

Economie politique d'une dynamique dans les exportations camerounaises

ROGER A. TSAFACK NANFOSSO

Université de Yaoundé II, Cameroun

RESUME

L'objectif de cet article est de proposer une analyse juste de la trajectoire contemporaine des exportations au Cameroun, afin de poser les termes de références devant fonder leur dynamisation urgente, condition de l'arrimage du pays à la modernité économique.

Après avoir revisité le comportement des exportations ainsi que ses principales tendances lourdes depuis l'indépendance du pays, l'article projette l'avenir en systématisant les composantes d'une stratégie de soutien robuste à l'exportation, basée à la fois sur des choix stratégiques forts à faire par les gouvernants, et sur les éléments équilibrés d'un plan d'action à entreprendre.

Mots clés: Exportations, mondialisation, secteurs économiques

« Les exportations en général et les exportations agricoles en particulier sont sensibles aux incitations par les prix dans les pays africains au sud du Sahara. Parmi ces pays, ceux qui ont une orientation marché gagnent tandis que ceux qui sont protectionnistes perdent des parts sur le marché des exportations. Les différences dans les performances à l'export sont encore plus grandes si la comparaison est faite entre les économies libérales et les économies étatiques ».
Bela Balassa (1990, p. 383).

INTRODUCTION

Dans l'urgence de la pensée qui caractérise les temps modernes, trois considérations fondamentales actuelles doivent constituer la base de l'agenda des pays en développement en matière de promotion du commerce extérieur : l'environnement théorique de l'économie du post-ajustement, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et le poids de la dette extérieure.

L'économie du post-ajustement regroupe l'ensemble des courants d'analyse tentant de dépasser la fiction de l'efficience allocative des marchés, en relation avec aussi bien les besoins physiques que de socialisation des individus. Elle s'inscrit dans une démarche de construction opératoire des économies de production, objectif à priori très éloigné de la doctrine des Programmes d'Ajustement Structurel (Ben Hammouda, 1999). Le post-ajustement peut par conséquent se définir comme le processus conduisant un pays au décollage économique, malgré des déficits persistants des paiements courants pendant une

phase transitoire pouvant être longue. L'insuccès quasi général de la politique d'ajustement mise en place dans la plupart des pays conforte la vision de ces courants de réflexion et suggère une politique économique moins inspirée par des théories dont les institutions de Bretton Woods réclameraient la paternité.

L'OMC, depuis sa création par l'Accord de Marrakech en 1995 sur les décombres du *General Agreement on traffic and Trade* (GATT), constitue par rapport au système antérieur une avancée juridique indéniable pour les régions en développement ; au moins parce qu'elle donne pour la première fois dans l'histoire du commerce, la possibilité pour les petits pays de se retourner avec gain de cause contre les grands (Dontsi, 2004). L'OMC se déploie et s'impose à tous les signataires de Marrakech à travers des accords négociés qui ont longtemps concerné les marchandises mais qui s'orientent de plus en plus aujourd'hui vers les services (TIC, communications, services financiers, etc.). Mais les échecs des négociations de Seattle (USA) puis de Cancun (Mexique) mettent en évidence une fracture dont la profondeur n'a d'égale que la sensibilité du domaine concerné, à savoir les produits agricoles qui constituent l'essentiel des biens exportés par les pays en développement en général, l'Afrique et le Cameroun en particulier.

Le poids de la dette est plus que handicapant. Selon la Banque Mondiale, la dette des PED s'élevait en 2001 à environ 2.450 milliards de dollars US alors qu'elle était d'environ 560 milliards de dollars en 1980. Dans le même temps, les PED ont remboursé 3.400 milliards de dollars US (à titre d'intérêt ou d'amortissement), c'est-à-dire que ces pays ont remboursé six fois leur dette de 1980 pour se retrouver quatre fois plus endettés (Berr, 2004). Cette situation dramatique n'a épargné que peu de pays africains ; l'illustration de la crise étant la création de l'initiative PPTE dont le Cameroun s'efforce aujourd'hui d'atteindre péniblement le point d'achèvement. L'espoir de l'importante réduction de dette qui en résulterait favorise un certain nombre d'avancées dans la gestion de la politique, empreinte notamment de plus de rigueur budgétaire, de plus de responsabilité et de plus de gouvernance.

Cette toile de fond constitue le cadre général dans lequel doivent être tracées les lignes directrices d'une politique du commerce extérieure moins conventionnelle. En effet, en dépit du fait que les principaux produits actuels d'exportation stagnent depuis plus d'une décennie à cause notamment de l'instabilité des prix aux producteurs, de la faible productivité de la plupart des plantations due tant à leur vieillissement qu'à la faible utilisation des intrants, un très petit nombre de produits agricoles représentent le quart du total des exportations nationales (MINEFI/DSCN, 2000). A l'évidence, une telle concentration suggère l'urgence d'une innovation conquérante dans politique de diversification¹, accompagnée d'une politique commerciale adéquate qui tienne compte cette réalité.

¹ L'innovation est nécessaire ici car, contrairement à une idée reçue, l'analyse des exportations du Cameroun montre que celles-ci sont diversifiées, si l'on se réfère d'une part, à l'évolution de la contribution sectorielle aux recettes d'exportation ; et d'autre part, à

L'objectif de cet article s'inscrit dans cette logique. Il a pour objet l'élaboration de pistes de réflexion, volontairement inscrites dans la (très longue) durée pour être en phase avec le concept même de développement, visant une transformation profonde aussi bien de la politique que des produits d'exportation. Il reste réaliste en se focalisant sur le secteur agricole et agro-industriel, conscient de ce que la révolution de l'information n'est pas généralement la niche sur laquelle le Cameroun aurait à court terme un avantage compétitif avéré. Il propose une analyse en deux points ; le premier ayant trait à un diagnostic des exportations du Cameroun, et le second fixant des idées pour une stratégie différente dans la politique des exportations du pays.

1- L'ECONOMIE DES EXPORTATIONS AU CAMEROUN

Depuis l'indépendance du Cameroun, trois phases caractérisent l'évolution des exportations totales (Tankoua Bamou 2002) : une phase de croissance rapide de 1960 à 1986 marquée par un taux de croissance des exportations de l'ordre de 106% impulsé par les performances des produits du sol puis à partir de 1978 par celle du pétrole ; une phase de croissance de type « syndrome hollandais » entre 1987 et 1994 marquée d'une part, par la chute des exportations des produits du sol et des produits constitutifs de la contribution industrielle et d'autre part, par l'émergence puissante et définitive du secteur pétrolier ; et une phase de redressement mou marquée aussi bien par l'implémentation d'importantes réformes (notamment dans l'appareil fiscal du pays et dans le changement de parité de la monnaie nationale), que par un relatif équilibrage de la contribution des différents secteurs de l'économie aux exportations.

