
Région et Développement

n° 54-2021

www.regionetdeveloppement.org

Les déterminants de la croissance des exportations de biens culturels au Togo

Victor NYATEFE*
Mawussé Komlagan Nézan OKEY**

Résumé - Cet article analyse les déterminants des exportations des biens culturels togolais vers le reste du monde à partir d'un modèle de gravité sur la période 2002 à 2015. Le Togo a fortement accru ses exportations de biens culturels dans les années récentes, auprès notamment de pays en développement situés en Afrique, et en premier lieu dans le secteur du design. La taille des économies des pays partenaires, une langue commune, mais surtout le niveau d'éducation, la liberté d'expression et un environnement institutionnel favorable (qualité de la réglementation, contrôle de la corruption...) au Togo sont les principaux déterminants de la croissance des exportations des biens culturels.

Classification JEL

N33, Z10, C23

Mots-clés

Biens culturels
Exportation
Modèle de gravité
Togo

Les auteurs remercient les rapporteurs anonymes et la direction de la revue pour leur importante contribution à l'amélioration de cet article.

* Equipe de Recherche en Economie Institutionnelle (EREI), Université de Lomé, Togo ; vnyatefe@gmail.com ; vnyatefe@otr.tg

** Equipe de Recherche en Economie Institutionnelle (EREI), Université de Lomé, Togo ; mawusse2000@gmail.com

1. INTRODUCTION

Les entreprises culturelles peuvent contribuer au développement du commerce international et à la croissance économique dans les pays en développement (Dong et Truong, 2020). L'économie culturelle peut accroître les capacités productives, les emplois décents, la compétitivité, l'innovation et encourager la formalisation et la croissance des petites et moyennes entreprises (UNCTAD, 2015).

Le marché mondial des biens culturels a connu une croissance substantielle ces dernières années passant de 208 milliards en 2002 à 509 milliards de dollars US en 2015, avec une croissance annuelle moyenne de 7% entre 2002 et 2015 (UNCTAD, 2015). Selon la même source, la participation des pays en développement au commerce des biens culturels progresse plus que celle des pays développés. Passé de 84,3 milliards de dollars en 2002 à 265 milliards de dollars en 2015, le taux de croissance annuel moyen du volume du commerce des biens culturels de l'ensemble des pays en développement a tourné autour de 9% au cours de la période. Plusieurs études montrent les progrès réalisés par certains pays en développement (Dong et Truong, 2020). Par exemple, la Chine, la Thaïlande et la Malaisie sont souvent présentés comme des modèles ayant construit des entreprises culturelles capables d'influencer le marché mondial des biens culturels à travers leurs exportations (UNIDO, 2006). Dès lors, le commerce des biens culturels pourrait constituer un potentiel de croissance pour les pays en développement qui cherchent à diversifier leurs économies afin d'atteindre les objectifs de développement durable.

Dans les études empiriques, le poids économique des pays (Schulze, 2011), le niveau d'éducation (Niu, 2017), la différence de langue, la distance culturelle (Liu et al., 2018) par exemple sont cités comme déterminants du commerce des biens culturels. Cependant, il existe peu d'études empiriques sur les déterminants des exportations des biens culturels dans les pays en développement (Dong et Truong, 2020) et en particulier dans les pays africains où ces biens sont hétérogènes (Fongue, 2002). Et ces travaux empiriques n'ont pas analysé les exportations des biens culturels togolais. Par ailleurs, la qualité des institutions semble être largement ignorée dans les analyses sur le sujet. C'est en ce sens que ce travail cherche à analyser les déterminants des exportations des biens culturels dans un pays africain comme le Togo.

Le Togo, conformément à la convention 2005 sur la diversité culturelle, a adopté en 2011 une politique dont l'un des piliers est de rendre plus visible la culture nationale à travers la promotion des exportations des biens et services culturels, tout en renforçant l'effet du secteur culturel sur l'économie du pays. Cependant il faut noter que malgré la plus grande importance prise par l'industrie culturelle dans l'économie au cours de ces dernières années, elle reste encore d'un poids marginal dans la balance commerciale. En conséquence, analyser les exportations des biens culturels togolais paraît nécessaire afin de cibler les produits culturels sur lesquels le pays est le plus compétitif et de déterminer les facteurs qui influencent ces exportations.

Les apports de cet article à la littérature sont de plusieurs ordres. Le premier apport réside dans l'approche d'analyse. Contrairement aux travaux précédents qui se sont limités au commerce international des œuvres d'art (Schulze, 1999; Fongue, 2002), cet article considère différentes catégories de biens culturels en s'appuyant sur le système international de classification des matières premières et les bases de données de l'UNCTAD, de l'UNESCO, du CEPII et de la Banque mondiale sur la période 2002 à 2015. Du point de vue méthodologique, ce travail utilise un modèle de gravité sous sa forme augmentée avec des techniques d'estimation plus robustes (notamment la méthode du Pseudo Maximum de Vraisemblance de Poisson) corrigeant les biais d'hétéroscédasticité, de valeurs nulles et omises dans les estimations

souvent relevés dans les travaux antérieurs. Un autre apport concerne la prise en compte de la qualité des institutions parmi les déterminants identifiés dans la littérature (Rose, 2000; Disdier et Mayer, 2007; Disdier et al., 2010; Niu, 2017; Dong et Truong, 2020). Puisque les différences institutionnelles peuvent provenir des différences culturelles et que les institutions structurent les transactions, alors le cadre institutionnel devrait jouer un rôle important dans les échanges de biens culturels entre nations (Anderson et Marcouiller, 2002).

L'article est structuré comme suit. La section 2 dresse une synthèse de la littérature sur les déterminants des exportations des biens culturels. La section 3 présente les faits stylisés, la section 4 l'approche méthodologique et les données utilisées. La section 5 présente et discute les résultats.

2. REVUE DE LA LITTÉRATURE

Deux grandes approches théoriques permettent d'analyser le commerce des biens culturels. Ces approches cherchent à analyser les facteurs explicatifs de la structure du commerce des biens culturels.

La première approche est celle par la demande. Elle provient de la théorie de l'addiction positive (Becker et Murphy, 1988; Stigler et Becker, 1977). Selon cette théorie, l'utilité marginale de la consommation des biens culturels augmente à mesure que l'habileté d'apprécier ces biens augmente. En conséquence, plus les cultures sont proches entre deux pays, plus le commerce bilatéral des biens culturels devient important (Schulze, 2011). Il en découle que le premier déterminant des échanges de biens culturels entre deux nations est la proximité culturelle.

La seconde approche est celle par l'offre. Elle considère que les déterminants des échanges des biens culturels varient en fonction de la catégorie de biens culturels considérée. Elle classe donc les biens culturels en biens culturels uniques et en biens culturels reproductibles (Schulze, 2011).

