D. Rôle nouveau des produits de base dans les stratégies de développement

Cette section examine les défis et les possibilités inhérents aux stratégies de croissance et de développement fondées sur les produits de base, dans le contexte de prix relativement élevés mais volatiles. Elle présente d'abord un aperçu de l'évolution historique des prix des produits agricoles et des ressources naturelles. Puis elle analyse la façon dont les pays en développement sont arrivés à exploiter leur potentiel d'exportation de produits agricoles et de ressources naturelles dans ce contexte de prix élevés, pour asseoir leur développement. Elle met en évidence les politiques qui ont été utiles, mais aussi les défis qui restent à surmonter pour réaliser pleinement ce potentiel d'exportation. Enfin, elle examine les problèmes posés par une volatilité accrue, notamment pour les pays importateurs de produits alimentaires et pour les pays exportateurs de ressources naturelles, vulnérables aux cycles d'expansion et de récession.

Sommaire

1	Un «supercycle» de hausse (et de baisse) des produits de base?	138
2	Commerce des produits agricoles et développement	144
3	Pour que le commerce des produits agricoles contribue au développement: l'environnement politique	155
4	Commerce des ressources naturelles et développement: défis et possibilités	163
5	Rôle des mesures de politique commerciale concernant les ressources naturelles	174
6	Conclusions	176

Faits saillants et principales constatations

- L'indice annuel des prix réels de l'énergie et des métaux et produits minéraux a été multiplié par plus de deux entre 2000 et 2011. Les prix des produits agricoles ont presque doublé pendant la même période. Les hausses de prix les plus importantes ont eu lieu jusqu'en 2008. Malgré une baisse récente des prix par rapport aux records historiques, il y a des raisons de penser que la tendance à des prix élevés se maintiendra. Par ailleurs, la volatilité des prix continuera de caractériser les marchés des produits de base.
- Entre 2001 et 2011, la part des pays en développement du G-20 dans les exportations mondiales de produits agricoles a augmenté, passant de 19% à 26%. La part des autres pays en développement est passée de 8% à 10%.
- Les obstacles traditionnels à l'accès aux marchés, comme les droits de douane et les subventions, continuent d'affecter les exportations de produits agricoles des pays en développement, mais les mesures non tarifaires jouent un rôle de plus en plus important dans le commerce de ces produits.
- Le commerce des ressources naturelles a considérablement augmenté entre 2000 et 2010, non seulement en valeur mais aussi en volume. En 2012, la part cumulée des produits agricoles, des combustibles et des produits miniers dans le commerce mondial était de 31,7%, contre 25,4% en 2005 et 21,7% en 2000.
- Plusieurs pays riches en ressources naturelles ont connu des taux de croissance élevés pendant les années où les prix de ces ressources montaient en flèche, mais l'impact social et environnemental de l'extraction des ressources naturelles reste un problème important.

Cette section examine les défis et les possibilités liés aux stratégies de croissance et de développement fondées sur les produits de base dans le contexte de prix relativement élevés mais volatiles. Dans toute la section, l'expression «produits de base» désigne à la fois ce que Morris *et al.* (2012) appellent «soft commodities» (essentiellement les produits agricoles) et ce qu'ils appellent «hard commodities» (essentiellement les produits miniers) et «energy commodities» (essentiellement le pétrole et le gaz). Les produits minéraux (y compris les métaux) et les produits énergétiques (charbon, pétrole et gaz naturel) sont appelés ici «ressources naturelles».[1] Les produits agricoles comprennent, quant à eux, les produits traditionnels, les fruits et légumes frais, les produits de spécialité et les produits transformés (voir l'encadré D.3). Comme dans le reste du rapport, dans cette section, les pays en développement du G-20 sont les pays en développement qui font partie du G-20 (définis dans le tableau B.1 de l'appendice) et non le groupe de pays en développement appelé «G-20» constitué pour les négociations agricoles à l'OMC.

Dans cette section, les ressources naturelles et l'agriculture sont analysées séparément, pour trois raisons principales. Premièrement, les structures de production et de consommation sont différentes dans ces deux secteurs. Le poids du secteur agricole en termes d'emplois et de consommation est nettement plus important que celui du secteur des ressources naturelles. De plus, dans l'agriculture, la production repose beaucoup plus sur les petites exploitations que dans le secteur des ressources naturelles. Deuxièmement, les problèmes et les possibilités de développement sont généralement différents (mais pas toujours) dans les deux secteurs. Par exemple, la question de la gestion des recettes exceptionnelles, qui est cruciale dans le secteur des ressources naturelles, n'a qu'une importance secondaire dans le secteur agricole.[2] Troisièmement, les questions de politique commerciale sont très différentes. Dans le secteur des ressources naturelles, elles concernent principalement les restrictions à l'exportation imposées par les pays exportateurs, tandis que dans le secteur agricole, elles concernent aussi l'accès aux marchés (subventions, tarifs et mesures non tarifaires appliqués par les pays importateurs).

Cette section est divisée en six parties. La section D.1 donne un aperçu de l'évolution historique des prix des ressources naturelles et des produits agricoles. Pendant longtemps, le débat sur le rôle des produits de base dans les pays en développement a été dominé par l'idée que le prix de produits primaires comme les ressources naturelles a tendance à baisser par rapport à celui des produits manufacturés, phénomène appelé l'hypothèse de Prebisch-Singer. Bien que certains experts contestent la validité de cette hypothèse, qui date des années 1950 (voir l'analyse de Cadot *et al.,* 2011), celle-ci est souvent citée pour dire que les pays en développement ne devraient pas augmenter la production du secteur primaire et devraient plutôt se diversifier dans d'autres secteurs, comme le secteur manufacturier. Or, depuis le milieu des années 2000, les prix des produits de base sont élevés. La question est donc de savoir si cette tendance a des chances de durer, compte tenu en particulier de la baisse observée dernièrement par rapport aux sommets historiques de 2008 et 2011. À ce stade, les données analysées semblent indiquer que les prix des produits de base resteront probablement relativement élevés à moyen terme, mais avec la volatilité qui caractérise ce secteur.

La section D.2 examine le lien entre le commerce des produits agricoles et le développement et la façon dont ce lien est influencé par l'évolution de la structure et de la nature de ce commerce. La section D.3 examine le cadre des politiques agricoles, notamment les politiques de productivité, les normes, les restrictions à l'accès aux marchés, le pouvoir de négociation dans les chaînes de valeur mondiales et les mesures contre la volatilité des prix. La section D.4 aborde la question de la croissance fondée sur les ressources naturelles, en demandant si cette croissance peut être soutenue et peut avoir des résultats positifs pour le développement. La section D.5 examine explicitement les politiques commerciales, et en particulier, les politiques menées par les pays riches en ressources naturelles dans leur quête de développement. La section D.6 énonce quelques conclusions.

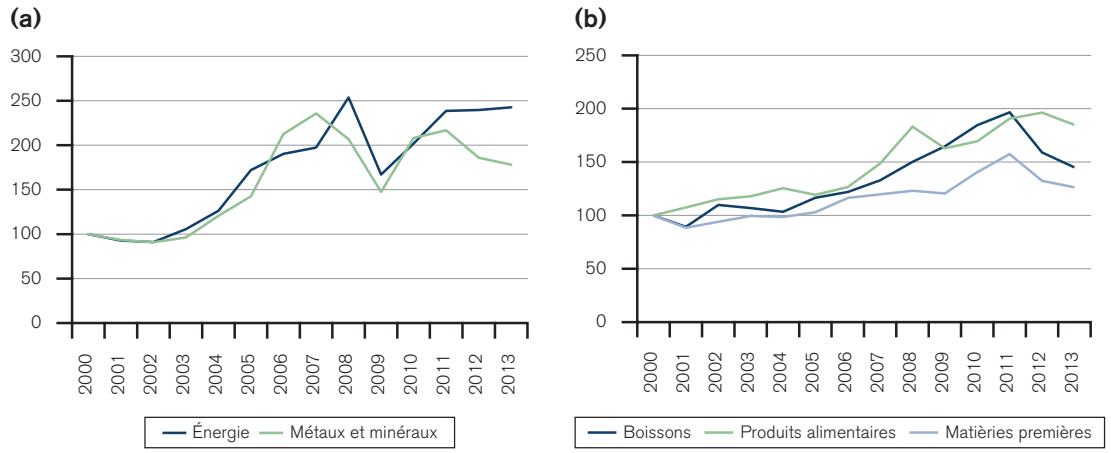
1. Un «supercycle» de hausse (et de baisse) des produits de base?

Les prix des ressources naturelles et des produits agricoles ont fortement augmenté entre 2000 et 2008 (en particulier à partir de 2003). L'indice annuel des prix réels de l'énergie et des métaux et minéraux a plus que doublé pendant cette période (figure D.1). Les prix ont ensuite fléchi en 2008-2009 en raison de la crise financière et économique mondiale. Mais ils sont repartis à la hausse entre 2009 et 2011. Les prix des produits agricoles ont presque doublé entre 2000 et 2011, comme le montre la figure D.1.

Alors que les prix de l'énergie sont restés remarquablement stables depuis 2011 (principalement en raison de la stabilité des prix du pétrole), ceux des métaux et des minéraux ont enregistré une baisse sensible au cours des deux dernières années. Comme l'indique la Banque mondiale (2014), les prix réels des métaux en dollars EU sur le marché mondial ont diminué de 30% entre leur pic du début de 2011 et novembre 2013. Pendant la même période, les prix réels des produits alimentaires en dollars EU sur le marché mondial ont diminué de 13%. Malgré un récent fléchissement, les prix sont encore deux fois plus élevés qu'il y a dix ans.

Les cycles de hausse et de baisse des prix des produits de base ne sont pas rares (Fuglie, 2012; OMC, 2010). La figure D.2 montre l'évolution historique des prix réels des

Figure D.1: **Indices annuels des prix réels de certains produits de base, 2000-2013**
(2000 = 100; prix réels en $EU de 2005)



Source: World Bank Commodities Price Data.

Note: On trouvera une description détaillée des séries, avec la source des données, dans la partie «Description of Price Series» de la publication annuelle de la Banque mondiale intitulée World Bank Commodities Price Data.

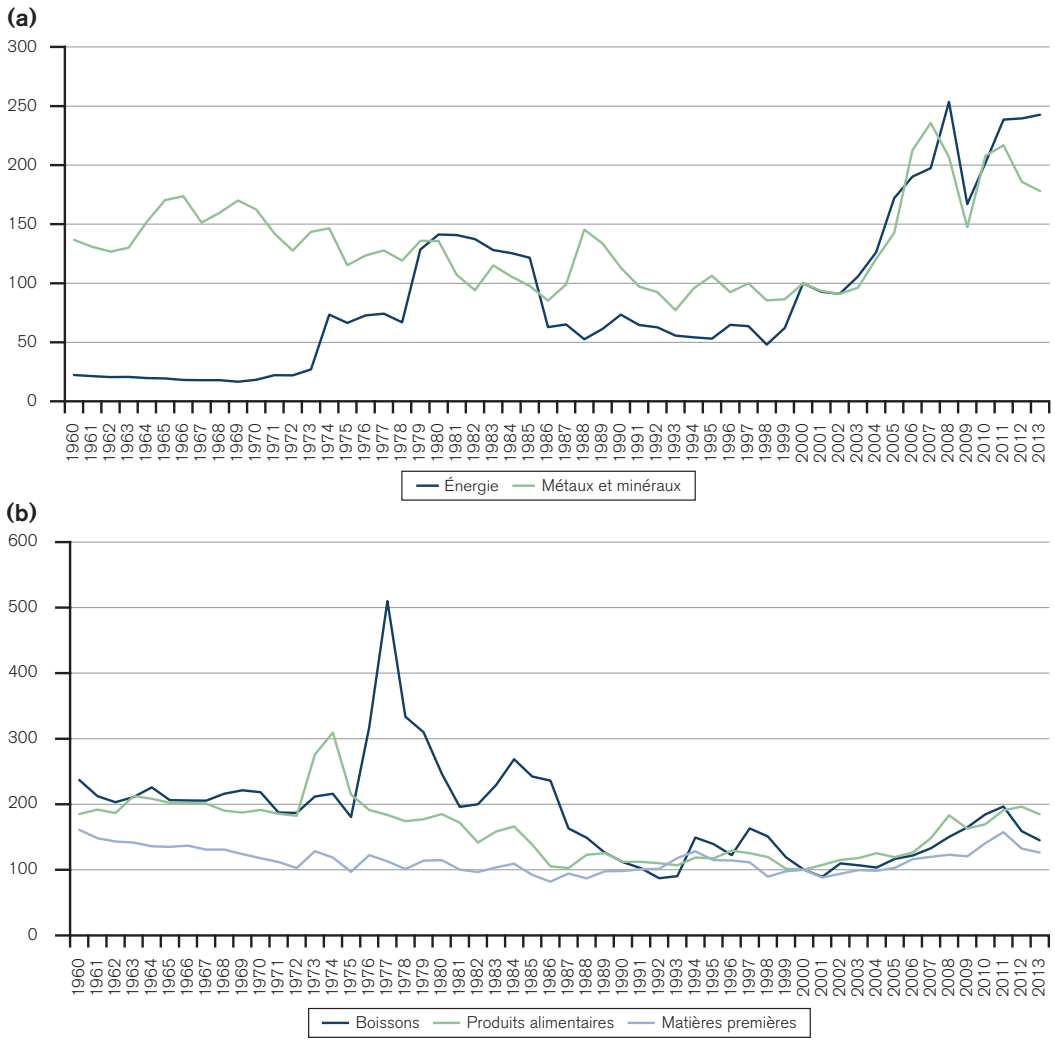
produits de base depuis 1960. Dans le graphique D.2(a), on voit immédiatement qu'il y a eu plusieurs épisodes de hausse et de baisse du prix de l'énergie et, dans une moindre mesure, de celui des minéraux, entre 1960 et 2000. On constate la même volatilité pour les produits agricoles. La volatilité des prix des produits de base est traitée plus en détail dans l'encadré D.1.

Certains auteurs ont avancé que la forte hausse des prix des produits de base intervenue au début des années 2000 a été le signe d'un troisième «supercycle» des produits de base, le premier ayant eu lieu à la fin du XIX^{e} siècle, lors de l'industrialisation américaine basée sur la demande et le deuxième après la Seconde Guerre mondiale, lors de la reconstruction de l'Europe et du Japon.[3] Le développement industriel et l'urbanisation rapides dans plusieurs économies en développement du G-20 ont été le principal moteur de ce troisième supercycle. D'après l'analyse d'Africa Progress Panel (2013) à propos des produits minéraux, c'est la Chine qui a changé la donne sur les marchés mondiaux de produits de base en raison de sa croissance rapide nécessitant beaucoup de ressources naturelles et de coût élevé de l'extraction de ses minerais.[4] La figure D.3 montre l'évolution de la demande de métaux en Chine, dans les pays de l'Organisation de développement et de coopération économiques (OCDE) et dans le reste du monde. L'augmentation spectaculaire de la consommation chinoise apparaît clairement.

La demande d'énergie de la Chine a aussi fortement augmenté, dans l'absolu et par rapport aux autres pays industrialisés. L'analyse des données de British Petroleum (BP, 2013) montre, par exemple, que la demande de pétrole de la Chine a presque triplé (+273%) entre 1992 et 2012 et qu'elle a presque doublé (+94%) entre 2002 et 2012. Par comparaison, la demande de pétrole dans les pays de l'OCDE a augmenté de 6% entre 1992 et 2012, et a diminué de 5,5% au cours des dix dernières années. Dans les pays autres que la Chine et les pays de l'OCDE, elle a augmenté de 32% entre 1992 et 2012 et de 14% au cours de la dernière décennie.

La croissance économique ralentit en Chine, mais les taux de croissance restent élevés. La croissance du PIB, qui a atteint 10% (mesurée en PPA, en dollars EU de 2005), devrait être de 6,6% pendant la période 2011-2030, ce qui est encore considérable (OCDE, 2012). On a donc peu de raisons de s'attendre à un net ralentissement de la demande de la Chine en ressources minérales importées. L'industrie sidérurgique chinoise, par exemple, devrait augmenter sa production de 700 millions à 900 millions de tonnes d'ici à 2030 (Lee *et al.,* 2012). Dans le même temps, les autres économies en développement du G-20 connaîtront des taux de croissance élevés et soutenus dans les prochaines décennies. Pendant la période 2011-2030, notamment, le PIB du Brésil devrait augmenter de 4,1%, celui de l'Indonésie de 5,3% et celui de l'Inde de 6,5% (OCDE, 2012). Bien que certaines économies en développement du G-20 soient des exportateurs nets de métaux, les projections de l'OCDE indiquent que la demande globale de métaux augmentera de 5% par an jusqu'en 2030, tirée principalement par les nouveaux acteurs sur la scène économique mondiale. La baisse récente des cours des métaux reflète une croissance modérée de la demande dans les économies en développement du G-20 et dans la plupart des pays de l'OCDE, et une forte réaction de l'offre. Cette dernière résulte de l'accroissement des investissements au cours des dernières années, sous l'effet des prix élevés (Banque mondiale, 2014).

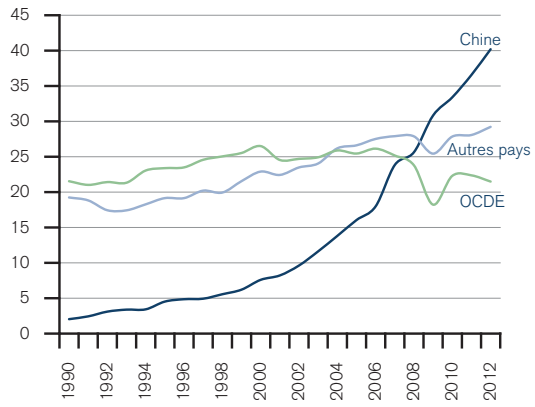
Figure D.2: **Indices annuels des prix réels de certains produits de base, 1960-2013**
(2000 = 100; prix réels en $EU de 2005)



Source: World Bank Commodities Price Data.

Note: On trouvera une description détaillée des séries, avec la source des données, dans la partie «Description of Price Series» de la publication annuelle de la Banque mondiale intitulée World Bank Commodities Price Data.

Figure D.3: **Consommation de métaux, 1990-2012**
(Millions de t)



Source: World Bureau of Metal Statistics.

Les effets de la demande continueront à déterminer l'évolution des prix de l'énergie dans les prochaines années. L'Agence internationale de l'énergie (AIE, 2013) table sur une augmentation d'un tiers de la demande mondiale d'énergie entre 2011 et 2035. Malgré la diminution prévue de la part des combustibles fossiles, comme le charbon, le pétrole ou le gaz naturel, qui passera de 82% à 76% du mix énergétique mondial en 2035, la demande augmentera pour toutes les formes d'énergie, y compris les combustibles fossiles.[5] La demande de gaz naturel, en particulier, devrait augmenter de près de 50% d'ici à 2035 (AIE, 2013).

Dans le cas des produits agricoles, les hausses de prix amorcées en 2003 ont plusieurs causes. Les principales sont les phénomènes météorologiques extrêmes, les politiques de promotion des biocarburants, la dépréciation du dollar EU, la croissance économique à long terme dans

Encadré D.1: **Volatilité des prix des produits de base**

La forte volatilité des prix des ressources naturelles est un fait largement reconnu. Pour l'OMC (2010), par exemple, la volatilité fait partie des caractéristiques distinctives des ressources naturelles. Comme l'explique l'OMC (2010) à propos des prix du pétrole, la volatilité (du moins à long terme) est due en grande partie à des facteurs liés à la demande, comme l'augmentation rapide des revenus dans les grandes économies en développement du G-20. La volatilité est depuis longtemps une préoccupation pour les pays exportateurs de ressources naturelles, pour au moins trois raisons. Premièrement, c'est une source d'incertitude qui a des effets négatifs sur les décisions d'investissement et de production. Deuxièmement, les consommateurs qui ont une aversion pour le risque doivent dépenser une partie de leur revenu pour se protéger contre le risque de fortes fluctuations des prix des ressources. Troisièmement, les pays exportateurs qui empruntent quand leurs recettes d'exportation sont élevées pour financer des importations et une consommation supplémentaires risquent d'être confrontés à une lourde charge de la dette quand les prix des ressources naturelles baissent.[6]

La volatilité des prix des produits agricoles et des produits alimentaires est aussi un sujet de préoccupation depuis plusieurs décennies. Comme l'ont expliqué Gilbert et Morgan (2010), la volatilité des prix des céréales affecte les économies pauvres beaucoup plus que les économies riches et les pauvres beaucoup plus que les riches dans chaque économie. Cela tient à ce que la consommation directe de céréales décroît à mesure que les sociétés et les individus s'enrichissent. Les auteurs expliquent que la volatilité des prix des produits alimentaires peut accroître l'inflation des prix à la consommation et crée une incertitude des taux de change. En effet, si les réserves de change sont maigres, elles seront assez vite épuisées en cas de brusque envolée des prix des produits alimentaires, car la demande de denrées alimentaires importées est relativement constante, malgré les fluctuations des prix. La volatilité des prix peut même susciter des troubles sociaux.

Suivant Lee *et al.* (2012), nous avons construit deux mesures de la volatilité des prix des produits de base en utilisant les données mensuelles de la Banque mondiale (Commodities Price Data) depuis 1970. La première mesure est un écart-type sur fenêtre mobile. La seconde est un coefficient de variation sur fenêtre mobile (écart-type divisé par la moyenne). Dans les deux cas, la fenêtre est définie sur un intervalle de 60 mois. La première mesure donne donc l'écart-type des valeurs mensuelles par rapport à la moyenne sur cinq ans. La seconde indique le pourcentage d'écart par rapport à la même moyenne.

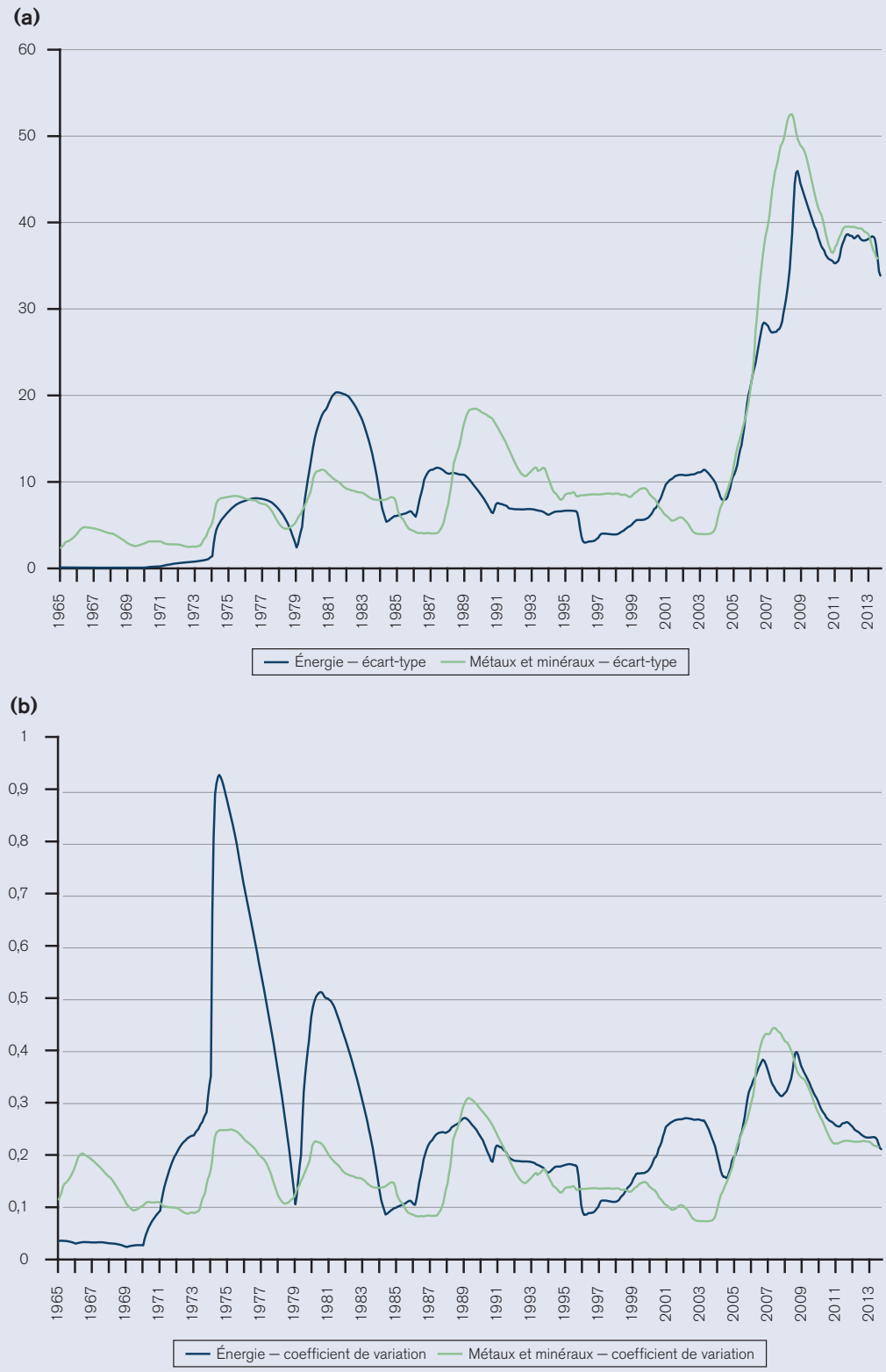
Les résultats obtenus pour les prix de l'énergie et pour ceux des métaux et minéraux sont indiqués, respectivement, dans le graphique du haut et dans le graphique du bas de la figure D.4. On voit que les prix sont volatils et que leur volatilité a été forte au cours de la dernière décennie. Il est intéressant de se demander si cette volatilité a augmenté dans le temps. Pour répondre à cette question, il faudrait probablement considérer l'ampleur relative des chocs de prix par rapport au niveau des prix (graphique du bas) plutôt que l'ampleur absolue des fluctuations de prix (graphique du haut). L'évolution dans le temps du coefficient de variation indique que les prix de l'énergie ont été beaucoup plus volatils après le premier choc pétrolier de 1973 qu'après la crise de 2008. Les prix des métaux et des minéraux, en revanche, atteignent, en 2008, des niveaux de volatilité jamais vus depuis 1960.