1.1- L'OFFRE

L'économie des exportations du Cameroun est caractérisée côté offre, par cinq tendances lourdes² :

l'évolution de l'indice de concentration de Gini-Hirshman qui découle de la statistique

$ICGH = \left[\sum_{i=1}^n \left(\frac{X_i}{X_e} \right)^p \right]^{1/2}$ dans laquelle X_i , X_e et n représentent respectivement la valeur des

exportations du produit i , la valeur des exportations totales, et le nombre total de produits d'exportation. L'ICGH est compris entre 0 et 1 : lorsqu'il y a une diversification des exportations, l'indice tend vers 0 parce que X_i/X_e est faible. Lorsque les exportations sont concentrées sur un petit nombre de produits, la valeur de X_i tend vers celle de X_e , conduisant à un indice proche de 1.

² Le fait que les prix soient généralement fixés sur les marchés internationaux ne paraît pas être une tendance lourde. C'est une réalité dont la modification requiert des politiques d'ensemble et avec laquelle le Cameroun doit compter pour imaginer le futur.

Tendance 1 : l'hégémonie du pétrole

Hormis le frémissement de 1974 et de 1976, les exportations d'huile brut de pétrole représentent depuis 1978 une part de plus en plus croissante de la valeur du total des exportations camerounaises. Cette situation, longtemps décrite ici comme ailleurs, a fourni des ressorts à l'analyse du syndrome hollandais porteur d'une dynamique de détournement de l'activité économique en défaveur des autres produits potentiels. Certes, le cas du Cameroun n'a pas été aussi préoccupant que celui d'autres pays mais le risque n'a pu être évité que grâce à la richesse et à la qualité des ressources humaines, notamment de la paysannerie nationale.

Tendance 2 : le poids de quatre produits

Quatre produits agricoles (« traditionnels ») pèsent d'un poids excessif dans la répartition de la valeur des exportations totales du pays : le bois, le cacao, le café et le coton. Ces produits dont l'élasticité prix est généralement inférieure à l'unité (ce qui implique une réaction très limitée aux changements des prix relatifs d'ailleurs déterminés sur le marché international), représentent depuis 1970 le tiers et souvent la moitié de cette valeur. Ils constituaient ainsi respectivement près de 38%, 40%, 46% et 50% du total des exportations du Cameroun en 1996, 1997, 1998 et 1999. Ils représentent alors à eux seuls, plus de 90% des exportations agricoles de ces années (MINEFI/DSCN 2000). Or à l'analyse économétrique, les exportations de ces produits sont essentiellement sensibles aux prix aux producteurs et non aux exportateurs (avec un temps de réaction de trois ans pour le café et le cacao), à la qualité des infrastructures de transports, aux crédits à l'exportation, à la pluviométrie et à une politique de déréglementation (Gbetnkom et Khan 2002).

Tendance 3 : la domination des produits de base

Au-delà du pétrole et des quatre produits précédents, les produits de base dominent l'ensemble des exportations en valeur du Cameroun. Les exportations primaires représentent environ 80% voire 90% des recettes totales d'exportations (Dontsi 2004). Cette spécialisation du pays dans les produits de base autorise difficilement une croissance à long terme, pour au moins quatre raisons :

- Premièrement, ils sont exposés aux perturbations naturelles (calamités, sécheresse, etc.) qui modifient inattendument les volumes exportés et donc les recettes attendues. Une telle modification occasionnent et justifient des politiques de substitution de la part des pays demandeurs qui ne peuvent tableer avec certitude sur des offreurs soumis à des impératifs incontrôlables,

- Deuxièmement, les produits de base ont des élasticités revenu de demandes généralement faibles ; en d'autres termes, leurs demandes restent faibles dans les pays consommateurs (qui ne sont que rarement les pays producteurs), même si les revenus dans ces pays augmentent fortement,
- Troisièmement, les produits primaires ont une élasticité-prix de la demande faible alors que les produits manufacturés ont une élasticité-prix de la demande forte ; ce qui peut entraîner une dégradation des termes de l'échange des pays en développement et conduire par conséquent à une croissance appauvrissante,
- Quatrièmement, le marché international des produits de base se caractérise par une concurrence imparfaite à double dimension : une dimension monopolistique (c'est le cas de pays exportant un seul produit – girofle pour l'Indonésie ou vanille pour Madagascar – qui sont des *price makers* dont les besoins de financement conduisent souvent à l'acceptation de prix « dérisoires » pour leurs économies ; prix qui sont par la suite imposés à tous par la loi du marché), et une dimension monopsonique (c'est le cas des USA qui apparaissent également comme des *price makers* parce qu'ils achètent à eux seuls plus de 60% de la production mondiale de vanille, et peuvent par conséquent en déterminer le prix du marché selon leur nécessité nationale). A l'évidence, la détermination concurrentielle des prix s'en trouve altérée, et les recettes attendues des pays producteurs perturbées.

Tendance 4 : les balbutiements prometteurs de la production industrielle

Dès les années 1960, et malgré le poids écrasant de l'agriculture, la production industrielle camerounaise s'est généralement illustrée par un désir d'existence. Pris en tenaille d'un côté par l'agriculture et de l'autre côté par les services, le secteur industriel a généralement représenté le cinquième de la valeur totale des exportations du Cameroun. Par exemple, entre 1960 et 1969, les exportations industrielles ne représentaient que 15,47% du total des exportations, 17,02% entre 1970 et 1979, 6,43% entre 1980 et 1990, et 4,34% entre 1991 et 1994 (encore que dans ces données, la part relative des exportations des bois travaillés est de l'ordre de 40%). Cette faiblesse trouve des explications dans la réglementation du commerce et des paiements extérieurs, dans la réglementation des exportations, dans les contingentements et les contrôles aux exportations, dans les régimes dits « spéciaux », etc.

Ce secteur s'est ainsi caractérisé par une volonté d'émergence souvent freinée par des facteurs institutionnels liés en substance à une réglementation en faveur de la stratégie d'import substitution chère aux pays africains après les indépendances. Au niveau domestique pourtant, l'expansion des exportations requiert un climat favorable généré par les pouvoirs publics dans un effort de

libéraliser les politiques commerciales, de poursuivre des réformes macroéconomiques stables et crédibles, d'encourager effectivement les exportations et de réduire les distorsions sur les prix (Noumba 1996). Mais cette libéralisation ne doit cependant pas être aveugle. Elle doit procéder par une analyse réfutée et systématique de la situation effective des exportations, produit par produit, secteur par secteur.

Tendance 5 : la réforme de 1994

Le mouvement de réformes entrepris en 1994, notamment la réforme fiscal-douanière a permis une certaine levée des barrières qui entravaient le déploiement de l'offre des exportations industrielles nationales. Même si la dévaluation semble n'avoir ni gêné ni aidé les exportations industrielles, on observe que depuis la mise en œuvre du nouveau dispositif fiscal, celles-ci semblent exhiber un regain de vitalité, provenant de ce que les réformes ont considérablement affaibli le niveau des coûts unitaires des entreprises exportatrices et desservi les entreprises tournées vers le marché intérieur (Gauthier et al. 2000).

