

NATIONS UNIES
CONSEIL
ECONOMIQUE
ET SOCIAL



45051
Distr.
LIMITÉE

E/CN.14/STC/12
12 août 1962

FRANCAIS
Original: ANGLAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE
Comité permanent du commerce
Première session
Addis-Abéba, 12-22 septembre 1962

LES ACCORDS DE COMMERCE ET DE PAIEMENTS A LONG TERME EN AFRIQUE

Si l'expression "accord de commerce" est envisagée dans son sens le plus large, c'est-à-dire pour désigner une convention entre deux ou plusieurs Etats concernant directement les mouvements de marchandises, l'Afrique peut se prévaloir d'une très large expérience.

plupart des cas, ces engagements sont à court terme et définis par des protocoles annuels^{4/}. En troisième lieu, les prix également semblent être négociés annuellement en règle générale.

Il y a lieu de signaler que, dans le passé, divers pays de la zone franc étaient parties aux accords commerciaux entre la France et les pays d'économie planifiée. Certains d'entre eux ont conclu, depuis, des accords qui leur sont propres (la Tunisie par exemple), complétés par des dispositions spéciales en matière de paiements.

Le deuxième groupe est celui des accords entre des pays d'Afrique et d'autres pays, généralement sous-développés, pratiquant des restrictions commerciales rigoureuses. Il s'agit essentiellement d'accords de contingentement assortis de dispositions de compensation; ils sont conclus normalement pour de courtes périodes.

Le troisième groupe est celui des accords entre pays d'Afrique qui pratiquent des restrictions quantitatives et des économies de marché industrialisées ayant une politique d'échanges commerciaux relativement libérale. Ici (cas des accords de la Tunisie et du Maroc, avec la Suisse, le Royaume-Uni, etc, par exemple,) l'engagement de délivrer des licences d'importation ne concerne généralement que le pays africain, étant donné que l'entrée des importations sur le territoire de l'autre partie est libre (à quelques rares exceptions près). En échange, le partenaire accorde au pays africain des crédits à long terme, le traitement de la nation la plus favorisée, l'application des mesures de libération des échanges de l'OECE ou une combinaison de ces dispositions. En règle générale, il n'y a pas d'accord de paiements.

Enfin, il existe quelques accords à long terme entre pays d'Afrique. Les accords entre voisins (par exemple ceux du Soudan avec la RAU, de l'Afrique du Sud, avec la Rhodésie) contiennent des éléments de préférence douanière combinés parfois avec des mesures de contingentement. D'autres accords sont analogues, pour l'essentiel, à ceux du deuxième groupe

^{4/} L'engagement pris par l'URSS d'acheter au Ghana du cacao en quantités croissantes pendant 5 ans fait exception.

(par exemple, les accords de la RAU et du Maroc avec un certain nombre de pays africains). Il existe aussi, enfin, quelques accords généraux de type traditionnel, comme le traité Ghana-Haute-Volta conclu peu après l'accord spécial portant suppression des frontières douanières.

L'importance des accords commerciaux à long terme pour l'Afrique

En Afrique, abstraction faite de la RAU, du Soudan et sans doute du Maroc, l'expérience des accords commerciaux bilatéraux à long terme est trop récente et trop fragmentée pour qu'il soit possible d'en tirer une conclusion bien définie. En outre, faute d'évaluations critiques officielles, il est difficile pour le Secrétariat de faire cette recherche.

Certes, les accords bilatéraux constituent le cadre le plus acceptable de part et d'autre pour le commerce avec les économies planifiées ou très rigoureusement dirigées. Comme les marchés de ces économies offrent de grandes possibilités latentes sinon immédiates de débouchés pour les exportations de la plupart des pays d'Afrique, le nombre et l'étendue des accords bilatéraux du type décrit ci-dessus sont appelés très probablement à s'accroître.

S'il en est ainsi, de solides arguments militent en faveur des accords à long terme. Dans la mesure où ces accords contiennent des engagements fermes concernant l'achat de quantités déterminées de produits primaires, ils pourront sensiblement améliorer et le montant et la stabilité des recettes d'exportation des pays producteurs tout en supprimant en partie la nécessité de fastidieuses renégociations annuelles. De même ces accords à long terme permettront de réduire la part de l'imprévu dans la planification économique.

Avec les économies de marché industrialisées, les accords commerciaux bilatéraux ne sont pas indispensables. On pourrait aboutir au même résultat par voie d'accords de stabilisation des produits de base, de préférence, sur une base mondiale.

Les exportations de produits primaires au titre des accords commerciaux bilatéraux à long terme soulèvent deux problèmes. En premier lieu, les exportateurs primaires doivent faire en sorte que l'augmentation de leurs exportations respectives corresponde à une augmentation réelle des importations

nettes de l'ensemble des pays importateurs. S'il ne s'agit que d'un déplacement géographique et d'une substitution de fournisseurs ou, plus encore, si une partie des marchandises est réexportée, par la suite, vers les marchés traditionnels, le gain ainsi réalisé au détriment d'un autre exportateur risque d'être illusoire.

Le deuxième problème est celui des prix. Fixer les prix à l'avance pour une longue période, c'est spéculer sur les cours mondiaux. Même si la spéculation réussit (c'est-à-dire, si les cours mondiaux tombent en dessous du prix contractuel), le vendeur risque de devenir exagérément tributaire d'un marché unique. En l'absence d'une stabilisation mondiale des produits de base, il semblerait préférable de traiter sur des quantités plutôt que sur des prix.

S'agissant des importations, le problème des prix prend une importance majeure. Dans une large mesure, ce problème des échanges bilatéraux peut être résolu par un personnel hautement qualifié (dans les organismes du commerce extérieur d'Etat en particulier), apte à déterminer et différencier les prix de dizaines de milliers de produits de qualités diverses, pour veiller à ce que le gain provenant des exportations ne soit pas annulé par des différences de prix ou de qualité.

En dehors de cette considération purement technique, il en existe une autre, économique, plus profonde, qui tient de la nature même du bilatéralisme. L'exportateur primaire pourra se trouver dans l'obligation de choisir entre trois possibilités: accumuler un solde créditeur non convertible, accepter des marchandises à des prix surfaits ou impropres, ou réduire ses exportations.^{5/} Si le Comité permanent du commerce décide de poursuivre l'étude des accords de commerce et de paiements à long terme en Afrique, il sera indispensable de rassembler des renseignements plus détaillés sur la question et de procéder à un large échange d'expériences.

5/ Ce problème ne se pose pas, bien entendu, dans le cas des accords à long terme en vigueur avec les économies planifiées, car ces accords prévoient, pour ainsi dire tous, l'octroi aux pays d'Afrique d'importants crédits de développement.