Les observateurs semblent convenir que la volatilité des prix des produits agricoles a été plus forte au cours des cinq dernières années que pendant les deux décennies précédentes, mais moins forte que dans les années 1970 quand on compare les variations récentes des prix et leur évolution à très long terme, rien n'indique que la volatilité a augmenté de façon permanente (Jacks *et al.,* 2011). Cela est confirmé par les données de la figure D.5, qui montre l'écart-type et le coefficient de variation des prix des produits agricoles (matières premières agricoles, produits alimentaires et boissons).

Globalement, la conclusion est que la volatilité a été forte au cours des dernières années. Dans la plupart des cas, elle n'a pas atteint les sommets observés dans les années 1970, mais elle est et devrait rester préoccupante pour les pays importateurs et pour les pays exportateurs.

Encadré D.1: **Volatilité des prix des produits de base** (suite)

Figure D.4: **Volatilité des indices de prix de certains produits de base, 1965m1-2013m9***

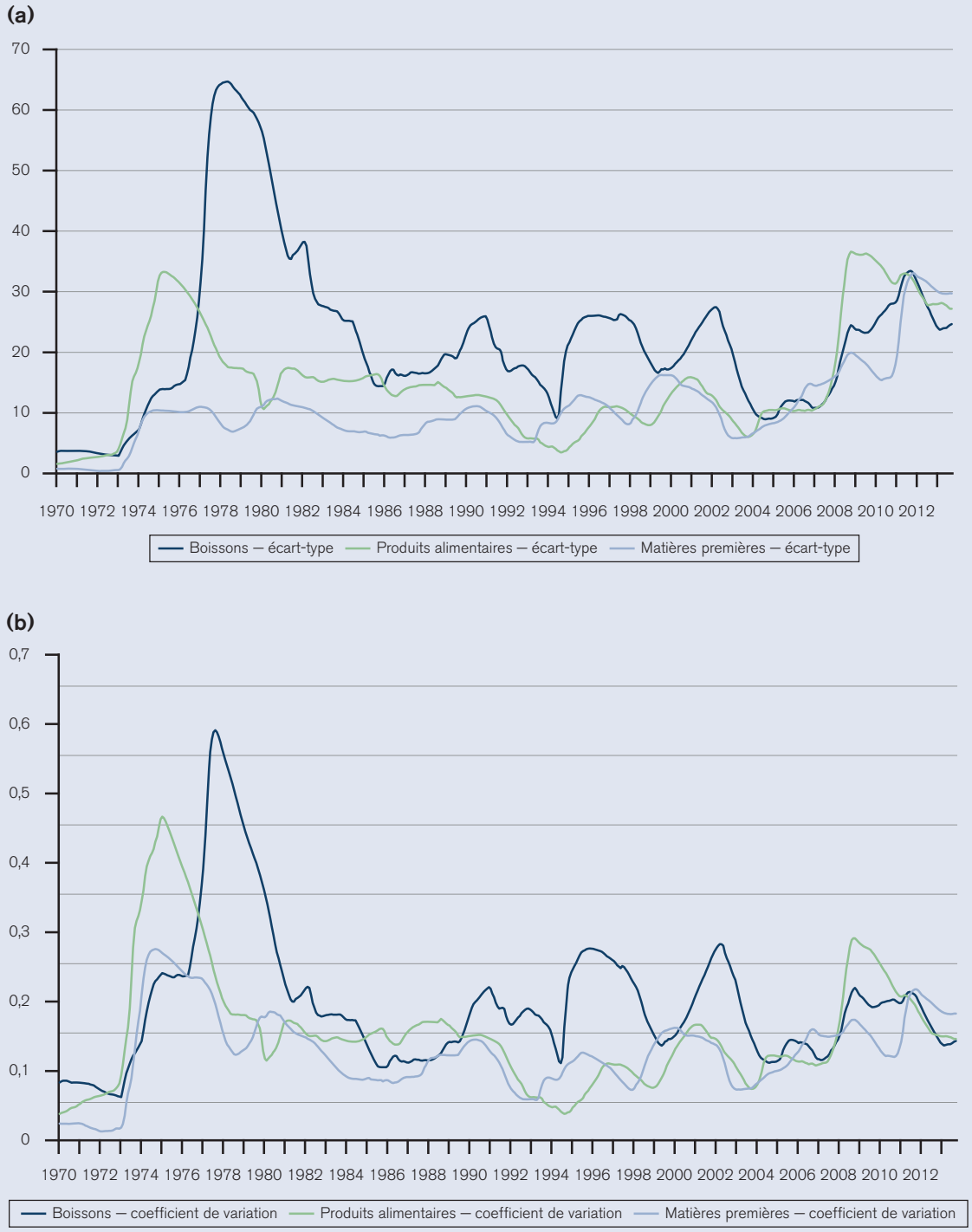


Note: Graphique (a): écart-type sur fenêtre mobile (60 mois); graphique (b): coefficient de variation sur fenêtre mobile (60 mois) (écart-type divisé par la moyenne).

* « m » indique « mois ».

Encadré D.1: **Volatilité des prix des produits de base** (suite)

Figure D.5: **Volatilité des indices de prix de certains produits de base, 1970m1-2013m9***



Source: World Bank Commodities Price Data.

Note: Graphique (a): écart-type sur fenêtre mobile (60 mois); graphique (b): coefficient de variation sur fenêtre mobile (60 mois) (écart-type divisé par la moyenne).

* « m » indique « mois ».

plusieurs grands pays en développement, l'accroissement de la demande de contrats à terme sur les produits de base dû à la fois à la spéculation et à la diversification des portefeuilles, le faible niveau des stocks dû en partie à certains des facteurs précités, et les politiques commerciales encourageant les producteurs à limiter l'approvisionnement du marché (Anderson *et al.,* 2013; Gilbert et Morgan, 2010).

La croissance de plusieurs grandes économies en développement du G-20 donne cependant à penser que la demande de produits alimentaires augmentera dans l'avenir. L'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO, 2011b) prévoit que la production alimentaire mondiale devra encore augmenter de 70% d'ici à 2050 pour nourrir la population mondiale croissante tout en luttant contre la malnutrition et la faim. Certains en ont conclu que les prix des produits alimentaires resteront élevés (au lieu de baisser) dans les années à venir.

L'autre raison pour laquelle les prix des produits agricoles et alimentaires se maintiendront probablement à des niveaux élevés est que ces prix sont de plus en plus corrélés à ceux du pétrole depuis 2006. Certains affirment que cette corrélation est systémique: l'agriculture moderne utilise des produits pétroliers pour faire fonctionner les machines agricoles, transporter les intrants et acheminer les produits jusqu'au consommateur final (Heinberg, 2011). En outre, le pétrole est souvent utilisé dans la fabrication des produits chimiques destinés à l'agriculture. La hausse des prix du pétrole exercent donc une pression sur tous ces aspects de la filière commerciale des produits alimentaires. La Commission européenne (2012) confirme que les prix (coûts) de l'énergie entraînent une augmentation du prix des engrais et des matières premières alimentaires. Une étude récente de Baffen et Dennis (2013) aboutit à des conclusions analogues: les prix du pétrole influent sur les prix des produits alimentaires plus que d'autres déterminants des prix à long terme, comme les taux de change, les taux d'intérêt et les revenus.[7]

Les évolutions de la demande et de l'offre, les progrès technologiques, les politiques environnementales, les préférences des consommateurs et plusieurs autres facteurs interagissent de manière complexe pour influencer l'évolution des prix des produits de base.[8] Cette évolution est donc incertaine et il faut tenir compte de cette incertitude pour définir des stratégies de croissance fondées sur la production et l'exportation de produits de base.

2. Commerce des produits agricoles et développement

Le secteur agricole représente une part importante de l'économie des pays en développement et, surtout, des pays les moins avancés (PMA). Dans de nombreux pays, les progrès technologiques et les modifications des processus de production et de distribution ont contribué à la modernisation de certaines parties du secteur agricole qui joue ainsi un rôle plus dynamique dans l'économie. Le niveau élevé des prix dans ce secteur par rapport à d'autres secteurs a aussi permis à certains pays d'engranger des bénéfices exceptionnels, notamment grâce aux exportations de produits agricoles. Pour d'autres, les prix élevés des produits alimentaires ont renchéri les importations, ce qui peut avoir des effets négatifs sur la pauvreté.

La question examinée dans cette section est de savoir si l'évolution récente du secteur agricole est susceptible de modifier son rôle dans les pays en développement. On se demande aussi si ces pays ont pu tirer avantage de l'évolution récente des prix ou s'ils en ont pâti.

(a) Le secteur agricole est important pour le développement

Dans de nombreux pays en développement, le secteur agricole est très important à la fois en termes de production et de consommation. Du côté de l'offre, il emploie environ la moitié de la main-d'œuvre dans les pays en développement, et plus de 70% dans les PMA. En termes de consommation, son importance tient au fait que les ménages pauvres consacrent généralement une grande partie de leurs revenus à l'alimentation. Étant donné que trois personnes pauvres sur quatre vivent en milieu rural dans les pays en développement et que la plupart d'entre elles tirent leur subsistance de l'agriculture (Banque mondiale, 2007), il est évident que ce secteur a une importance cruciale dans toute stratégie de développement.

Les données semblent indiquer que, dans les économies à faible revenu, la croissance du secteur agricole contribue plus à la réduction de la pauvreté que la croissance des autres secteurs et que pratiquement toutes les économies qui ont réussi à réduire la pauvreté ont connu une période d'accroissement de la productivité agricole (Banque mondiale, 2007; Timmer, 2009). Plus spécifiquement, Christiansen *et al.* (2011) constatent que la croissance dans le secteur agricole contribue beaucoup plus à réduire la pauvreté parmi les plus déshérités que la croissance dans d'autres secteurs. Cela tient à ce que les ménages pauvres participent beaucoup plus à la croissance liée à l'agriculture et que les autres secteurs, notamment les industries extractives, ont un effet moindre sur la réduction de la pauvreté.

Selon Maertens *et al.* (2011), on observe aussi un effet positif sur la réduction de la pauvreté si la productivité agricole s'accroît grâce à l'intégration des pays en développement dans les chaînes de valeur mondiales, c'est-à-dire les chaînes de production mondiales. Globalement, plus d'un tiers de la main-d'œuvre active dans l'agriculture travaille « à son compte » (c'est-à-dire a le statut de travailleur indépendant), et environ un quart consiste en travailleurs familiaux (non rémunérés) (Cheong et Jansen, 2013). Cela

laisse penser que l'emploi informel est très répandu dans le secteur agricole dans les pays en développement, ces deux catégories de travailleurs étant souvent employés de manière informelle (OIT et OMC, 2009). Les ménages travaillant dans ce secteur ont souvent peu de ressources et un faible niveau d'instruction. L'intégration dans les marchés mondiaux contribue à la réduction de la pauvreté en permettant à ces ménages d'accéder à des emplois rémunérés (salariés) dans l'agro-industrie. Le nombre de petits exploitants diminue certes, mais dans l'ensemble, l'effet sur la réduction de la pauvreté est significatif car les ménages les plus pauvres s'en sortent mieux avec un emploi salarié (Maertens et Swinnen, 2009; Maertens *et al.*, 2011).

Dans la section suivante, nous allons examiner si les évolutions récentes dans le secteur agricole ont permis aux pays en développement d'utiliser l'intégration dans les marchés agricoles mondiaux comme stratégie de développement.

(b) Le commerce des produits agricoles: de nouvelles possibilités et de nouveaux défis pour les pays en développement

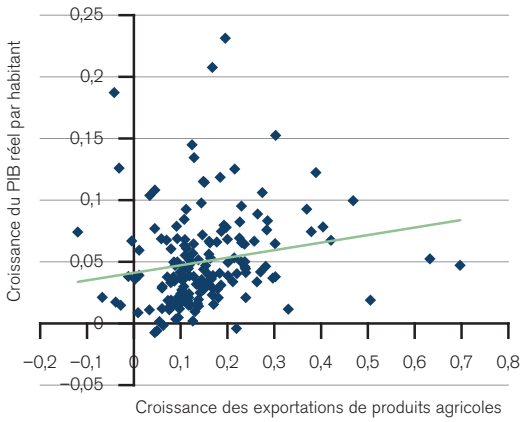
Le secteur agricole a connu des changements remarquables ces dernières décennies. Le commerce mondial des produits agricoles a considérablement augmenté et le poids relatif de différents segments du marché a changé à la fois en termes de produits et en termes de débouchés. En outre, de nouvelles structures de production sont apparues partout dans le monde. Pour les pays en développement, ces changements représentent à la fois des possibilités et des défis.

(i) Le commerce des produits agricoles contribue à la croissance et à la réduction de la pauvreté

L'augmentation du commerce mondial des produits agricoles au cours des dernières décennies a ouvert de nouvelles possibilités pour les exportateurs de ces produits. En valeur, les exportations de produits agricoles ont presque triplé entre 2000 et 2012 (OMC, 2013), en grande partie grâce aux hausses de prix évoquées précédemment. En volume, l'augmentation a été d'environ 60% pendant la même période (OMC, 2013). Il y a des raisons de penser que les exportations de produits agricoles continueront à augmenter en volume. La FAO, par exemple, prévoit que l'augmentation du commerce des produits agricoles se poursuivra jusqu'en 2050 (FAO, 2009).

Le commerce des produits agricoles a aussi augmenté en pourcentage de la production et de la consommation intérieures de ces produits au cours des dernières décennies. La croissance annuelle moyenne en volume du commerce de produits agricoles était d'environ 4% entre 1950 et 2010. Elle était donc supérieur à la croissance annuelle de la production agricole mondiale, qui était de

Figure D.6: **Exportations de produits agricoles et croissance économique, 2001-2012**



Source: FAO et Indicateurs du développement dans le monde.

Note: Le graphique représente la corrélation entre la croissance du PIB par habitant et la croissance moyenne des exportations de produits agricoles par employé.

2% (Cheong et Jansen, 2013; Cheong *et al.,* 2013). Cela témoigne de l'intégration accrue du secteur agricole dans les marchés mondiaux. Pour de nombreux pays en développement, les recettes provenant des exportations agricoles sont aujourd'hui une importante source de revenus. En Amérique latine, Mexique exclus, ces recettes représentent 30% des recettes totales d'exportation de marchandises (Cheong *et al.,* 2013). Dans certains pays d'Afrique subsaharienne et plusieurs autres pays à faible revenu, les produits agricoles représentent près de la moitié des recettes d'exportation de marchandises.

L'accroissement de la demande de produits de valeur et le niveau élevé des prix sur les marchés internationaux de produits alimentaires donnent aux pays en développement la possibilité de stimuler la croissance économique en augmentant leurs exportations (Maertens et Swinnen, 2004). Les corrélations simples représentées dans la figure D.6 indiquent que l'accroissement des exportations de produits agricoles a été associé, au cours des dix dernières années, à une croissance plus forte du PIB par habitant.[9]

Outre leur potentiel de croissance, les exportations de produits agricoles peuvent accroître considérablement les revenus ruraux et réduire la pauvreté, comme cela a été expliqué plus haut (Aksoy et Beghin, 2005; Anderson et Martin, 2005; Banque mondiale, 2007). De nombreux pays en développement sont conscients de ces possibilités et mentionnent explicitement dans leur Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté (DSRP) le développement des secteurs d'exportation de produits alimentaires de valeur (principalement de produits horticoles) comme une stratégie importante pour stimuler la croissance et réduire la pauvreté (Maertens et Swinnen, 2014).

Tableau D.1: **Produits ayant un potentiel d'exportation mentionnés dans certaines EDIC**

		Noix de cajoux	Cacao	Café	Coton	Poisson	Fleurs	Noix et arachides	Animaux d'élevage	Thé	Tabac
Mauritanie	2001					X			X		
Mozambique	2004	X				X					
Niger	2008								X		
Rwanda	2005			X						X	
Sao Tomé-et-Principe	2006					X					
Sénégal	2003					X		X			
Sierra Leone	2006	X	X					X			
Soudan	2008				X				X		
Tanzanie	2005	X		X	X					X	X
Togo	2010		X	X	X						
Ouganda	2013			X	X	X	X			X	
Zambie	2005			X							X

Source: Calculs des auteurs sur la base de certaines EDIC.

Note: Seuls les produits mentionnés dans au moins deux EDIC sont indiqués dans ce tableau.

Le rôle des exportations de produits agricoles dans la réduction de la pauvreté est aussi fréquemment souligné dans les Études diagnostiques sur l'intégration du commerce (EDIC). Ces études servent à analyser le potentiel d'exportation de différents secteurs et sous-secteurs et à identifier les contraintes du côté de l'offre. Elles contiennent généralement une matrice d'action et des conseils pour surmonter les principales contraintes. Ces informations sont utilisées par le Cadre intégré renforcé (CIR), programme multidonateurs qui coordonne l'assistance technique liée au commerce fournie aux PMA.

Les 12 EDIC analysées pour le présent rapport soulignent toutes le rôle potentiel des exportations agricoles dans la réduction de la pauvreté. Neuf d'entre elles indiquent aussi qu'il existe un potentiel d'accroissement de ces exportations.[10] Le coton, le café et le poisson font partie des produits ayant un potentiel d'exportation qui sont le plus souvent mentionnés dans les 12 EDIC (voir le tableau D.1).

Des études microéconomiques récentes permettent de mieux comprendre les voies par lesquelles les exportations agricoles contribuent à la réduction de la pauvreté. L'encadré D.2 en donne une illustration en prenant l'exemple des exportations de haricots et de tomates au Sénégal. De plus en plus, des initiatives privées et publiques s'appuient sur cette expérience pour mieux intégrer la production nationale aux marchés mondiaux, ce dont bénéficie l'économie locale.

Le potentiel des exportations agricoles pour le développement est mieux compris depuis quelques années. Les pays en développement ont de plus en plus accès à des outils et à des informations qui peuvent les aider à se connecter aux marchés mondiaux. La mise en œuvre réussie d'une stratégie d'exportation reste cependant difficile pour bon nombre de ces pays, notamment dans le contexte de l'environnement dynamique et changeant qui est décrit dans les sections suivantes.

(ii) De nouveaux segments du marché prennent de l'importance

La production agricole varie en fonction du climat (tempéré ou tropical), des modes de culture (plantations ou petites parcelles; cycle de croissance), des modes de transport utilisés pour la commercialisation (transport maritime en vrac ou transport aérien) et du rôle du produit dans l'alimentation de la population (denrées essentielles ou autre). De ce fait, les produits agricoles sont classés différemment dans la littérature.

Pour les besoins de cette section sur le rôle du commerce des produits agricoles dans le développement, les produits agricoles sont subdivisés en quatre catégories: les produits d'exportation traditionnels, les fruits et légumes frais, les produits de spécialité et les produits agricoles transformés (voir l'encadré D.3). Les trois dernières catégories sont généralement considérées comme des produits d'exportation à forte valeur ajoutée, qui peuvent de ce fait, selon certains auteurs, contribuer davantage à la croissance. L'encadré D.3 donne des précisions sur la composition des catégories utilisées ici et sur leur rapport avec celles utilisées dans la littérature.

Au cours des 50 dernières années, la part des exportations de produits agricoles traditionnels non transformés dans

Encadré D.2: **Les exportations de haricots et de tomates au Sénégal**[11]

Deux études de cas sénégalaises montrent par quelles voies les exportations de produits agricoles contribuent à la réduction de la pauvreté. Elles montrent aussi que le remplacement de la petite exploitation agricole par l'emploi salarié entraîne une forte diminution de la pauvreté.

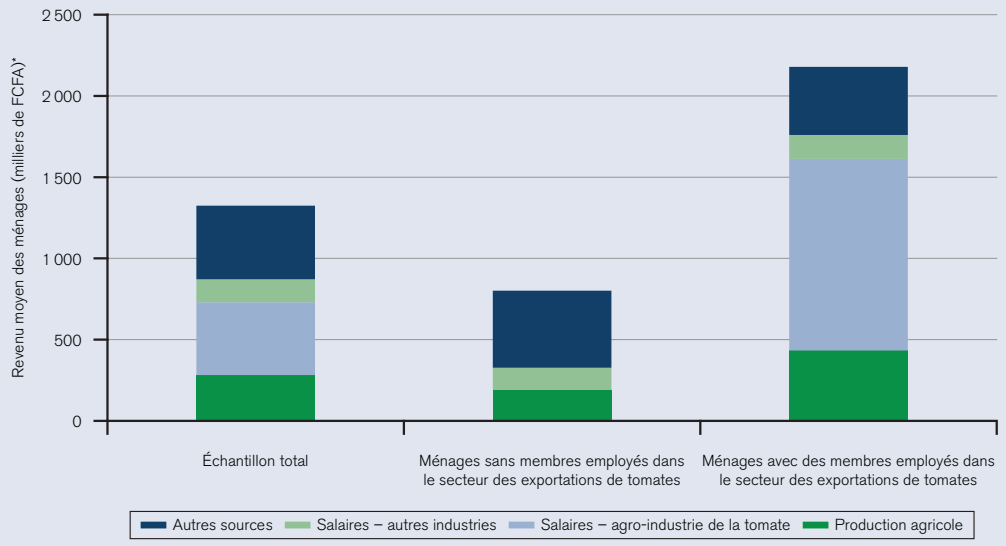
Au Sénégal, le secteur des exportations de tomates est dominé par une société multinationale qui a commencé à exporter des tomates vers l'Union européenne en 2003. La chaîne d'approvisionnement des tomates d'exportation est entièrement intégrée verticalement et appartient à la même société. Il n'y a pas d'achats à des petits producteurs et la production, la transformation, le commerce et la distribution sont complètement intégrés à l'intérieur des filiales de la société multinationale. C'est un cas extrême d'intégration verticale. Le seul bénéfice pour les ménages ruraux vient des effets sur le marché du travail car il n'y a pas de cultures sous contrat, ni d'achats à des petits producteurs.

Les données semblent cependant indiquer que les ménages pauvres, en particulier les plus pauvres d'entre eux, tirent un bénéfice de cette forme d'intégration en raison de la création d'emplois dans les chaînes d'exportation de tomates. Les revenus des ménages travaillant dans ce secteur, que ce soit dans les champs ou dans les usines de transformation, sont plus du double de ceux des autres ménages de la région (figure D.7). Avant la création de la société multinationale en 2003, ces ménages avaient moins d'actifs fonciers ou autres. L'augmentation des exportations de tomates a créé des emplois, augmenté les revenus et, en fin de compte, réduit la pauvreté et l'extrême pauvreté (figure D.8).

Le secteur sénégalais d'exportation de haricots est aussi caractérisé par une grande intégration verticale, mais à un moindre degré. Dans ce secteur, les normes plus élevées ont amené les sociétés d'exportation à remplacer la petite production sous contrat par la grande production intégrée verticalement. On estime que les achats aux petits producteurs sous contrat sont passés de 95% de la production exportée en 1999 à 52% en 2005. La transformation de la structure de la chaîne d'approvisionnement a modifié les avantages pour les ménages locaux, qui proviennent maintenant plus de l'emploi dans l'agro-industrie et des effets sur le marché du travail que des contrats de production et des effets sur le marché des produits.

Dans le secteur des haricots verts, tant la production sous contrat que l'emploi dans l'agro-industrie ont entraîné une augmentation importante des revenus (figure D.9). On estime que l'augmentation a été de 110% par rapport au revenu moyen dans la région dans le cas de la production sous contrat pour l'exportation, et de 60% dans le cas de l'emploi salarié. Il est important de souligner que la transformation de la structure de la chaîne d'approvisionnement, avec l'accroissement de la production agro-industrielle, a eu un effet plus marqué en termes de réduction de la pauvreté. Cela tient à ce que les ménages les plus pauvres, qui ont moins d'actifs fonciers ou autres et qui sont moins instruits, profitent principalement des effets sur le marché du travail et de l'emploi salarié dans l'agro-industrie.

Figure D.7: **Comparaison des revenus des ménages au Sénégal, par statut d'emploi dans le secteur des exportations de tomates**



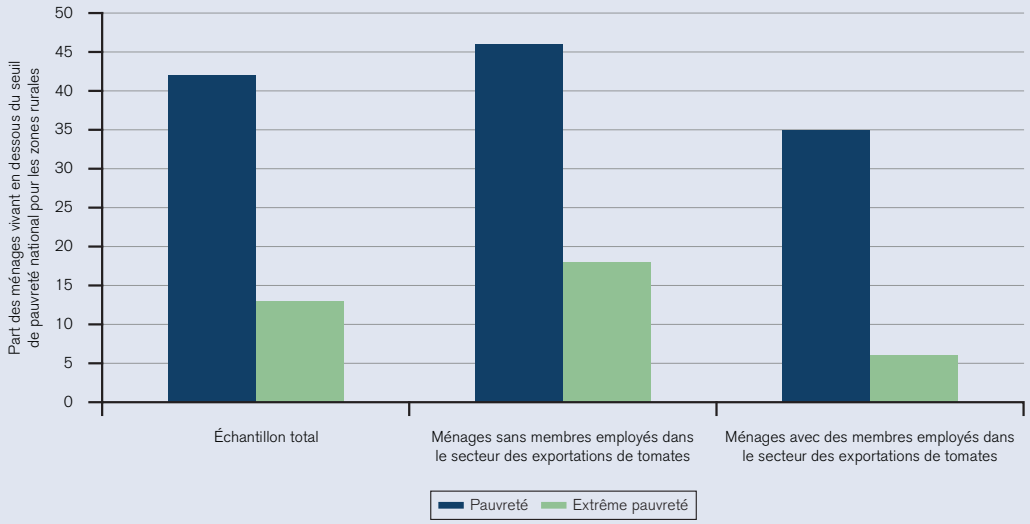
Source: Maertens et Swinnen (2011).

Note: L'expression «échantillon total» désigne 299 ménages de 18 villages situés dans deux communautés rurales (Gandon et Ross Bethio).

*CFA signifie «Communautés Financières d'Afrique».