Il est argumenté que le commerce international des biens culturels uniques est essentiellement lié à l'approche par la demande. De ce fait, ils dépendraient du niveau de revenu et de la proximité culturelle. Schulze (1999) montre que le commerce international des biens culturels peut être analysé avec un modèle de gravité en intégrant les variables liées au niveau de revenu et à la proximité culturelle. Comme *proxy*, l'auteur a utilisé le PIB par tête pour le niveau de revenu, la distance et la langue commune comme mesure de la proximité culturelle entre deux pays. A l'inverse, les biens culturels reproductibles n'obéissent pas à cette théorie. Le commerce international de ce type de biens dépendrait plutôt de la culture du premier producteur et des consommateurs (Schulze 2011).

Plusieurs versions de la classification des biens culturels existent dans la littérature. Selon Howkins (2001) et Hesmondhalgh (2002), la publicité, l'architecture, l'art, l'artisanat, le design, la mode, les films, la musique, le spectacle vivant, l'édition, la recherche et développement, les logiciels, les jouets et jeux, télévision/radio et jeux vidéo relèvent du secteur culturel. Cependant, la classification la plus récente est celle fournie par l'UNCTAD (2008, 2013). Elle considère les biens culturels comme ceux relevant de l'artisanat, de l'audiovisuel, du design, des nouveaux médias, de l'art performant, de l'édition et des arts visuels.

Quelle que soit la classification considérée, la littérature sur les déterminants du commerce international des biens culturels cherche à appliquer les théories économiques du commerce international aux échanges des biens culturels. Se basant sur ces différentes théories et concepts, plusieurs travaux ont tenté d'apprécier les déterminants des exportations des biens culturels dans plusieurs pays.

Schulze (1999) fut l'un des premiers à appliquer le modèle de gravité au commerce international des biens d'art. Dans ses travaux, l'auteur estime un modèle de

gravité en régressant le commerce bilatéral des biens culturels sur le PIB, la distance géographique entre les deux pays, le niveau de revenu, la frontière commune, la langue commune et l'appartenance à une même communauté commerciale. Les résultats montrent que le poids économique du pays importateur exerce un effet plus prononcé sur les exportations des biens culturels de même que certaines variables relatives à la proximité culturelle, favorisée par une histoire et une langue communes (Niu, 2017 ; Takara, 2018).

D'autres travaux se sont intéressés aux déterminants des exportations des biens culturels. Par exemple, Frontier Economics (2012) et l'Union européenne (2014) ont analysé le commerce des biens culturels dans les Etats membres de l'Union européenne. Les résultats montrent que les exportations européennes des biens culturels sont notamment limitées par la prédominance de très petites entreprises, la faiblesse des intermédiaires et une mauvaise gestion des droits. KEA European Affairs (2013) montre aussi que le principal obstacle à l'exportation des biens culturels européens vers l'Afrique du Sud est l'absence de politique de soutien aux industries culturelles. De ces deux études, il en résulte que des facteurs comme la taille des entreprises culturelles, la qualité de la gouvernance économique et politique apparaissent aussi déterminants dans les exportations des biens culturels.

Certains travaux ont analysé les effets du niveau d'éducation et de la distance culturelle sur les exportations des biens culturels. Par exemple, Tadesse et White (2010) ont montré que la proximité culturelle est un facteur inhibiteur du commerce de biens homogènes et de biens culturellement différenciés. Pour Felbermayr et Toubal (2010) à l'inverse, plus les pays sont proches culturellement plus ils ont tendance à échanger des biens différenciés. Toutefois, ces auteurs ne tiennent pas compte des non linéarités dans leurs analyses. Ce manquement a été comblé par Lankhuizen et de Groot (2016) qui montrent que le commerce international diminue avec la distance culturelle, mais si et seulement si les différences culturelles dépassent un seuil donné. Liu et al. (2018) ont testé cette non linéarité en Chine et trouvent une relation curviligne (relation en U) entre la distance culturelle et le commerce des biens culturels. A l'inverse, Quer et al. (2017) montrent que face à une plus grande diversité culturelle, la distance culturelle semble n'exercer aucun effet sur le comportement des entreprises chinoises. Au regard de ces approches empiriques, il ressort que l'effet de la distance culturelle sur les exportations des biens culturels paraît encore ambigu.

Le niveau d'éducation dans les pays partenaires joue également un rôle prépondérant dans les exportations des biens culturels d'un pays. Le comportement de consommation nécessite une certaine connaissance culturelle qui augmente à mesure que le niveau d'éducation formelle augmente. Niu (2017) montre que les biens culturels attirent plutôt les consommateurs des pays et régions qui disposent d'un niveau d'éducation élevé. Cependant, le travail de Niu (2017) souligne aussi l'existence d'une relation non significative entre le niveau d'éducation du pays exportateur et le volume des exportations de ses biens culturels. En effet, les biens culturels contiennent une part de créativité qui n'est pas forcément liée au niveau d'éducation. En conséquence, l'effet de l'éducation du pays exportateur sur ses exportations de biens culturels reste assez mitigé.

Par ailleurs, Anderson et Marcouiller (2002) ont montré qu'une faible qualité des institutions réduit les échanges bilatéraux car elle augmente les risques et l'incertitude liés aux transactions internationales. Pour ces auteurs, ces incertitudes constituent des coûts additionnels pour l'opérateur économique et pénalisent les exportations. Cette théorie met en exergue l'effet de la qualité des institutions du pays sur ses exportations. Par exemple, la corruption peut agir comme une taxe cachée, augmentant

ainsi les coûts des transaction et les prix des marchandises, ce qui à terme tend à contraindre les exportations et les importations (De Jong et Bogmans, 2011).

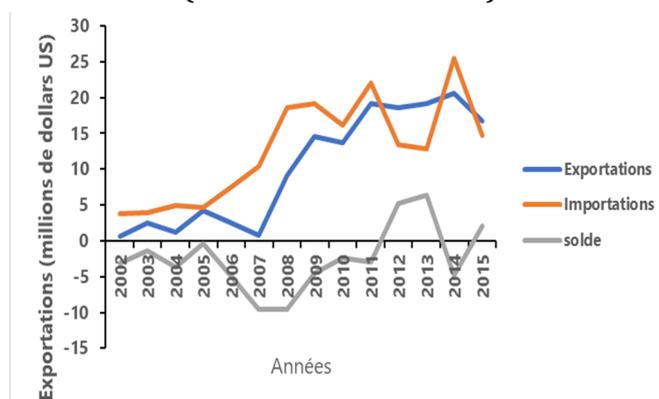
Les travaux empiriques spécifiques sur les déterminants des exportations des biens culturels dans les pays africains sont rares et aucune étude empirique n'a encore abordé le sujet pour le Togo. Les quelques travaux existants ont plutôt tenté de montrer la contribution réelle du secteur culturel dans l'économie de quelques pays en développement (UNCTAD, 2010, 2013, 2015).

