

**UNIVERSITE DES SCIENCES SOCIALES DE
TOULOUSE 1**

THESE



pour l'obtention du grade de

DOCTEUR ès SCIENCES ECONOMIQUES

Titre :

**LA FAISABILITE D'UNE INTEGRATION ECONOMIQUE
EN AFRIQUE CENTRALE :
UN ESSAI DE REDEFINITION DES CONDITIONS D'OPTIMALITE**

présentée et soutenue publiquement le 08/10/1999 par

Jean-Sylvain NDO NDONG

Sous la direction des Professeurs : ***Georges MOLINS-YSAL***
et ***Albert ONDO OSSA***

Membres du JURY :

Les Professeurs :

- ***Jean-Paul AZAM***. Université de Toulouse 1, *Membre du Collège de France* ;
- ***Henri-François HENNER***. Université d'Auvergne ;
- ***Philippe HUGON***. Université de Paris X Nanterre ;
- ***Georges MOLINS-YSAL*** Université de Toulouse 1 ;
- ***Albert ONDO OSSA***. Université de Libreville.

9

CONSEIL AFRICAIN ET MALGACHE
POUR L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
C. A. M. E. S. — OUAGADOUGOU
Arrivée
Enregistré sous n° #03020

*à mon épouse,
à Mimetè,
à Gaëlle et à Georgina-Claude*

Remerciements :

Je tiens à remercier particulièrement le Professeur Albert ONDO OSSA, qui m'a toujours soutenu dans les moments les plus difficiles de cette entreprise et dont les critiques et commentaires m'ont permis de m'écarter des sentiers battus.

Je remercie également le Professeur Georges MOLINS-YSAL qui a accepté malgré toutes ses occupations de diriger cette thèse.

Enfin, ma gratitude va au Professeur J.P. AZAM, Directeur du Centre de Recherche, et à toute l'équipe d'ARQADE (UT1).

Comment ne pas avoir une pensée pour Jean-Jacques EKOMIE, Serge Maurice PAMBOU. Que toute l'équipe du Laboratoire d'Economie Appliquée (LEA) à libreville, trouve ici toute la ferveur qu'elle mérite.

TABLE DES MATIERES

Résumé.....	page ii
Dédicaces.....	iii
Remerciements.....	iv
Table des matières.....	v

<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	09
---	----

<u>PREMIERE PARTIE : LES FONDEMENTS DE LA REDEFINITION</u>	23
--	----

<u>CHAPITRE I : Les théories de l'Intégration sont séduisantes</u> ...	25
---	----

<u>SECTION I : La théorie traditionnelle de l'intégration régionale</u>	27
--	----

A - Les effets de création et de détournement des échanges	27
A1- L'approche de VINER.....	27
A1.1- <i>Les effets de production</i>	28
A1.2- <i>Les effets de consommation</i>	30
A1.3- <i>La combinaison des effets de consommation et de production</i>	31
A2- Présentation de l'analyse de KEMP et WAN.....	34
B - La prise en compte d'autres effets dans l'analyse du bien-être	36
B1- L'analyse de COOPER et MASSELL.....	36
B1.1- <i>La préférence pour l'industrie</i>	37
B2.1- <i>Le problème de la spécialisation</i>	40
B2- L'approche duale de BALDWIN et VENABLES.....	43
B2.1- <i>Concurrence parfaite</i>	46
B2.2- <i>Concurrence imparfaite</i>	47
C - L'investissement dans l'analyse du bien-être	49
C1- Le modèle de HAMADA.....	50
C2- Le modèle alternatif.....	52
C3- Le cas d'une nouvelle industrie.....	54
C4- Croissance, investissement étranger.....	56

<u>SECTION II</u> : Le nouveau régionalisme : la dimension institutionnelle.....	59
A - Présentation du modèle de de MELO, PANAGARIYA et RODRIK.....	60
B - La dimension institutionnelle de l'I.R. et ses implications.....	65
B1- Les effets économiques.....	65
B2- Les conséquences politiques de l'I.R.....	67
B3- Les objectifs de croissance.....	68
C - Les avantages potentiels de l'intégration Nord-Sud.....	71
<u>CHAPITRE II</u> : ... Mais leur application est difficile.....	74
<u>SECTION I</u> : Les difficultés de mise en œuvre des théories de l'I.R.....	75
A - Les regroupements impliquant au moins un pays industrialisé.....	76
A1- La Communauté européenne.....	77
A2- L'ALENA et le Mexique.....	79
A3- La Communauté de Développement Sud Africain.(SADC).....	82
<i>A3.1- Les objectifs de la SADC.....</i>	<i>83</i>
<i>A3.2- Le problème du partage des gains commerciaux.....</i>	<i>86</i>
A4- La coopération institutionnelle entre pays de la zone franc.....	90
B - L'intégration commerciale en Afrique Centrale (modèle de gravité).....	93
B1- Les techniques d'analyse.....	93
<i>B1.1- La mesure de la similarité de l'import-export.....</i>	<i>93</i>
<i>B1.2- Le modèle de gravité.....</i>	<i>95</i>
B2- Les résultats et commentaires.....	97
<u>SECTION II</u> : Les causes des difficultés de l'intégration en Afrique Centrale.....	107
A - L'inadaptation du cadre analytique.....	108
A1- La non optimalité de l'intégration par les marchés	109
A2- La contrainte de pouvoir d'achat	117
B - La difficulté de la libéralisation des échanges intra-régionaux	121
B1- Les politiques de substitution aux importations.....	121
B2- Les contradictions nées de la dévaluation du franc CFA.....	124
C - Le manque de coordination des politiques commerciales.....	127
C1- La répartition inégale des coûts et avantages de l'intégration.....	127
C2- La non prise en compte des effets dynamiques.....	130
C3- Une certaine incapacité à réguler l'offre.....	132
<u>Conclusion de la première partie</u>.....	133