Encadré D.2: **Les exportations de haricots et de tomates au Sénégal** (suite)

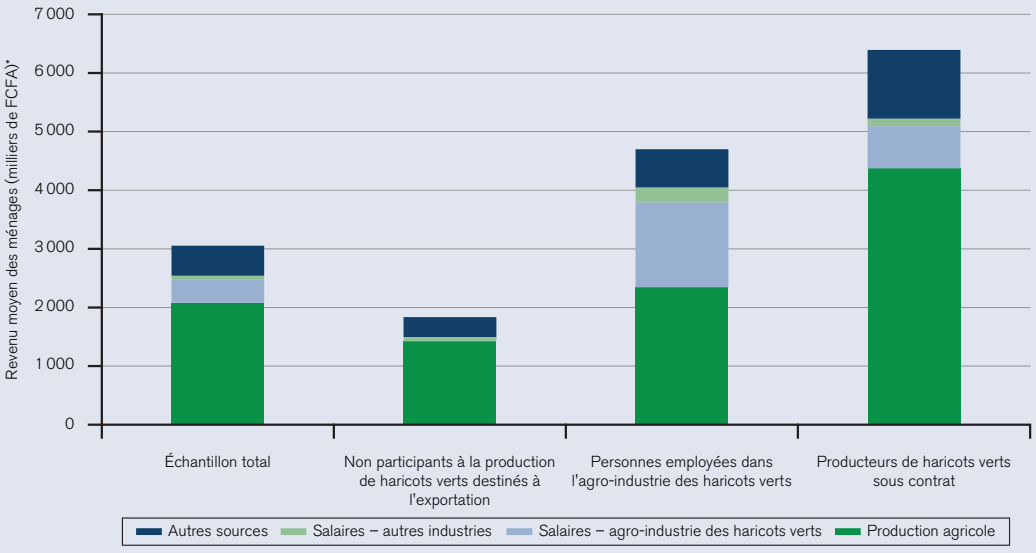
Figure D.8: **Comparaison de la pauvreté des ménages au Sénégal, par statut d'emploi dans le secteur des exportations de tomates**



Source: Maertens *et al.* (2011).

Note: L'expression «échantillon total» désigne 299 ménages de 18 villages situés dans deux communautés rurales (Gandon et Ross Bethio).

Figure D.9: **Comparaison des revenus des ménages au Sénégal, par statut d'emploi dans le secteur des exportations de haricots verts**



Source: Maertens et Swinnen (2009).

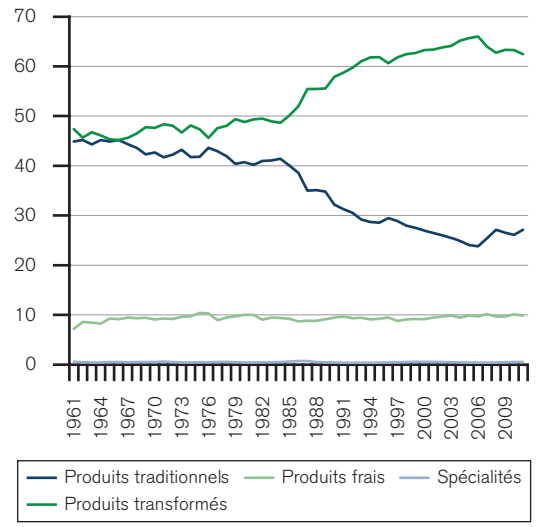
Note: L'expression «échantillon total» désigne 300 ménages de 15 villages situés dans trois communautés rurales (Sangalkam, Diender et Noto).

*CFA signifie «Communautés Financières d'Afrique».

Si l'on compare la situation des employés dans les entreprises d'exportation certifiées et non certifiées, on voit qu'elle est meilleure dans les entreprises certifiées. La certification GlobalGAP permet aux entreprises certifiées d'avoir une campagne d'exportation plus longue, ce qui se traduit par une durée d'emploi plus longue pour leurs salariés, qui sont aussi un peu mieux payés que ceux des entreprises non certifiées.

Par ailleurs, les employés du secteur d'exportation investissent au moins une partie de leurs salaires dans leurs propres exploitations. Le travail salarié dans le secteur d'exportation a donc un effet positif sur l'intensification agricole et amène à utiliser davantage d'intrants modernes, comme des engrais minéraux et des semences sélectionnées.

Figure D.10: **Part des produits traditionnels, des produits transformés, des produits frais et des produits de spécialité dans les exportations agricoles totales, 1960-2010**
(Pourcentage)



Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC, sur la base des données de la FAO.

Note: La classification des produits utilisée s'inspire de FAO (2004). Elle a été établie de la façon suivante: i) produits agricoles d'exportation traditionnels: bananes et agrumes; boissons à base de produits non transformés; produits essentiels; ii) fruits et légumes frais: fruits frais, légumes frais et fruits à coques; iii) produits de spécialité: épices; iv) produits agricoles transformés: boissons alcooliques; aliments pour animaux; viande et œufs; lait; huiles et graisses; boissons transformées; végétaux transformés; fruits et légumes transformés; matières transformées; sucre; chocolat.

les exportations agricoles mondiales a fortement diminué, ce qui signifie que la part du commerce des produits à forte valeur ajoutée a augmenté. Le segment des exportations agricoles traditionnelles comprend les céréales (blé, riz, maïs), les boissons (café, thé, cacao), les bananes et les agrumes, les oléagineux et les matières premières (bois, caoutchouc). Jusqu'au milieu des années 1980, les produits agricoles traditionnels non transformés représentaient environ 40% du commerce total des produits agricoles. Dans la décennie suivante, leur part a brusquement diminué de plus de 10 points de pourcentage (figure D.10). Les produits agricoles transformés (qui incluent les produits traditionnels transformés) représentent maintenant plus de 60% des exportations totales de produits agricoles.

(iii) Nouveaux marchés de destination

La structure des échanges a beaucoup changé au cours des dernières années. La part de l'Asie, et en particulier de la Chine, en tant qu'importateur de produits agricoles a fortement augmenté dans les dernières décennies. En 1990, les importations de produits agricoles des pays européens étaient deux fois plus élevées que celles des pays d'Asie. En 2000, elles les dépassaient de moins de 50%, et en 2012 d'à peine 25%. La Chine était le neuvième importateur de produits agricoles en 2000, mais le deuxième en 2012, après l'Union européenne.[12]

Ces changements dans le poids relatif des différents marchés de destination sont encore plus prononcés dans les échanges des pays en développement. L'Asie a supplanté l'Europe comme principal marché d'exportation pour les produits agricoles des PMA. En 2012, 39% des exportations des PMA étaient destinées à l'Asie. L'Afrique, avec une part de marché de 23%, était la deuxième destination régionale des exportations des PMA, suivie par l'Europe avec 22% (tableau D.2). L'Asie est un marché de destination. Les exportations de produits agricoles des PMA vers l'Asie sont moins importantes que leurs exportations de combustibles et de produits miniers vers cette région (54%), mais plus importantes que leurs exportations de produits manufacturés (19%).

Le tableau D.3 montre l'évolution de la structure des exportations des PMA par groupe de revenus. En 2000, la moitié des exportations de produits agricoles des PMA étaient destinées aux économies développées. Les estimations de l'OMC indiquent que cette part était tombée à un tiers en 2012. L'ensemble des autres pays en développement reçoivent maintenant 69% des exportations agricoles des PMA. La part des exportations vers d'autres PMA a presque doublé en 12 ans et celle des exportations vers les pays en développement qui ne sont ni des PMA ni des membres du G-20 a augmenté de près de 50%. La part des économies en développement du G-20 dans les exportations de produits agricoles des PMA est restée stable.

(iv) Nouvelles structures de production

Le secteur agricole a connu plusieurs autres changements importants au cours des dernières années. Il a attiré des investissements importants, notamment des investissements étrangers directs (IED). Les normes alimentaires se diffusent rapidement et les chaînes d'approvisionnement alimentaires sont caractérisées par une coordination verticale croissante. Ces changements ont des conséquences importantes pour les pays en développement (Maertens et Swinnen, 2014).

À la suite de graves problèmes de sécurité sanitaire des aliments dans les pays à revenu élevé, la demande de normes et de réglementations garantissant la sécurité sanitaire des produits alimentaires a augmenté dans ces pays. En conséquence, les normes de sécurité et de qualité des aliments semblent plus largement utilisées dans les chaînes de valeur agricoles. Ces normes peuvent être publiques ou privées.[13] Pour assurer la conformité des produits avec les normes, l'accent est mis davantage sur le contrôle de qualité dans les chaînes de valeur agricoles, ce qui a modifié leur mode de fonctionnement. En outre, dans les pays industrialisés, les producteurs finals et les détaillants appliquent de plus en plus des stratégies de différenciation des produits alimentaires, de sorte que la concurrence s'exerce non seulement par les prix mais aussi par des

Tableau D.2: **Composition par produit des exportations des PMA, par destination, 2000-2012**
(milliards de $EU et %)

	Valeur	Part des exportations des PMA		Variation annuelle (%)		
	2012	2000	2012	2011	2012	2000–12
Agriculture						
Monde	21	100	100	26	2	11
Asie	8,2	30	39	27	6	13
Afrique[a]	4,8	16	23	34	4	14
Europe	4,5	37	22	26	–9	6
Moyen-Orient	1,9	7	9	25	–8	13
Afrique du Nord	0,6	7	3	13	5	2
Communauté d'États indépendants	0,4	0	2	64	5	27
Amérique du Sud et Amérique centrale	0,1	1	0	0	–11	3

Source: OMC, 2013a.

Tableau D.3: **Exportations agricoles des PMA par destination, 2000-2012**
(milliards de $EU et %)

	Valeur	Part des exportations des PMA		Variaton annuelle (%)		
	2012	2000	2012	2011	2012	2000–12
Monde	21	100	100	26	2	11
Économies développées	6,5	51	31	20	1	6
Économies en développement du G-20	4,6	19	22	41	–1	12
Autres économies en développement	7,8	24	37	25	5	15
PMA	2,2	6	11	19	2	16

Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC.

facteurs tels que la fiabilité, la variété, la qualité et la rapidité d'innovation (Dolan et Humphrey, 2010). Les chaînes de vente au détail et les producteurs finals tentent de plus en plus de coordonner d'en haut les processus de production à l'intérieur des chaînes de valeur en imposant, par exemple, des exigences concernant les coûts, la qualité, la livraison, la variété et les systèmes de qualité. Cela se traduit par une plus grande intégration verticale des chaînes de valeur.

L'augmentation des flux d'IED à travers le monde a permis aux entreprises multinationales de vente au détail et de l'agroalimentaire d'investir directement dans les pays où sont produites les matières premières. Les investissements étrangers directs au niveau mondial sont passés de 54 milliards de dollars EU en 1980 à 1 350 milliards de dollars EU en 2012 (Maertens et Swinnen, 2014). Bien que l'on n'ait pas de données mondiales sur l'IED dans le secteur agroalimentaire, il y a lieu de penser que ce secteur a profité de cet accroissement. Selon la CNUCED (2012), environ 6% des flux mondiaux d'IED en 2012 sont allés au secteur de la transformation alimentaire. Dans l'industrie, les plus fortes augmentations de l'IED au cours des dernières années ont été observées dans le secteur des produits alimentaires et des boissons. En Afrique, environ 20% des IED dans l'industrie manufacturière (soit 6% de l'IED total) ont été réalisés dans ces deux secteurs. En Amérique latine et dans les Caraïbes, l'industrie alimentaire absorbe 30% des IED dans le secteur manufacturier, soit 11% des entrées totales d'IED (CNUCED, 2012).

L'augmentation de l'IED, le rôle croissant des normes et le renforcement de l'intégration verticale dans les chaînes de valeur ont probablement contribué à l'accroissement du transfert de technologie aux producteurs des pays en développement qui se sont intégrés dans ces chaînes de valeur. Cela contribue grandement à l'augmentation de la productivité dans le secteur agricole et aux effets de réduction de la pauvreté qui en résultent. Toutefois, les nouvelles structures de production peuvent aussi amener les entreprises chefs de file dans la chaîne de valeur à utiliser leur position dominante pour s'approprier la majeure partie des gains générés dans la chaîne (voir aussi la section C). Il est donc important que les exportateurs des pays en développement s'adaptent à ces nouvelles structures et aux procédés employés dans les chaînes de valeur agricoles.

(c) Évolution du commerce des produits agricoles

Les changements dans le commerce des produits agricoles décrits ci-dessus ont des effets différents sur les pays en développement en fonction de leur compétitivité. Certains pays ont réussi à entrer sur le marché en plein essor des

Encadré D.3: **Catégories de produits agricoles exportés**

La classification utilisée dans ce rapport s'inspire de l'analyse des stratégies de développement: transformation ou produits nouveaux. On distingue deux dimensions dans cette classification, la première fondée sur le degré de transformation (produits bruts ou produits transformés), et la seconde sur le type de produit: produits traditionnels, fruits et légumes (y compris les fruits à coques), spécialités et autres produits. Les produits agricoles transformés, les fruits et légumes frais et les produits de spécialité sont généralement considérés comme des produits ayant une assez grande valeur ajoutée.

Tableau D.4: **Classification des produits agricoles**

	Bruts	**Transformés**
Produits traditionnels	Céréales Boissons Matières premières Bananes et agrumes Oléagineux	Céréales transformées Boissons transformées Matières premières transformées Agrumes transformés Oléagineux transformés Sucre
Produits spéciaux	Épices Fleurs coupées Autres végétaux vivants	Épices transformées
Fruits, légumes et fruits à coque	Fruits frais Légumes frais Fruits à coque	Fruits transformés Légumes transformés Fruits à coque transformés
Autres	Animaux vivants	Viande Produits laitiers Produits d'origine animale Poisson Préparations à base de viande ou de poisson Eau Alcool Autres produits transformés

Le tableau D.4 montre la répartition des produits agricoles entre les catégories utilisées dans cette section. Les expressions «produits traditionnels», «spécialités» ou «fruits et légumes frais» utilisées seules désignent les produits bruts de la catégorie. Les produits agricoles «transformés» sont tous les produits indiqués dans la colonne de droite du tableau.

La distinction entre les fruits et légumes frais, les produits spéciaux et les produits transformés s'appuient sur l'étude de la FAO (2004) sur les exportations non traditionnelles de produits agricoles. Toutefois, les données de la FAO sur les flux commerciaux ne concernent pas les fleurs coupées et le poisson. C'est pourquoi ces deux groupes de produits ne sont inclus dans cette section que lorsque des données de l'OMC sur le commerce ou les droits de douane sont utilisées.

La définition de la catégorie «produits agricoles transformés» est conforme à la définition utilisée dans l'étude de Liapis (2011) sur les exportations de produits agricoles transformés. La classification utilisée dans cette section est conforme à celle qui est utilisée par l'OMC (2008), mais elle est plus large car elle englobe des lignes de produits qui ne figurent pas dans l'analyse de la progressivité des tarifs présentée dans ce document.[14] Plus généralement, la définition des «produits agricoles» utilisée dans cette section est aussi plus large que celle de l'Accord sur l'agriculture de l'OMC, qui ne comprend pas, par exemple, le poisson, les produits à base de poisson, le caoutchouc et le bois.

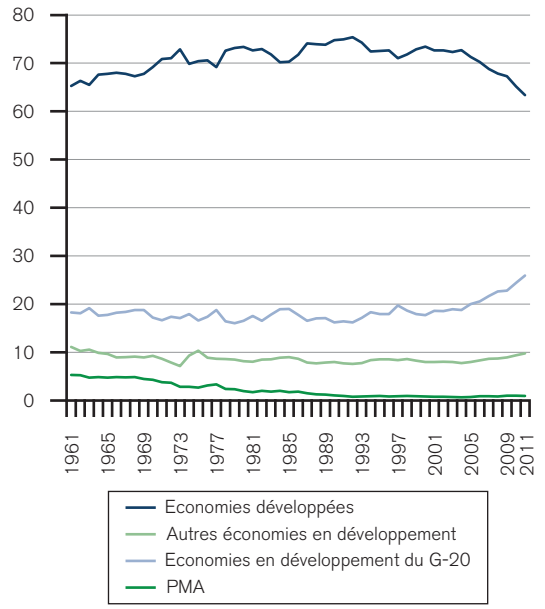
Enfin, les catégories utilisées dans Maertens et Swinnen (2014) diffèrent de celles qui sont utilisées ici. Leur catégorie des produits agricoles «tropicaux et tempérés» est proche de celle des produits d'exportation «traditionnels» figurant dans le tableau ci-dessus. Dans Maertens et Swinnen (2014), les produits «à forte valeur ajoutée» comprennent les fruits, les légumes, la viande et les produits carnés, le lait et les produits laitiers.

produits alimentaires transformés tandis que d'autres ont pris une place plus importante dans le segment porteur des fruits et légumes frais. En revanche, pour les pays importateurs nets de produits alimentaires, la hausse des prix des denrées alimentaires est source de difficultés.

(i) Les économies émergentes et l'exportation de produits transformés

Les pays industrialisés sont les acteurs dominants sur les marchés agricoles, et ce depuis 50 ans. Leur part des exportations mondiales a régulièrement augmenté entre le début des années 1960 et 1990. Au début des années 1990, elle a commencé à diminuer, et, au cours des dernières années, les pays en développement ont augmenté leur part du commerce agricole mondial, qui est passée de 30% à environ 40%. La figure D.11 montre cependant que leur part était à peine plus élevée en 2011 (37%) qu'au début des années 1960 (35%). Elle montre aussi que l'accroissement récent de la part de marché des pays en développement résulte principalement du rôle accru des exportateurs des économies émergentes (pays en développement membres du G-20) et, dans une moindre mesure, de la croissance dans les autres pays en développement. Quant aux PMA, leur part des exportations mondiales de produits agricoles n'a cessé de diminuer.

Figure D.11: **Part des pays en développement et des PMA dans les exportations mondiales de produits agricoles, %, 1961-2011**



Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC sur la base des données de la FAO.

Compte tenu de ce qui a été dit plus haut sur le rôle des différents segments du marché, il est intéressant de souligner que les pays en développement du G-20 ont réussi à accroître leur part de marché dans le segment porteur des produits alimentaires transformés. Les figures D.12 et D.13 montrent les exportations de produits agricoles traditionnels et de fruits et légumes de différents groupes de pays. Le graphique de gauche représente les exportations de produits bruts et celui de droite les exportations de produits transformés. Ces figures indiquent qu'au cours des dix dernières années, les pays en développement du G-20 ont augmenté leur part des marchés mondiaux dans les quatre segments décrits ci-après.[15]

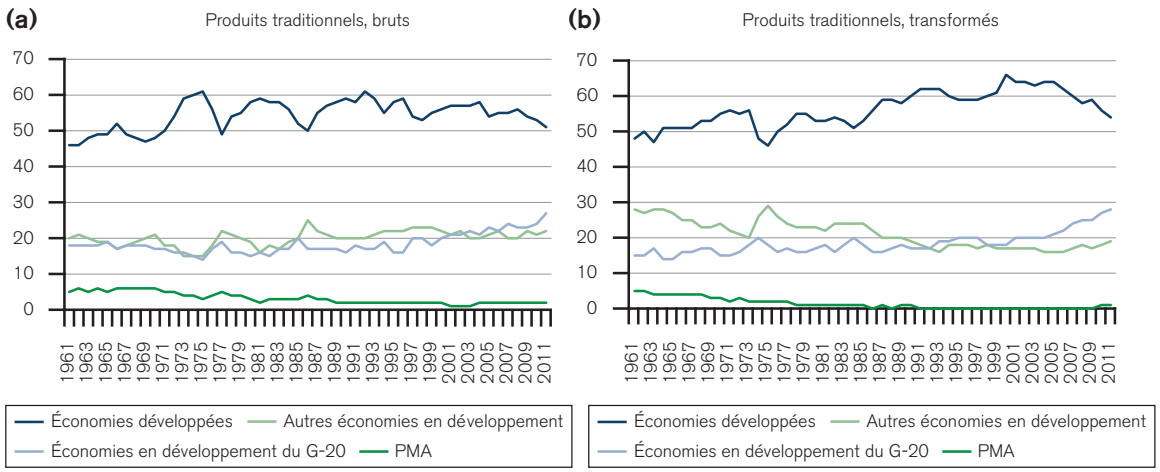
Les pays en développement du G-20 et, dans une moindre mesure, les autres économies en développement ont aussi pris une place plus importante dans le segment des « autres produits transformés », comprend notamment la volaille et les produits laitiers. Toutefois, ce segment reste largement dominé par les économies développées, qui représentent ensemble environ 70% des exportations mondiales.

(ii) Part des produits à forte valeur ajoutée dans les exportations de produits agricoles des PMA

Les produits agricoles traditionnels bruts occupent une place importante dans les exportations des PMA, dominées par les boissons et le coton. Parmi les principales exportations de ces pays, les produits agricoles viennent loin derrière plusieurs combustibles, produits miniers et produits textiles. Le poisson et les crustacés sont à la huitième place, le café, le thé, le maté et les épices à la neuvième et le coton à la dixième (OMC, 2013a).

Depuis quelques années, les produits à forte valeur ajoutée jouent un rôle de plus en plus important dans les exportations de produits agricoles des PMA. La figure D.14 illustre le fait que la part des exportations de produits agricoles traditionnels a baissé d'environ 10 points de pourcentage au cours de cette dernière décennie. Les

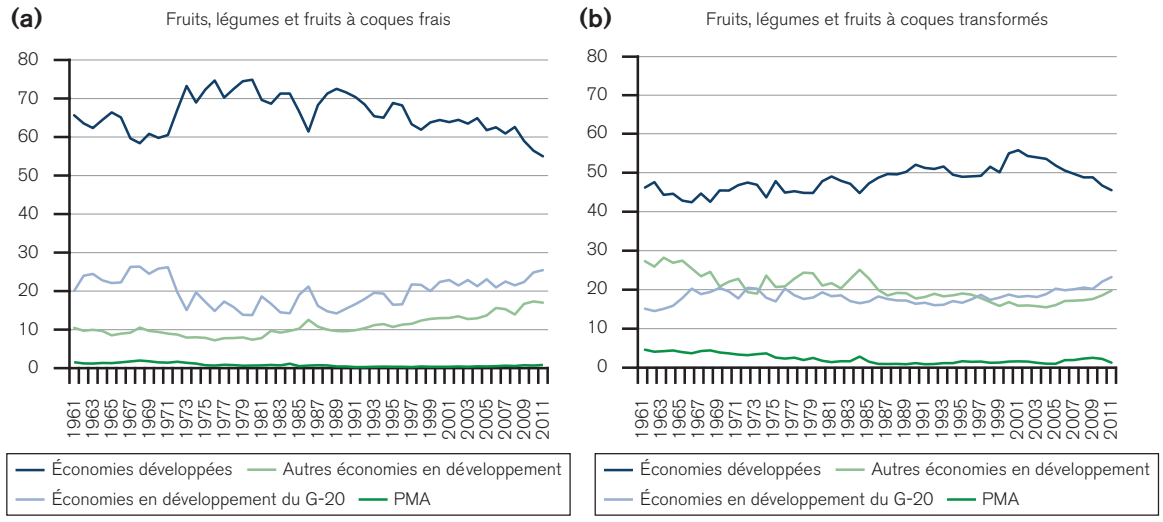
Figure D.12: **Part de différents groupes de pays (groupes de revenu) dans les exportations de produits agricoles traditionnels, %, 1961-2011**



Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC, sur la base des données de la FAO.

Note: Dans cette section, les pays en développement du G-20 désignent les pays en développement membres du G-20 (définis dans le tableau B.1 de l'Appendice).

Figure D.13: **Part de différents groupes de pays (groupes de revenu) dans les exportations de fruits et légumes, %, 1961-2011**



Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC, sur la base des données de la FAO.

Note: Dans cette section, les pays en développement du G-20 désignent les pays en développement membres du G-20 (définis dans le tableau B.1 de l'Appendice).

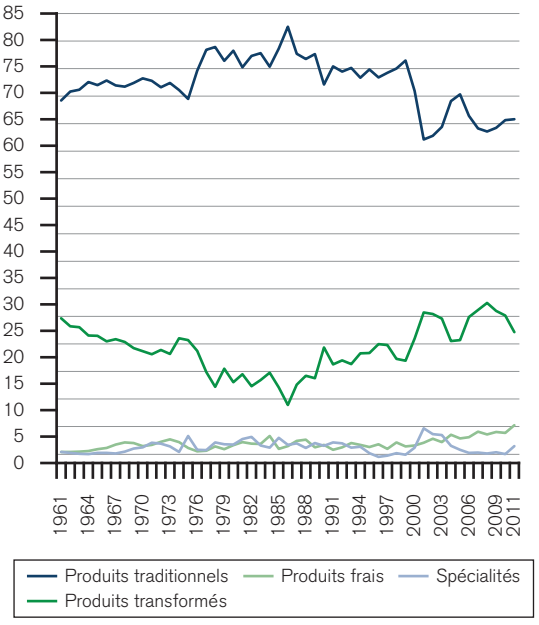
PMA ont réussi à accroître leurs exportations de produits agricoles transformés et de fruits, légumes et fruits à coques frais. Néanmoins, la part de ces segments dans les exportations totales des PMA reste inférieure à leur part dans les exportations mondiales, ce qui montre que leur avantage comparatif révélé continue de résider dans les exportations de produits agricoles traditionnels.

(iii) Les exportations de produits agricoles et leur poids variable dans le PIB des pays en développement

Les exportations agricoles occupent une place moins importante dans l'économie des pays en développement du G-20 que dans celle des PMA ou des autres pays en développement.

La figure D.15 montre que la part des exportations agricoles dans le PIB n'est que de 3% environ dans les pays en développement du G-20 alors qu'elle est de l'ordre de 7% dans les autres économies en développement. Les fortes hausses des prix des produits agricoles ne se sont généralement pas accompagnées d'un accroissement de la part des exportations de ces produits dans le PIB. Les économies émergentes sont les seules à avoir vu la part des produits agricoles augmenter pendant la récente période de prix élevés. Cela s'explique, entre autres, par le fait que de nombreux pays en développement sont aussi exportateurs de combustibles et de produits miniers. Dans les PMA, par exemple, la croissance des exportations de combustibles et de produits miniers a été deux fois plus élevée que celle des exportations de produits agricoles (OMC, 2013a).[16] De ce fait, la part totale des produits agricoles dans les exportations des PMA est tombée de 21,1% en 2000 à 9,7% en 2012.