3. FAITS STYLISÉS SUR L'EXPORTATION DES BIENS CULTURELS DU TOGO

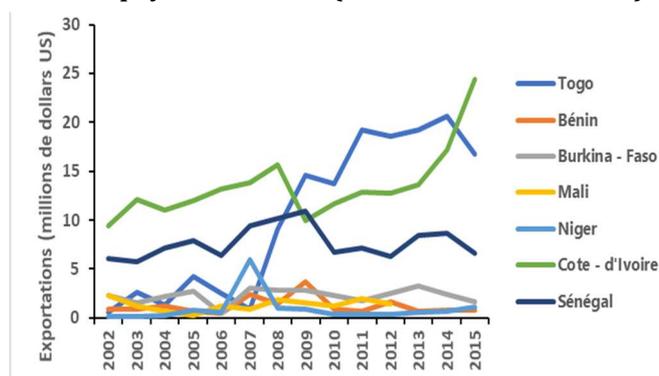
3.1. Commerce extérieur des biens culturels togolais

Les exportations des biens culturels togolais vers le monde ont substantiellement augmenté durant la période 2002-2015 (Graphique 1). Ces exportations se sont multipliées par plus de 27 au cours de la période considérée, atteignant les 16,79 millions de dollars US en 2015. Comparé aux autres pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), le Togo est passé de la 6^{ème} position en 2002 à la première position en moyenne entre 2011 et 2015, devant la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Mali et le Burkina-Faso en termes de valeur des exportations des biens culturels (Graphique 2).

Graphique 1: Togo, commerce des biens culturels vers le monde (valeurs en millions USD)



Graphique 2: Togo, exportations des biens culturels comparées aux autres pays de l'UEMOA (valeurs en millions USD)



Source : Creative Economy Outlook, UNCTAD.

3.2. Structure des exportations et destination des biens culturels du Togo

Les exportations des biens culturels du Togo vers le monde portent essentiellement sur le design. Le secteur du design, qui représentait 36,6% en 2002, se situe entre 40 et 60% entre 2003 et 2007, à environ un tiers entre 2008 et 2011 et atteint environ 60% de la valeur totale des exportations des biens culturels en 2015 (Tableau 1). A l'inverse, la contribution des secteurs de l'artisanat et de l'édition ont significativement diminué entre 2002 et 2015. Les parts des secteurs comme l'audiovisuel, les arts visuels, les arts de scène sont restés relativement faibles. La forte concentration des exportations togolaises de biens culturels dans le design n'est pas surprenante. Le Togo est un important producteur de coton et où le commerce du pagnon africain est en pleine croissance.

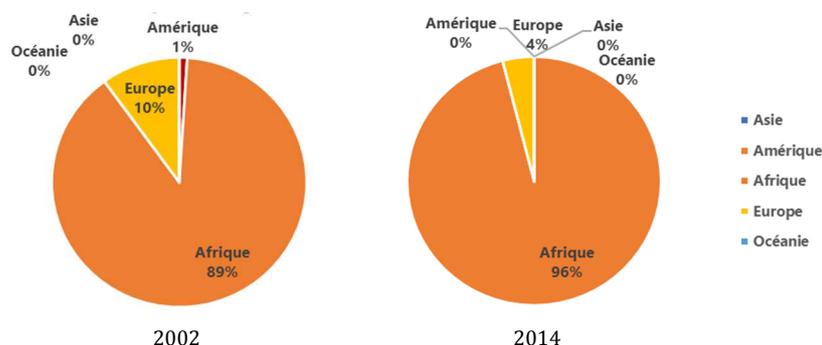
Tableau 1: Togo, distribution sectorielle des exportations des biens culturels vers le monde (pourcentage, 2002-2015)

Produits	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Artisanat	12,28	14,45	4,98	7,17	11,02	12,71	30,30	21,64	13,53	60,25	4,94	20,69	49,63	6,48
Audio-visuel	1,88	1,52	3,44	1,60	1,16	0,96	14,41	12,85	3,93	1,63	3,95	1,33	1,32	1,45
Design	36,60	41,65	46,39	56,87	59,20	60,23	33,12	36,35	41,63	20,00	31,62	33,84	33,84	59,61
Nouveaux médias	0,92	0,89	0,64	0,44	0,50	0,53	7,50	10,01	12,66	8,67	14,03	15,38	7,98	10,91
Arts de scène	0,08	0,09	0,17	0,50	0,29	0,20	1,62	0,06	0,11	0,04	0,12	0,03	0,07	0,02
Édition/publication	47,34	39,45	43,47	32,50	27,08	24,70	12,94	18,76	27,87	8,70	44,69	28,08	6,82	20,10
Arts visuels	0,89	1,94	0,91	0,92	0,75	0,67	0,12	0,32	0,27	0,71	0,64	0,66	0,33	1,42
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Estimations des auteurs à partir des données de l'UNCTAD.

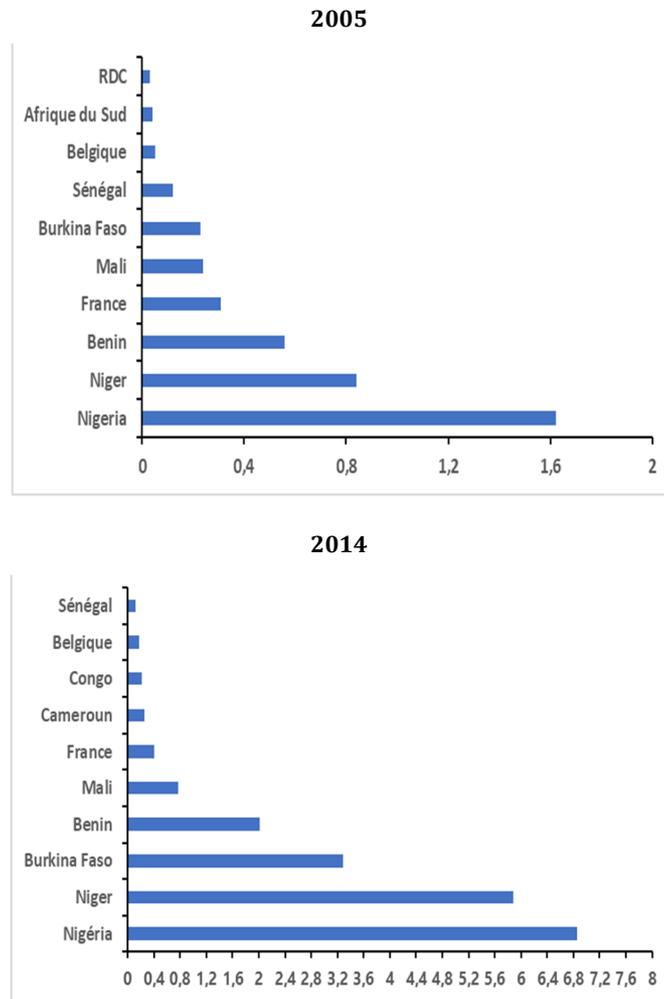
Le Togo a exporté principalement ses biens culturels vers le marché africain notamment vers le Nigeria, le Niger et le Burkina Faso en 2014. Entre 2005 et 2014, les exportations togolaises de biens culturels vers le Nigeria ont plus que quadruplé, elles ont été multipliées par 7 vers le Niger et par plus de 14 vers le Burkina Faso (Graphique 3).