Mais l'un des résultats majeurs des réformes a été soit la liquidation (FONADER, SODECAO, ONCPB, SODEBLE, MIDEVIV, OFFICE CEREALIER, CELLUCAM, CENADEC, MIDO, ONAREF, ONDAPB, SCT, SODENKAM, SOFIBEL, UNDVA, WADA, ZAPI-EST), soit la privatisation (SOCAPALM, CAMSUCO, OCB, CENEEMA, COCAM, HEVECAM) soit la mise en léthargie (SNAR, CENADEFOR)³ de la quasi totalité des organismes publics d'appui au secteur agricole. Cette situation s'est accompagnée d'une augmentation des prix des intrants aux producteurs, d'une qualité des produits parfois douteuse faute d'un contrôle des pouvoirs publics, d'une utilisation sensiblement réduite des engrais (moins de 5 kg/ha) et des produits phytosanitaires avec des conséquences importantes sur le niveau et la qualité de la production. La libéralisation s'est aussi accompagnée d'une détérioration plus ou moins prononcée selon les productions et les régions, des conditions de commercialisation des produits agricoles. Face à un petit nombre d'entreprises privées puissantes et bien organisées, les producteurs ne sont guère en position favorable pour écouler leur production à des prix suffisants pour valoriser convenablement leurs efforts et renouveler leurs plantations (Bamou et Mkouonga 2002).

1.2- LA DEMANDE

L'économie des exportations du Cameroun est caractérisée côté demande, par trois tendances lourdes :

³ Pour la définition des différents sigles utilisés, voir l'annexe.

Tendance 1 : le monopsonne de l'Union Européenne

L'observation de la répartition géographique des recettes d'exportation montre que l'Union Européenne a toujours représenté bon an mal an 80% de celles-ci, sauf en 1981 où elle n'a acheté que pour 54,08% de la valeur totale des exportations du Cameroun. Au sein de l'Europe, la France elle seule absorbe 40 à 50% de la valeur totale des produits vendus par le pays. Encouragées par la convention CEE/ACP depuis l'Accord de Yaoundé, les Accords de Lomé et le récent Accord de Cotonou, les exportations camerounaises en direction des pays de l'Union Européenne s'inscrivent dans un cadre concurrentiel relativement favorable qui consacre une relation commerciale univoque et rétrécit d'autant l'effort de diversification des partenaires économiques⁴.

Tendance 2 : la faible présence de l'Afrique

Depuis l'indépendance du Cameroun, l'Afrique a rarement représenté plus de 10% de ses recettes totales d'exportation. Dans ces 10%, les pays de l'UDEAC puis de la CEMAC achètent pour près de 60% les produits issus du pays. Le saisissant contraste ici provient de ce que alors qu'ailleurs (en Europe par exemple) les échanges entre des pays à structures de productions pourtant identiques constituent la plus importante source des recettes d'exportation, en Afrique, les principaux clients ne sont pas sur le continent. A l'évidence, les africains et donc les camerounais produisent ce qu'ils ne consomment pas et consomment ce qu'ils ne produisent pas.

Par ailleurs, dans un continent immergé dans les idéaux du NEPAD et dans une région qui a mal à son intégration, la part de l'Afrique centrale dans la structure des clients du Cameroun devrait être accrue. Certes, le Cameroun est le premier exportateur et le troisième importateur intra-régional dans la CEEAC, mais les montants en jeu sont modestes, de l'ordre de 98,14 millions de dollars US à l'export et de 21,57 millions de dollars US à l'import (données moyennes pour la période 1994-2000) et illustrent la faiblesse de l'intégration des échanges pourtant recherchée dans la région (ECA 2003).

Tendance 3 : les potentiels B.R.I.C. et américain

Les parts de l'Asie puis de l'Amérique dans la valeur totale des exportations du Cameroun ont généralement représentées moins de 10% des ventes enregistrées, rarement 34,58% (pour l'Amérique en 1981) et 16% (pour l'Asie en 1999). Cette faiblesse est due à de nombreux facteurs, notamment des déficits dans la

⁴ Mais l'évolution récente de ces Accords peut être source d'additionnelles inquiétudes pour les pays ACP en général et le Cameroun en particulier, étant donné la qualité des institutions actuelles dans ces pays (voir Szepesi 2004).

coopération avec ces sphères, la méconnaissance qui en découle et donc une prospection moins dense, la sous représentativité de la diplomatie camerounaise dans ces régions pourtant prospères et probablement nécessiteuses en produits tropicaux, la volatilité des taux de change, et un marketing quasi inexistant. Ces marchés présentent deux potentialités qu'il faut savoir saisir pour assurer la présence du Cameroun :

- La première, s'agissant de l'Amérique et probablement la plus noble et la plus prometteuse, est sans doute le récent Africa Growth and Opportunity Act (AGOA) adopté en 1999 aux USA dans le cadre de l'encouragement à une meilleure insertion des produits africains en Amérique⁵. L'élimination des contraintes à l'exportation qui en résulte devrait permettre d'accroître les performances des entreprises exportatrices des biens et services concernés, notamment le textile.
- La deuxième, s'agissant du groupe B.R.I.C. (Brésil, Russie, Inde et Chine) apparaît comme une opportunité dans laquelle il faut résolument s'insérer d'urgence, car le point d'équilibre du monde est en train de se déplacer à grande vitesse vers d'autres terres. La Chine et ses performances économiques et technologiques ont jeté le trouble en 2003 avec ses débuts d'aventure spatiale. Mais à côté du géant chinois encore émergent, il faut ajouter la puissance démographique qu'est l'Inde, et le pays le plus important d'Amérique du Sud (le Brésil) ; lesquels constituent le trio qui a réussi à faire capoter les négociations commerciales de Cancun. Des études indiquent qu'à l'horizon 2050, le groupe B.R.I.C. pourrait dépasser économiquement l'ensemble constitué par les six pays les plus industrialisés du monde (USA, Japon, Royaume Uni, France, Allemagne et Italie).

2- ELEMENTS D'UNE STRATEGIE PLUS DYNAMIQUE D'EXPORTATION

L'élaboration puis la mise en œuvre d'une stratégie de croissance durable dans le domaine des exportations passe par des choix majeurs et un ensemble d'actions à entreprendre de manière conjointe par les pouvoirs publics. Le préalable de cette politique de promotion des exportations est l'inscription de cette dernière dans une logique de long terme, pour poser aujourd'hui les bases d'un développement à l'horizon 2015 au moins.

⁵ L'AGOA est une initiative qui vise à encourager le commerce et l'investissement en Afrique en supprimant les contingents et les barrières douanières pour les produits importés des pays africains, et à établir une zone de libre échange entre les Etats-Unis et l'Afrique subsaharienne. Cette entente comporte toutefois des conditions économiques et politiques qui indiquent que certains pays du continent ne pourront pas être admis à y participer.

2.1- LES CHOIX STRATÉGIQUES

Le Cameroun doit adopter des choix stratégiques devant guider sa politique de promotion des exportations. Sans prétendre à l'exhaustivité, cinq choix stratégiques semblent prioritaires :

Choix 1 : le choix de l'exportation

Il peut paraître banal de poser que le premier des choix stratégiques soit celui de l'exportation. De nombreux cas pratiques (Japon, Corée, Brésil, Thaïlande, etc.) et d'importants développements théoriques démontrent la validité de cette stratégie. Une telle option a cependant trois implications fondamentales dans les fondements et l'orientation des mesures de politiques économiques devant en assurer la solidité et l'irréversibilité.