Figure D.14: **Part de différents segments du marché des produits agricoles dans les exportations des PMA, 1961-2011**



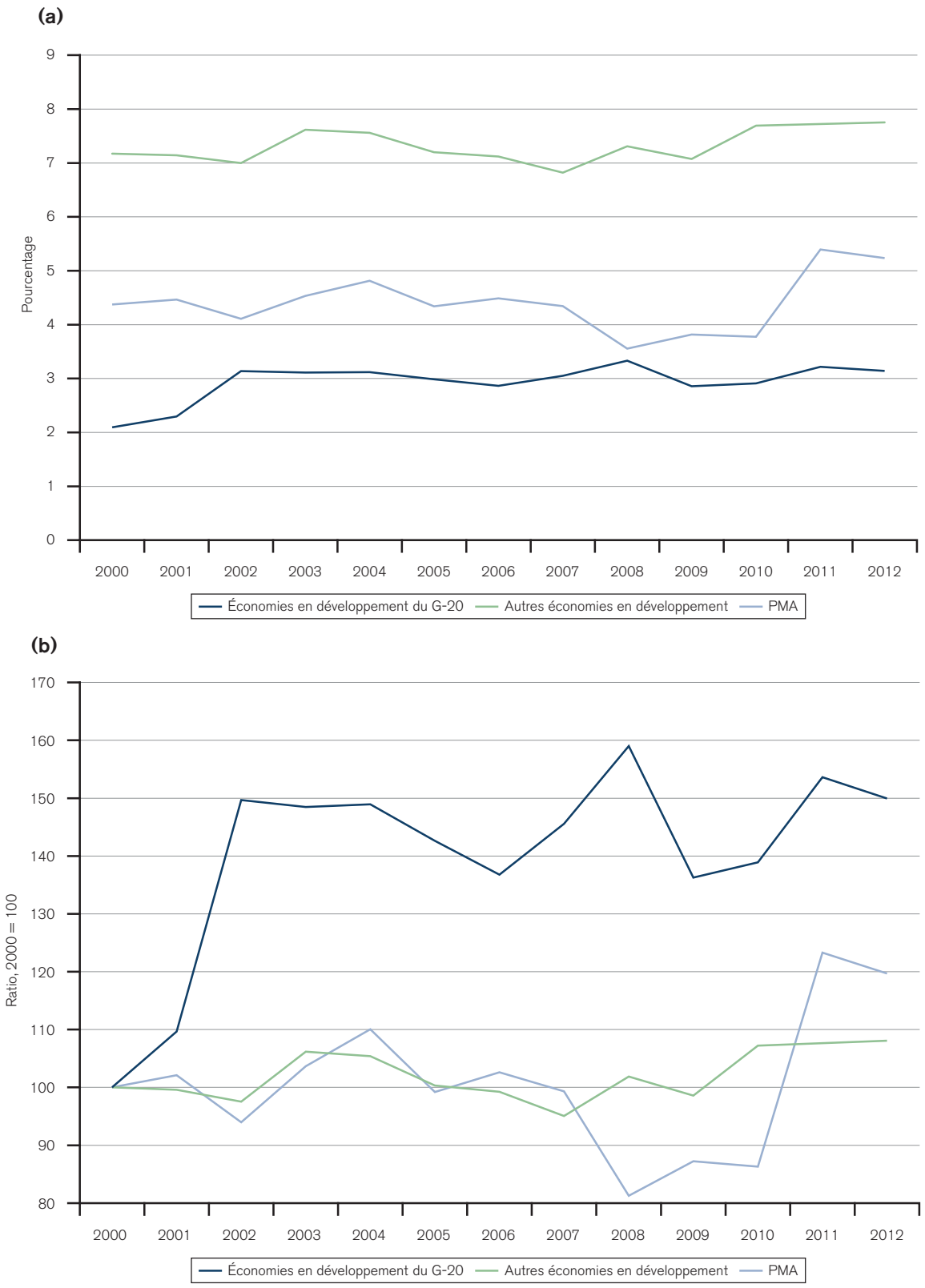
Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC, sur la base des données de la FAO.

Note: Pour la définition des segments du marché, voir le tableau D.2.

(iv) Les PMA et la hausse des prix des produits alimentaires importés

La volatilité des prix est particulièrement problématique pour les importateurs nets de produits alimentaires. Le

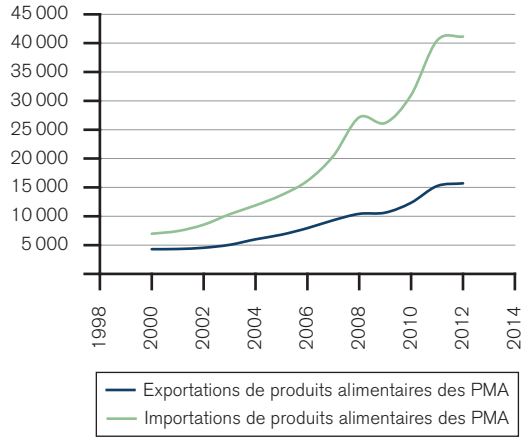
Figure D.15: **Ratio des exportations agricoles au PIB dans les pays en développement, 2000-2012**



Source: Base de données statistiques de l'OMC.

Note: Les ratios sont calculés sur la base des valeurs courantes.

Figure D.16: **Exportations et importations de produits alimentaires des PMA, 2000-2012**
(Millions de $EU, aux prix courants)



Source: Secrétariat de l'OMC.

groupe des PMA importe plus de produits agricoles qu'il n'en exporte, en valeur absolue, et la plupart des PMA sont des importateurs nets de produits alimentaires (Cheong *et al.,* 2013). Ng et Aksoy (2008) soulignent cependant que les pays ayant des déficits alimentaires importants sont souvent des exportateurs de pétrole ou des pays en conflit.[17]

La figure D.16 montre que l'écart entre la valeur des importations et la valeur des exportations de produits alimentaires a augmenté avec le temps dans les PMA. Cela concorde avec l'observation de Ng et Aksoy (2010b) qui notent que le déficit commercial des pays à faible revenu s'est accru pendant la période 2000-2007.[18] Dans les pays à revenu intermédiaire, en revanche, les exportations de produits alimentaires ont augmenté plus que les importations pendant la même période. Cela concorde avec les données présentées plus haut indiquant que les économies émergentes et les « autres pays en développement » ont mieux réussi que les PMA à tirer parti de l'envolée des prix des produits agricoles.

L'alimentation représente une part importante des dépenses des ménages pauvres qui ne peuvent généralement pas réduire leur consommation (faible élasticité prix). Les hausses de prix frappent donc tout particulièrement les ménages pauvres (FAO, 2011a) et les données montrent qu'elles affectent leur consommation alimentaire.[19] L'OIT (2011) rapporte que, dans un échantillon de 72 pays en développement, les ménages les plus pauvres (quintile de revenu inférieur) dépensent plus de 60% de leur revenu pour se nourrir. La Banque mondiale (2011) estime que les hausses des prix des produits alimentaires survenues entre juin et décembre 2010 ont poussé 44 millions de personnes de plus au-dessous du seuil de pauvreté de 1,25 dollar EU par jour, et ce malgré le fait que les hausses de prix sur les marchés internationaux n'ont probablement pas été intégralement répercutées sur le marché intérieur de nombreux pays en développement (Ng et Aksoy, 2010a).

3. Pour que le commerce des produits agricoles contribue au développement: l'environnement politique

Compte tenu de l'importance du secteur agricole pour la réduction de la pauvreté et du rôle grandissant du commerce international dans l'activité agricole, l'environnement politique et institutionnel du commerce agricole a des effets importants sur les stratégies de développement des pays en développement. Le secteur agricole a, en effet, beaucoup plus de chances de contribuer à la croissance dans le contexte de politiques saines et d'institutions de qualité (Mehlum *et al.,* 2006). Cela vaut autant pour les exportateurs nets que pour les importateurs nets. La section suivante examine cinq éléments qui peuvent avoir une influence sur le rôle de l'agriculture dans les stratégies de développement:

a) l'écart de productivité – lorsqu'il existe des écarts de productivité importants, les producteurs des pays en développement peuvent avoir des difficultés à maintenir leurs niveaux de production ou à les augmenter grâce aux exportations, dans le contexte de marchés ouverts;
b) les mesures fondées sur les prix, comme les droits de douane et les subventions – celles-ci sont fréquemment utilisées dans le secteur agricole et peuvent continuer à affecter les exportateurs de pays en développement;
c) les coûts fixes liés au commerce, comme ceux qu'entraîne l'application de mesures SPS – ils posent un problème particulier aux producteurs des pays en développement;
d) les chaînes de valeur dans le secteur agricole – elles sont caractérisées par la concentration des marchés qui crée des difficultés pour les petits producteurs des pays en développement;
e) les prix agricoles – leur volatilité notoire pose des problèmes aux consommateurs disposant de ressources limitées et aux producteurs qui ont besoin de prendre des décisions d'investissement.

(a) Combler les écarts de productivité

Les investissements dans la recherche-développement (R-D) agricoles ont fait de l'agriculture un secteur dynamique connaissant une rapide évolution technologique dans une grande partie du monde, y compris dans les pays en développement (Banque mondiale, 2007). Il est donc plus important que jamais pour les pays en développement d'« appliquer la connaissance à la nature »,[20] c'est-à-dire de promouvoir la recherche scientifique, l'éducation et la formation dans le secteur agricole afin d'améliorer la gestion des cultures, des sols, de l'eau et de l'élevage et de développer des systèmes agricoles plus durables et plus résilients (Wood, 2003; Banque mondiale, 2007).

Dans de nombreux pays, l'augmentation de la productivité dans l'agriculture a contribué dès le début des années 1990 à la croissance économique, comme le montre le tableau D.5.[21] Dans plusieurs économies émergentes, comme le Brésil et

Tableau D.5: **Accroissement de la PTF dans l'agriculture et part des exportations, par région et par décennie, 1961-2010**

	Augmentation de la PTF de l'agriculture (% annuel)					Part moyenne des exportations agricoles mondiales (%)				
Région	**1961–70**	**1971–80**	**1981–90**	**1991–2000**	**2001–09**	**1961–70**	**1971–80**	**1981–90**	**1991–2000**	**2001–09**
Exemples de pays en développement (par région)										
Afrique subsaharienne	0,2	–0,1	0,8	1,0	0,5	10,0	5,0	3,1	2,2	2,0
Amérique latine et Caraïbes	0,8	1,2	1,0	2,3	2,7	13,9	13,5	12,3	10,6	13,1
Brésil	0,2	0,5	3,0	2,6	4,0	3,3	4,1	3,7	3,1	4,8
Asie (sauf Asie de l'Ouest)	0,9	1,2	1,4	2,7	2,8	11,9	9,6	10,8	11,6	13,1
Chine	0,9	0,7	1,7	4,1	3,1	2,5	2,4	3,7	4,5	3,8
Inde	0,5	1,0	1,3	1,1	2,1	1,6	1,2	1,0	1,1	1,6
Asie de l'Ouest et Afrique du Nord	1,4	1,7	1,6	1,7	1,9	4,4	3,1	2,5	2,5	2,7
Monde	0,2	0,6	0,6	1,7	1,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: Fuglie (2012) et FAO. La composition des groupes régionaux s'appuie sur Fuglie (2012).

la Chine, la productivité totale des facteurs dans l'agriculture augmente à un rythme particulièrement rapide. Le Brésil et la Chine ont réussi à accroître leur part des exportations mondiales de produits agricoles. D'autres pays à revenu intermédiaire, notamment l'Argentine, l'Inde, l'Iran, le Nigéria et la Russie, ont aussi cherché à augmenter la productivité agricole et ont sensiblement augmenté leurs dépenses publiques pour la R-D agricole publique dans les années 1990 (Fuglie et Nin-Pratt, 2012; Banque mondiale, 2007).

L'IED est un autre facteur susceptible d'avoir influé sur la productivité agricole et les tendances des exportations, notamment dans les années 2000. Selon des rapports récents, la hausse des prix mondiaux des produits alimentaires a eu des répercussions importantes sur l'intérêt des investissements (voir, par exemple, Deininger *et al.,* 2011).[22] Des rapports de la CNUCED (2013b) indiquent aussi que l'agriculture est devenue un secteur plus intéressant pour l'IED. En Afrique, un sondage réalisé auprès d'organismes de promotion de l'investissement a révélé que l'agriculture était le secteur le plus prometteur pour attirer l'IED. De même, en Asie, l'agriculture (sylviculture et pêche comprises) était considérée comme le deuxième secteur le plus prometteur après l'industrie agroalimentaire, qui était considérée comme le secteur le plus attractif pour l'IED. L'IED peut cependant être affecté par une éventuelle baisse des prix des produits alimentaires. Des données montrent en effet que les achats de terres ont culminé en 2009, lors de la flambée des prix des produits alimentaires, et sont ensuite revenus à des niveaux plus modérés (Arezki *et al.,* 2011).

Le taux de rentabilité de la R-D agricole est notoirement élevé (Banque mondiale, 2007), la R-D étant sans doute le facteur le plus important pour l'augmentation de la productivité totale des facteurs, et donc de la compétitivité des pays en développement (Fuglie, 2010). Pourtant, la R-D agricole peine à attirer des fonds privés parce qu'il est difficile pour les investisseurs de tirer des bénéfices de leurs investissements (Banque mondiale, 2007). Cela tient notamment au fait que de nombreuses techniques importantes pour les agriculteurs pauvres ne peuvent pas être protégées de manière rentable par des droits de propriété intellectuelle. L'investissement public dans la R-D agricole est donc essentiel, surtout dans les pays en développement. Mais les investissements dans l'agriculture sont risqués et ne produisent des bénéfices qu'à long terme, c'est-à-dire après dix ans ou plus (Banque mondiale, 2007). C'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles il n'est pas toujours facile d'obtenir le soutien des pouvoirs publics pour l'investissement dans la R-D agricole, même en période de prix élevés.

Les mesures pour stimuler l'investissement privé dans la R-D agricole pourraient consister à améliorer les conditions de l'investissement privé en général, à faciliter l'accès à l'information pour les investisseurs privés potentiels, et à lever les obstacles au crédit rencontrés par les petits exploitants qui envisagent d'investir dans la R-D. Les organisations de producteurs ou les partenariats public-privé peuvent jouer un rôle important dans la recherche, le développement et la diffusion de nouvelles technologies.[23] Pour ce qui est des politiques commerciales, la réduction des obstacles à l'importation de nouvelles technologies pourrait aussi encourager l'investissement privé dans la R-D agricole (Banque mondiale, 2008).

L'augmentation des dépenses de R-D peut avoir des effets positifs sur le secteur agricole, mais les agriculteurs ne profiteront pas tous au même degré des gains de productivité en résultant. Certains estiment que, dans les pays en développement, les gros exploitants agricoles en profiteront probablement plus que les petits agriculteurs de subsistance (Pray *et al.,* 2007). On peut néanmoins s'attendre à ce que ces gains de productivité aient des retombées importantes sur l'ensemble de l'économie. Cheong et Jansen (2013) soulignent, par exemple, que

Tableau D.6: **Tarifs appliqués aux exportations par pays partenaire, segment du marché et degré de transformation, 2011**
(Pourcentage)

	Produits traditionnels		Fruits et légumes		Produits de spécialité		Autres	
	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés
a) Exportations des PMA								
Pays développés	0,35	0,63	0,11	0,52	0,00	0,06	0,00	0,00
Pays émergents	18,83	22,47	21,33	15,37	7,76	10,49	9,52	8,60
Autres pays en développement	13,60	8,04	10,34	8,82	5,89	8,97	10,64	7,11
PMA	18,69	16,99	20,10	21,27	16,60	17,38	17,95	11,22
b) Exportations des autres pays en développement								
	Produits traditionnels		Fruits et légumes		Produits de spécialité		Autres	
	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés
Pays développés	0,37	0,78	0,21	0,42	0,00	0,02	0,08	0,00
Pays émergents	18,95	27,45	17,06	14,87	8,51	9,98	12,81	9,85
Autres pays en développement	12,99	8,86	12,03	10,92	9,12	9,69	13,94	6,10
PMA	17,82	14,99	19,82	19,25	15,29	15,17	17,14	9,38
c) Exportations des économies émergentes								
	Produits traditionnels		Fruits et légumes		Produits de spécialité		Autres	
	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés
Pays développés	0,39	0,76	0,30	0,37	0,00	0,03	0,16	0,12
Pays émergents	18,54	31,56	16,85	13,11	7,84	10,36	12,86	12,41
Autres pays en développement	12,20	8,01	11,57	10,18	8,77	9,57	12,93	5,25
PMA	18,21	14,35	19,69	19,98	15,94	17,04	16,75	9,22
d) Exportations des pays développés								
	Produits traditionnels		Fruits et légumes		Produits de spécialité		Autres	
	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés	Bruts	Transformés
Pays développés	0,85	1,01	0,52	0,65	0,00	0,03	0,18	0,00
Pays émergents	20,50	35,25	16,21	13,11	7,51	10,38	15,80	12,22
Autres pays en développement	12,87	8,95	12,18	15,82	9,13	11,21	15,49	6,91
PMA	16,84	12,67	18,96	20,03	13,96	13,92	16,83	8,39

Source: Base de données tarifaires de l'OMC.

Note: Moyennes non pondérées des tarifs NPF (nation la plus favorisée) appliqués. Pour les exportations des PMA, les tarifs préférentiels sont pris en compte.

l'augmentation de la productivité agricole peut contribuer à la diminution de l'emploi informel dans les villes.

(b) Mesures fondées sur les prix

Les mesures fondées sur les prix ont toujours été utilisées avant tout sur les marchés agricoles mondiaux, et elles ont probablement déterminé en partie la structure du commerce des produits agricoles. Le problème de la progressivité des droits, qui consiste à imposer des droits d'importation plus élevés sur les produits semi-finis et finis que sur les matières premières, est souvent évoqué dans le débat sur les difficultés des pays en développement pour exporter des produits agricoles transformés. Les subventions à l'exportation ou à la production sont une autre mesure fondée sur les prix, qui est utilisée principalement par les pays industrialisés.

(i) Les droits de douane

Comme nous l'avons vu précédemment, les économies émergentes ont mieux profité des prix élevés des produits agricoles que les pays en développement plus pauvres, notamment les PMA. Elles ont aussi mieux réussi à passer de l'exportation de produits agricoles bruts à l'exportation de produits transformés.

Le tableau D.6 indique, pour les segments du marché définis dans l'encadré D.3, la moyenne non pondérée des tarifs appliqués aux exportations des pays des différents groupes de revenu sur les marchés des pays partenaires.

Les exportations des PMA sont généralement soumises à des droits plus bas que celles des autres pays en développement, en particulier celles qui sont destinées

aux économies industrialisées. La moyenne pondérée des tarifs appliqués par les pays développés sur les exportations agricoles des PMA est passée de 3,6% en 2000 à 1% en 2011.[24] La préférence accordée aux PMA est importante dans le secteur agricole puisque le tarif moyen pour les pays en développement était de 9,2% en 2000 et de 7,2% en 2011. En ce qui concerne la progressivité, les tarifs appliqués aux PMA ne diffèrent pas sensiblement de ceux qui sont appliqués aux autres pays en développement. En général, la progressivité des tarifs est assez faible pour les exportations destinées aux économies développées.

Les tarifs sur les produits agricoles sont cependant souvent plus élevés que les droits de douane sur les autres produits. L'OMC (2013) constate, par exemple, que le droit moyen appliqué aux importations agricoles en provenance des PMA était supérieur à 12% en 2011. C'est beaucoup plus que le droit moyen appliqué au pétrole et aux minéraux (proche de zéro) et aux autres produits non agricoles (environ 2%).

(ii) Les subventions à la production et à l'exportation

Historiquement, les pays à revenu élevé ont tendance à appliquer des politiques favorables à l'agriculture, tandis que celles des pays en développement sont plutôt défavorables à l'agriculture (Anderson *et al.,* 2013). En effet, au cours de leur développement économique, les pays ont généralement tendance à passer progressivement de la taxation au subventionnement de l'agriculture. Les subventions sont utilisées surtout dans le secteur agricole, en particulier par les pays industrialisés. Néanmoins, depuis les années 1980, les taux relatifs d'assistance à l'agriculture ont tendance à converger vers zéro dans les économies développées et en développement.[25] Une politique nettement défavorable à l'agriculture a cependant persisté dans les années 2005-2010 en Côte d'Ivoire, au Zimbabwe, au Nicaragua, en Équateur, en Argentine, au Bangladesh, en Égypte, au Sri Lanka, en Ouganda et au Mozambique.[26] C'est au Japon, en Islande, en République de Corée, en Norvège et en Suisse que les politiques étaient les plus favorables à l'agriculture.[27]

Le soutien diffère beaucoup selon les produits et reste important pour certains produits d'exportation dans certains pays (Anderson *et al.,* 2013). Pour certains produits, il est élevé dans presque tous les pays. C'est notamment le cas du sucre, du riz et du lait. Pour les autres produits, le soutien est important dans les économies développées, mais il est très négatif dans les pays en développement, notamment dans le cas du coton. Les produits pour lesquels le soutien est assez faible dans tous les pays sont les céréales fourragères, le soja, la viande de porc et la volaille (Anderson *et al.,* 2013).

(c) Normes alimentaires, réglementations et obstacles de procédure

Les normes et les réglementations sont les principaux instruments de la politique agricole. Leur but est souvent d'assurer la protection de la santé des personnes et des animaux. La figure D.17 présente les données relatives aux notifications SPS adressées à l'OMC et à la certification GlobalGAP (Global Good Agricultural Practice, organisation non gouvernementale établissant des normes volontaires pour la certification des produits agricoles). La figure montre que le nombre de normes dans le commerce international des produits alimentaires a augmenté ces dernières années. Il est en outre largement reconnu que les normes sont devenues beaucoup plus complexes (Gibbon et Lazaro, 2010).

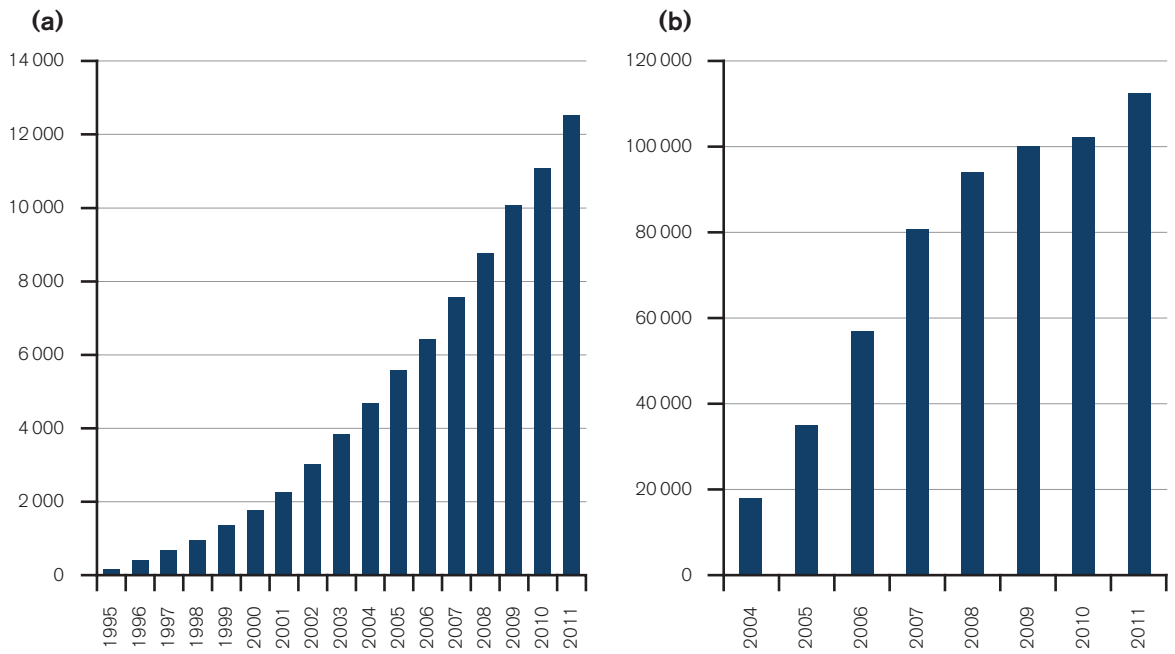
Selon les données provenant d'enquêtes auprès d'entreprises réalisées par le Centre du commerce international (ITC), les exportations de produits agricoles sont visées de manière disproportionnée par les mesures non tarifaires, notamment les mesures SPS. Dans les onze pays couverts par les enquêtes, 53% des entreprises interrogées ont dit être affectées par des mesures non tarifaires ou des obstacles au commerce connexes,[28] mais la proportion était plus élevée dans le secteur agricole (60%) que dans le secteur manufacturier (51%).