Figure 1: Togo, répartition des exportations des biens culturels selon les continents (en pourcentage, 2002 et 2014)



Source : Creative Economy Outlook, UNCTAD.

Graphique 3 : Togo : exportation des biens culturels vers les 10 principaux partenaires en 2005 et en 2014 (valeurs, en millions USD)



Source : Auteurs à partir de la base de données de l'UNCTAD.

La figure 1 montre que le marché africain a consommé jusqu'à 96% des biens culturels togolais en 2014 contre 4% pour les marchés européens et américains.

4. APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE

4.1 Modèle empirique

Selon Anderson et Wincoop (2003), le modèle de gravité peut être estimé, au-delà du poids économique et de la distance, en incluant différentes variables en fonction de l'objectif de l'étude. Selon l'UNCTAD (2008), EY (2015) et Niu (2017), les facteurs principaux qui influencent l'industrie culturelle sont d'ordre économique, culturel et organisationnel. En conséquence, le modèle de gravité standard à retenir pourrait être présenté comme suit :

$$\ln Export_{ijt} = a_0 + a_1 \ln PIB_{it} + a_2 \ln PIB_{jt} + a_3 \ln distance_{ijt} + a_4 Frontière_{ijt} + a_5 Langue_Commune_{ijt} + a_6 Lien_Colonial_{ijt} + a_7 RTA_{ijt} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

En suivant les enseignements de la revue de la littérature, d'autres variables pouvant déterminer les exportations des biens culturels togolais méritent d'être incluses dans l'équation (1), telles que le niveau d'éducation et la qualité institutionnelle de l'exportateur et des partenaires. L'équation devient :

$$\ln Export_{ijt} = a_0 + a_1 \ln PIB_{it} + a_2 \ln PIB_{jt} + a_3 \ln distance_{ijt} + a_4 Frontière_{ijt} + a_5 Langue_Commune_{ijt} + a_6 Lien_Colonial_{ijt} + a_7 RTA_{ijt} + a_8 Instit_{it} + a_{13} Instit_{jt} + a_9 edu_{it} + a_{10} edu_{jt} + a_{11} \ln taux_change_{ijt} + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

Dans ces équations, i et j représentent respectivement le pays exportateur (Togo) et le pays importateur et t l'année. Les variables indépendantes telles que le PIB et la distance désignent respectivement le produit intérieur brut et la distance géographique entre les deux pays partenaires. La variable edu désigne le niveau d'éducation de la population, $taux_change$ symbolise le taux de change réel et $Instit$ la qualité des institutions dans le pays exportateur et le pays importateur au temps t . Les variables indicatrices telles que $Frontière$, $Langue_Commune$, $Lien_Colonial$, et RTA désignent respectivement la frontière commune, la langue commune, le lien colonial et l'appartenance à une même organisation économique régionale.

4.2. Données et source

L'analyse des activités culturelles se heurte à deux problèmes : la difficulté de classer les entreprises culturelles et la disponibilité des données (Van der Pol, 2007). Cependant, des efforts ont été entrepris ces dernières années par des instituts nationaux de statistique et des institutions spécialisées pour collecter des données dans le secteur. Nous avons ainsi opté pour le système de classification harmonisé des biens de l'UNCTAD afin de construire la base de données des exportations des biens culturels pour le Togo.

L'utilisation de la base de données sur les biens culturels de l'UNCTAD se justifie du fait que les données ont été extraites du UN Comtrade database qui utilise le système harmonisé (HS) de classification, version 2002, contenant les données agrégées comme individuelles pour tous les pays (UNCTAD, 2010), ce qui permet d'obtenir les exportations des biens culturels du Togo vers ses partenaires (exprimées en dollar US).

Les variables conventionnelles de l'équation de gravité telles que le PIB sont extraites de la base de données de la Banque mondiale. Les variables comme la distance géographique, le taux de change réel et le niveau d'éducation sont issues respectivement de la base GeoDist du CEPII, de la Banque mondiale et de l'UNESCO. Les variables liées à la qualité institutionnelle sont extraites du Worldwide Governance Indicators (WGI), du Polity-IV, du Freedom House, couvrant la période 2002 à 2015. Les variables indicatrices telles que la frontière commune, le lien colonial, la langue commune et l'appartenance à une même organisation économique régionale proviennent essentiellement de GeoDist du CEPII.

4.3. Technique d'estimation

Nous adoptons une estimation en panel afin de régler partiellement les problèmes d'endogénéité, de colinéarité et d'estimer les effets individuels (Egger, 2002; Wooldridge, 2013). Cependant, les estimateurs à effet fixe ou à effet aléatoire n'ont pas été utilisés car (i) l'estimateur à effet fixe ne permet pas d'estimer les variables invariantes dans le temps (Rahman, 2009), (ii) les observations hétérogènes conduisent souvent à la violation de l'hypothèse d'homoscédasticité des erreurs, (iii) les

estimateurs des moindres carrés, à effet fixe ou à effet aléatoire, ne tiennent pas du compte des biais liés à la présence des valeurs nulles dans l'estimation de la forme logarithmique du modèle de gravité standard.

Tableau 2: Description des variables explicatives et effets attendus

Variables	Description	Effets attendus
Produit Intérieur Brut (<i>PIB</i>)	Le Produit Intérieur Brut mesure la taille de l'économie des pays. Il est pris en Parité de Pouvoir d'Achat pour des motifs de comparaison internationale entre les pays.	+
Distance géographique (<i>distance</i>)	Mesurée par la distance physique entre les capitales du Togo et du pays partenaire. Elle représente à la fois les coûts de transports et les coûts de négociation commerciale entre les pays partenaires.	-
Frontière commune (<i>frontière</i>)	Variable indicatrice prenant la valeur 1 si le Togo partage la même frontière avec le pays partenaire et 0 sinon.	+
Lien colonial (<i>Lien colonial</i>)	Variable indicatrice prenant la valeur 1 si le Togo a eu le même pays colonisateur que le partenaire commercial et 0 sinon.	+
Langue officielle commune (<i>Langue Commune</i>)	Variable indicatrice prenant la valeur 1 si le Togo partage la même langue officielle que le partenaire commercial et 0 sinon.	+
Appartenance à une même organisation économique régionale (<i>RTA</i>)	Variable indicatrice prenant la valeur 1 si le Togo appartient à une même organisation économique régionale que le partenaire commercial et 0 sinon	+
Liberté d'expression et d'association (<i>VA</i>)	Indice de performance en termes de gouvernance classé de -2,5 (faible) à 2,5 (fort).	+
Stabilité politique et absence de violence (<i>PS</i>)	Indice de performance en termes de gouvernance classé de -2,5 (faible) à 2,5 (fort).	+
Efficacité de la gouvernance (<i>GE</i>)	Indice de performance en termes de gouvernance classé de -2,5 (faible) à 2,5 (fort).	+
Qualité de la réglementation (<i>QR</i>)	Indice de performance en termes de gouvernance sur l'échelle de -2,5 (faible) à 2,5 (fort)	+
Exercice du droit (<i>RL</i>)	Indice de performance en termes de gouvernance sur l'échelle de -2,5 (faible) à 2,5 (fort).	+
Contrôle de la Corruption (<i>CC</i>)	Indice de performance en termes de gouvernance sur l'échelle de -2,5 (faible) à 2,5 (fort).	+
Polity 2	Indice composite de démocratie et d'autocratie du projet POLITY IV sur l'échelle -10 (fortement autocratique) à +10 (fortement démocratique).	+
Liberté politiques (<i>POL</i>)	Indice de droit politique mesuré sur une échelle de 1 à 7, avec 7 représentant le plus haut degré de liberté et 1 le plus faible.	+
Libertés civiles (<i>CIV</i>)	Indice des libertés civiles mesuré sur une échelle de 1 à 7, avec 7 représentant le plus haut degré de liberté et 1 le plus faible	+
Education (<i>edu</i>)	Taux brut de scolarisation secondaire mesuré par la part des personnes recevant une éducation secondaire (quel que soit leur âge) dans la tranche d'âge de population officiel correspondant au niveau secondaire.	+
Taux de change réel (<i>taux_change</i>)	Mesuré par le taux de change moyen du dollar par rapport à une unité monétaire du Togo, divisé par les unités monétaires du pays j.	+