La première implication est celle de la création d'un environnement économique particulier et séduisant pour l'agent économique (individu ou entreprise) exportateur. Cet environnement impose un effort d'imagination visant l'individu pour répondre à la question : que gagne un agent économique à être ou à devenir exportateur ?

La deuxième implication est celle de la création d'un environnement réglementaire et juridique adapté et ciblé sur les institutions. Cet environnement impose un renouveau textuel pour répondre à la question : si un agent économique fait le choix de l'exportation, le système possède-t-il les ressorts incitatifs nécessaires et suffisants pour assurer la pérennité et la vitalité de ce choix ?

La troisième implication est celle de la création d'un environnement communicationnel ouvert et attractif pour répondre à la question : les agents économiques qui pourraient devenir exportateurs possèdent-ils toute l'information possible sur la technologie, le financement, les réseaux, les produits potentiels et émergents, ainsi que sur les pays acheteurs potentiels ?

Choix 2 : le choix des secteurs

Le deuxième des choix stratégiques à opérer est celui de la mise en pertinence des secteurs à qualifier de « priorités nationales » (au sens contemporain que l'on attribue volontiers à la lutte contre le VIH/SIDA) dans la politique économique du pays. Tous les secteurs de l'économie nationale sont importants, mais il nous semble que quatre secteurs dominants doivent être privilégiés.

Le premier secteur prioritaire doit être le secteur agricole, sylvicole et piscicole. En 2000, ce secteur représentait 30% du PIB, 65% de l'emploi total, et 60% des recettes totales d'exportation du pays. Le rendement de ce secteur demeure cependant très faible si l'on considère que dans les pays développés, le dynamisme agricole a été impulsé non pas par l'accroissement du volume des facteurs utilisés, mais par la productivité globale des facteurs, souvent traité de

« troisième facteur de production ». Or sur la base de travaux empiriques, on montre qu'en 31 ans (1970-2000), le Cameroun n'a accru sa productivité agricole que de 3% tandis que la Côte d'Ivoire accroissait la sienne de 122%, la RDC de 61%, le Sénégal de 56%, le Niger de 27% et le Congo de 13% (Nkamleu 2004). Tout en adoptant le réalisme de l'importance du secteur agricole dans le développement du pays, la question de la pertinence et donc du choix des produits cibles se pose avec acuité.

Le deuxième secteur prioritaire doit être le secteur des mines qu'occultent injustement les questions, certes lancinantes, de l'eau et de l'électricité. En 2000, ce secteur ne représentait que 11% du PIB. Il apparaît donc comme étant au mieux sous exploité et au pire méconnu des agents économiques capables d'investir. Le potentiel camerounais dans ce domaine est pourtant notoire (or, diamant, nickel, bauxite, cobalt, pétrole, gaz, etc.) mais l'engouement des investisseurs reste très timide malgré le nouveau Code minier du 16 avril 2001. Un examen minutieux des contraintes (et des méthodes adéquates pour lever celles-ci) de concentration, d'extraction et d'exploitation des ressources minières et énergétiques apparaît comme une nécessité impérieuse.

Le troisième secteur prioritaire doit être le secteur de l'industrie, qui a contribué pour 20% seulement au PIB du Cameroun en 2000, ce qui est insuffisant compte tenu du potentiel camerounais comparé aux pays de la région. On montre pourtant qu'au niveau national, la promotion du secteur industriel est fortement corrélée à la taille et aux moyens des entreprises, petites et moyennes notamment (Gauthier et al. 2000).

Le quatrième secteur prioritaire doit être le secteur de l'artisanat, compris aussi bien dans son acception artistique que dans son acception de micro-entreprises. Au sens artistique, il est vital pour pays de passer d'un développement potentiellement rentable du patrimoine culturel⁶, à un développement certainement rentable des industries culturelles, définies comme étant les industries d'identification, de collecte, de reproduction, de diffusion, de distribution et d'archivage des œuvres culturelles (Tsafack Nanfosso 2003). Au sens de la micro-entreprise, on ne peut faire l'économie d'un secteur qui compte plus de 300.000 agents économiques, représentant 1.500.000 emplois soit 25% de la population active et 45% de la population urbaine, et qui crée une valeur ajoutée de l'ordre de 1.500 milliards de fcfa soit 30% du PIB et près de 200 milliards de fcfa de salaires. D'après la catégorisation établie par l'ECAM de 1996, le secteur informel occupe la deuxième place des secteurs entretenant la plus grande proportion de ménages pauvres (32%), mais aussi la deuxième place

⁶ Par exemple, en juillet 2001 à Paris, le triomphe de l'art dit « primitif » ou « premier » (référence à l'Afrique) aurait atteint son apogée avec la vente surmédiatisée de la collection « Goldet » dont dix des vingt-cinq premiers lots provenaient d'Afrique Centrale (Gabon, RDC et Cameroun) et du Nigeria. Cette collection aurait pulvérisé tous les records du marché, mobilisant 1200 collectionneurs et marchands, et atteignant 88,46 millions de francs français, soit plus du double de l'estimation de départ. Dans cette somme, 14 millions de francs furent attribués pour une seule pièce « Ambété », désormais la « pièce du Gabon la plus chère jamais vendue »... (Loumpet-Galitzine, 2003).

par rapport aux ménages intermédiaires (35,6%) devant le secteur public, et 33,6% des ménages riches, juste après le secteur public (37,5%) mais devant le secteur formel (20,4%). Il faut donc privilégier une approche globale consistant à concilier un secteur moderne généralement importé et un secteur non structuré foncièrement enraciné dans la tradition du pays.

Choix 3 : le choix des produits

Le troisième des choix stratégiques à opérer est celui des produits. Le Cameroun exporte 60 produits depuis 1970, dont 22 depuis 1990 (voir la liste des produits en annexe). La question qui appelle une réponse urgente est la suivante : quels sont les produits d'exportation sur lesquels le Cameroun peut miser pour soutenir une stratégie de croissance durable ? L'intelligence à avoir dans l'optique d'une réponse consiste à considérer deux avenues complémentaires : l'avenue des produits anciens ou produits finissants, et l'avenue des produits nouveaux ou produits émergents.

Les produits anciens ou finissants sont ceux qui dominent aujourd'hui la configuration structurelle des exportations camerounaises, c'est-à-dire par ordre décroissant de contribution à la valeur totale des exportations : l'huile de pétrole brut (40%), le bois (21%), le cacao brut (8%), les cafés (6%), le coton brut (6%), l'aluminium brut (5%), l'huile de palme (4%), le caoutchouc brut (3%), la banane fraîche (3%), et le ciment (1%). L'analyse approfondie des composantes de ces exportations montre par ailleurs que 3 produits seulement (café, cacao et bois) réalisent plus 70% du chiffre d'affaires du secteur agricole, ce qui peut paraître inquiétant du point de vue de la dépendance du pays vis-à-vis d'un nombre aussi restreint de produits primaires. Il convient dans ce contexte de systématiser la détection des produits finissants qui ont encore du potentiel pour rester dans le champ des activités dignes d'impulsion ; les autres produits anciens devant cependant continuer d'être ménagés comme des coussins de sécurité alimentaire et/ou des gages de parts de marché déjà conquises à l'exportation.