Bien qu'elles répondent à des objectifs de politique publique légitimes, les mesures non tarifaires peuvent sérieusement entraver le commerce. Elles engendrent des coûts de plusieurs façons. Le respect des normes ou des réglementations étrangères, par exemple, augmente les coûts de production des exportateurs, en particulier si les mesures étrangères diffèrent de celles qui sont appliquées dans leur pays (Jansen, 2010; OMC, 2005; 2012; Ferro *et al.,* 2013). D'autres coûts viennent s'y ajouter car les exportateurs doivent souvent être en mesure de prouver que leurs produits sont effectivement conformes aux normes étrangères. Les procédures de certification peuvent avoir un coût prohibitif, en particulier pour les exportateurs de pays en développement.[29]

Il peut y avoir des coûts de production et de certification additionnels à la fois dans le cas des normes et réglementations publiques et dans le cas des normes privées volontaires. Ces dernières peuvent avoir une grande influence sur les flux commerciaux, notamment si elles sont appliquées par des ONG bien placées ou par des acteurs importants dans les circuits de distribution du marché de destination. Si l'on connaît bien maintenant la nature des coûts liés au respect des normes, on sait peu de choses de leur ampleur. Seuls quelques auteurs ont cherché à estimer de manière empirique les coûts de mise en conformité, et leurs estimations varient considérablement.[30]

Des normes privées (volontaires) sont élaborées par diverses entités, notamment des entreprises, des organismes de normalisation non étatiques (organismes régionaux ou internationaux), des organismes de certification et/ou de labellisation (comme le Marine Stewardship Council) et des associations sectorielles (Florverde pour les fleurs, par exemple) (OMC, 2012) –

Figure D.17: **Graphique a) Nombre de nouvelles notifications SPS adressées à l'OMC, 1995-2011**
Graphique b) Nombre de producteurs ayant la certification GlobalGAP, 1994-2011



Sources: Secrétariat de l'OMC (http://www.wto.org/, consulté en 2011) et GlobalGAP (http://www.globalgap.org/, consulté en 2011).

voir l'encadré D.4. Les normes sont généralement établies de manière à garantir un certain niveau de qualité ou à assurer la compatibilité avec des normes existantes. Toutefois, sur les marchés caractérisés par un nombre limité d'acheteurs actifs,[31] elles peuvent être utilisées pour renforcer le pouvoir de marché des acheteurs (OMC, 2012).

Des études quantitatives montrent que les mesures de réglementation appliquées par les pays de l'OCDE peuvent réduire considérablement les exportations des pays en développement vers les pays de l'OCDE mais n'affectent pas nécessairement les échanges entre ces derniers (Disdier *et al.,* 2008). Les données disponibles indiquent cependant que les normes plus élevées imposées par les multinationales investissant dans les pays en développement peuvent contribuer à l'augmentation du commerce de ces pays et à la réduction de la pauvreté (Maertens *et al.,* 2011). De plus Kadigi *et al.* (2010) constatent que les normes ont des effets positifs pour le secteur de la pêche en Afrique de l'Est.

L'apparente contradiction entre les données sur les effets des normes sur le commerce peut s'expliquer de la façon suivante. Le respect d'une norme a un coût, mais l'adhésion à des normes plus élevées peut aussi faciliter la conquête de nouveaux segments de marché et/ou permet de profiter de prix plus élevés. Plus le respect d'une norme a un faible coût et un rendement élevé en termes d'augmentation des ventes ou de hausse des prix, plus les retombées ont des chances d'être positives.

Les données disponibles semblent indiquer que des retombées positives sont plus probables lorsque les fournisseurs ont une relation à moyen ou long terme avec les acheteurs. Iacovone *et al.* (2011) décrivent les avantages que les fournisseurs mexicains tirent de leur relation avec le distributeur Walmart. Celui-ci demande aux fournisseurs de respecter certaines normes de produit et de procédé et d'accepter des prix très compétitifs. En contrepartie, il réduit fortement les coûts de transaction pour les fournisseurs et leur permet d'écouler leur production locale sur le marché national. Iacovone *et al.* (2011) montrent que cet arrangement est très avantageux pour les fournisseurs qui sont relativement productifs et qui respectent les normes sans trop de difficultés. Le lien direct avec le détaillant contribue ainsi à un processus qui aboutit en fin de compte à l'accroissement de la productivité sur le segment du marché concerné.

Il existe des données analogues pour les cas où les fournisseurs vendent des intrants pour la production en aval, notamment lorsque l'acheteur est une multinationale. Dans ces cas, le coût du respect des normes plus élevées est supporté en partie par la multinationale étrangère, qui joue implicitement un rôle dans la transmission d'un nouveau savoir-faire technologique.

Lorsqu'il n'existe pas de liaisons de ce genre avec des acteurs privés, une assistance technique peut aider à supporter le coût du respect des normes ou peut faciliter l'accès aux marchés étrangers pour les produits conformes

Encadré D.4: **Le secteur des exportations d'asperges au Pérou**[32]

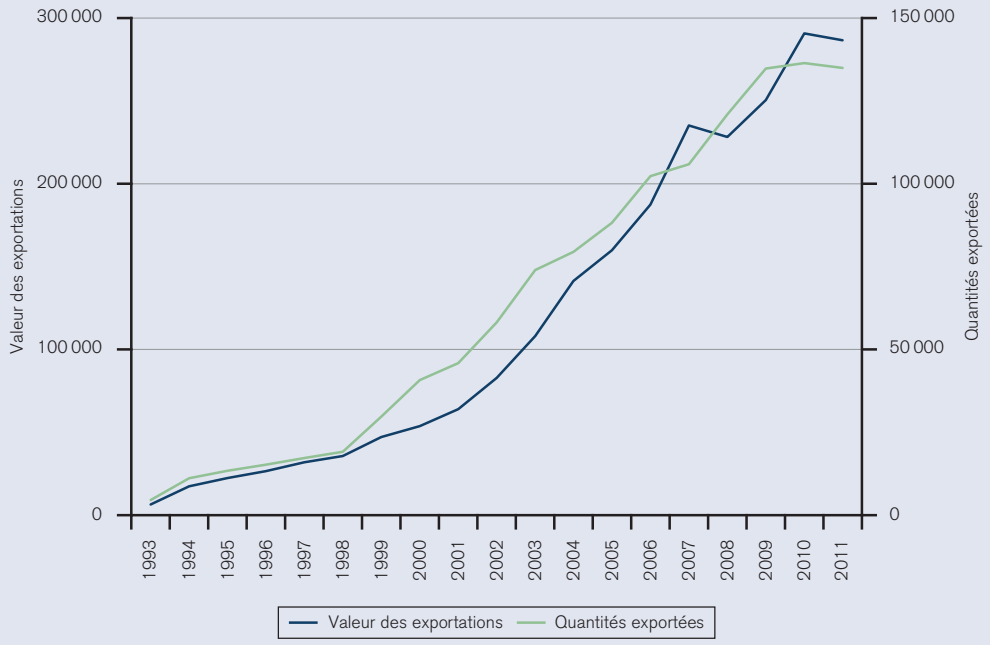
Le Pérou est le premier exportateur mondial d'asperges fraîches. Ce secteur représente actuellement environ 25% des exportations agricoles du pays. Il produit chaque année plus de 220 000 tonnes d'asperges. Faute de marché intérieur, la production est exportée à 99%, dont 70% à l'état frais, principalement vers les États-Unis et l'Union européenne.

Les exportations d'asperges du Pérou ont fortement augmenté au cours des dernières décennies, passant de 4 590 tonnes et 6,4 millions de dollars EU en 1993 à 134 992 tonnes et 286,5 millions de dollars EU en 2011 (voir la figure D.18). Le nombre annuel d'entreprises exportatrices a triplé, passant d'environ 40 à la fin des années 1990 à près de 120 en 2006, et depuis, il s'est stabilisé à une centaine (voir la figure D.19). Diverses normes privées, dont GlobalGAP (Global Good Agricultural Practices), HACCP (Analyse des risques et points de contrôle critiques), BRC (British Retail Consortium), LEAF (Linking Environment And Farming), IFS (International Featured Standards), BPF (Bonnes pratiques de fabrication), SQF2000 (Safe Quality Food 2000), ont été établies dans le secteur depuis le début des années 2000.

Avec la diffusion des normes privées, le volume et la valeur des exportations ont continué d'augmenter. Mais cela ne signifie pas nécessairement que les normes privées ont eu un effet positif sur les quantités exportées. Les entreprises certifiées exportent davantage en volume et en valeur, mais c'était déjà le cas avant leur certification. Ce sont les entreprises les plus performantes qui demandent la certification, ce qui peut amener à penser à tort que la certification a un effet positif sur les résultats à l'exportation des entreprises.[33]

Toutefois, la certification de la conformité avec les normes privées a eu un effet sur les stratégies d'approvisionnement des entreprises exportatrices. Les entreprises certifiées se fournissent moins auprès des petits producteurs (1,5%) que les entreprises non certifiées (25%). Mais avant d'être certifiées (en 2001), elles se fournissaient davantage auprès des petits producteurs (20%). Les données présentées dans ces études semblent donc indiquer que la certification de la conformité avec les normes privées, en particulier avec des normes de production comme GlobalGAP, a entraîné une diminution de l'approvisionnement auprès des petits producteurs d'asperges du Pérou (voir les figures D.20 et D.21).

Figure D.18: **Évolution des exportations d'asperges fraîches en volume et en valeur, 1993-2011**
(Milliers de $EU)

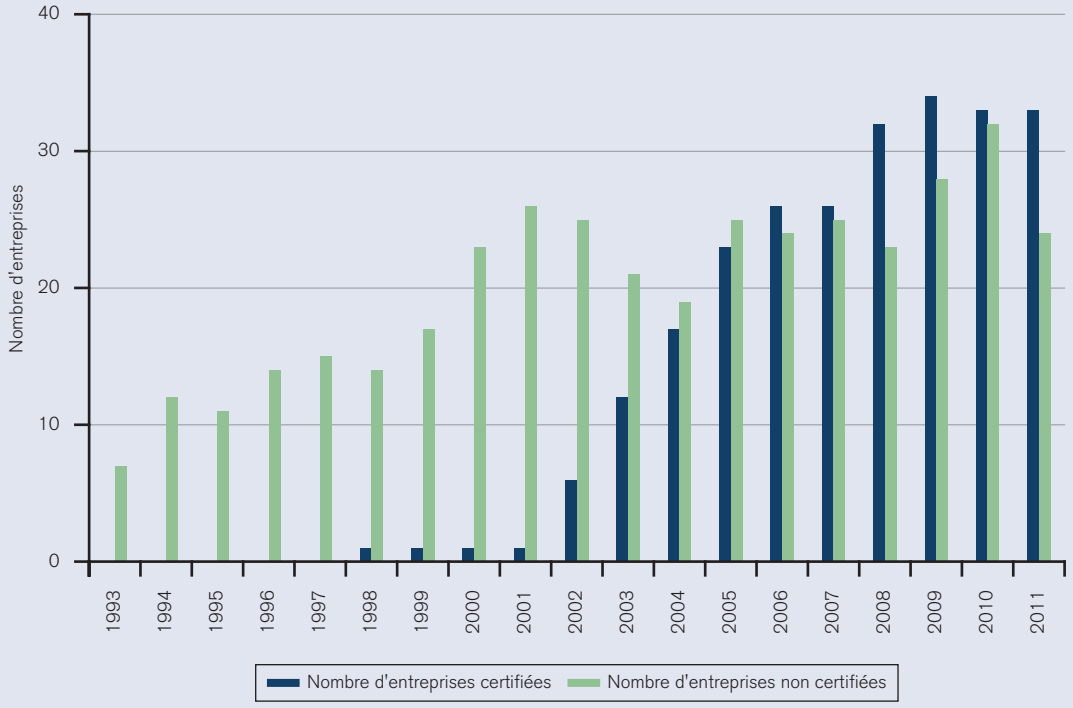


Source: Calculs des auteurs, sur la base des données douanières de la SUNAT (Pérou).

Note: Échantillon de 567 entreprises exportatrices sur la période 1993-2011.

Encadré D.4: **Le secteur des exportations d'asperges au Pérou** (suite)

Figure D.19: **Évolution du nombre d'entreprises exportatrices certifiées et non certifiées, 1993-2011**



Source: Calculs des auteurs, sur la base des données de la SUNAT et des résultats d'enquêtes.

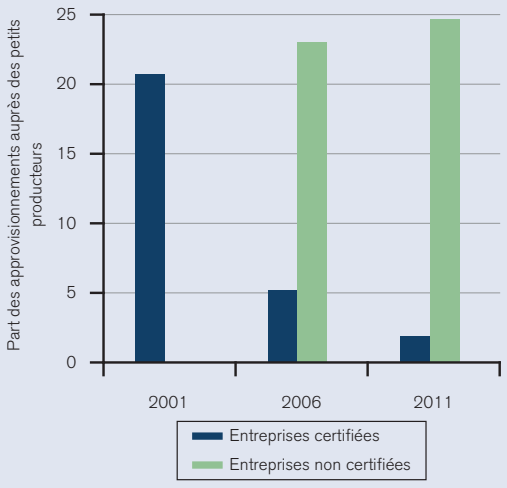
Note: Échantillon de 87 entreprises exportatrices sur la période 1993-2011.

Figure D.20: **Volume des exportations des entreprises certifiées et non certifiées** (en tonnes)

Source: Calculs des auteurs, sur la base des données de la SUNAT et des résultats d'enquêtes.

Note: Échantillon de 66 entreprises exportatrices en 2011.

Figure D.21: **Approvisionnement des entreprises certifiées et non certifiées auprès des petits producteurs** (pourcentage)



Source: Calculs des auteurs, sur la base des données de la SUNAT et des résultats d'enquêtes.

Note: Échantillon de 66 entreprises exportatrices en 2011.

Encadré D.5: **Accès des exportations agroalimentaires d'Amérique centrale aux marchés européens**

D'après le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI, 2014), les exportateurs agroalimentaires de plusieurs pays d'Amérique centrale se heurtent à trois difficultés pour accéder aux chaînes de valeur mondiales: ils doivent identifier les produits ayant un potentiel d'exportation, se conformer aux normes de produit pertinentes et accéder aux chaînes d'approvisionnement ou de détail.

L'assistance technique fournie par le CBI a aidé à surmonter ces difficultés de la manière suivante:

1) Pour identifier les produits ayant un potentiel d'exportation, une première étude a été réalisée. Elle a montré qu'il existait un bon potentiel d'exportation vers les marchés européens pour les fruits tropicaux (avocat, mangue, ananas, banane, ramboutan et baies), les fruits et ingrédients transformés (jus, pulpes et concentrés), le miel, les graines de sésame, les arachides et les épices.
2) Pour aider les exportateurs à se conformer aux normes de produits pertinentes, une assistance technique et un soutien ont été fournis aux entreprises et aux organisations professionnelles. Pour les produits ayant un potentiel d'exportation, le respect des normes de sécurité sanitaire est généralement une exigence minimale. Les normes garantissant une production durable et la responsabilité sociale des entreprises jouent aussi un rôle important.
3) Pour aider les exportateurs à accéder aux chaînes d'approvisionnement ou de vente au détail, l'assistance a porté sur l'élaboration de stratégies de marque et de marketing au niveau national et sur la participation aux foires commerciales organisées en Europe pour leurs produits.

aux normes. L'encadré D.5 donne un exemple de projet d'assistance technique de ce genre.

Les autres coûts fixes ayant un impact considérable sur les exportations et les importations sont les coûts à la frontière. Certains sont dus aux procédures administratives liées à la certification de la conformité à des normes ou à des réglementations. Les autres coûts découlent simplement des procédures administratives ou logistiques relatives à l'importation ou à l'exportation de marchandises en général. Ces procédures prennent du temps et peuvent entraver considérablement les exportations ou les importations, en particulier lorsqu'il s'agit de produits périssables comme les fruits et légumes frais et les fleurs. L'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID, 2007) estime que, même pour des denrées moins périssables comme les céréales, chaque journée de retard dans l'acheminement des produits jusqu'au marché équivaut à un droit de douane de 0,8%.[34] Liapis (2011) observe que les mesures qui réduisent les retards à la frontière ont aussi un effet sensible sur les exportations de produits agricoles transformés. Ces mesures sont, notamment, l'informatisation des opérations combinée à la formation du personnel concerné (Kiriti, 2014).

(d) Réalisation de marges et influence sur les politiques publiques

L'existence d'économies d'échelle dans différents segments de la chaîne alimentaire entraîne parfois la domination de certains segments par quelques entreprises, qui sont souvent de grandes multinationales agroalimentaires. Il peut y avoir une concentration du pouvoir de marché au début de la chaîne lorsque la fourniture d'intrants, comme les pesticides ou les semences, est dominée par quelques acteurs. La Banque mondiale (2007) indique qu'en 2004, les quatre principaux fournisseurs de produits agrochimiques détenaient 60% du marché mondial, et 33% dans le cas des semences. On observe des niveaux de concentration analogues à la fin de la chaîne.

La Banque mondiale (2007) indique que, dans le secteur du café, les 4 principaux négociants internationaux détenaient 40% du marché et les 4 principaux torréfacteurs en détenaient 45%, ce qui signifie que près de la moitié du café produit par quelque 25 millions d'agriculteurs et d'ouvriers agricoles passe par 4 entreprises seulement avant d'atteindre les quelque 500 millions de consommateurs. C'est pour cette raison que la part du prix de vente au détail revenant aux producteurs est souvent assez faible et que les revenus des producteurs ne suivent pas forcément les fluctuations des prix de détail.

La création d'organisations de producteurs est un moyen de renforcer la position de négociation des petits et moyens fournisseurs dans les chaînes de valeur mondiales. Les organisations de producteurs peuvent influer sur les politiques publiques (Banque mondiale, 2008). Dans de nombreux pays, les petits agriculteurs ne peuvent influencer la politique commerciale qu'indirectement, par le biais du Ministère de l'agriculture, tandis que les grands exploitants et les entreprises agroalimentaires ont un accès direct au Ministère du commerce (Cheong *et al.,* 2013). Les organisations de petits exploitants sont mieux à même d'influer directement sur l'élaboration de la politique commerciale. On a même vu se constituer des alliances entre des syndicats et des organisations paysannes en vue de renforcer la position de négociation des

populations vulnérables dans les zones rurales. C'est au Brésil que se trouve la plus grande alliance de ce genre, la Confederação dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG) Office international du travail (OIT, 2008).

(e) Mesures contre la volatilité des prix

Comme on l'a vu dans la section D.1, la volatilité des prix des produits de base est un problème majeur pour les producteurs et pour les consommateurs. En période de forte fluctuation des prix, il est difficile pour les producteurs de prendre des décisions d'investissement, en particulier dans le cas des cultures ayant un cycle végétatif assez long.[35] Pour les consommateurs, ce sont surtout les prix élevés qui posent problème, comme on l'a vu à la fin des années 2000. Les ménages pauvres, qui consacrent en général une part importante de leur revenu à l'alimentation, peuvent être durement touchés par la hausse des prix des produits alimentaires, comme on l'a vu plus haut. C'est pourquoi les questions de sécurité alimentaire ont dominé le débat politique pendant la Grande récession de 2008-2009, comme en témoigne, par exemple, la création du Groupe d'experts de haut niveau sur la sécurité alimentaire et la nutrition (HLPE) comme interface science-politique du Comité de la sécurité alimentaire mondiale (CSA) de l'ONU.

Il existe différents instruments pour faire face à la volatilité des prix. Le HLPE (2011) distingue deux types de mesures visant à en réduire les effets: les mesures pour gérer la volatilité et les mesures permettant de s'y adapter. Les mesures peuvent être appliquées par le biais du marché et des acteurs privés, par l'intervention directe de l'État ou par l'intermédiaire de la société civile et avec elle.

Les mesures permettant de s'adapter à la volatilité des prix consistent notamment en programmes de prêts d'urgence pour les producteurs et les consommateurs et en mesures de protection sociale pour les ménages vulnérables (allocations en espèces, aide alimentaire, distribution de nourriture dans les écoles). Les mesures pour gérer la volatilité des prix consistent en produits financiers (comme l'assurance des cultures) et en investissements dans l'agriculture, notamment pour stabiliser la production vivrière en assurant la diversification et la résilience des systèmes alimentaires (HLPE, 2011).

Dans les périodes où la sécurité alimentaire est menacée, comme à la fin des années 2000, les gouvernements interviennent souvent directement sur les marchés dans le but de faire baisser les prix et de les stabiliser. Ils peuvent utiliser, par exemple, les tarifs ou les taxes sur les produits alimentaires de manière contracyclique, en les abaissant quand les prix internationaux montent. Mais ces mesures ont des effets sur les budgets publics. Les mesures quantitatives comprennent les restrictions à l'exportation. Les gouvernements peuvent aussi envisager d'écouler les stocks publics quand les prix sont élevés.

Toutes ces mesures peuvent avoir des effets sur les marchés internationaux. En particulier, l'adoption simultanée de mesures contracycliques par les importateurs nets et par les exportateurs nets peut accentuer la hausse des prix. En effet, si les pays exportateurs nets restreignent les exportations et si les pays importateurs nets subventionnent la consommation, la demande excédentaire augmentera au niveau mondial, ce qui entraînera de nouvelles hausses de prix (Anderson *et al.,* 2013). Giordani *et al.* (2012) montrent, par exemple, que les restrictions à l'exportation appliquées comme mesures contracycliques ont grandement contribué à la hausse des prix des produits alimentaires entre 2008 et 2010. Dans ce contexte, la prévisibilité et la stabilité des politiques sont sans doute des facteurs clés pour éviter la flambée des prix en périodes de volatilité (Forum économique mondial, 2014, par exemple).

4. Commerce des ressources naturelles et développement: défis et possibilités

Cette section commence par une analyse des tendances récentes du commerce des ressources naturelles. Elle montre que celui-ci a fortement augmenté en volume et plus encore en valeur entre 2000 et 2008, et de nouveau après la récession de 2008. La part des combustibles et des produits miniers dans les exportations mondiales de marchandises a donc augmenté, en particulier dans le cas de l'Afrique subsaharienne, de l'Amérique latine et des Caraïbes.

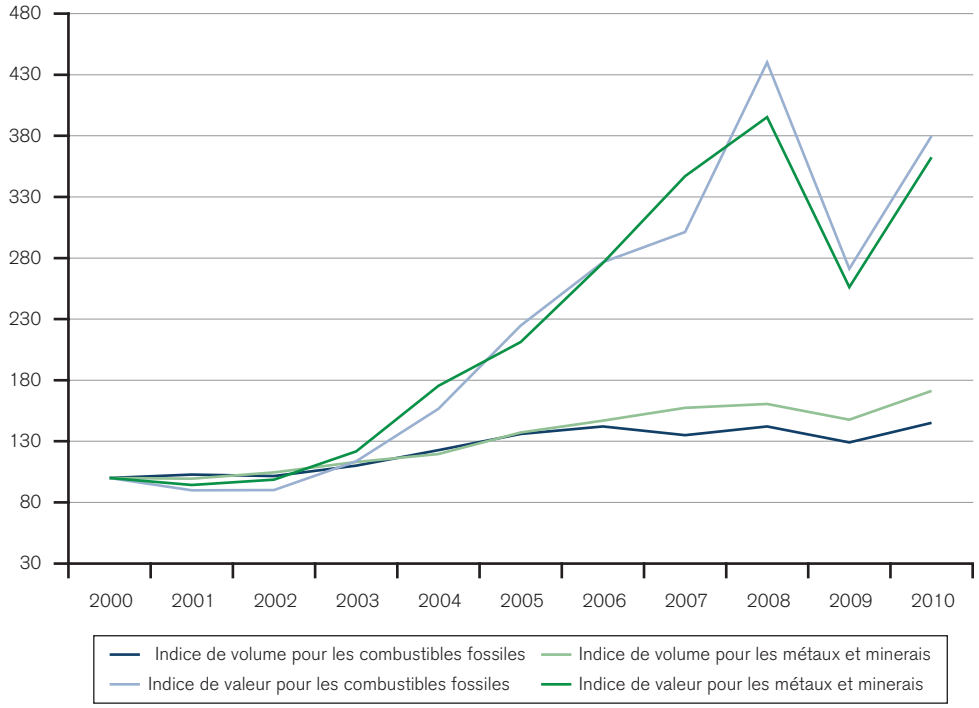
Les pays de ces régions ont enregistré une croissance économique notable dans les années où les prix des ressources naturelles étaient à la hausse. Mais la question est de savoir si la croissance fondée sur les ressources naturelles peut être soutenue et peut contribuer au développement. Certaines politiques, dont on trouvera l'analyse dans la deuxième partie de cette section, peuvent soutenir le développement fondé sur les ressources naturelles. Il s'agit en particulier des politiques visant à gérer les recettes exceptionnelles, des politiques de diversification, des politiques en matière d'IED et des politiques visant à répondre aux préoccupations sociales et environnementales.

(a) Commerce des ressources naturelles: tendances récentes

Le commerce des ressources naturelles a fortement augmenté entre 2000 et 2010, nonobstant la récession en 2008, comme le montre la figure D.22. Il a augmenté non seulement en valeur (ce qui n'est pas étonnant vu les importantes hausses de prix jusqu'à la crise de 2008) mais aussi en volume.

Principalement en raison de la hausse des prix (du moins jusqu'en 2008), la part des combustibles et produits miniers dans les exportations mondiales de marchandises

Figure D.22: **Commerce mondial des combustibles fossiles, des métaux et des minerais, indices de volume et de valeur (2000 = 100), 2000-2010**
(Millions de tonnes et milliards de $EU)



Source: Chatham House Resource Trade Database.

est passée de 13,2% en 2000 à 22,7% en 2012. Les produits manufacturés représentent encore l'essentiel des exportations mondiales de marchandises, mais leur part est tombée de 72,5% en 2000 à 62,4% en 2012 (voir figure D.23).

Dobbs *et al.* (2013a) définissent les «économies reposant sur les ressources naturelles» comme celles où le pétrole, le gaz et les minéraux jouent un rôle prépondérant d'après trois critères: 1) les ressources représentent plus de 20% des exportations; 2) les ressources génèrent plus de 20% des recettes budgétaires; ou 3) le revenu tiré des ressources représente plus de 10% de la production économique. Selon leurs estimations, le nombre de pays dont l'économie repose sur les ressources est passé de 58 en 1995 (soit 18% du PIB mondial) à 81 en 2011 (soit 26% du PIB mondial). Dans des régions comme l'Afrique subsaharienne et l'Amérique latine et les Caraïbes, la part des combustibles et des produits miniers dans les exportations totales de marchandises a fortement augmenté (voir la figure D.24).