Pour contourner ces problèmes, les données peuvent être tronquées en supprimant les observations contenant les valeurs nulles, ajouter une petite constante (1 dollar par exemple) à la valeur de l'échange commercial avant l'application du logarithme ou estimer le modèle en niveau (United Nations/WTO, 2012). Cependant, si les valeurs nulles ne sont pas aléatoirement distribuées, les supprimer conduit à des estimations biaisées (United Nations/WTO, 2012). De plus, les valeurs nulles peuvent signifier des coûts de transports prohibitifs, un faible rendement des investissements liés au commerce ou une taille relativement faible du partenaire commercial et doivent être incluses dans les estimations.

L'estimateur Tobit est souvent utilisé pour estimer les équations dans lesquelles la variable dépendante est nulle pour une part non négligeable des observations (Semykina et Wooldridge, 2010). Ces modèles appliqués aux données censurées peuvent être utilisés pour les pays où les données peuvent ne pas être exactes (Nakhoda, 2016). Toutefois, si les données sont relativement fiables, l'estimation par un modèle Tobit élimine des informations cruciales qui entrent dans la détermination des partenaires commerciaux.

Ce travail adopte alors l'estimateur du Pseudo Maximum de Vraisemblance de Poisson (PPML). Cet estimateur permet de régler les problèmes de censure (Semykina et Wooldridge, 2010). Cette méthode est appliquée directement à la forme non linéaire du modèle de gravité et est robuste pour traiter les problèmes d'hétéroscédasticité (Silva et Tenreiro, 2006).

4.4. Description des variables et effets attendus

Notre variable dépendante est l'exportation des biens culturels (*Export*). Elle mesure la valeur nominale des exportations des biens culturels exprimée en millions de dollars US du Togo vers ses partenaires pris un à un. Les différentes variables explicatives considérées, leur description et les effets attendus sont présentés dans le Tableau 2.

Tableau 3 : Statistiques descriptives

VARIABLES	N	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Exportations	252	0.508	1.265	0	7.338
Artisanat	123	0.888	1.648	4.20e-05	7.242
Audiovisuel	84	0.00542	0.00667	0.000391	0.0170
Design	177	0.0738	0.181	0.000103	1.456
Nouveau média	65	0.00539	0.00302	0.00142	0.0107
Arts de scène	100	0.00612	0.0108	4.20e-05	0.0413
Edition et publication	54	0.0267	0.0501	9.00e-06	0.311
Arts visuels	58	0.0215	0.0350	0.000274	0.164
PIB exportateur	252	7.553e+09	2.052e+09	4.898e+09	1.148e+10
PIB importateur	252	1.034e+12	2.851e+12	7.795e+09	1.982e+13
Distance	252	2,547	2,752	162.8	11,657
Taux de change réel	250	540.5	160.3	312.2	1,726
VA importateur	252	-0.229	0.945	-1.749	1.496
PS importateur	252	-0.428	0.926	-2.400	1.264
GE importateur	252	-0,295	0,9782	-1,746	1,978
QR importateur	252	-0,246	0,851	-1,684	1,723
CC importateur	252	-0,323	0,947	-1,525	1,939
RL importateur	252	-0,341	0,960	-1,715	1,857
POL importateur	252	3,762	2,150	1	7
CIV importateur	252	3,540	1,768	1	6
Polity2_importateur	252	3,599	5,176	-7	10
VA exportateur	252	-1,034	0,185	-1,384	-0,701
PS exportateur	252	-0,327	0,339	-1,446	0,0545
GE exportateur	252	-1,389	0,111	-1,553	-1,193
QR exportateur	252	-0,843	0,0958	-0,998	-0,643
CC exportateur	252	-0,943	0,0874	-1,040	-0,724
RL exportateur	252	-0,917	0,0913	-1,115	-0,784
POL exportateur	252	5,143	0,744	4	6
CIV exportateur	252	4,500	0,501	4	5
Polity2 exportateur	252	-2,714	0,960	-4	-2
Education exportateur	126	45,717	4,983	39,212	55,763
Education importateur	204	62,886	41,101	6,547	163,93

Source: auteurs.

Les statistiques descriptives sont présentées dans le Tableau 3. L'échantillon est composé d'un exportateur (le Togo) et de 18 partenaires commerciaux dont les données sont disponibles sur la période considérée : Afrique du Sud, Allemagne, Belgique, Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Chine, RDC, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, France, Ghana, Guinée, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal. La période d'étude couverte est 2002 à 2015 compte tenu de la disponibilité des données.

5. RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

Nous estimons d'abord l'équation (1) pour les exportations agrégées à l'aide des estimateurs des moindres carrés ordinaires (colonne 1), Tobit (colonne 2 et 3) et la méthode PPML (Pseudo Poisson Maximum Likelihood). Ensuite, l'équation (2) est estimée avec la méthode PPML. Les résultats sont présentés dans les Tableaux 4, 5 et 6.

5.1. Résultats de l'estimation du modèle de base

Les résultats du modèle de gravité standard (équation 1) sont donnés dans le Tableau 4. De manière générale, la taille des économies des partenaires favorise les exportations de biens culturels. La distance physique défavorise les exportations¹. L'appartenance à une même communauté économique régionale est significative seulement avec les estimations MCO et Tobit.