Les produits nouveaux ou émergents répondent à une double caractéristique : placer le pays en situation de monopole, de duopole ou d'oligopole étroit d'une part, susciter une demande ou répondre à une demande potentielle d'autre part. Cette démarche qui concerne les produits de tous les secteurs, met en exergue de manière forte le rôle de la recherche mais aussi et surtout celui de la valorisation soutenue des produits des chercheurs qui en résultent.

Choix 4 : le choix de la subvention aux activités exportatrices

Le quatrième des choix stratégiques à opérer est celui de la subvention aux activités exportatrices. Dans un environnement international caractérisé par la mondialisation, l'ouverture et la libéralisation, adopter comme choix stratégique l'appui direct aux activités, produits et secteurs porteurs pour l'exportation

apparaît comme un certain recul, notamment si l'on garde à l'esprit les résultats de Balassa (1990) cités en épitaphe.

Pourtant, l'évolution historique de l'économie camerounaise affirme généralement que celle-ci n'a enregistré ses meilleurs résultats que sous le règne de la protection et de la subvention aux activités à base de ressources naturelles tournées vers l'exportation, d'une part ; et que les résultats escomptés de la libéralisation n'ont pas toujours été à la mesure des attentes, d'autre part. De plus, les exportations camerounaises souffrent de barrières tarifaires et non tarifaires en vigueur dans de nombreux pays clients, de même que des subventions qu'accordent plusieurs de ces pays à leur secteur agricole⁷.

Dans ce contexte, la question de la subvention aux activités exportatrices est hautement digne d'une réflexion objective, axée probablement sur une réforme de ses modalités d'exécution par rapport aux formules du passé.

Choix 5 : le choix de la formation

Le dernier des choix stratégiques à opérer est celui de la formation. Il s'agit de la formation de base tout comme de la formation continue des agents économiques impliqués ou même simplement intéressés par l'exportation. L'existence dans le pays d'environ 200 centres et institutions de formation dans différents métiers et secteurs économiques est sans conteste un effort important de constitution d'une masse critique d'acteurs soustraits à l'ignorance. Mais la question de la pertinence se pose avec acuité si l'on veut répondre à la question : de quelles connaissances l'agent économique exportateur a-t-il besoin ?

Il s'agit alors davantage de questionner des besoins, d'identifier des nécessités et de s'interroger en conséquence sur la nature et le type des formations à proposer aux acteurs de l'exportation. Il s'agit d'organiser une

⁷ Ainsi par exemple, le taux moyen d'imposition des produits agricoles non locaux dans les pays de l'OCDE a été récemment estimé à près de 60% et plus dans certains pays (Japon, Corée, Norvège et Suisse), tandis que le taux d'imposition perçu sur les importations de sucre aux USA était de 129% et celui perçu sur les grains dans l'Union Européenne de 162%. Les exportations agricoles du Cameroun souffrent aussi d'importantes barrières non-tarifaires qui incluent les mesures de sauvegarde, sanitaires et phytosanitaires (SPS), les barrières techniques, le dumping et les droits compensatoires. Les produits couverts par les mesures SPS concernent la majorité des produits agricoles d'exportation non-traditionnelle du Cameroun. S'agissant des subventions, on évalue à 311 milliards de dollars US, celles accordées par les pays de l'OCDE à leur secteur agricole en 2001. Cette somme, grossièrement équivalente au PIB de toute l'Afrique Subsaharienne de la période indiquée, est même sensée croître en 2002. En moyenne, les prix reçus par les planteurs de l'OCDE sont supérieurs aux prix mondiaux de 31% et près du tiers des revenus des plantations proviennent des programmes gouvernementaux. On montre que 69% de cette subvention est due aux encadrements des prix et des ventes de la production qui distordent fondamentalement la production et les échanges. Enfin, les subventions à l'exportation dans les pays de l'OCDE demeurent la principale pomme de discorde sur le marché mondial des produits alimentaires. Entre 1995 et 1998, la subvention totale aux exportations s'est élevée à près de 27 milliards de dollars US, dont 90% sont de l'Union Européenne (Bamou et Mkounga 2002).

veille décentralisée des compétences en devenir ou à venir, pour proposer des formations nomades et flexibles, qualifiantes et diplômantes, spécialisées ou générales, dans des domaines existants ou pour des produits et des secteurs émergents.

2.2- LES ACTIONS À ENTREPRENDRE

Pour répondre aux développements fournis ci-dessus dans l'optique de l'élaboration puis de la mise en œuvre d'une stratégie de croissance durable au Cameroun par les exportations, deux groupes d'actions doivent être entreprises de manière complémentaire : les actions qui répondent à une politique économique traditionnelle, et les actions qui répondent aux choix stratégiques adoptés.

Groupe 1 : les actions de politique économique traditionnelle

Les actions de politique économique traditionnelle sont celles qui sont généralement évoquées pour impulser les exportations camerounaises. Il est cependant impératif de ne pas se limiter à leur formulation, mais de s'inscrire résolument dans une optique de réalisation effective. Ces actions concernent huit directions au moins.

La première direction est celle de la promotion des produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche. Il s'agit de revaloriser le secteur agricole, l'image du planteur ainsi que son revenu et ses qualifications ; d'inciter au regroupement des planteurs dans des coopératives par des mécanismes d'appui (incitations fiscales, subventions) ; d'encourager la création des entreprises de collecte et de commercialisation dotées d'infrastructures de conservation et de transformation ; de mettre à niveau les infrastructures de communication (routes, rail, mer, air, télécommunication) ; d'organiser les filières qui intègrent à la fois production, transformation et commercialisation ; de fluidifier l'information sur les marchés national et étranger ; de renforcer les sociétés de financement décentralisées ; de rationaliser l'approvisionnement en intrants et la formation professionnelle ; d'adapter la mécanisation agricole et d'encourager la recherche.

La deuxième direction est celle de la promotion des produits miniers. Il s'agit notamment de mettre en place un dispositif simplifié pour la réalisation des investissements dans ce secteur ; de simplifier les procédures d'agrément par un guichet unique de ces activités ; d'offrir des conditions d'amortissement exceptionnelles ; d'assainir et de crédibiliser la justice commerciale ; d'encourager les activités patronales dans ce secteur.

La troisième direction est celle de la promotion des produits manufacturés. Il s'agit de recenser les forces et les faiblesses des structures de productions industrielles ; d'identifier les produits et les marchés cibles ; d'organiser les

priorités de production et d'actions des entreprises concernées ; d'organiser les réseaux de commercialisation et de distribution à l'intérieur comme à l'extérieur ; de mettre en place un programme national flexible d'identification et de « génération » de nouveaux exportateurs ; d'organiser le partenariat entre entreprises nationales mais aussi entre entreprises nationales et étrangères ; de soutenir « à la Friedrich List » les exportations dans une phase de démarrage des activités ; de créer des groupements d'exportateurs et d'organiser la sous-traitance.

La quatrième direction est celle de la promotion du tourisme. Il s'agit de relancer la destination Cameroun par une évaluation de l'offre qualitative et quantitative ; de définir et de revaloriser des circuits thématiques ; d'aménager des sites et des structures d'accueil ; d'organiser des campagnes de communication et de promotion ciblées sur des marchés à conquérir ; de développer un partenariat entre les experts du tourisme, les autorités administratives et les entreprises du secteur.