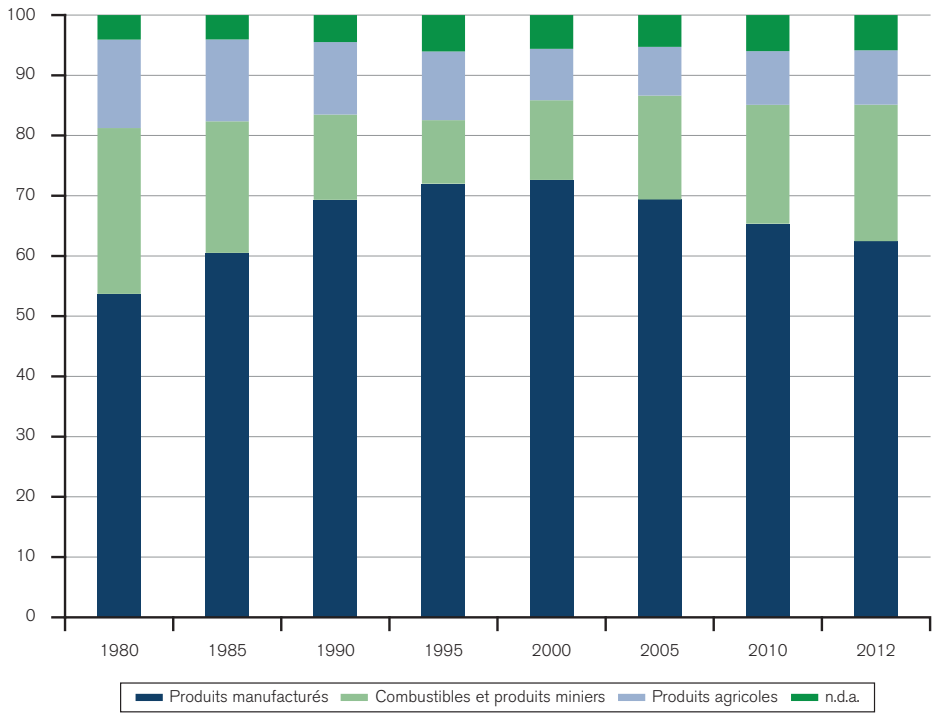
Pour les pays et les régions où les ressources naturelles représentent une part importante des exportations, des recettes budgétaires ou de la production économique, il faut se demander si la spécialisation dans les secteurs de ressources naturelles peut être un moteur de la croissance et du développement.

(b) La «malédiction des ressources naturelles» appartient-elle au passé?

L'idée qu'il existe une «malédiction des ressources naturelles» est très répandue. D'après l'Organisation mondiale du commerce (OMC, 2010), cette malédiction se manifeste de trois façons: i) le «syndrome hollandais»; ii) les effets négatifs sur les déterminants institutionnels de la croissance; et iii) les conflits civils. Premièrement, le syndrome hollandais apparaît lorsque l'accroissement des recettes provenant des ressources naturelles entraîne la désindustrialisation du pays en raison de la hausse du taux de change réel qui rend le secteur manufacturier moins compétitif. Deuxièmement, la prépondérance des ressources naturelles peut freiner la croissance en cas de faiblesse des institutions (droits de propriété mal définis, mauvais fonctionnement du système juridique, faiblesse de l'État de droit), ou bien elle peut contribuer à la détérioration des institutions. Troisièmement, les ressources naturelles peuvent augmenter le risque de guerre civile, en particulier dans les pays où elles sont inégalement réparties sur le territoire et où il y a des divisions ethniques.

Toutefois, d'après l'OMC (2010), la pertinence empirique de l'idée de malédiction des ressources est incertaine.[36] D'une part, l'abondance de ressources naturelles va de pair avec un PIB par habitant plus élevé dans un échantillon de pays (Sinnott *et al.*, 2010). De l'autre, près de 80% des

Figure D.23: **Part des groupes de produits dans les exportations mondiales de marchandises, 1980-2012**
(Pourcentage)



Source: Base de données statistiques de l'OMC.

Note: n.d.a. signifie «non dénommé ailleurs».

Figure D.24: **Part des combustibles et des produits miniers dans les exportations totales de marchandises, moyennes par région, 1997-2012**
(Pourcentage)

Source: Base de données statistiques de l'OMC.

pays reposant sur les ressources naturelles, identifiés par Dobbs *et al.* (2013a), ont un revenu par habitant inférieur à la moyenne mondiale. Depuis 1995, plus de la moitié de ces pays n'ont pas atteint le taux de croissance moyen (tous pays confondus). Ces résultats en apparence contradictoires sont corroborés par une étude récente de Bluedorn *et al.* (2013) dans laquelle les auteurs analysent les épisodes de décollage de la croissance dans près de 70 pays en développement ou à faible revenu au cours des 60 dernières années. L'étude révèle que les pays à faible revenu riches en ressources naturelles dont la croissance a décollé récemment ont obtenu des résultats particulièrement bons (avec une augmentation du PIB par habitant de 80% en dix ans), alors que de nombreux pays bien dotés en ressources naturelles n'ont pas réussi à faire démarrer leur croissance.

La hausse soutenue des prix des ressources naturelles au début et au milieu des années 2000, évoquée dans la section D.1, a contribué sans aucun doute à la croissance économique de plusieurs pays en développement riches en ressources, surtout en Afrique subsaharienne et en Amérique latine. Depuis 2000, les pays d'Afrique subsaharienne exportateurs de ressources naturelles enregistrent une croissance du PIB par habitant supérieure à celle des autres pays de la région Fonds monétaire international (FMI, 2012c).[37] Selon l'analyse du FMI, l'accélération de la croissance résulte non seulement de l'évolution favorable des prix des produits de base, mais aussi de la découverte de nouvelles ressources (en Angola, en Guinée équatoriale et en Tanzanie, par exemple). En Amérique latine, *The Economist* (2010) estime que la hausse des prix mondiaux des produits de base et l'augmentation consécutive de la production (et des exportations) de ces produits peuvent être à l'origine d'un tiers ou de la moitié de la croissance de la région pendant la période 2000-2010.

Toutefois, l'abondance des ressources naturelles n'est pas la seule explication de la croissance forte et soutenue enregistrée dans ces régions. Dans une étude récente, le Fonds monétaire international Fonds monétaire international (FMI, 2013a) identifie les six champions de la croissance en Afrique subsaharienne entre 1995 et 2010 sur la base de deux critères: une croissance réelle de la production supérieure à 5% et une croissance réelle du PIB par habitant supérieure à 3%. Les pays répondant à ces critères sont: le Burkina Faso, l'Éthiopie, le Mozambique, l'Ouganda, le Rwanda et la Tanzanie. Aucun d'eux n'était riche en ressources naturelles au début de la période considérée.[38] Dans ces pays, la croissance a été stimulée et soutenue par une meilleure gestion macroéconomique, la consolidation des institutions, l'accroissement de l'aide et des investissements plus importants dans le capital physique et humain (FMI, 2013a). Le prix élevé des ressources naturelles a joué un rôle indirect, certains de ces pays (en particulier le Mozambique) ayant reçu de gros investissements en relation avec la découverte de ressources naturelles.

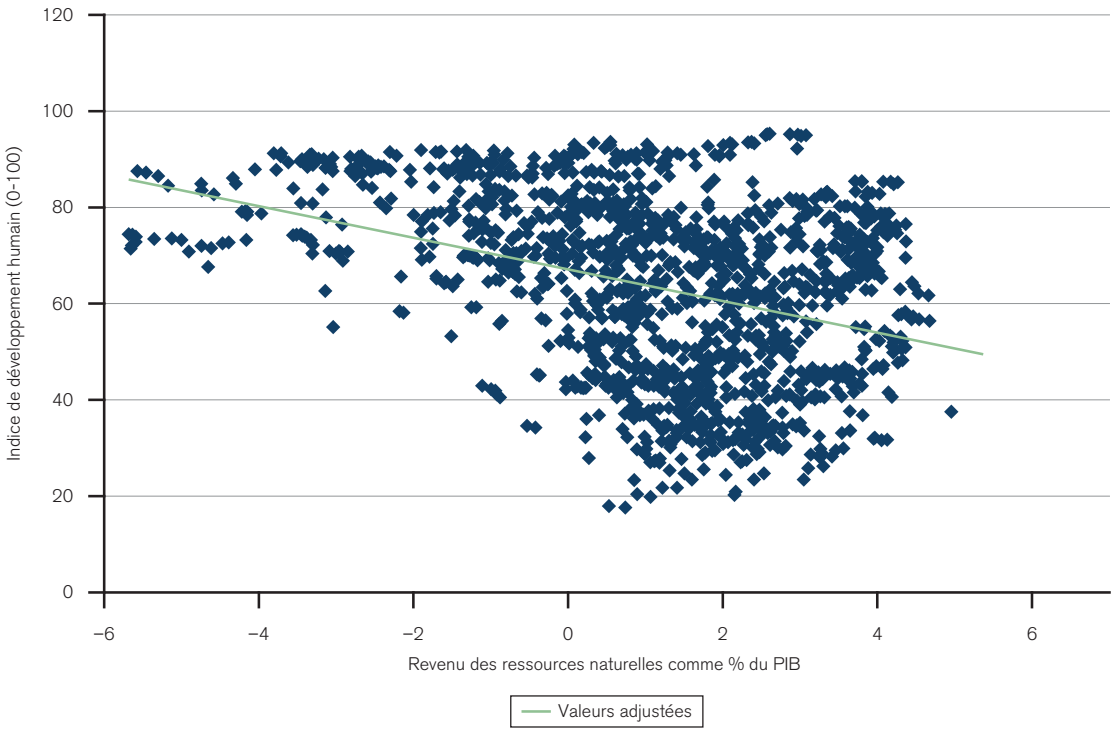
Certains pays ont réussi à faire en sorte que la croissance se traduise par une prospérité générale (Dobbs *et al.,* 2013a). La relation entre la dépendance à l'égard des ressources naturelles et les indicateurs généraux du développement social, comme la santé et l'éducation, est toutefois préoccupante. La figure D.25 montre la corrélation entre l'abondance des ressources naturelles (mesurée par le revenu total des ressources naturelles en pourcentage du PIB) et l'indice de développement humain (IDH), qui utilise des données statistiques sur l'espérance de vie, l'éducation et le revenu pour classer les pays.[39] La corrélation est négative, ce qui signifie que la dépendance croissante à l'égard des ressources naturelles est associée à une baisse des niveaux de santé et d'éducation.

La littérature empirique observe de manière constante que le développement social est, en moyenne, plus faible dans les pays riches en ressources. Carmignani et Avom (2010) avancent que, si l'on tient compte du revenu par habitant et d'autres facteurs macroéconomiques et institutionnels, une plus grande dépendance à l'égard des exportations de produits primaires est négative pour le développement social. Bulte et Damania (2005) obtiennent le même résultat. Ils constatent que les pays qui dépendent plus des ressources fixes (c'est-à-dire localisées en un seul point, comme le pétrole et l'or) sont moins performants que les autres. Toutes choses égales par ailleurs, ils ont des scores plus faibles pour l'IDH et l'espérance de vie, et une plus grande partie de leur population souffre de malnutrition et n'a pas accès à de l'eau potable. Par contre, les ressources non localisées (comme les produits agricoles) sont associées à des niveaux de santé et d'éducation plus élevés. Le FMI (2012b) corrobore l'idée que l'accélération de la croissance, du moins dans les pays producteurs de pétrole, ne s'accompagne pas nécessairement d'une amélioration plus rapide du bien-être social général (mesurée par divers indicateurs tels que l'IDH, le taux d'alphabétisation des jeunes, la mortalité infantile, la vaccination contre la rougeole, le taux de scolarisation primaire en Afrique subsaharienne). La question de savoir si les ressources naturelles peuvent servir à soutenir un développement à grande échelle est donc ouverte. Le reste de cette section évoque les problèmes rencontrés par les pays riches en ressources naturelles pour appliquer une stratégie de développement fondée sur les ressources. Elle analyse les aspects économiques, mais aussi les aspects sociaux et environnementaux.

(i) Mobiliser les recettes et éviter les cycles de hausse et de baisse

Dans le secteur des métaux et des minéraux comme dans celui de l'énergie, la hausse des prix a entraîné une intensification des activités d'exploration dans plusieurs pays. Les investissements miniers ont plus que quadruplé au cours des dix dernières années pour atteindre environ 80 milliards de dollars EU, principalement pour le minerai de fer et le cuivre. Les

Figure D.25: **Corrélation entre le logarithme du revenu des ressources naturelles (% du PIB) et l'indice de développement humain, 1990-2010**



Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC sur la base des Indicateurs du développement dans le monde et les données du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD).

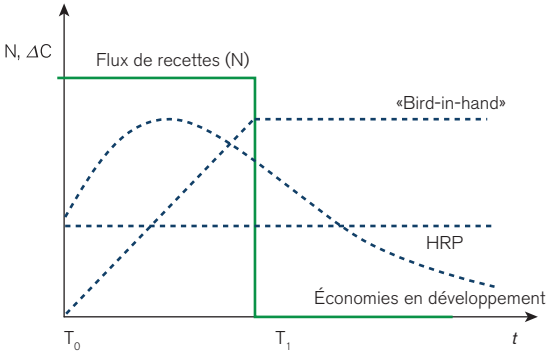
Note: Chaque point correspond à une observation (pays-année).

dépenses de prospection et d'exploitation des 70 plus grandes compagnies pétrolières mondiales sont passées de 315 milliards de dollars EU en 2007 à 480 milliards de dollars EU en 2011 (Africa Progress Panel, 2013). De ce fait, Lee *et al.* (2012) indiquent qu'entre 2000 et 2010, les réserves ont augmenté de 21% pour le fer, de 13% pour la potasse, de 21% pour la bauxite, de 103% pour le cuivre, de 32% pour le zinc, de 38% pour le nickel et de 10% pour les terres rares.[40] D'après les données de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP, 2013), les réserves mondiales prouvées de pétrole ont augmenté de 27% entre 2002 et 2012, soit une augmentation de 12% du ratio des réserves à la production.

Les découvertes de nouveaux gisements ont été particulièrement intenses en Afrique où, depuis 2000, les forages ont été multipliés par trois et le ratio des réserves de pétrole prouvées à la production est passé de 30% à plus de 40% (Africa Progress Panel, 2013). La prospection de pétrole et de gaz naturel a augmenté à la fois dans les pays traditionnellement producteurs d'Afrique de l'Ouest comme l'Angola et le Nigéria, et en Afrique de l'Est. On estime que les régions côtières de l'océan Indien pourraient contenir des réserves de pétrole supérieures aux réserves connues des Émirats arabes unis et du Venezuela. En raison de la sous-exploration, le taux de réussite des nouvelles prospection est exceptionnellement élevé en Afrique de l'Est, où les coûts de prospection et d'exploitation sont particulièrement bas, de l'ordre de 6 à 14 dollars EU par baril (Africa Progress Panel, 2013).[41] Le même constat peut être fait pour les ressources minérales, en particulier le minerai de fer, dont la prospection s'est intensifiée, surtout en Afrique de l'Ouest.

L'augmentation de la prospection et de l'exploitation des ressources naturelles signifie que les recettes exceptionnelles peuvent être très importantes. Les gouvernements ont plusieurs options pour utiliser cette manne de manière productive.[42] De l'avis général, ils ne devraient pas la consommer immédiatement, mais ils devraient plutôt la placer dans un fonds souverain (voir l'encadré D.6) pour répartir les bénéfices entre les générations et éviter les effets du syndrome hollandais et de la malédiction des ressources (Van der Bremer et Van der Ploeg, 2013). La politique optimale dépend cependant de facteurs tels que la volatilité des prix de la ressource, le niveau de développement du pays et les contraintes générales de l'économie. Van der Ploeg et Venables (2011) examinent les politiques possibles pour un pays qui s'attend à recevoir une manne pétrolière pendant une période allant de T_0 à T_1 (figure D.26).

Figure D.26: **Scénarios de croissance de la consommation après des recettes exceptionnelles provenant des ressources naturelles**



Source: Van der Ploeg et Venables (2011).

Note: L'abscisse représente le temps et l'ordonnée le flux de recettes (N) et la variation de la consommation (ΔC).

Une stratégie possible serait de consommer les recettes au fur et à mesure, de sorte que l'accroissement de la consommation serait égal au flux de recettes (ligne rouge dans la figure). Toutefois, selon l'hypothèse du revenu permanent (HRP), la politique optimale serait d'étaler la consommation sur plusieurs années, comme l'indique la ligne HRP en pointillé. Cela suppose d'emprunter avant l'arrivée des recettes puis, pendant la période de flux, de rembourser la dette et ensuite d'accumuler les avoirs dans un fonds souverain. Après la recette exceptionnelle, l'intérêt du fonds souverain permet de financer l'accroissement permanent de la dépense publique et de la consommation privée. Il existe une troisième approche plus conservatrice, qui consiste à créer un fonds souverain et à ne consommer que ses intérêts, ce qui donne le profil de consommation représenté par la ligne pointillée «Bird-in-hand». Selon cette approche, la consommation augmenterait plus lentement que selon l'hypothèse HRP, et elle n'atteindrait son maximum qu'une fois la ressource épuisée.

Néanmoins, pour les pays ayant des marchés de capitaux peu développés et des emprunts souverains coûteux, Van der Ploeg et Venables (2011) montrent que la stratégie optimale consiste: i) à augmenter immédiatement la consommation pour accroître les revenus de la génération présente, plus pauvre que les générations futures; ii) à investir dans des biens nationaux (infrastructure physique et capital humain); et iii) à rembourser une partie de la dette extérieure pour réduire les intérêts dans l'économie nationale. Cela donne la courbe de consommation en forme de bosse dans la figure D.26. L'augmentation initiale de la consommation est contrebalancée par la nécessité de financer l'infrastructure et la réduction de la dette, mais l'augmentation de l'investissement met l'économie sur la voie d'une croissance plus forte, avec des effets bénéfiques sur les salaires et la consommation ultérieure. Lorsque la ressource est épuisée, l'accroissement de la consommation reste positif mais tend vers zéro. En effet, plutôt que de constituer un fonds souverain à l'étranger, on a utilisé la richesse provenant de la ressource pour développer le capital humain et physique de l'économie et améliorer ainsi ses perspectives de croissance.

Les résultats de Van der Ploeg et Venables (2011) indiquent que la création d'un fonds intergénérationnel permettant de répartir le bénéfice de la manne entre les générations est plus intéressante pour les pays riches que pour les pays pauvres.[43] Pour les pays riches en ressources qui manquent de capitaux et qui paient une prime de risque sur leur dette souveraine, il serait en revanche plus intéressant de créer un fonds d'investissement national (Van der Bremer et Van der Ploeg, 2013; Arezki *et al.,* 2012). Ce fonds canaliserait une partie de la manne vers des investissements intérieurs dans l'infrastructure, la santé et l'éducation. Cependant, d'après Van der Bremer et Van der Ploeg (2013) et Arezki *et al.* (2012), il est important de noter que, si la capacité d'un pays d'utiliser les fonds est limitée (en raison, par exemple, de délais de planification et de mise en œuvre), il est préférable de placer temporairement les fonds épargnés dans un «fonds d'attente» jusqu'à ce que les problèmes de capacité soient résolus.

Comme nous l'avons vu plus haut, les secteurs des ressources naturelles sont sujets à une forte volatilité des prix. Comme l'offre tend à rester constante en dépit des fluctuations des prix, au moins à court terme, cela se traduit par une volatilité des recettes. Pour cette raison, Van der Bremer et Van der Ploeg (2013) et Cherif et Hasanov (2013) préconisent la création d'un fonds de liquidités permettant d'accumuler l'épargne pour protéger les exportateurs contre la volatilité des prix. Selon Van der Bremer et Van der Ploeg (2013), l'importance d'un tel fonds de liquidités devrait être proportionnelle à la volatilité des prix, au degré d'aversion pour le risque des responsables politiques et au montant des recettes exceptionnelles dans le temps. À l'inverse, la croissance du segment de l'économie non lié aux ressources naturelles réduit la nécessité de constituer une épargne de précaution dans le fonds de liquidités.

La volatilité des prix des produits de base a souvent conduit à des cycles de hausse et de baisse des prix (Van der Ploeg, 2011). Durant les années 1970, alors que les prix des produits de base étaient élevés, plusieurs pays riches en ressources ont utilisé leurs recettes pour garantir leur dette, mais dans les années 1980, les prix des produits de base ont chuté, ce qui a contribué au déclenchement des crises de la dette. Les cycles de hausse et de baisse ont leur origine dans la corrélation entre l'augmentation des recettes issues des ressources naturelles et l'accroissement des dépenses (dépenses procycliques) et les pays ayant un cadre institutionnel assez faible (Arezki *et al.,* 2012).[44]

Les pays en développement ont eu tendance à avoir des politiques budgétaires procycliques jusqu'au début des

Encadré D.6: **Fonds souverains**

Les deux principales sources de financement des fonds souverains sont les ressources naturelles telles que le pétrole, le gaz et le cuivre, et les ressources financières ne provenant pas des produits de base. Cet encadré s'intéresse principalement aux fonds souverains adossés à des ressources naturelles.

Si les ressources naturelles génèrent des revenus importants, les pays riches en ressources placeront ces revenus dans des fonds souverains. Comme nous l'avons déjà dit, ces fonds sont créés non seulement pour stabiliser l'économie et favoriser l'épargne intergénérationnelle, mais aussi pour encourager l'investissement intérieur, principalement dans l'infrastructure. Quoique assez récents, les fonds souverains ont accumulé des réserves considérables. En 2012, le montant moyen des avoirs des fonds souverains des pays riches en pétrole représentaient plus de 100% du PIB du pays, comme le montre le tableau D.7.

Certains pays africains ont développé des cadres budgétaires explicitement destinés à épargner les ressources pour l'avenir ou à constituer un «tampon» budgétaire pour protéger les dépenses de la volatilité des recettes. Depuis 1994, le Botswana fonde sa politique budgétaire sur un indice de budget durable, qui vise à faire en sorte que les dépenses autres que d'investissement soient financées uniquement par des recettes autres que celles qui proviennent des ressources naturelles. Le Nigéria a créé un fonds souverain en 2011. Le Ghana utilise 70% de ses recettes pétrolières pour ses dépenses publiques et partage le reste entre un fonds de stabilisation et un fonds patrimonial.

L'investissement dans la protection sociale est, pour les gouvernements des pays africains, l'une des meilleures façons de permettre à leurs citoyens de profiter de la manne des ressources naturelles. L'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO, 2012) estime que l'accroissement des recettes provenant des ressources minérales pourrait permettre la scolarisation de 16 millions d'enfants supplémentaires dans 17 pays riches en ressources. Au Rwanda, le rapide recul de la pauvreté, qui est passée de 57% de la population en 2006 à 45% en 2011, résulte en grande partie du programme de travaux publics Umurenge et des transferts publics en faveur des pauvres. Pendant la sécheresse de 2011 en Afrique de l'Est, le Programme de protection de la production de l'Éthiopie a permis de sauver des vies et d'aider des gens à faire face à la crise sans devoir vendre leurs actifs productifs ou retirer leurs enfants de l'école.

années 2000. Depuis, beaucoup se sont tournés vers des politiques budgétaires contracycliques. Frankel *et al.* (2013) examinent la cyclicité des dépenses publiques en mesurant la corrélation entre les composantes cycliques des dépenses et le PIB dans un échantillon de 94 pays (21 pays développés et 73 pays en développement).[45] Une corrélation positive indique que les dépenses publiques sont procycliques (effet déstabilisateur), tandis qu'une corrélation négative indique qu'elles sont contracycliques (effet stabilisateur).

Entre 1960 et 1999, plus de 90% des pays en développement de l'échantillon montrent une corrélation positive (dépenses procycliques), tandis que la corrélation est négative (dépenses contracycliques) pour environ 80% des pays industrialisés. La situation change radicalement pendant la période 2000-2009, où 26 des 73 pays en développement (soit 35% environ) montrent une corrélation négative (dépenses contracycliques). Frankel *et al.* (2013) estiment que la principale raison de ce changement de comportement budgétaire dans les pays en développement est l'amélioration des institutions (maintien de l'ordre, qualité de l'administration, réduction de la corruption et des autres risques pour les investisseurs). En effet, la qualité des institutions et les dépenses procycliques sont inversement proportionnelles, autrement dit quand la qualité des institutions s'améliore, les dépenses procycliques diminuent.

Dans le groupe des pays en développement, les pays riches en ressources ont suivi à peu près le même schéma que ceux qui en sont dépourvus. En utilisant l'ensemble des données de Frankel *et al.* (2013) et en définissant les pays en développement riches en ressources comme ceux dont le revenu total des ressources naturelles (en pourcentage du PIB) est supérieur à la médiane des pays en développement entre 1960 et 2009, nous identifions 45 pays en développement riches en ressources. Sur ces 45 pays, 16 (environ 35%) sont passés d'une politique budgétaire procyclique à une politique budgétaire contracyclique (voir la figure D.27).

Les 45 pays en développement riches en ressources sont représentés par des points verts, tous les autres pays par des points bleus. Les pays du quadrant sud-est sont passés d'une politique budgétaire procyclique dans la période 1960-1999 à une politique budgétaire contracyclique dans la période 2000-2009. Les pays du quadrant nord-est (sud-ouest) avaient une politique budgéraire procyclique (contracyclique) dans les deux périodes. Les pays du quadrant nord-ouest sont passés d'une politique budgétaire contracyclique dans la période 1960-1999 à une politique procyclique dans la période 2000-2009.[46]

Tableau D.7: **Avoirs des fonds souverains en milliards de $EU et % du PIB, 2012**

Pays	Année de création	Origine	Avoirs (milliards de $EU)	PIB (milliards de $EU)	Avoirs (% du PIB)
Chine	1997	autre que produits de base	1 142,0	8 227,1	13,9%
Émirats arabes unis	1976	pétrole	803,2	383,8	209,3%
Norvège	1990	pétrole	611,0	500,0	122,2%
Arabie saoudite, Royaume d'	n/a	pétrole	532,8	711,0	74,9%
Singapour	1974	autre que produits de base	404,7	276,5	146,4%
Koweït, État du	1953	pétrole	296,0	183,2	161,5%
Hong Kong, Chine	1993	autre que produits de base	293,3	263,3	111,4%
Fédération de Russie	2008	pétrole	149,7	2 014,8	7,4%
Qatar	2005	pétrole	100,0	192,4	52,0%
Australie	2006	autre que produits de base	80,0	1 532,4	5,2%
États-Unis	1854	pétrole/minéraux/autre que produits de base	79,0	16 244,6	0,5%
Kazakhstan	2000	pétrole	58,2	203,5	28,6%
Algérie	2000	pétrole	56,7	205,8	27,6%
République de Corée	2005	autre que produits de base	43,0	1 129,6	3,8%
Malaisie	1993	autre que produits de base	36,8	305,0	12,1%
Azerbaïdjan	1999	pétrole	30,2	66,6	45,3%
Brunéi Darussalam	1983	pétrole	30,0	17,0	176,9%
Irlande	2001	autre que produits de base	30,0	210,6	14,2%
France	2008	autre que produits de base	28,0	2 611,2	1,1%
Iran	1999	pétrole	23,0	552,4	4,2%
Nouvelle-Zélande	2003	autre que produits de base	15,9	171,3	9,3%
Canada	1976	pétrole	15,1	1 779,6	0,8%
Chili	2007	cuivre	15,0	269,9	5,6%
Brésil	2008	autre que produits de base	11,3	2 252,7	0,5%
Timor-Leste	2005	pétrole et gaz	9,9	1,3	765,7%
Bahreïn, Royaume de	2006	autre que produits de base	9,1	30,4	30,0%
Oman	1980	pétrole et gaz	8,2	78,1	10,5%
Total			**4 977,1**		
Total lié au pétrole et au gaz			**2 789,0**		

Source: Sovereign Wealth Fund Institute et Indicateurs du développement dans le monde.