**DEUXIEME PARTIE : LA FINALITE DE LA REDEFINITION DES
CONDITIONS D'OPTIMALITE : *La nouvelle stratégie* 135**

CHAPITRE III : La définition de la nouvelle stratégie 138

SECTION I : La création d'une véritable union douanière en Afrique centrale..... 139

A - Les raisons de la création d'une U.D. plutôt qu'une ZLE.....	140
A1- Accès au marché et pouvoir de négociation	142
A2- La contrainte des règles d'origine.....	143
A2.1- <i>Principe des règles d'origine</i>	143
A2.1-1 - <i>Le principe</i>	144
A2.1-2 - <i>Les règles de cumul</i>	145
A2.2- <i>Le handicap</i>	146
B - La construction de l'U.D. sur la base de l'union monétaire.....	150
B1- Les nouvelles perspectives.....	151
B2- Le nouveau marché.....	154
C - La définition du niveau optimal d'intégration.....	154
C1- Le degré optimal d'intégration.....	155
C2- Représentation graphique.....	158

SECTION II : La création d'une ZLE entre la CEMAC et l'union européenne..... 163

A - Libéralisation commerciale.....	164
A1 - Réduire les entraves aux importations.....	164
A1.1- <i>Diminuer les taxes sur les biens intermédiaires importés</i>	165
A1.2- <i>Réduire les obstacles non tarifaires</i>	170
A1.3- <i>Remplacer les restrictions quantitatives par les tarifs</i>	173
A1.4- <i>Réduire les barrières tarifaires</i>	175
A2 - Encourager les exportations.....	177
A2.1- <i>Agir sur les coûts de transport</i>	179
A2.2- <i>Promouvoir les exportations</i>	179
B - Les effets attendus de la ZLE entre la CEMAC et l'U.E.....	186
B1- Evaluation des échanges bilatéraux.....	187
B1.1- <i>Intensité des échanges</i>	187
B1.2- <i>Estimation de la sensibilité des échanges aux prix et revenus</i>	189
B1.2-1 - <i>Rôle des prix des inputs importés</i>	190
B1.2-2 - <i>L'effet induit sur les exportations</i>	192
B2 - Transfert de technologie et innovation.....	194
B2.1- <i>Cas de délocalisation</i>	195
B2.2- <i>L'innovation et le transfert de technologie</i>	198

<u>CHAPITRE IV</u> : Les conditions de succès de la nouvelle stratégie.....	204
<u>SECTION I</u> : Généraliser la libéralisation.....	206
A - Etendre la libéralisation géographiquement.....	207
A1 - Observer les règles du GATT/OMC.....	207
A1.1- Elles organisent l'échange mondial.....	207
A1.2- Elles constituent un code de conduite.....	209
A1.2-1 - Le principe de non discrimination.....	210
A1.2-2 - Le principe de réciprocité.....	212
A1.2-3 - L'accès au marché.....	213
A1.2-4 - Une saine compétitivité.....	214
A2 - Pour favoriser l'efficacité des économies de la CEMAC.....	214
A2.1- Avantage comparatif.....	215
A2.2- Une ouverture plus large des marchés.....	216
B - Les domaines à libéraliser	218
B1 - Libéralisation dans les services.....	219
B2 - Domaines institutionnels.....	220
B2.1- Protection des droits de propriété intellectuelle.....	220
B2.2- Procédures de règlement des différends.....	222
B3 - Domaine politique.....	224
<u>SECTION II</u> : Créer et développer les mécanismes incitatifs à l'industrialisation.....	226
A - Au niveau national.....	226
A1- Les facteurs de production.....	226
A1.1- Formation du capital humain.....	228
A1.2- Complémentarité entre capital national et capital étranger.....	229
A2- Les entrepreneurs.....	230
A2.1- Améliorer les conditions de la concurrence.....	231
A2.2- Dynamiser le secteur informel	233
B - Au niveau régional.....	236
B1- Au sein de la CEMAC.....	236
B2- Au niveau de la ZLE	238
B2.1- Coopération institutionnelle.....	238
B2.1-1 - Sur le plan monétaire.....	238
B2.1-2 - Sur le plan juridique.....	239
B2.2 - La coopération industrielle.....	240
C - Garantir le financement de l'industrialisation.....	243
C1- Favoriser la compétitivité sur le plan international.....	243
C2- Recourir aux investissements directs étrangers.....	245
<u>Conclusion de la deuxième partie</u>.....	249
<u>CONCLUSION GENERALE</u>.....	250
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>.....	254