La cinquième direction est celle de la promotion de l'artisanat. Il s'agit d'organiser la promotion de l'artisanat d'art ; d'organiser la formation auprès de groupes pilotes d'artisans afin de porter les productions locales à un niveau d'intérêt international ; de définir puis de mettre en œuvre un processus de labellisation et de reconnaissance d'une identité culturelle propre au Cameroun ; de développer les milieux culturels, les musées et lieux de culture ; de renforcer et d'appuyer la participation des artistes et artisans camerounais à des rencontres internationales ; de mettre en place des filières d'information et de distribution sur les marchés étrangers ; de mettre en place les règles et les structures de protection de la propriété artistique et intellectuelle prévues par les accords de l'OMC et de l'OAPI ; de prendre en charge les coûts liés à la conformité des artistes et artisans à ces différentes instances.

La sixième direction est celle de l'adaptation de l'environnement de l'entreprise exportatrice. Il s'agit d'adapter les infrastructures de communication ; de réformer le système physique et institutionnel du port de Douala pour le rendre plus compétitif ; de promouvoir l'émergence de nouveaux sites comme ceux de Limbé et de Garoua ; de refréner et de réprimer les pratiques délictuelles auxquelles sont soumis les transporteurs de personnes et de marchandises ; de réhabiliter les infrastructures de liaison depuis les lieux de collecte et de production jusqu'aux frontières d'exportation ; d'organiser les aménagements complémentaires comme les marchés frontaliers, la téléphonie rurale, les manifestations économiques, les structures de stockage ; d'adapter l'environnement fiscal par des allègements de la pression fiscale, la réduction du revenu imposable en fonction de la proportion des ventes à l'étranger, la prévision en franchise d'impôt des investissements réalisés à l'étranger, la particularisation des produits liés aux industries culturelles.

La septième direction est celle de l'adaptation des instances institutionnelles. Il s'agit de mettre en place des structures d'appui aux exportateurs pour suppléer la disparition du CNCE ; de redéfinir les missions des organisations patronales orientées vers l'exportation ; d'accélérer la création et le fonctionnement de

l'Agence de promotion des exportations et de l'Agence de promotion des investissements prévues dans la Charte des Investissements issue de la loi du 19 avril 2002 ; de renforcer le système national de normalisation.

La huitième direction est celle de l'adaptation de l'environnement juridique et réglementaire. Il s'agit d'auditer des textes nationaux relatifs au droit des affaires ; de renforcer les moyens du Comité national de suivi des accords de Marrakech ; de renforcer les compétences et les ressources nécessaires à la maîtrise des législations OHADA ; de revisiter les textes relatifs à l'activité commerciale pour instaurer un système d'échange libre avec les pays de l'Afrique de l'Ouest ; de réglementer le statut d'exportateur qui peut coexister avec d'autres statuts ; de réorganiser la classification des produits camerounais pour leur donner une image plus valorisante ; de supprimer les droits de sorties ; de s'assurer du respect par tous des règles de qualité ; de renforcer le dispositif de simplification des procédures ; d'accroître la précision des dispositions du programme général des échanges ; de faciliter la communication par l'édition et la diffusion d'un guide de l'exportateur.

Groupe 2 : les actions d'accompagnement des choix stratégiques

Cinq choix stratégiques ont été posés comme devant servir de guide à la dynamisation des secteurs exportateurs du Cameroun. Sans prétendre à une exhaustivité qui exigerait la réalisation d'études techniques plus développées, il est possible de proposer des directions d'actions à entreprendre pour correspondre à chacun de ces choix.

Le premier choix stratégique se décline en trois questions de recherche : que gagne un agent économique à être ou à devenir exportateur ? Si un agent économique fait le choix de l'exportation, le système possède-t-il les ressorts incitatifs nécessaires et suffisants pour assurer la pérennité et la vitalité de ce choix ? Les agents économiques qui pourraient devenir exportateurs possèdent-ils toute l'information possible sur la technologie, le financement, les réseaux, les produits potentiels et émergents, ainsi que sur les pays acheteurs potentiels ?

- La réponse à la première question doit s'orienter vers la mise en place d'un cadre d'épanouissement de l'agent exportateur, la création des éléments de reconnaissance nationale, des signes distinctifs, des médailles, la création des avantages économiques et sociaux, l'organisation de rencontres régulières avec les autorités nationales au plus haut niveau de l'Etat, la création d'un corps national des exportateurs, etc.
- La réponse à la deuxième question suppose la réalisation effective des actions de politique économique traditionnelle ci-dessus, mais aussi la création des structures mixtes d'accompagnement et de suivi quotidien de l'exportateur pour quêter ses difficultés quotidiennes et apporter les

solutions institutionnelles adéquates, le développement du sentiment d'appartenance à un groupe utile à la réalisation d'un enjeu national, etc.

- La réponse à la troisième question commande l'érection de toutes les capacités communicationnelles et médiatiques du pays en agents d'informations, la diffusion de plaquettes et d'émissions d'information sur les développements des secteurs et produits anciens et nouveaux, la distribution de supports d'information aux exportateurs sur la technologie, les possibilités de financements, les réseaux existants ou à constituer, la mise en place de structures d'écoutes, la création de technopoles et d'incubateurs, l'implication des structures de financement dans un partenariat citoyen pour défendre la cause des exportations, la création et le suivi des structures de veilles informationnelles, etc.

Le deuxième choix stratégique est celui des secteurs d'activité d'exportation. Quatre secteurs ont été proposés pour être élevés au rang de « priorités nationales », c'est-à-dire pour avoir la part belle dans l'architecture des engagements économiques de la Nation, mais aussi pour bénéficier des sacrifices que devront consentir de toutes les façons les autres options du développement du pays. Il s'agit du secteur agricole, sylvicole et piscicole ; du secteur minier ; du secteur manufacturier et du secteur artisanal culturel et non structuré.

Par nature, ces secteurs prioritaires vont bénéficier des actions de politique économique traditionnelles que nous avons développées ci-dessus. Mais en plus, il faudra accompagner les mesures adoptées par six éléments déterminants.

- Le premier élément déterminant est la mise en oeuvre d'une politique ou d'une réforme foncière, consistant notamment à attribuer des terres aux activités en relation avec les priorités nationales de l'exportation. Cela nécessite une politique courageuse de dessaisissement ciblé des populations et de redécoupage du domaine privé de l'Etat.
- Le deuxième élément déterminant est l'adoption d'une politique franche de choix environnementaux, qui se décline comme un arbitrage entre la protection de l'environnement et la séduction d'une telle option dans une optique d'attraction de la compréhension internationale d'une part, et la rentabilité d'une politique de production des biens exportés généralement consommateurs en espaces et destructeurs de sites, d'autre part.
- Le troisième élément déterminant est une option claire et rigoureuse pour la qualité, seul gage d'une véritable production potentielle capable de pénétrer des marchés aux normes souvent strictes.
- Le quatrième élément est la valorisation de la recherche, dans toute sa dimension et dans sa toute sa pluridisciplinarité, pour accroître la productivité en améliorant les rendements, et pour attiser la nouveauté en apprivoisant le futur.
- Le cinquième élément déterminant est le marketing et le merchandising du système et de tous les intervenants dans les priorités nationales de

l'exportation, à savoir les peuples producteurs concernées, les régions de production, les entreprises impliquées, les secteurs dynamiques, les produits proposés, les systèmes de production, les normes de qualité respectées, etc.