Note: Canada: Alberta; États-Unis: Alaska, Nouveau-Mexique et Texas; Émirats arabes unis: Abou Dhabî et Dubai. Si un pays possède plus qu'un fonds, la colonne « Origine » démontre la première année et la colonne « Avoirs (milliards de $EU) » démontre la somme des avoirs dans chaque fonds.

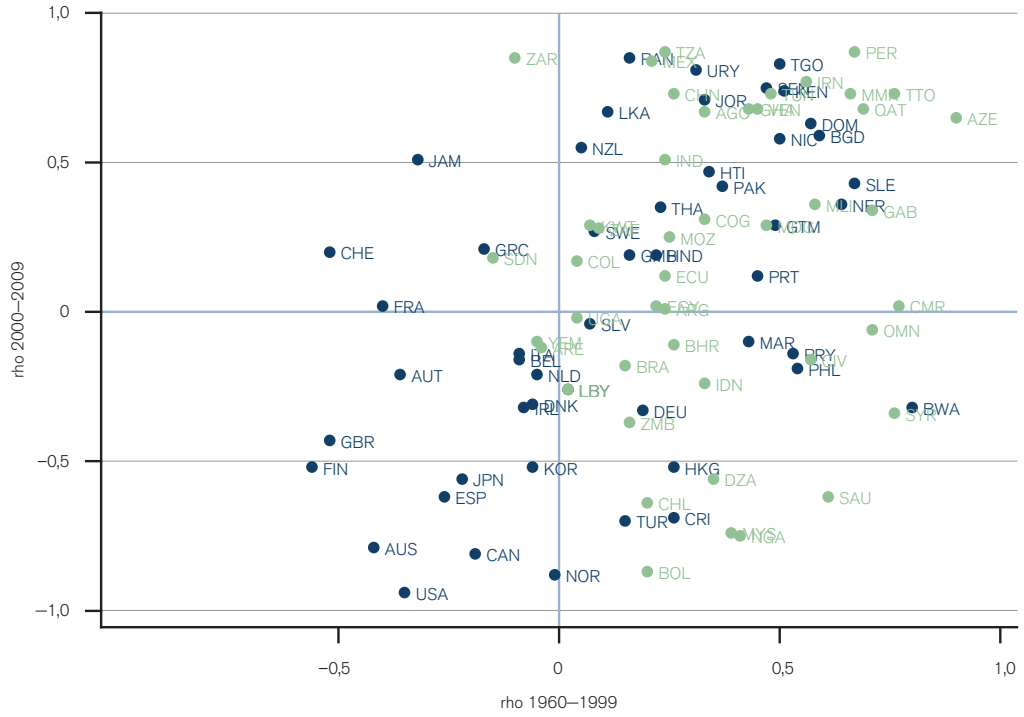
(ii) Diversification

La diversification de la structure de la production et des exportations a longtemps été une priorité de la politique économique dans la plupart des pays riches en ressources naturelles. Cela est justifié, en général, par le fait que les économies diversifiées ont tendance à être plus performantes sur le long terme (Hesse, 2008; Imbs et Wacziarg, 2003; Lederman et Maloney, 2007).[47] Mais il y a d'autres raisons de diversifier l'économie, en particulier dans les pays qui se spécialisent dans les ressources naturelles.

Premièrement, la diversification vers des secteurs autres que les ressources naturelles peut être justifiée: i) si ces secteurs ont des retombées positives sur le reste de l'économie, comme l'apprentissage par la pratique ou les retombées des connaissances, et ii) si ces secteurs risquent de se contracter sous l'effet du syndrome hollandais.[48] Deuxièmement, la diversification dans la production d'autres biens ou services exportables est une condition préalable d'une croissance soutenue si la production de ressources naturelles peut s'épuiser rapidement (Sustainable Development Solutions Network, 2013), si elle a un impact important sur l'environnement ou si un choc technologique menace d'éliminer ou de réduire fortement l'avantage comparatif (Gelb, 2010).[49] Troisièmement, la diversification s'impose en cas de forte volatilité du prix de la ressource naturelle dominante (Sinnott *et al.,* 2010; Cherif et Hasanov, 2013; Van der Bremer et Van der Ploeg, 2013).

La diversification peut s'opérer dans le secteur des ressources naturelles ou dans d'autres secteurs. Dans le premier cas, elle peut être horizontale ou verticale

Figure D.27: **Politique budgétaire des économies en développement riches en ressources naturelles, 1960-2009**



Source: Données de Frankel *et al.* (2013).

Note: La lettre «rho» indique la corrélation entre les composantes cycliques des dépenses et le PIB.

(Hvidt, 2013). La diversification horizontale consiste à chercher de nouveaux débouchés pour des variétés de valeur et de qualité supérieure dans les catégories de produits. La diversification verticale consiste à ajouter de nouvelles activités de transformation, par exemple en développant l'industrie des engrais et de la pétrochimie à forte intensité de capital dans les pays producteurs de pétrole. La diversification verticale encourage les liaisons en amont et en aval dans l'économie (le produit d'une activité devenant l'intrant d'une autre) et elle implique le passage d'un secteur ou d'une industrie (généralement le secteur primaire) à un autre (généralement le secteur secondaire ou tertiaire) (Hvidt, 2013). En revanche, la diversification hors du secteur des ressources naturelles permet le développement d'autres secteurs de production (notamment d'activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre) et de services exportables.[50]

Les partisans de la diversification hors du secteur des ressources naturelles font souvent valoir que la production de combustibles et de minéraux a lieu dans des enclaves, sans liens avec le reste de l'économie. Rodrik (2013), en particulier, oppose les «enclaves de ressources naturelles» et les «industries ascenseurs économiques». Selon lui, les premières ont une forte intensité de compétences et de capital et sont dissociées de l'économie nationale. Les secondes absorbent les technologies étrangères, emploient de la main-d'œuvre relativement peu qualifiée et établissent des liaisons importantes avec l'économie nationale. Un autre argument est que la production de ressources naturelles a un plus faible potentiel de croissance que les autres secteurs parce qu'elle est peu propice à l'innovation et à l'accroissement de la productivité. Si ces critiques sont valables dans plusieurs contextes,[51] elles ne peuvent pas être généralisées. Par exemple, au Pérou, les mines d'or sont la preuve qu'il existe de nombreux liens avec l'économie locale à travers l'emploi de main-d'œuvre locale et d'autres intrants. Une augmentation de 10% des achats d'une mine est associée à une augmentation de 1,7% des revenus locaux, ce qui contribue sensiblement à la réduction de la pauvreté.[52]

En présence d'une diversification à l'intérieur du secteur des ressources naturelles, Sinnott *et al.* (2010) estiment que le secteur minier peut générer un haut degré d'innovation et de croissance de la productivité. En particulier, le commerce international des métaux induit de nombreux échanges intrasectoriels et permet une spécialisation – et une montée en gamme – dans des variétés de valeur et de qualité supérieure dans les catégories de produits (diversification horizontale). Ce commerce est aussi associé à une progression dans la chaîne de valeur vers des produits plus transformés (diversification verticale).[53] Sinnott *et al.* (2010) estiment que la croissance des exportations des pays d'Amérique latine peut être attribuée en grande partie au fait que

ces pays se sont tournés vers la production de produits métalliques plus élaborés et à plus forte valeur ajoutée. La diversification à l'intérieur du secteur des ressources naturelles permet aussi d'atténuer la tendance à l'appréciation du taux de change réel liée aux recettes exceptionnelles (Beverelli *et al.,* 2011).[54]

Chaque option de diversification a ses avantages et ses inconvénients, et il n'y a pas d'approche valable universellement. La diversification que l'on peut (point de vue positif) ou que l'on devrait (point de vue normatif) réaliser dépend des caractéristiques du secteur et du pays. Si la ressource naturelle peut être épuisée rapidement, par exemple, la seule option viable serait la diversification dans d'autres secteurs plutôt que le développement d'une industrie en aval. Dans un environnement économique et institutionnel qui fonctionne bien, les incitations peuvent favoriser l'amélioration de la qualité et les retombées technologiques plutôt que les enclaves de production (Sinnott *et al.,* 2010).[55]

Un dernier point concerne l'emploi. La CNUCED (2013b) avance que «(l)orsque les exportations reposent sur l'extraction de ressources naturelles, la croissance crée peu d'emplois. Par contre, dans les pays où sont prédominantes les activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre tournées vers l'exportation, davantage d'emplois ont été créés». Cette observation souligne l'importance particulière qu'il faut accorder à la création d'emplois dans tout effort de diversification, que ce soit à l'intérieur ou en dehors du secteur des ressources naturelles.

(iii) IED

La recherche de ressources est, en principe, ce qui pousse les entreprises à investir directement à l'étranger (IED), là où se trouvent les ressources naturelles. Selon Dunning (1993), c'est ce qui a justifié la plupart des flux d'IED au XIX^{e} siècle et au début du XX^{e} siècle, allant principalement des grands pays industrialisés vers les régions moins développées du globe. La prospection et l'extraction de ressources naturelles sont souvent effectuées par des multinationales étrangères. Sous l'effet conjugué de la hausse des prix des produits de base et de craintes concernant la sécurité de l'approvisionnement en ressources essentielles, les investissements dans le secteur des ressources naturelles, y compris dans la prospection, ont fortement augmenté au cours des dernières années (voir la section D.1).

Les activités d'investissement à l'étranger d'entreprises d'État ont fait l'objet d'une attention particulière (Lee *et al.,* 2012). Bien qu'ils n'aient représenté que 11% des IED sortants en 2010, les investissements de ces entreprises sont concentrés dans le secteur des ressources naturelles (qui en absorbe près des deux tiers). D'après Lee *et al.* (2012), les IED des entreprises d'État des économies en développement du G-20 ont fortement progressé, passant de 42% des investissements totaux des entreprises publiques en 2003 à 59% en 2010.

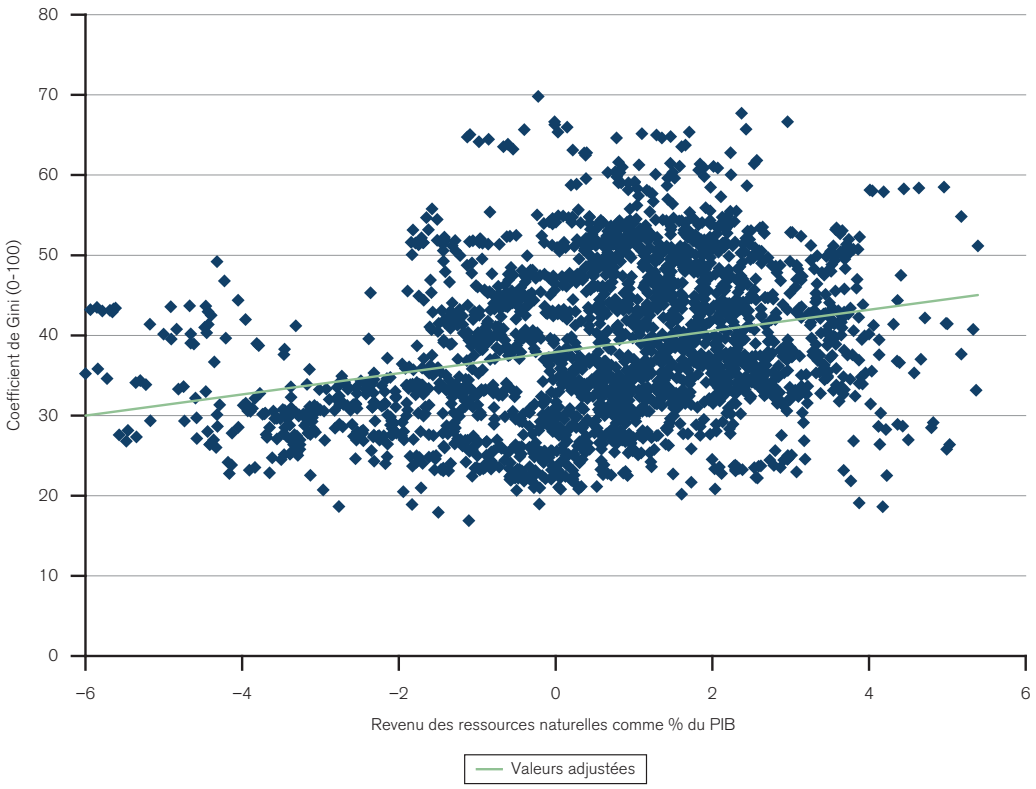
Il est évident que l'abondance des ressources naturelles accroît l'IED dans ce secteur, mais son effet sur l'IED global est moins clair. Des études comme celles de Sanfilippo (2010), Cheung *et al.* (2012) et Kolstad et Wiig (2012) constatent un effet positif de l'abondance des ressources sur l'IED. Poelhekke et Van der Ploeg (2010) soutiennent, quant à eux, que l'IED basé sur les ressources naturelles (qui est influencé positivement par l'abondance des ressources) se substitue à l'IED non basé sur les ressources (qui est influencé négativement par l'abondance des ressources). Ils font donc valoir que l'IED global est plus faible dans les pays riches en ressources, surtout s'ils sont situés à proximité de beaucoup d'autres grands marchés.

Le risque est que l'IED basé sur les ressources, qui a une forte intensité de capital, ait moins de retombées bénéfiques sur le reste de l'économie du pays hôte que l'IED dans d'autres secteurs, s'il fait moins appel aux sous-traitants et aux fournisseurs locaux. Comme nous l'avons dit plus haut, les retombées sur l'économie locale de l'IED basé sur les ressources naturelles dépend en partie de l'environnement économique et institutionnel. Par ailleurs, on a constaté récemment en Afrique subsaharienne que l'IED dans les ressources naturelles avait des retombées positives sur l'infrastructure physique (Kaplinsky et Morris, 2009).[56] Il peut donc servir à ouvrir des couloirs de croissance dont peuvent profiter d'autres secteurs de l'économie, comme l'agriculture (Weng *et al.*, 2013).

Les pays riches en ressources naturelles sont confrontés à plusieurs autres problèmes liés à l'IED. Premièrement, une multinationale pétrolière ou minière peut disposer d'informations qu'un gouvernement n'a pas, notamment d'analyses géologiques, de données commerciales sur les marchés et d'informations sur les techniques de prospection et d'extraction (Africa Progress Panel, 2013). Pour y remédier, le Sustainable Development Solutions Network (SDSN, 2013) propose la mise en place de mécanismes d'appel d'offres, qui permettent de révéler la valeur marchande des avoirs du pays hôte.[57]

Deuxièmement, il y a le problème du «hold-up», qui est lié au problème précédent. Un gouvernement peut avoir un intérêt à renégocier *ex post* les clauses d'un contrat, ce qui risque de dissuader les investisseurs. Comme ces changements (renégociation ou nationalisation) sont plus probables si les résultats sont meilleurs que prévu,[58] le retour sur investissement escompté sera moindre et le gouvernement recevra un paiement inférieur lors de l'attribution des licences (Collier et Venables, 2010).[59] Pour résoudre le problème du hold-up, SDSN (2013) propose de créer un régime fiscal tenant compte de contingences telles que les variations des prix mondiaux des produits de base.

Figure D.28: **Corrélation entre le logarithme du revenu des ressources naturelles (% du PIB) et le coefficient de Gini, 1990-2010**



Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC, sur la base des Indicateurs du développement dans le monde et des données de l'Institut mondial de recherche sur les aspects économiques du développement (Université des Nations Unies, UNU-WIDER).

Note: Chaque point correspond à une observation (pays-année).

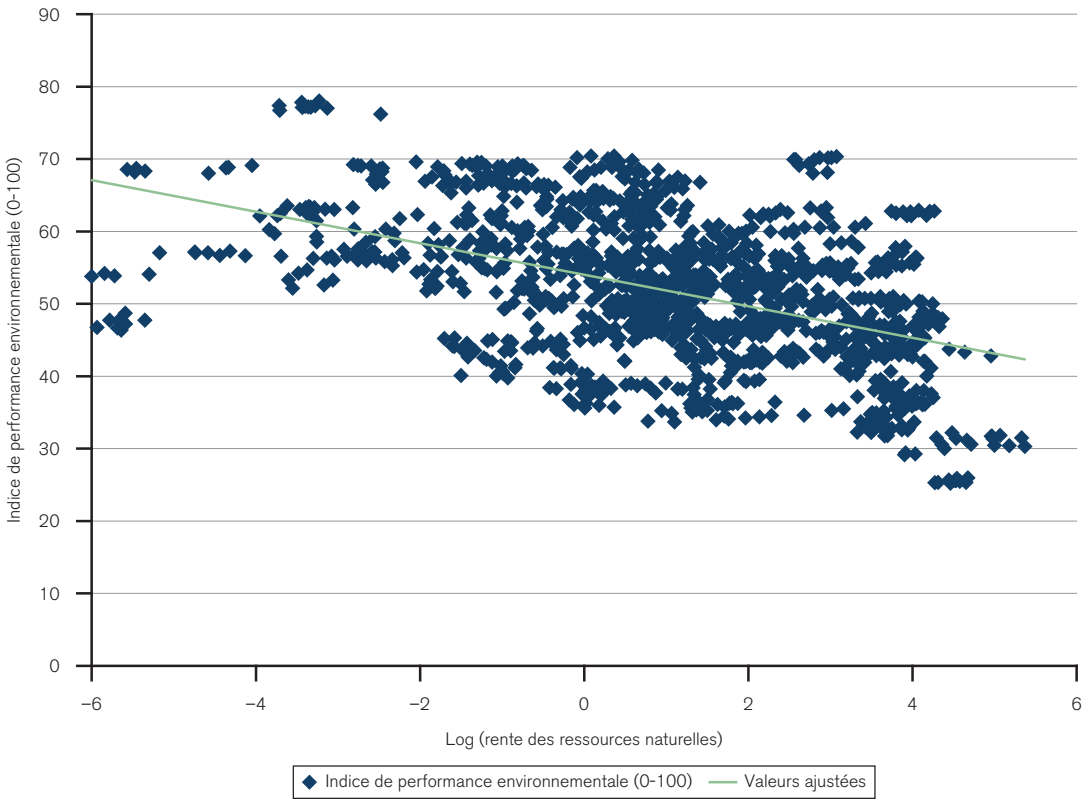
Troisièmement, les investisseurs étrangers dans les industries extractives opèrent dans différentes juridictions et par le biais de structures d'entreprise complexes (Africa Progress Panel, 2013). La présence de sociétés offshore dans la chaîne de propriété limite les obligations de publication d'informations et crée des possibilités de falsification des prix, de planification fiscale agressive et d'évasion fiscale. Pour résoudre ces problèmes, Africa Progress Panel (2013) propose: i) de renforcer les règles de divulgation volontaire, comme celles de l'Initiative pour la transparence des industries extractives (EITI);[60] ii) d'établir des règles de divulgation obligatoire comme celles que prévoient la loi Dodd-Frank des États-Unis de 2010 et les législations similaires adoptées récemment dans l'Union européenne; et iii) de renforcer la coopération internationale en matière fiscale.

(iv) Répondre aux préoccupations sociales et environnementales

La distribution de la manne des ressources naturelles dans l'ensemble de la population est une question importante dans tous les pays, mais surtout dans les pays en développement, compte tenu de son rôle dans la réduction de la pauvreté. Il n'y a pas de consensus dans la littérature économique sur le point de savoir si la richesse liée aux ressources naturelles est associée à l'inégalité. Davis et Vásquez Cordano (2013), par exemple, ne trouvent aucun élément prouvant que la croissance liée à l'extraction est bonne ou mauvaise pour les pauvres. Goderis et Malone (2011) montrent qu'une hausse des prix des produits de base non agricoles réduit les inégalités dans l'année mais n'a aucun effet sur les inégalités de revenus à long terme. Dans une étude sur les chocs de prix des produits de base en Australie, Bhattacharyya et Williamson (2013) montrent que l'augmentation soutenue du prix des produits renouvelables (laine) réduit les inégalités, alors que l'augmentation des prix des ressources non renouvelables (minéraux) accroît les inégalités.

Quels que soient le pays et l'année, la corrélation entre l'abondance des ressources naturelles (mesurée par le revenu total des ressources naturelles en pourcentage du PIB) et l'inégalité (mesurée par le coefficient de Gini) est positive, comme le montre la figure D.28, ce qui permet de penser que l'inégalité augmente en proportion de l'abondance des ressources naturelles. Toutefois, la corrélation cesse d'être statistiquement significative dans une analyse de régression tenant compte des facteurs généraux par pays et par année.[61] L'impact des ressources naturelles sur les inégalités de revenus dépend donc probablement d'autres caractéristiques des pays.

Figure D.29: **Corrélation entre le logarithme de la rente des ressources naturelles (% du PIB) et l'indice de performance environnementale, 2000-2010**



Source: Estimations du Secrétariat de l'OMC, sur la base des Indicateurs du développement dans le monde et des données du Yale Center for Environmental Law and Policy.

Fum et Holder (2010) montrent que les clivages ethniques jouent un rôle. Les ressources naturelles augmentent les inégalités de revenus dans les sociétés où il y a des clivages ethniques mais les réduisent dans les sociétés ethniquement homogènes.

L'exploitation des ressources naturelles nuit généralement à l'environnement. En particulier, l'exploitation minière à grande échelle entraîne une dégradation du sol et du sous-sol, des eaux de surface et des nappes phréatiques, à la fois dans la phase de prospection et d'exploitation (Sinnott *et al.,* 2010). Dans le cas des petites mines, les fuites de mercure dans l'environnement sont le problème principal (Sinnott *et al.,* 2010). Et, dans le cas de la production pétrolière, les principaux problèmes environnementaux sont liés à la contamination des fosses à déchets par le pétrole ou les boues de forage,[62] aux déversements non maîtrisés, aux rejets d'eaux usées non traitées, au déclassement ou à l'abandon des installations sans planification adéquate et au brûlage du gaz associé (Sinnott *et al.,* 2010).[63]

Les données agrégées montrent qu'il existe une corrélation négative entre l'abondance des ressources naturelles (mesurée, comme ci-dessus, par le revenu total des ressources naturelles en pourcentage du PIB) et l'indice de performance environnementale (IPE),[64] comme le montre la figure D.29. Cette corrélation reste négative mais n'est plus statistiquement significative quand on tient compte des facteurs généraux par pays et par année.

5. Rôle des mesures de politique commerciale concernant les ressources naturelles

Dans le secteur des ressources naturelles, on peut dire que le monde est «à l'envers»: les restrictions à l'importation sont beaucoup moins fréquentes que les restrictions à l'exportation. Comme l'explique l'OMC (2010), la protection tarifaire dans ce secteur est généralement plus faible que pour l'ensemble du commerce des marchandises. Elle est particulièrement faible pour les produits miniers et les combustibles, avec un droit appliqué moyen de 5,7% et 5,8%, respectivement, contre 10,3% pour l'ensemble du commerce des marchandises en 2007. En revanche, les pays exportateurs appliquent plus de taxes à l'exportation pour les ressources naturelles que pour les autres marchandises (OMC, 2009; 2010). Des taxes à l'exportation s'appliquent à

Tableau D.8: **Restrictions à l'exportation visant les matières premières industrielles, par type et par année**

Type	2009	2010	2011	2012	Total
Prescription en matière de licences	558	635	391	295	1 879
Taxe à l'exportation	844	802	551	181	2 378
Interdiction des exportations	88	168	96	112	464
Autres	220	341	147	74	782
Total	**1 710**	**1 946**	**1 185**	**662**	**5503**

Source: OCDE, Inventaire des restrictions à l'exportation de matières premières.

11% du commerce mondial des ressources naturelles, mais à seulement 5% du commerce mondial total. Pour certains pays, les taxes à l'exportation visent une grande proportion de leurs exportations totales de ressources naturelles.

L'OCDE a récemment inventorié plus de 5 000 restrictions appliquées aux matières premières industrielles par 57 pays entre 2009 et 2012 (Fliess et Mård, 2012). Cet inventaire, qui comprend à la fois les taxes et les restrictions quantitatives à l'exportation (interdictions, contingents, licences automatiques ou non, etc.), porte principalement sur les catégories 25 à 28 du Système harmonisé (produits minéraux; produits chimiques et industries connexes), et sur les catégories 44 à 46 (bois), 71 et 72 (pierres et métaux), et 74 à 81 (cuivre, nickel, aluminium, plomb, zinc, étain et métaux communs). Le tableau D.8 montre qu'en moyenne, plus de 40% des mesures étaient des taxes à l'exportation, suivies par les prescriptions en matière de licences (plus de 30%). Le très petit nombre d'interdictions d'exportation (représentant moins de 10%) tient probablement aux dispositions de l'article XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) concernant l'élimination des restrictions quantitatives qui affectent les Membres de l'OMC faisant partie de l'échantillon.