LA FAISABILITE D'UNE INTEGRATION REGIONALE

EN AFRIQUE CENTRALE :

UN ESSAI DE REDEFINITION DES CONDITIONS D'OPTIMALITE

INTRODUCTION GENERALE

Il est de plus en plus reconnu aujourd'hui que les économies ouvertes connaissent une croissance plus rapide que les économies fermées. Au moment où les opinions divergent sur la meilleure façon de s'ouvrir et de s'intégrer à l'économie mondiale, il semble que tout le monde s'accorde sur le fait que les économies africaines doivent libéraliser significativement leur commerce dans la première décennie du 21^{ème} siècle.

En effet, la promotion du commerce régional a été l'un des objectifs les plus importants des tentatives d'intégration régionale en Afrique subsaharienne. En particulier, le développement accéléré à travers un commerce régional accru a été le point central des objectifs de ces tentatives d'intégration régionale. Plusieurs théoriciens (De MELO, MONTENEGRO et PANAGARIA, 1993 ; P. et S. GUILLAUMONT, 1993 ; OYEJIDE, 1998 ;...) ont, à cet égard, considéré la nécessité d'explorer les mécanismes par lesquels l'intégration régionale était supposée apporter à la fois une expansion du commerce régional et

un développement accéléré de la zone intégrée essentiellement par la libéralisation commerciale de la région.

La théorie du commerce international de base offre une explication des effets induits de croissance émanant des gains statiques et dynamiques dus à l'expansion commerciale. Dans ce contexte, le commerce est un important moyen d'élargissement des marchés, d'accroître la division du travail, d'améliorer l'efficacité d'allocation des ressources et d'encourager la concurrence et la spécialisation des produits.

A cet effet, RICARDO (1817) d'une part, HECKSCHER et OHLIN (1956) d'autre part, ont proposé une explication des conditions de l'échange international, et par voie de conséquence, une voie possible pour le développement. Le commerce international, leur apparaît, avec quelques variantes dans les procédés, comme le chemin le mieux à même de permettre la croissance économique et par la suite, le développement.

Alors que RICARDO centre son analyse sur la technologie (productivité du travail) et les avantages comparatifs dus à la différence dans les prix relatifs des produits, HECKSCHER et OHLIN fondent leur explication sur les ressources (les dotations factorielles) dans la détermination de l'avantage comparatif.

Les pays s'engagent donc dans le commerce international parce qu'ils ont des technologies différentes les uns des autres. Ce qui leur permet, à l'image des individus, de bénéficier au mieux de leurs différences, mais à condition que chacun d'eux se consacre à ce qu'il fait relativement le mieux.

Dans le modèle simple de RICARDO, le travail est le seul facteur de production et les seules différences entre les pays résident dans la productivité du travail des différentes industries. En somme, la structure de production d'un pays est déterminée en économie ouverte par les avantages comparatifs. RICARDO essaie de montrer dans son modèle qu'un pays peut profiter de l'échange de deux manières :

1°) la méthode de production indirecte selon laquelle, plutôt que de produire un bien par lui-même, il produira un autre bien qu'il échangera contre le premier. Comprendons ici que

chaque fois qu'un bien est importé, sa "*production indirecte*" (c'est-à-dire son importation) doit exiger moins de travail national que la production directe ;

2°) la distribution des gains à l'échange qui dépendent du prix relatif des biens que produisent les pays. Ces prix relatifs sont déterminés eux-mêmes par les offres et les demandes internationales de ces biens.

Si le travail est le seul facteur de production, ainsi que le conçoit RICARDO, l'avantage comparatif ne provient que des différences internationales dans la productivité du travail. Or dans le monde réel, des différences dans les ressources des pays expliquent aussi les échanges.