Tableau 4 : Résultats de l'estimation du modèle standard de gravité

VARIABLES	(1) (MCO)	(2) (TOBIT)	(3) (XTOBIT)	(4) (PPML)
Log PIB Importateur	0.238*** (0.0608)	0.358*** (0.0823)	0.482*** (0.174)	1.310*** (0.235)
Log Distance	-0.648*** (0.157)	-0.707*** (0.137)	-0.836*** (0.295)	-2.306*** (0.424)
Frontière Commune	-1.074*** (0.409)	-1.036*** (0.265)	-1.099* (0.571)	-1.376*** (0.260)
Lien Colonial	-0.259 (0.257)	-0.0609 (0.224)	0.132 (0.484)	0.324 (0.600)
Langue Commune	0.0744 (0.150)	0.328 (0.257)	0.501 (0.543)	1.377*** (0.417)
RTA	0.391** (0.156)	0.618*** (0.217)	0.574 (0.461)	0.0983 (0.562)
Constante	-1.307 (1.221)	63.60 (124.3)	63.84 (105.3)	76.94 (103.8)
Observations	252	252	252	252
R ²	0.353			0.772
EF _t	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombres de paires			18	

EF : effets fixes. Ecart-type entre parenthèses ; *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

L'effet de l'utilisation d'une langue commune paraît plus significatif avec la méthode PPML. Cette différence est due à la correction des biais liés à la violation de

¹ L'effet négatif de la distance implique que l'éloignement des partenaires commerciaux du Togo tend à limiter ses exportations. Si cet effet est attendu, on peut noter qu'aujourd'hui internet et la digitalisation peuvent amoindrir les effets négatifs de la distance physique sur les exportations de certains biens culturels. Toutefois, il est difficile de faire apparaître cet aspect à cause de la non-disponibilité des données, par exemple en musique, dans le modèle.

l'hypothèse d'homoscédasticité et à la prise en compte les valeurs nulles de la variable dépendante par la méthode PPML. Cette méthode étant plus robuste, seuls les résultats obtenus par cet estimateur sont présentés par la suite.

Les résultats obtenus en colonne 4 du Tableau 4 sont consistants avec les aspects théoriques du modèle de gravité à l'exception du partage d'une frontière commune dont le signe négatif laisse entendre qu'indépendamment de la distance, il n'aiderait pas nécessairement le Togo dans le développement de ses exportations en biens culturels.

5.2. Analyse sectorielle des exportations des biens culturels togolais

Le Tableau 5 montre que les effets de certaines variables explicatives sur les exportations togolaises diffèrent selon le type de biens culturels. Ainsi, le lien colonial entre le partenaire commercial et le Togo contribue positivement à ses exportations dans l'artisanat mais négativement dans le design, alors que cet effet ne semble pas exister dans les arts visuels et dans l'édition. Le Togo commerce aussi moins avec les pays partageant la même frontière dans les secteurs de l'artisanat, du design et des arts visuels, ce qui n'est pas le cas dans l'édition où cette variable n'a pas d'effet significatif. Partager une langue commune soutient les exportations togolaises dans le design et les arts visuels mais limite les exportations des produits artisanaux et est sans effet dans l'édition. La taille de l'économie de l'importateur aide les exportations togolaises dans l'artisanat, les arts visuels et le design mais pas dans l'édition.

La valeur du taux de change apparaît important dans l'édition mais pas le PIB du pays importateur, complètement à l'inverse des autres catégories de biens culturels. De manière générale, il est net que l'édition/publication dont les exportations sont relativement fluctuantes, forment un cas assez à part par rapport aux autres produits culturels.

Tableau 5 : Résultats de l'estimation du modèle standard de gravité par secteur culturel

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)
	Artisanat	Design	Edition/Publication	Arts Visuels
Log PIB importateur	1.351*** (0.500)	0.567*** (0.130)	-0.442 (0.477)	1.522*** (0.215)
Log Distance	-2.568*** (0.901)	-0.802** (0.313)	-0.580* (0.321)	-1.770*** (0.470)
Frontière Commune	-1.274*** (0.377)	-1.743*** (0.541)	0.726 (0.485)	-1.490** (0.724)
Lien colonial	2.939*** (1.105)	-1.119** (0.489)	-1.983 (2.057)	-0.0231 (0.495)
Langue commune	-1.673** (0.795)	1.781*** (0.440)	0.549 (1.578)	2.295*** (0.337)
RTA	0.734 (0.923)	0.652 (0.769)	1.643** (0.796)	1.541 (1.036)
Constante	-21.29*** (7.469)	-12.90*** (4.057)	10.22 (12.51)	-34.56*** (4.713)
Observations	123	177	54	58
R ²	0.819	0.425	0.608	0.901
EF _t	Oui	Oui	Oui	Oui

EF : effets fixes. Ecart-type entre parenthèses ; *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

5.3. Résultats de l'estimation du modèle de gravité augmenté

L'équation (2) du modèle de gravité a été estimée où figurent, par rapport à l'équation précédente, de nouvelles variables. Les résultats sont reportés dans le Tableau 6.

Tableau 6: Résultats de l'estimation de l'équation de gravité augmentée (Pseudo Poisson Maximum Likelihood Estimator)

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
	PPML	PPML	PPML	PPML	PPML	PPML	PPML	PPML	PPML
Log PIB	1.448*** (0.233)	1.405*** (0.210)	1.418*** (0.311)	1.396*** (0.287)	1.384*** (0.254)	1.387*** (0.252)	1.363*** (0.214)	1.466*** (0.232)	1.254*** (0.218)
Importateur									
Log distance	-1.650*** (0.297)	-1.651*** (0.272)	-1.410*** (0.257)	-1.389*** (0.260)	-1.303*** (0.295)	-1.354*** (0.251)	-1.776*** (0.292)	-1.569*** (0.281)	-1.673*** (0.277)
Taux de change réel	-0.00335** (0.00153)	-0.00376*** (0.00146)	-0.00336** (0.00162)	-0.00325* (0.00168)	-0.00333** (0.00161)	-0.00340** (0.00162)	-0.00320** (0.00152)	-0.00346** (0.00150)	-0.00332** (0.00154)
Education exportateur	1.502*** (0.320)	0.356*** (0.0958)	0.339*** (0.0957)	0.196 (0.123)	0.479*** (0.0897)	0.369*** (0.0960)	3.588*** (0.969)	0.418*** (0.0917)	0.194 (0.124)
Education importateur	0.00120 (0.0161)	0.00312 (0.0124)	-0.0311 (0.0193)	-0.0280 (0.0214)	-0.0193 (0.0193)	-0.0185 (0.0194)	0.000360 (0.0134)	-0.00379 (0.0163)	-0.00720 (0.0128)
Frontière Commune	-1.057** (0.517)	-0.432 (0.496)	-0.986* (0.561)	-0.939 (0.582)	-0.695 (0.681)	-0.813 (0.572)	-1.555*** (0.447)	-0.774 (0.545)	-1.644*** (0.499)
Lien Colonial	-0.640 (0.767)	0.606 (0.890)	-0.180 (0.791)	-0.317 (0.789)	-0.533 (0.731)	-0.506 (0.746)	-0.683 (0.786)	-0.604 (0.791)	-1.480* (0.852)
Langue Commune	4.099*** (0.960)	3.639*** (0.741)	2.921*** (0.754)	3.039*** (0.779)	3.305*** (0.770)	3.313*** (0.780)	3.904*** (0.800)	3.926*** (0.850)	4.188*** (0.965)
RTA	2.230*** (0.640)	1.259*** (0.460)	1.619*** (0.452)	1.552*** (0.454)	1.564*** (0.484)	1.563*** (0.482)	2.422*** (0.614)	2.515*** (0.674)	2.602*** (0.720)
VA Exportateur	54.19*** (16.60)								
VA Importateur	-0.943** (0.430)								
PS Exportateur		-1.346*** (0.446)							
PS Importateur		-1.119*** (0.282)							
GE Exportateur			9.726*** (2.950)						
GE Importateur			0.237 (0.450)						
QR Exportateur				20.03*** (6.121)					
QR Importateur				0.0938 (0.576)					
CC Exportateur					7.910*** (2.467)				
CC Importateur					-0.326 (0.509)				
RL Exportateur						-10.10*** (3.233)			
RL Importateur						-0.317 (0.440)			
POL exportateur							-15.47*** (4.782)		
POL importateur							0.357** (0.145)		
CIV Importateur								0.405** (0.193)	
Polity2 Exportateur									2.665*** (0.825)
Polity2 Importateur									-0.140** (0.0634)
Constante	1.748*** (486.1)	44.84 (64.56)	148.5*** (52.13)	-197.9* (116.2)	116.0** (54.40)	-13.21 (75.25)	2.722*** (797.3)	79.57 (62.37)	350.5*** (81.90)
Observations	98	98	98	98	98	98	98	98	98
R ²	0.857	0.871	0.870	0.862	0.853	0.849	0.866	0.861	0.862
EF:	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui

EF : effets fixes. Ecart-type entre parenthèses ; *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

On retrouve les effets positifs du PIB des pays importateurs et d'une langue commune, l'effet négatif de la distance mais a contrario aussi d'une frontière commune. Il apparaît également que le taux de change réel avec les partenaires tend à limiter les exportations togolaises de biens culturels prises comme un tout, si l'on tient compte de l'effet du niveau d'éducation et de la qualité des institutions. De la même manière, l'appartenance à une même zone d'intégration régionale favorise les exportations togolaises de biens culturels.

Si le niveau d'éducation du Togo affecte positivement ses exportations de biens culturels, le niveau d'éducation des pays partenaires, en revanche, ne semble pas jouer. Comme la plupart des partenaires commerciaux du Togo sont des pays en développement situés en Afrique avec des systèmes éducatifs peu développés, on peut s'attendre à cette absence d'effet significatif, comme l'avaient relevé Dong et Truong (2020) dans le contexte asiatique.

L'effet de la qualité des institutions sur les exportations togolaises des biens culturels est analysé suivant les différents indices de gouvernance.

La qualité de la gouvernance (*GE*), de la démocratie (*Polity 2*), le respect des règles (*QR*), la liberté d'expression (*VA*) et le contrôle de la corruption (*CC*) au Togo favorisent les exportations de biens culturels ; la stabilité (*PS*) et les libertés politiques (*POL*) et le respect du droit (*RL*) n'apparaissent pas agir dans ce sens. Il n'en va pas de même pour les pays importateurs où seule l'amélioration des libertés politiques (*POL*) et civiles (*CIV*) semble pouvoir favoriser les exportations de biens culturels du Togo dans la période étudiée, et certains marqueurs institutionnels semblent même jouer en sens inverse, comme *Polity 2* et *VA*.

6. CONCLUSION

Cet article analyse les déterminants des exportations des biens culturels du Togo vers ses principaux partenaires. Sur la base des données de l'UNCTAD, il ressort que le Togo a connu un accroissement sensible de la valeur de ses exportations dans le secteur culturel au cours de la période 2002-2015 et est devenu le premier exportateur des biens culturels dans la zone UEMOA. Les biens culturels togolais sont particulièrement exportés sur les marchés des pays en développement situés en Afrique. Les exportations sont principalement fondées sur le secteur du design, voire de l'édition et de l'artisanat.

L'analyse économétrique à l'aide d'un modèle de gravité révèle qu'au niveau agrégé, la croissance du PIB et la proximité des partenaires jouent un rôle certain dans les exportations des biens culturels du Togo. Au-delà, le taux de change réel affecte négativement les exportations togolaises de biens culturels. Le Togo tire plus profit de l'élévation de son niveau d'éducation que celle de ses partenaires dans les exportations des biens culturels. Considérant les variables indicatrices, la langue officielle commune améliore les exportations togolaises de biens culturels comme l'appartenance à une même organisation économique régionale alors qu'une frontière commune tend dans la période étudiée à les limiter. Enfin, la considération des variables institutionnelles montre que les pays à degré de liberté civile et politiques élevé importent plus les biens culturels togolais mais la qualité institutionnelle de ces pays ne joue pas. Il ressort en revanche que plus l'état de la démocratie, le respect des règles, la liberté d'expression et le contrôle de la corruption s'améliorent au Togo, plus cela favorise ses exportations de biens culturels.

Les résultats montrent aussi que le lien colonial est seulement bénéfique pour les exportations dans l'artisanat. Mis à part l'effet de la distance, le Togo commerce relativement moins avec les pays ne partageant pas la même frontière que lui dans les secteurs de l'artisanat et du design. La taille de l'économie de l'importateur aide les exportations togolaises dans l'artisanat, les arts visuels et le design.

Au regard de nos résultats empiriques, quatre implications de politique économique peuvent en découler. (i) pour aider les exportations de biens culturels, le Togo peut s'attacher à renforcer les mesures de libre circulation des biens et des personnes prônées par la CEDEAO et également activer la mise en place de la Zone de Libre Echange (ZLE) pour l'Afrique. Le pays peut dans ce cadre implémenter des programmes de promotion des biens culturels sur les marchés extérieurs, en particulier sur les marchés africains et dans les pays à revenu élevés. (ii) pour réduire les

différences culturelles, le Togo peut adopter des politiques d'attraction des investissements directs étrangers et développer les transferts de fonds des migrants visant à construire des industries culturelles au Togo. Ceci pouvant permettre de consolider les liens entre les offreurs locaux et les demandeurs étrangers. (iii) Le renforcement de la qualité des institutions et la consolidation de l'environnement des affaires s'avèrent être un atout important pour augmenter les exportations des biens culturels togolais. (iv) Enfin, pour accroître la compétitivité des biens culturels sur le marché mondial, le Togo doit promouvoir les investissements dans le système éducatif couplés avec des programmes particuliers d'éducation culturelle.

Il convient de noter enfin que l'étude qui a été menée, même originale et d'un apport certain, présente des limites. Elle analyse un secteur de petite taille, en devenant, soumis à des fortes fluctuations et à des changements de structure, dont les résultats à partir d'une approche macroéconomique mériteraient d'être appuyés et approfondis par des études et des enquêtes plus microéconomiques.