- Le sixième élément déterminant est celui des synergies gouvernementales, qui impliquent des actions concertées et évaluées de tous les départements ministériels pour la cause des exportations. Il s'agit de transformer les structures gouvernementales en agents dynamiques des secteurs et des produits d'exportation, d'organiser une convergence des actions entreprises par et entre tous les ministères pouvant intervenir de près ou de loin au succès du choix stratégique de l'exportation par le pays. L'Assemblée Nationale, le Conseil Economique et Social, et les ministères en charge de l'agriculture, des mines, du commerce, de l'industrie, des relations extérieures, du tourisme, de l'éducation, des transports et des finances doivent fédérer leurs actions avec celles de la chambre d'agriculture, de la chambre du commerce et même de la CAMAIR et de la CAMSHIP afin que le pays tout entier entonne un hymne sans fin à la stratégie d'exportation.

Le troisième choix stratégique est celui des produits d'exportation. La question qui se pose ici est la suivante : quels sont les produits d'exportation sur lesquels le Cameroun peut miser pour soutenir une stratégie de croissance durable ? Le pays exporte 60 produits depuis 1970 mais l'analyse du comportement de l'essentiel de ceux-ci en termes de rentabilité pour l'économie nationale donne des résultats décevants.

- Certes, si l'on retient les résultats de l'étude de Tankoua Bamou (2002) figée en 1996/97, on observe que sur 33 produits étudiés, 10 produits non traditionnels et non pétroliers sont clairement compétitifs et rentables par le financement bancaire : 3 sont des produits agricoles (crevettes, écorces d'arbres et tomate) et 7 sont des produits industriels (bouteilles en verres, chocolat, pièces de bois, peintures et colorants, sacs en plastique, savon et poudre de savon).
- Mais une analyse plus inscrite dans la durée donne des résultats contrastés. Ainsi, le tableau en annexe montre qu'en tendance, seule une demi-dizaine de produits contribuent de manière haussière aux recettes d'exportations du pays : le bois (sciés et équarris, feuille de placage, bois et ouvrages en bois), le pétrole (huile brute, carburants et lubrifiants), les piles et batteries de piles, les produits de beauté, et les autres préparations alimentaires. Cette contribution reste stable pour sept produits, à savoir : la banane, le caoutchouc naturel, le coton en masse, les bois bruts, les ciments hydrauliques, l'aluminium (brut, planches, articles ménagers, tôles) et les parfums. La conclusion provisoire qui s'en dégage est que les produits à tendance haussière doivent bénéficier d'une attention soutenue, les produits à tendance stable doivent être encouragés ; tandis que la

production des autres produits doivent faire l'objet d'une réflexion de fond quant à leur devenir (politique d'incitation au planteurs, plan d'ensemencement, planification agricole, productions pharmaceutiques (essences de plantes), transformation ou semi-transformation (conserverie, etc.).

- L'identification des produits émergents reste à organiser, entre des produits connus (piments, prunes du Cameroun, etc.) et des produits inconnus qui résulteraient de la détection de besoins nouveaux, de la recherche nationale (Hépasor⁸) et/ou de l'exploitation des brevets existants.

Le quatrième choix stratégique est celui des subventions à accorder aux secteurs exportateurs et aux produits d'exportation. Il s'agit d'abord d'organiser une allocation optimale des ressources en identifiant notamment les produits anciens et émergents les plus à même d'en bénéficier. Il s'agit ensuite d'arbitrer (et/ou de répartir) en fonction des cas, pour décider du destinataire de la subvention, entre l'exporté (le produit), l'exportant (intermédiaire de la transaction) et l'exportateur (producteur). Il s'agit enfin de se préoccuper des problèmes d'asymétrie d'information qui ne manqueront pas d'apparaître.

Le dernier choix stratégique est celui de la formation. La question de la pertinence se pose en effet avec acuité si l'on veut répondre à la question : de quelles connaissances l'agent économique exportateur a-t-il besoin ? Les ministères en charge de la formation (éducation nationale, enseignement supérieur, enseignement technique) devront ici prendre en charge l'imagination des filières les plus porteuses pour les agents d'exportation.

CONCLUSION

Pour mettre en place une stratégie de croissance durable dans le domaine des exportations, il faut d'abord affirmer le rôle moteur des exportations et adopter des choix stratégiques forts. Il faut ensuite décliner ces choix stratégiques en actions à mettre en œuvre conjointement avec les mesures existantes et en cohérence avec la politique économique du pays. Il faut enfin organiser et impulser une conscience nationale orientée vers la logique de l'exportation.

Cette option nationale majeure se heurtera aux difficultés connues de mise en œuvre de la flexibilité et du combat pour le changement. Comme l'a écrit Machiavel, « il n'est rien de plus difficile à prendre en main, de plus périlleux à diriger, ou de plus aléatoire, que de s'engager dans la mise en place d'un nouvel ordre des choses, car l'innovation a pour ennemis tous ceux qui ont prospéré

⁸ « Hépasor » est le nom donné à un médicament créé (avec marque déposée) par un chercheur camerounais, efficace contre l'hépatite virale et commercialisé dans les circuits pharmaceutiques nationaux et internationaux.

dans les conditions passées, et a pour tièdes défenseurs tous ceux qui peuvent prospérer dans le nouvel ordre ».

La volonté de changement implique alors la maîtrise de celui-ci dans le contexte du pays. Cette maîtrise sera heureusement facilitée par la cohérence de l'action gouvernementale et aussi et surtout par l'impulsion hiérarchique.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Balassa, B. 1990.

Incentive policies and export performance in Sub-Saharan Africa. World Development (18) 3: 383-391.

Bamou, E. et Mkouonga, F.H. 2002.

Cas du secteur agricole, Rapport intérimaire du CREA. Impératifs africains dans le nouvel ordre du commerce mondial, Nairobi

Ben Hammouda, H. 1999.

L'économie politique du post-ajustement, Karthala, Paris

Berr, E. 2004.

La dette des pays en développement : bilan et perspectives. Revue Africaine des Sciences Economiques et de Gestion (V) 2 : 3-32.

Dontsi 2004.

L'OMC et les exportations des produits des pays pauvres : l'exemple du Cameroun. Revue Africaine des Sciences Economiques et de Gestion (V) 2 : 33-54.

ECA 2003.

Assessing regional integration in Africa: from the early years to the African Union. Addis Ababa

Gauthier, B. ; Soloaga, I. and Tybout, J. 2000.

A firm's-eye view of commercial policy and fiscal reforms in Cameroon. Paper presented at the Conference on Opportunities in Africa: Micro-evidence from firms and households, CSAE, Oxford, 9-10 April, 24p.

Gbetnkom, D. and Khan, S.A. 2002.

Determinants of agricultural exports: the case of Cameroon. AERC Research Paper 120, Nairobi.

Loumpet-Galitzine, A. 2003.

Le marché de l'art africain : réflexion à propos d'un commerce inégal. Enjeux 15 : 25-28.

