government », *Journal of Law, Economics and Organization*, vol.15, no1, March, pp.222-279.

La Porta, Lopez-de-Silanes, Pop-Eleches et Shleifer, 2003, « Judicial checks and balances », National Bureau of Economic Research, WP n° 9775.

Landes D., 1998, « The wealth and poverty of nations: why some are so rich and some so poor », New York, W.W. Norton & Co.

Leamer E. & J. Levinhom, 1996, “International Trade Theory: The Evidence”, in Ronald W.J. & P.B. Kenen ed., *Handbook of International Economics*, vol.3, Amsterdam.

Mc Callum J., 1995, « National borders matter: Canada – US Regional Trade Patterns, *The American Economic Review*, 1995, June, 85(3), pp.615-623.

Milanovic B., 2003, « The two faces of globalization: against as we know it », *The World Development*, vol. 31, n°4, April.

Milanovic, 2002, « True World inequality 1988 and 1993: first calculations based on household surveys alone » *The Economic Journal*, 112, January, pp.51-92.

Mitra D. and Trinidad V., 2003, “Inequality and trade”, NBER, WP n° 10087.

Musgrave R., 1959, “The theory of public finance”, Mac Graw Hill, New York.

North D., 1991, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), Winter, pp. 97-112.

North D., 1990, « Institutions, institutional change and economic performance », Cambridge University Press.

Olsson O., 2007, “Conflict diamonds”, *Journal of Development economics*, vol. 82, Issue 2, March, pp.267-286.

Romer P.M, 1990, « Endogenous technological change », *Journal of political economy*, 98, 5, october, pp.71-102.

Romer P.M, 1986, « Increasing returns and long-run growth », *Journal of political economy*, 94, 5, october, pp.1002-1037.

Romer D. & J.A.Frankel, 1996, « Trade and growth : an empirical investigation », Nber, WP 5476.

Sachs J., 2003, « Institutions don't rule: direct effects of geography on per capita income», NBER, WP 9490, February.

Sachs, J. & Warner, A., 1995, “Economic reform and the Process of Global Integration trade”, *Brookings papers on Economic Activity*,1:1995, pp.1-118.

Wei Shang Jin (1996), « Intra-national versus International Trade: How stubborn are Nations. in Global Integration? », National Bureau of Economic Research, WP n° 5531, 1996.

Weinhold D. & J.E.Rauch, 1997, « Openness, specialization, and productivity growth in less developed countries », National Bureau of Economic Research, WP n° 6131.

WIDER (World Institute for Development Economics Research) 2000, *World Income Inequality Database v.1.0*, September.

Williamson J.G, 2003, « Was it Stolper-Samuelson, infant industry or something else? World Trade Tariffs 1789-1938 », National Bureau of Economic Research, WP n°9656.

Williamson J.G. & L. Bertola, 2003, « Globalization in Latin America before 1940 », National Bureau of Economic Research, WP n° 9687.

ANNEXE

Table 1 : Test de multi colinéarité (VIF)

Variable	VIF	1/VIF
lngdp		
D1.	1.54	0.648211
liquid		
D1.	1.43	0.697982
privo		
D1.	1.33	0.753813
govstab	1.15	0.870119
fbcf	1.08	0.923902
infl	1.06	0.939600
fdi		
D1.	1.05	0.956013
Mean VIF	1.23	

Table 2 : Test homoscédasticité(White test)

White's test for H_0 : homoskedasticity
 against H_a : unrestricted heteroskedasticity

chi2 (35) = 49.15
 Prob > chi2 = 0.0567

Cameron & Trivedi's decomposition of IM-test

Source	chi2	df	p
Heteroskedasticity	49.15	35	0.0567
Skewness	9.62	7	0.2110
Kurtosis	2.34	1	0.1258
Total	61.12	43	0.0358

Cumby-Huizinga test for autocorrelation

H_0 : variable is MA process up to order q

H_A : serial correlation present at specified lags $> q$

H_0 : $q=0$ (serially uncorrelated) H_A : s.c. present at range specified				H_0 : q =specified lag-1 H_A : s.c. present at lag specified			
lags	chi2	df	p-val	lag	chi2	df	p-val
1 - 1	43.981	1	0.0000	1	43.981	1	0.0000
1 - 2	43.990	2	0.0000	2	13.950	1	0.0002
1 - 3	44.445	3	0.0000	3	7.748	1	0.0054
1 - 4	45.362	4	0.0000	4	5.093	1	0.0240
1 - 5	45.962	5	0.0000	5	3.726	1*	0.0536
1 - 6	46.449	6	0.0000	6	3.577	1*	0.0586
1 - 7	46.571	7	0.0000	7	3.235	1*	0.0721

Table 3 : Résultats test d'autocorrélation

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	—— joint ——	
				adj chi2(2)	Prob>chi2
theil	126	0.0553	0.0000	24.09	0.0000
privo	126	0.0108	0.3288	6.92	0.0314
liquid	126	0.0000	0.0015	22.70	0.0000
fdi	126	0.0000	0.0000	45.37	0.0000
fbcf	126	0.0000	0.0000	39.38	0.0000
lngdp	126	0.0303	0.0114	9.67	0.0079
govstab	126	0.0410	0.0118	9.24	0.0098
infl	126	0.0000	0.0000	64.84	0.0000

Table 4 : Résultats test de normalité

Dynamic panel-data estimation, one-step system GMM

```

Group variable: i                Number of obs   =    78
Time variable : annee           Number of groups =    6
Number of instruments = 27       Obs per group: min =   13
F(8, 5) = 3339.89               avg = 13.00
Prob > F = 0.000                 max = 13
    
```

	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
theil						
L1.	.7826648	.0576775	13.57	0.000	.6344	.9309296
privo	-.0470259	.0162686	-2.89	0.034	-.0888456	-.0052062
liquid	.0243671	.0121252	2.01	0.101	-.0068016	.0555358
fdi	-1.95e-10	8.99e-11	-2.17	0.082	-4.26e-10	3.60e-11
infl	-.008821	.0088487	-1.00	0.365	-.0315672	.0139252
lngdp	.0688803	.0155508	4.43	0.007	.0289056	.108855
fbcf	.0070406	.001503	4.68	0.005	.003177	.0109042
govstab	.006096	.0274282	0.22	0.833	-.0644103	.0766023
_cons	.4945784	.4410145	1.12	0.313	-.6390853	1.628242

Instruments for orthogonal deviations equation

GMM-type (missing=0, separate instruments for each period unless collapsed)

```

-----+-----
Group variable: i                Number of obs   =    78
Time variable : annee           Number of groups =    6
Number of instruments = 27       Obs per group: min =   13
F(8, 5) = 441.68               avg = 13.00
Prob > F = 0.000                 max = 13
    
```

	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
margeext						
L1.	.8808326	.0785539	11.21	0.000	.6789035	1.082762
privo	-.0544103	.0236666	-2.30	0.070	-.1152472	.0064266
liquid	.0219958	.0113153	1.94	0.110	-.0070911	.0510826
fdi	-2.93e-10	1.05e-10	-2.78	0.039	-5.64e-10	-2.25e-11
infl	-.0150958	.0062292	-2.42	0.060	-.0311083	.0009168
lngdp	.0211698	.0495715	0.43	0.687	-.1062578	.1485975
fbcf	.0140359	.0058421	2.40	0.061	-.0009817	.0290534
govstab	.0456724	.0490391	0.93	0.394	-.0803866	.1717315
_cons	.0235054	.2656009	0.09	0.933	-.6592433	.7062542

Résultat des régressions.