REFERENCES

- Anderson, J.E.**, 2016. The gravity model of economic interaction. Boston College and NBER.
- Anderson, J.E.**, 1979. A theoretical foundation for the gravity equation. *The American Economic Review* 69, 106–116.
- Anderson, J.E., Marcouiller, D.**, 2002. Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation. *Review of Economics and Statistics* 84, 342–352.
- Anderson, J.E., van Wincoop, E.**, 2003. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review* 93, 170–192.
- Batra, A.**, 2006. India's global trade potential: The gravity model approach. *Global Economic Review* 35, 327–361.
- Becker, G.S., Murphy, K.M.**, 1988. A Theory of Rational Addiction. *The Journal of Political Economy* 96, 675–700.
- Bergstrand, J.H.**, 1985. The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *The Review of Economics and Statistics* 474–481.
- De Jong, E., Bogmans, C.**, 2011. Does corruption discourage international trade? *European Journal of Political Economy* 27, 385–398.
- Deardorff, A.**, 1998. Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world?, in: *The Regionalization of the World Economy*. University of Chicago Press, 7–32.
- DEPS**, 2007. Les flux d'échanges internationaux de biens et services culturels : déterminants et enjeux. *Culture études* n°2, 1–8.
- Disdier, A.-C., Mayer, T.**, 2007. Je t'aime, moi non plus: Bilateral opinions and international trade. *European Journal of Political Economy* 23, 1140–1159.
- Disdier, A.-C., Tai, S.H.T., Fontagné, L., Mayer, T.**, 2010. Bilateral trade of cultural goods, *Review of World Economics*, 145, 575–595.
- Dollar, D., Kraay, A.**, 2003. Institutions, trade, and growth. *Journal of Monetary Economics* 50, 133–162.
- Dong, C.V., Truong, H.Q.**, 2020. The determinants of creative goods exports: evidence from Vietnam. *Journal of Cultural Economics*, 44, 2, 281–308.
- Eaton, J., Kortum, S.**, 2002. Technology, geography, and trade. *Econometrica* 70, 1741–1779.
- Egger, P.**, 2002. An econometric view on the estimation of gravity models and the calculation of trade potentials. *World Economy* 25, 297–312.
- EY**, 2015. Cultural times: The first global map of cultural and creative industries. France: EYCM Limited.
- Feenstra, R.C., Markusen, J.R., Rose, A.K.**, 2001. Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économie* 34, 430–447.
- Felbermayr, G.J., Toubal, F.**, 2010. Cultural proximity and trade. *European Economic Review* 54, 279–293.

- Fongue, J.N.**, 2002. The market for works of art: the case of African cultural goods. *South African Journal of Economics* 70, 1320–1343.
- Foroutan, F., Pritchett, L.**, 1993. Intra-Sub-Saharan African trade: is it too little? *Journal of African Economies* 2, 74–105.
- Frontier Economics**, 2012. The value of the cultural and creative industries to the European economy. A report prepared for the European cultural and creative industries alliance (ECCIA).
- Hesmondhalgh, D.**, 2002. *The cultural industries*. USA: Sage.
- Howkins, J.**, 2001. *The Creative Economy, How People Make Money From Idea*, New Edition. Harvard Business Publications.
- KEA European Affairs**, 2013. Trade in creative and cultural goods and services—In the context of EUSouth Africa development of creative industries in South Africa. Final Report.
- Lankhuizen, M.B., de Groot, H.L.**, 2016. Cultural distance and international trade: a non-linear relationship. *Letters in Spatial and Resource Sciences* 9, 19–25.
- Lavallée, E.**, 2006. Similarité institutionnelle, qualité des institutions et commerce international. *Economie internationale* n° 108, 27–58.
- Liu, Y., Ge, Y., Hu, Z., Wang, S.**, 2018. Culture and capital flows—Exploring the spatial differentiation of China's OFDI. *China Economic Review* 48, 27–45.
- Nakhoda, A.**, 2016. A Practical Guide To Trade Policy Analysis: A case Study on Pakistan.
- Niu, J.**, 2017. A Study of the Influencing Factors of the Export Trade of Beijing's Cultural Creativity Industry. *American Journal of Industrial and Business Management* 7, 69.
- North, D.**, 1990. *Institutions, institutional change and economic performance* Cambridge University Press. N. Y.
- Quer, D., Claver, E., Rienda, L.**, 2017. Cultural distance, political risk and location decisions of emerging-market multinationals: a comparison between Chinese and Indian firms. *Journal of the Asia Pacific Economy* 22, 587–603.
- Rahman, M.M.**, 2009. Australia's global trade potential: evidence from the gravity model analysis, in: Gupta, A. (Ed.), Proceedings of the 2009 Oxford Business and Economics Conference (OBEC 2009), Oxford University Press, United Kingdom, 1–41.
- Schulze, G.**, 2011. International Trade, in: Towse, R. (Ed.), *A Handbook of Cultural Economics*, Second ed., Edward Elgar, Cheltenham, 236–244.
- Schulze, G.G.**, 1999. International Trade in Art. *Journal of Cultural Economics* 23, 109–136.
- Semykina, A., Wooldridge, J.M.**, 2010. Estimating panel data models in the presence of endogeneity and selection. *Journal of Econometrics* 157, 375–380.
- Silva, J.M.C.S., Tenreyro, S.**, 2006. The Log of Gravity. *The Review of Economics and Statistics* 88, 641–658.
- Tadesse, B., White, R.**, 2010. Cultural distance as a determinant of bilateral trade flows: do immigrants counter the effect of cultural differences? *Applied Economics Letters* 17, 147–152.
- Takara, Y.**, 2018. Do cultural differences affect the trade of cultural goods? A study in trade of music. *Journal of Cultural Economics* 42, 393–417.
- UNCTAD**, 2008. Creative Economy Report 2008 : The challenge of assessing the creative economy towards informed policy-making.
- UNCTAD**, 2015. Creative Economy Outlook : Trends in international trade in creative industries.
- UNIDO**, 2006. Creative industries and micro & small-scale enterprise development a contribution to poverty alleviation. New York: United Nations.
- Union européenne**, 2014. Good practice report on the cultural and creative sectors' export and internationalization support strategies. Open method of coordination (OMC) working group on cultural and creative sectors' export and internationalization support strategies.
- Van der Pol, H.**, 2007. Key role of cultural and creative industries in the economy. Canada: UNESCO Institute for Statistics.

The determinants of cultural goods exports growth in Togo

Abstract - This article analyzes the determinants of the exports of Togolese cultural goods to the rest of the world based on a gravity model over the period 2002 to 2015. Togo has sharply increased its exports of cultural goods in recent years, in particular to countries in development located in Africa, and primarily in the design sector. The size of the partner countries' economies, a common language, but especially the level of education and a favorable institutional environment (voice and accountability, quality of regulations, control of corruption, etc.) in Togo are the main determinants of cultural goods exports growth.

Key-words

Cultural Goods
Exports
Gravity model
Togo