Du point de vue théorique, les restrictions à l'exportation peuvent avoir plusieurs objectifs: améliorer les termes de l'échange; relocaliser la production; soutenir les secteurs en aval (objectif étroitement lié à la relocalisation de la production); diversifier les exportations (objectif lié aux deux précédents); protéger l'environnement; éviter l'épuisement des ressources; stabiliser les revenus; faire face à la progressivité des droits sur les marchés d'exportation (voir OMC, 2009; 2010). D'après l'inventaire de l'OCDE, une justification aurait été donnée pour 3 236 mesures, soit près de 60% des 5 503 mesures figurant dans l'ensemble de données. Cela permet de comparer les motifs déclarés des gouvernements et les justifications énoncées par la théorie économique. Les motifs déclarés dans l'inventaire de l'OCDE peuvent être répartis en sept grandes catégories: faire face aux conditions économiques; empêcher les activités illicites; percevoir des recettes; assurer les exportations; protéger les industries nationales; conserver les ressources épuisables; et protéger l'environnement.

Comme le montre le tableau D.9, la plupart des mesures ayant un objectif déclaré servent explicitement à protéger les industries nationales. La promotion de la transformation locale/de la valeur ajoutée dans le pays est plus souvent citée pour justifier la régulation des exportations de produits semi-transformés plutôt que la régulation des exportations de matières premières brutes (Fliess et Mård, 2012). Ces observations concordent avec le fait que plusieurs pays riches en ressources naturelles fixent des taxes à l'exportation à progressivité négative (ou dégressives) (OMC, 2010).

Du côté des importations, le faible niveau de la protection tarifaire n'est qu'un aspect de la réalité. Dans le secteur minier (mais pas dans celui des combustibles), on observe une progressivité des droits (c'est-à-dire l'application de droits d'importation plus élevés sur les demi-produits et les produits finis que sur les matières premières) dans les pays développés, qui sont les plus grands marchés des exportateurs des pays en développement. Latina *et al.* (2011) avancent que les restrictions à l'exportation peuvent être une réponse à la progressivité des droits dans les efforts de relocalisation de la production. Les données ci-dessus selon lesquelles la «protection des industries nationales» est l'objectif le plus souvent cité pour justifier les restrictions à l'exportation, concordent avec l'argumentation de ces auteurs. Mais d'autres recherches sont nécessaires pour discerner les déterminants des restrictions à l'exportation.

L'un des principaux objectifs des pays riches en ressources naturelles est d'accroître la teneur locale (c'est-à-dire la part des produits locaux dans les intrants utilisés par les industries extractives) ou la valeur ajoutée locale (la part de la valeur ajoutée dans le pays dans la valeur ajoutée totale). Les gouvernements utilisent à cette fin divers instruments. Tordo *et al.* (2011) énumèrent neuf catégories d'instruments, allant des clauses contractuelles privilégiant l'utilisation de biens et services locaux à l'intervention directe de l'État par le biais des entreprises publiques. Le but des politiques relatives à la teneur locale a évolué, de la création de liaisons en amont (c'est-à-dire, fournir des intrants à l'économie locale par le transfert de technologie, la création d'emplois locaux et l'augmentation du capital local et de la participation locale), à la création de liaisons en aval (c'est-à-dire, transformer la production

Tableau D.9: **Restrictions à l'exportation de matières premières industrielles, par objectif déclaré**

Objectif	**Nombre**	**%**
Protéger les industries nationales	1 244	38,44
Faire face aux conditions économiques	669	20,67
Empêcher les activités illicites	648	20,02
Conserver les ressources épuisables	281	8,68
Percevoir des recettes	236	7,29
Asssurer l'exportation	83	2,56
Protéger l'environnement	75	2,32
Total	3 236	100
Sans justification	2 268	
Total	**5 504**	

Source: OCDE, Inventaire des restrictions à l'exportation de matières premières.

avant l'exportation) (Tordo *et al.,* 2011). Selon la théorie économique, la capacité de l'économie nationale de développer des liaisons en amont est importante pour que les politiques relatives à la teneur locale contribuent efficacement au développement économique à long terme (Tordo *et al.,* 2011).

6. Conclusions

Les fortes hausses des prix des produits de base entre 2003 et 2008 ont amené certains commentateurs à parler d'un «supercycle des produits de base». Les prix des ressources naturelles et des produits agricoles ont légèrement baissé depuis peu, mais ils restent beaucoup plus élevés qu'il y a dix ans. La question de savoir si les produits de base peuvent faire partie d'une stratégie du développement reste pertinente. Il n'est certainement pas possible d'y répondre par un «oui» ou par un «non» catégorique. C'est pourquoi l'accent a été mis, dans cette section, sur les défis et les possibilités qui se présentent aux pays en développement dotés de ressources naturelles abondantes.

Le commerce des ressources naturelles (définie ici comme étant les combustibles et les produits miniers) a augmenté en valeur et en volume depuis 2000 (nonobstant la récession de 2008), en particulier en Afrique subsaharienne, en Amérique latine et aux Caraïbes. Les pays de ces régions ont connu une croissance économique notable pendant les années de hausse soutenue des prix. Plusieurs ont appris à mieux gérer les recettes exceptionnelles ainsi dégagées et ont réussi à attirer des investissements étrangers importants pour la prospection et l'exploitation de nouveaux gisements. Mais ils restent confrontés aux défis majeurs posés par la diversification de leur économie et les effets sociaux et environnementaux de l'extraction et du commerce des ressources naturelles.

Plusieurs pays (surtout des pays en développement, mais pas uniquement) imposent, d'une manière ou d'une autre, des restrictions à l'exportation de leurs ressources naturelles. Il y a, en principe, plusieurs raisons à cela. Sur la base de données récentes de l'OCDE, cette section a examiné l'objectif déclaré des restrictions à l'exportation. La plupart des mesures visent expressément à protéger les industries nationales et à accroître la transformation et la valeur ajoutée locales. Cela peut être, en partie, une réaction à la progressivité des droits dans les pays importateurs. Les programmes relatifs à la teneur locale sont également motivés par la volonté d'accroître la valeur ajoutée nationale. Selon la théorie économique, la capacité de l'économie nationale de développer des liaisons en amont est importante pour que les politiques relatives à la teneur locale puissent contribuer efficacement au développement économique à long terme.

L'agriculture est un secteur important, en termes de production et de consommation, pour de nombreux pays en développement et pays moins avancés (PMA). Elle joue donc un rôle crucial dans leurs stratégies de développement. Les pays qui ont réussi à augmenter la productivité du secteur agricole ont enregistré une forte croissance économique et une réduction notable de la pauvreté (en particulier grâce à l'amélioration des moyens de subsistance des plus pauvres). Le commerce des produits agricoles a considérablement augmenté au cours des dernières années, à la faveur des prix élevés et en hausse. Cela a donné aux pays en développement la possibilité d'utiliser leurs exportations agricoles pour le développement.

Cette section a mis en lumière les problèmes de développement auxquels sont confrontés les pays exportateurs de produits agricoles, en particulier les PMA. Premièrement, la part croissante des produits transformés dans le commerce total des produits agricoles, qui reflète une plus grande coordination verticale des structures de

production, indique combien il est important de participer aux chaînes de valeur alimentaires. Deuxièmement, les différences de productivité peuvent être un handicap pour les producteurs des pays en développement dans la concurrence mondiale. Troisièmement, l'accès aux marchés des pays développés et des pays en développement du G-20 reste un problème pour les exportateurs, en particulier ceux des PMA. Ce problème est dû, en partie, aux tarifs relativement élevés appliqués aux produits agricoles, mais aussi au coût lié au respect des normes (y compris les normes privées) et des réglementations sanitaires et phytosanitaires (SPS), et aux délais de franchissement des frontières.

Deux autres problèmes ont été mis en évidence dans cette section. Le premier est la concentration des marchés qui caractérise de nombreuses chaînes de valeur agricoles, parfois à différents points de la chaîne. Cela peut poser des problèmes aux petits producteurs de pays en développement. Le second est la volatilité notoire des prix des produits agricoles, qui peut créer des difficultés pour les consommateurs et aussi pour les producteurs eu égard aux décisions d'investissement qu'ils peuvent avoir à prendre. Les données semblent indiquer que l'adoption simultanée, par les importateurs nets et par les exportateurs nets, de mesures contracycliques pour réduire la volatilité risque d'accentuer les hausses de prix.

Notes

1 La définition des ressources naturelles exclut la sylviculture et la pêche car la littérature analysant le lien entre les exportations de ressources naturelles et le développement porte exclusivement sur les ressources extractives, comme les minéraux et le pétrole.

2 Les deux secteurs ont cependant quelques problèmes communs, concernant notamment la gestion de la volatilité des prix et les investissements étrangers directs.

3 Voir, par exemple, Erten et Ocampo (2012). Les auteurs définissent les supercycles de produits de base comme des épisodes de hausse des prix qui durent beaucoup plus longtemps qu'un cycle habituel (de 10 à 35 ans) et qui concernent une large gamme de produits.

4 Africa Progress Panel (2013) indique que, depuis la fin des années 1990, la consommation de métaux affinés en Chine a augmenté de 15% par an en moyenne. La part du pays dans la demande mondiale de cuivre, d'aluminium et de zinc a plus que doublé; elle a triplé pour le minerai de fer, le nickel et le plomb. L'intensité de métaux (mesurée par l'utilisation de ressources pour 1 000 dollars EU de PIB réel) est neuf fois plus élevée en Chine que la moyenne mondiale. Le fait que les minerais chinois sont maigres et difficiles à fondre rend leur extraction plus coûteuse (China.org.cn, 2013).

5 Du fait de l'évolution de l'activité économique mondiale décrite par l'OMC (2013c), le commerce mondial de l'énergie se réorientera du bassin atlantique vers la région Asie-Pacifique. La Chine deviendra le premier importateur de pétrole et l'Inde le premier importateur de charbon au début des années 2020 (AIE, 2013).

6 Voir OMC (2010) pour une analyse approfondie des causes de la volatilité des prix du pétrole et de ses effets sur les pays exportateurs et sur les pays importateurs.

7 Baumeister et Kilian (2013) proposent une autre explication. Ils estiment que le lien entre le prix des produits alimentaires et celui du pétrole est déterminé en grande partie par des facteurs macroéconomiques courants, et non par la répercussion des hausses des prix du pétrole sur les prix des produits alimentaires.

8 Pour une analyse approfondie sur les ressources minérales et énergétiques, voir Lee *et al.* (2012). Les auteurs qui tablent sur une hausse permanente des prix des produits de base sont notamment Kaplinsky et Morris (2009) et Dobbs *et al.* (2013b).

9 L'analyse de la relation entre l'augmentation des exportations et le développement souffre de problèmes évidents d'endogénéité. La relation décrite dans la figure D.6 est néanmoins frappante car elle tranche avec l'idée plus courante que l'exportation de produits primaires va de pair avec des résultats économiques médiocres (par exemple, Wood, 2007).

10 Les 12 pays concernés sont la Mauritanie (2001), le Mozambique (2004), le Niger (2008), le Rwanda (2005), Sao Tomé-et-Principe (2006), le Sénégal (2003), la Sierra Leone (2006), le Soudan (2008), la Tanzanie (2006), le Togo (2010), l'Ouganda (2013) et la Zambie (2005).

11 Les sources de cette information sont Maertens et Swinnen (2014), sur la base de Maertens et al. (2011), Maertens (2009); Maertens and Swinnen (2009); et Colen et al. (2012).

12 Données de l'OMC sur le commerce international et l'accès aux marchés, consultées le 2 avril 2014.

13 Voir aussi l'analyse du rôle des normes dans le commerce des produits agricoles dans la section D.4.

14 Dans un souci de cohérence, les catégories seront définies de la même façon dans cette section pour l'analyse des flux commerciaux et des structures tarifaires.

15 Liapis (2011) fait des constatations analogues.

16 Les exportations de produits agricoles des PMA ont, par exemple, augmenté de 11% par an entre 2000 et 2012 (tableau D.6). L'augmentation a été nettement plus forte pour les produits alimentaires (11,6%) que pour les matières premières (6,4%). L'augmentation annuelle moyenne (2010-2012) a été un peu plus élevée (12,8%) pour les PMA classés par l'OMC comme « exportateurs de produits agricoles ». Dans ce groupe, c'est au Rwanda (22,4%) et au Burkina Faso (21,6%) que l'augmentation annuelle des exportations de produits agricoles a été la plus forte.

17 Voir aussi Ng et Aksoy (2010b).

18 Le « groupe de pays à faible revenu » défini par ces auteurs correspond à peu près au « groupe des PMA » dans cette section.

19 Iannotti et Robles (2011), cités dans Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (2011).

20 Citation de Wood (2003), page 163.

21 Voir aussi les données présentées dans Szirmai (2012).

22 Cependant, certains rapports indiquent aussi qu'il y a une différence importante entre l'intérêt exprimé pour des investissements et les investissements effectifs dans des activités agricoles (voir, par exemple, Arezki *et al.,* 2011).

23 Voir, par exemple, Delich et Lengyel (2014) concernant le rôle de la Fundación Pro Arroz dans l'exportation réussie du riz argentin.

24 OMC (2013). La moyenne des tarifs est calculée sur la base du tarif applicable le plus avantageux (traitement NPF ou traitement préférentiel accordé aux PMA et aux pays en développement) et pondérée en fonction d'une structure type des exportations en 2000-2001 (OMC, 2013b).

25 Le taux relatif d'assistance à l'agriculture est un indicateur basé sur les distorsions des marchés agricoles liées aux prix. Il tient notamment compte de l'équivalent modification du prix à la production des subventions ou taxes appliquées aux intrants pour un produit donné (Anderson *et al.,* 2013, page 428).

26 Énumération selon le biais décroissant, d'après Anderson *et al.* (2013), figure 5.

27 Énumération selon le biais décroissant, d'après Anderson *et al.* (2013), figure 5.

28 Voir OMC (2012) figure C.15, d'après « Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT ». Les pays couverts par les enquêtes sont le Burkina Faso, l'Égypte, la Jamaïque, le Kenya, Madagascar, le Maroc, Maurice, le Paraguay, le Pérou, le Rwanda et l'Uruguay.

29 Il arrive que les pays en développement n'aient à supporter que les coûts de certification, par exemple lorsque les méthodes de production traditionnelles satisfont aux critères des pays importateurs en matière de production durable (Gibbon et Lazaro, 2010).

30 Maertens et Swinnen (2014) indiquent que Aloui et Kenny (2005) et Cato *et al.* (2005) ont estimé que le coût du respect des mesures SPS pour les exportations de tomates du Maroc et pour les exportations de crevettes du Nicaragua n'était qu'une petite fraction, inférieure à 5%, des coûts de production totaux, tandis que Asfaw *et al.* (2010) estiment que les coûts d'investissement liés à la certification GlobalGAP représentent 30% du revenu annuel des maraîchers au Kenya. D'après leurs entretiens avec des exportateurs d'asperges du Pérou en 2009, Maertens et Swinnen (2014) estiment que les coûts de certification et d'audit liés à plusieurs normes privées sont de l'ordre de 4 500 à 7 000 dollars EU par an, ce qui est peu par rapport aux coûts de production totaux (moins de 1%).

31 Aussi appelés « marchés monopsonistiques ».

32 Texte de l'encadré adapté de Maertens et Swinnen (2014), d'après Schuster et Maertens (2013a; 2013b).

33 Schuster et Maertens, par exemple, ont étudié la relation entre la certification et les exportations dans le cas du Pérou. Rien n'indique, selon eux, que la certification a un effet direct sur les résultats des entreprises à l'exportation.

34 Pour les textiles, l'équivalent tarifaire est de 0,6%, et pour les produits pharmaceutiques, il est de 0,3%, selon le Forum économique mondial (WEF, 2014), d'après USAID (2007).

35 Voir, par exemple, Mc Millan *et al.* (2002), à propos des difficultés rencontrées par les agriculteurs du Mozambique pour prendre des décisions concernant la plantation d'anacardiers dans un contexte politique incertain.

36 Pour un aperçu récent de la littérature sur ce sujet, voir Heinrich (2011).

37 Cette constatation est partiellement confirmée par l'analyse de régression estimant la corrélation conditionnelle entre la croissance du PIB par habitant et deux mesures des exportations de ressources naturelles (la part des combustibles et la part des produits miniers dans le commerce total de marchandises) dans le sous-échantillon des pays d'Afrique subsaharienne, en tenant compte des effets fixes de pays et d'année. Le coefficient obtenu pour la part des combustibles dans le commerce total de marchandises, statistiquement non significatif dans la période 1980-1999, devient positif et statistiquement significatif dans la période 2000-2012. Le coefficient correspondant à la part des produits miniers dans le commerce total de marchandises passe de négatif et statistiquement significatif dans la période 1980-1999 à statistiquement non significatif dans la période 2000-2012.

38 Trois de ces pays, le Burkina Faso, la Tanzanie et le Mozambique, sont devenus riches en ressources après le début de la période considérée. Le Burkina Faso a commencé à produire de l'or au milieu des années 1990. La Tanzanie et le Mozambique sont riverains de l'océan Indien où de vastes gisements de pétrole et de gaz naturel ont été découverts récemment. Avec une production qui pourrait atteindre 100 millions de tonnes dans la prochaine décennie, le Mozambique s'apprête aussi à devenir un gros exportateur de charbon vers l'Inde et la Chine (Africa Progress Panel, 2013).

39 Plusieurs études utilisent le ratio des exportations de produits primaires aux exportations totales comme indicateur de l'abondance des ressources naturelles. Wood (2007) critique ce choix parce que le ratio d'exportation dépend du stock de capital physique et humain d'un pays, qui est lui-même fortement corrélé à la réussite du développement. Pour éviter ce problème, l'indicateur de l'abondance des ressources naturelles utilisé ici est le revenu total tiré des ressources naturelles en pourcentage du PIB. Il correspond à la différence entre la valeur de la production aux prix mondiaux et le coût total de la production pour le pétrole, le gaz naturel, le charbon, les minéraux et l'exploitation forestière.

40 Lee *et al.* (2012) font cependant observer que, malgré l'intensification de la prospection, les découvertes de gisements minéraux de rang mondial sont moins fréquentes. En outre, avec la diminution de la teneur des minerais de métaux communs et de métaux précieux, les coûts de production augmentent sensiblement dans les pays miniers matures comme le Chili et l'Afrique du Sud (Africa Progress Panel, 2013).

41 Collier et Venables (2010) montrent l'étendue de la sous-exploration en Afrique par rapport aux pays de l'OCDE: en 2000, on savait que, dans l'OCDE, chaque kilomètre carré contenait en sous-sol environ 114 000 dollars EU d'actifs. Le chiffre correspondant pour l'Afrique était de 23 000 dollars EU. Cela montre notamment combien il est important de déployer des technologies de prospection et d'exploitation des ressources naturelles sur ce continent.

42 Pour une analyse approfondie, voir FMI (2012a).

43 Selon Van der Bremer et Van der Ploeg (2013), la dotation du fonds intergénérationnel serait plus importante si l'on ne veut pas que les générations futures soient plus riches que les générations présentes.

44 L'accroissement des dépenses en période de hausse des prix des produits de base est associé, entre autres, à l'appréciation des taux de change réels – ce que l'on appelle « l'effet de dépense » du syndrome hollandais (OMC, 2010). Si les prix baissent ensuite, les gouvernements sont forcés de réduire les dépenses et de laisser filer le taux de change réel (Sinnott *et al.,* 2010).

45 La plupart des études s'intéressent aux dépenses publiques parce que les recettes fiscales sont endogènes

au regard du cycle économique. Comme l'expliquent Frankel *et al.* (2013), le caractère procyclique des dépenses s'applique en grande partie par le fait que les recettes des taxes et des redevances d'exploitation des minéraux augmentent en période d'expansion et que les gouvernements sont tentés d'augmenter les dépenses dans les mêmes proportions, voire plus, ou sont poussés à le faire pour des raisons politiques.

46 La prudence s'impose. En analysant la cyclicité de la politique budgétaire de 28 pays en développement producteurs de pétrole pendant la période 1990-2009 et en tenant compte de la causalité inverse entre la production non pétrolière et les variables budgétaires, Erbil (2011) montre le caractère fortement procyclique de la politique budgétaire des pays riches en pétrole. Les résultats ne sont pas uniformes entre les différents groupes de revenu: les dépenses sont procycliques dans les pays à revenu faible ou intermédiaire et contracycliques dans les pays à revenu élevé.

47 Imbs et Wacziarg (2003) observent un schéma en U: les pays à un stade de développement peu avancé diversifient leur production tandis que ceux qui ont atteint un certain niveau de revenu ont tendance à reconcentrer la production.

48 Pour une explication détaillée, voir l'OMC, 2010, en particulier l'encadré 10.

49 En cas de détérioration grave de l'environnement, le dommage environnemental marginal peut être supérieur au bénéfice marginal de l'extraction des ressources, la solution optimale étant alors de ne pas extraire ces ressources. Les chocs technologiques qui menacent l'avantage comparatif sont l'invention de substituts ou l'ouverture de nouvelles sources d'approvisionnement. La fracturation hydraulique qui a fortement accru la disponibilité de pétrole de source non classique et, surtout, les réserves de gaz naturel aux États-Unis, en est un exemple notable (*The Economist*, 2013).

50 La diversification vers le secteur manufacturier a caractérisé des pays comme la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et Sri Lanka (Coxhead, 2007). La diversification vers les services à fort potentiel de croissance a été observée dans certains pays du Conseil de coopération du Golfe au cours des dernières décennies. Bahreïn, par exemple, a développé un secteur des services financiers lorsque les banques internationales ont quitté le Liban pour s'établir dans le pays après le déclenchement de la guerre civile au Liban en 1975. Le développement des services dans les domaines du transport aérien, du tourisme, de l'immobilier, des loisirs, de l'éducation, de la logistique et des services aux entreprises au Qatar (qui accueillera la coupe du monde de la FIFA en 2022) et aux Émirats arabes unis sont d'autres exemples notables. Pour une analyse de la diversification économique dans les pays du Conseil de coopération du Golfe, voir Hvidt (2013).

51 Le rapport d'Africa Progress Panel (2013) indique, par exemple, que la croissance de l'Afrique au cours des dix dernières années a été tirée par les industries extractives opérant dans des enclaves, ayant peu de liens avec l'économie locale, et exportant essentiellement du pétrole et des minéraux non transformés.

52 Aragon et Rud (2009), cités dans Sinnott *et al.* (2010).

53 Pour une analyse de l'expérience chilienne, qui a stimulé la croissance en diversifiant ses exportations basées sur les ressources naturelles pour inclure des produits nouveaux, plus élaborés, voir Coxhead (2007).

54 Beverelli *et al.* (2011) construisent un modèle théorique montrant que l'appréciation du taux de change réel (syndrome hollandais) peut être évitée si le pays se spécialise dans les industries manufacturières qui font un usage plus intensif de la ressource naturelle. Ils confirment empiriquement cette hypothèse à l'aide de diverses sources de données sur les découvertes pétrolières dans 132 pays.

55 Comme le notent Sinott *et al.* (2010), cela est vrai aussi des secteurs manufacturiers, ce qui explique pourquoi les zones franches en enclave sont parfois une réussite dans les pays où l'environnement économique laisse à désirer. Pour une analyse détaillée du lien entre la dotation en ressources naturelles et la qualité des institutions, voir OMC (2010).

56 On peut citer comme exemples: les investissements importants réalisés au Soudan dans un oléoduc et dans les installations portuaires connexes; la construction, au Gabon, d'un port en eaux profondes à Santa Clara, d'une voie ferrée de 560 km reliant Belinga à la côte et d'une centrale hydroélectrique; la remise en état du chemin de fer reliant l'Angola, la République démocratique du Congo et la Zambie.

57 En Iraq, par exemple, le gouvernement a lancé avec succès des appels d'offres ouverts pour l'attribution de contrats de services pour l'extraction de pétrole. Le consortium qui a remporté le marché pour le gisement de Rumaila demande 2 dollars EU de moins par baril que le soumissionnaire suivant, ce qui pourrait représenter, pour le Trésor iraquien, une économie de 1,8 milliard de dollars EU par an d'ici à 2017 (SDSN, 2013).

58 Guriev *et al.* (2011) analysent les déterminants des nationalisations dans le secteur pétrolier pendant la période 1960-2006. Ils montrent, théoriquement et empiriquement, que des prix du pétrole élevés augmentent la probabilité d'une nationalisation.

59 Pour une analyse détaillée du problème du hold-up dans le secteur des ressources naturelles, voir OMC (2010), section E.

60 Au sujet de l'EITI et d'autres initiatives pour la transparence comme le processus de Kimberley pour la certification des diamants bruts, voir OMC (2010), section E.

61 Les effets fixes par pays rendent compte de toute caractéristique d'un pays qui ne varie pas dans le temps. Les effets fixes par année tiennent compte des cycles économiques globaux.

62 La production d'un baril d'huile de schiste génère jusqu'à 1,5 tonne de déchets solides dont le volume peut être supérieur de 25% à celui de la roche d'origine (European Academics Science Advisory Council, 2007).

63 Plus de 150 milliards de mètres cubes (soit 5 300 milliards de pieds cubes) de gaz naturel sont brûlés chaque année, ce qui équivaut à 25% de la consommation annuelle de gaz des États-Unis (GGFR, 2013). Un partenariat public-privé appelé Global Gas Flaring Reduction Partnership (GGFR) a été créé en 2002 lors du Sommet mondial sur le développement durable de Johannesbourg. La réduction de la pauvreté fait partie intégrante du programme du GGFR, qui examine comment la population vivant au voisinage des torchères peut utiliser le gaz naturel et le gaz de pétrole liquéfié (GPL) qui seraient normalement brûlés et gaspillés. Le programme a déjà étudié les possibilités d'utilisation du gaz à petite échelle dans plusieurs pays.

64 L'indice de performance environnementale (IPE), construit par le Yale Center for Environmental Law and Policy, permet de classer les pays en fonction de leurs résultats sur les questions environnementales prioritaires dans deux grands domaines: la protection de la santé humaine et la protection des écosystèmes.