MINEFI/DSCN 1999, 2000.

Annuaire Statistique du Cameroun. Yaoundé.

Nkamleu, G.B. 2004.

L'échec de la croissance de la productivité agricole en Afrique francophone. Economie Rurale 279 : 54-68.

Noumba, I. 1996.

Evolution et déterminants des exportations industrielles au Cameroun.

Document de Travail 7. RPI, CODESRIA, Dakar

Szepesi, S. 2004.

Coercion or engagement? Economics institutions in ACP-EU trade negotiations. ECDPM Discussion Paper 56, June.

Tankoua Bamou, L. 2002.

Promoting exports diversification in Cameroon: toward which product. AERC Research Paper 114, Nairobi.

Tsafack Nanfosso, R. 2003.

Les industries culturelles et la création des richesses et des emplois.

Conférence publique, PTCI – Université de Niamey.

AUTEUR: L'auteur est Professeur des Sciences Economiques à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Yaoundé II au Cameroun, Directeur du Laboratoire REMA (Recherches en Microéconomie Appliquée) et du Programme de formation en Gestion de la Politique Economique (GPE). Il est par ailleurs Directeur de Recherches et Membre du Conseil Scientifique de l'Institut CEDIMES (Centre d'Etudes sur le Développement International et les Mouvements Economiques et Sociaux - France). Il s'intéresse en particulier à la microéconomie, au développement et au marché du travail.

ANNEXE

1- LISTE DES PRODUITS EXPORTES PAR LE CAMEROUN DEPUIS 1970

Cacao en fèves, Café arabica, Café robusta, Arachides, Palmistes, Huile brut de palme, Caoutchouc naturel, Bananes, Tabacs bruts, Thé, Coton en masse, Bois bruts, Cuirs et peaux, Viandes et abats, Cacao en masse, Beurre de cacao, Chocolat, Ciments hydrauliques, Aluminium brut, Planches en aluminium, Articles ménagers en aluminium, Tôle en aluminium, Bières, Chaussures, Bois sciés et équarris, Bois de traverses, Bois feuillards, Feuilles de placage, Bois plaqués ou contreplaqués, Panneaux creux ou cellulaires, Tissus en coton, Vêtements et accessoires, Bonneterie, Allumettes, Parfums, Huile brut de pétrole, Crustacés de mer, Peintures, Sucres raffinés, Savons, Articles de ménages émaillés, Outils agricoles à main.

2- LISTE DES PRODUITS EXPORTES PAR LE CAMEROUN DEPUIS 1990

Ecorces de plantes, Sucs et extraits végétaux, Pâtes alimentaires, Préparations pour soupes, Autres préparations alimentaires, Boissons gazeuses, Sons et autres résidus de froment, Cigarettes, Carburants et lubrifiants, Produits de beauté, Savons en poudre, Sacs et sachets en poly éthylène, Bois et ouvrages en bois, Boîtes et cartons en papier (bois), Bouteilles en verre, Autres ouvrages en aluminium, Piles et batteries de piles électriques, Café torréfié, bois marquetés ou non, Articles de voyages en cuir, Linge, Moto-velocipètes.

Tableau : Les tendances des produits exportés en valeur.

Produits (à partir de 1970 sauf indication contraire)	Tendance des recettes d'exportation du produit	Tendance de la contribution aux recettes totales
1. Cacao en fèves	Hausse	Baisse
2. Café Arabica	Baisse	Baisse
3. Café Robusta	Hausse	Baisse
4. Huile de palme brute	Hausse	Baisse
5. Banane	Hausse	Stable*
6. Caoutchouc naturel	Hausse	Stable*
7. Tabac brut	Baisse	Baisse
8. Thé	Hausse	Baisse
9. Coton en masse	Hausse	Stable*
10. Bois bruts	Hausse	Stable*
11. Viandes et abats	Baisse	Baisse
12. Cacao en masse	Hausse	Baisse

13. Beurre de cacao	Stable	Baisse
14. Chocolat	Baisse	Baisse
15. Ciments hydrauliques	Hausse	Stable*
16. Aluminium brut	Hausse	Stable*
17. Planches en aluminium	Hausse	Stable*
18. Articles ménagers en aluminium	Baisse	Baisse
19. Tôles en aluminium	Hausse	Stable*
20. Bières	Hausse	Baisse
21. Chaussures	Baisse	Baisse
22. Bois sciés et équarris	Hausse	Hausse**
23. Bois de traverses	Baisse	Baisse
24. Bois feuillards	Baisse	Baisse
25. Feuilles de placage	Hausse	Hausse**
26. Tissu de coton	Hausse	Baisse
27. Allumettes	Hausse	Baisse
28. Parfums	Hausse	Stable*
29. Huile brute de pétrole	Hausse	Hausse**
30. Crustacés de mer	Hausse	Baisse
31. Carburants et lubrifiants (1990)	Hausse	Hausse**
32. Bois et ouvrages en bois (1990)	Hausse	Hausse**
33. Autres ouvrages en aluminium (1990)	Hausse	Baisse
34. Bouteilles en verre (1990)	Hausse	Baisse
35. Piles et batteries de piles (1990)	Hausse	Hausse**
36. Produits de beauté (1990)	Hausse	Hausse**
37. Autres préparations alimentaires (1990)	Hausse	Hausse**
38. Boîtes et cartons en papier (1990)	Hausse	Baisse
39. Savons en poudre (1990)	Baisse	Baisse
40. Sons et autres résidus de froment (1990)	Baisse	Baisse
41. Sacs et sachets en polyéthylène (1990)	Hausse	Baisse

3- SIGLES UTILISES DANS LE TEXTE

FONADER (fonds national de développement rural), SODECAO (société de développement du Cacao), ONCPB (office national de commercialisation des produits de base), SODEBLE (société de développement du blé), MIDEVIV (mission de développement des cultures vivrières), OFFICE CEREALIER, CELLUCAM (cellulose du Cameroun), CENADEC (centre national de développement économique), MIDO (mission de développement de l'Ouest), ONAREF (office national des forêts), ONDAPB (office national pour le développement du petit bétail), SCT (société camerounaise des tabacs), SODENKAM (société de développement du Nkam), SOFIBEL (société forestière de Bélabo), UNDVA (unité nationale de développement de la volaille), WADA, ZAPI-EST (zone d'action prioritaire de l'Est), SOCAPALM (société des palmeraies), CAMSUCO (Cameroon sugar company), OCB (office camerounais de la banane), CENEEMA (centre national pour le machinisme

agricole), COCAM (contre plaqués du Cameroun), HEVECAM (hévéas du Cameroun), SNAR (société nationale d'assurance et de réassurance), CENADEFOR (centre national de développement des forêts), UDEAC (union douanière et économique de l'Afrique Centrale), CEMAC (communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale), NEPAD (nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique), CEEAC (communauté économique des Etats de l'Afrique Centrale), ECAM (enquête camerounaise auprès des ménages), OAPI (organisation africaine de la propriété intellectuelle), CNCE (centre national du commerce extérieur), OHADA (organisation africaine pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique), CAMAIR (cameroon airlines), CAMSHIP (cameroon shippinglines)