Selon la théorie de HECKSHER-OHLIN, le commerce international reçoit son impulsion des différences de ressources entre pays. En ce sens que les pays fabriquent, de manière relativement efficace, les biens dont la production est relativement intensive dans les ressources qui y sont disponibles avec une abondance relative. Les changements dans les prix relatifs des biens ont des effets très puissants sur les revenus obtenus par les différentes ressources productives. La base de cette théorie est que les pays tendent à exporter les biens intensifs dans le facteur dont ils ont une dotation relativement abondante et importent les biens intensifs dans le facteur dont ils ont une dotation relativement rare.

Les marchés plus larges présentent l'intérêt d'offrir une base adéquate d'exploitation des économies d'échelle comparativement aux marchés domestiques isolés ; ils permettent aussi un accès accru à la technologie. Ces effets, pris ensemble résultent d'un accroissement du niveau de la productivité des facteurs et donc d'une augmentation de la croissance globale de l'économie.

Aussi pour assurer cette croissance globale de leurs économies, la plupart des pays se sont alors engagés dans des processus d'intégration régionale ces dernières années. Le régionalisme connaît ainsi un net renforcement en Europe avec notamment la mise en oeuvre du marché intérieur et la formation de l'Union Européenne. Dans le continent américain, il s'est traduit par la création de l'ALENA, (Accord de Libre Echange Nord Américain) qui implique des pays industrialisés à économie de marché (Etats-Unis et Canada) et un pays en

développement (Le Mexique). En Afrique, en Asie et en Amérique Latine, on enregistre dans le même temps plusieurs tentatives de regroupement Sud-Sud.

L'intérêt porté à l'intégration internationale n'est pas tout à fait nouveau. Déjà, dans la deuxième moitié du XIX^e siècle, fut signé l'accord franco-anglais dont l'élément essentiel était l'inclusion d'une clause inconditionnelle de la nation la plus favorisée (NPF). Cette clause prévoyait l'accès égal au marché de l'autre pour chaque partenaire et limitait la possibilité de renégociation en cas d'abaissement des droits avec les pays tiers.

Ce traité a permis à la Grande-Bretagne d'étendre ses propres réductions de droits à d'autres pays, tandis que la France a abaissé ses tarifs exclusivement sur les produits britanniques adoptant ainsi une structure de droits à deux niveaux. D'autres pays ont recherché des accords avec la France pour garantir l'accès de leurs produits au marché français. On mesure ainsi, dès l'instant, la nécessité de la formation des Unions Douanières.

L'histoire récente a connu elle aussi des mouvements vers le régionalisme. Dans la période qui a suivi la seconde guerre mondiale, au cours des années 50, alors que la libéralisation du commerce se négociait à un niveau multilatéral, le régionalisme illustré par les arrangements européens s'est répandu en Amérique Latine, en Afrique et au Moyen-Orient. Après une certaine torpeur dans les années 70, il fit un retour marqué dans les années 80. Le processus s'est accéléré au début des années 90 avec de nouvelles initiatives presque chaque mois.

Ces récentes initiatives d'intégration régionale, comme le disent J. DE MELO et alii, laissent penser que le système commercial mondial pourrait se trouver divisé en trois blocs commerciaux tournant autour de l'U.E., des Etats-Unis et du Japon. Pour certains, cette évolution constitue un mouvement dans le sens d'une unification du système commercial mondial, tandis que pour d'autres, elle met le multilatéralisme en danger. Pour ces derniers, le régionalisme dispense les négociateurs et les politiciens de la difficile tâche de conclure des accords dans le cadre des négociations du GATT, et représente un substitut plus qu'un complément au multilatéralisme.

Mais, il faut dire que la véritable discussion des problèmes théoriques relatifs à la formation des Unions Douanières, à proprement parler, est d'origine relativement récente. Augustin COURNOT (1927), par exemple, distingue les effets d'une suppression de barrières commerciales tarifaires et non tarifaires, d'une part, et l'équité, d'autre part. Une considération beaucoup plus explicite est accordée pour la première fois aux Unions Douanières par WICKSELL (1934), BEERS (1941), WESTRATE (1948) et COURTIN (1948). Mais il faut attendre les années 1950 pour voir émerger de véritables analyses théoriques avec Maurice BYE (1950), Herbert GIERSCH (1949-50) et Jacob VINER (1950).

Dans leurs analyses respectives, VINER et BYE étudient l'impact de l'union douanière sur les flux commerciaux à partir des effets de création et de détournement de l'échange. De ces deux effets, c'est la mesure de l'effet de détournement qui a le plus focalisé l'attention des chercheurs. En effet, il y a eu deux approches différentes pour calculer l'effet de détournement.

La première analyse microéconomique (GONDWE et GRIFFITH, 1989 ; KAREMERA et KOO, 1994) a considéré l'effet de l'intégration sur les industries spécifiques. Elle a particulièrement été utilisée pour déterminer l'impact potentiel de l'intégration sur la structure industrielle des pays participants.

La deuxième approche macroéconomique de l'effet de détournement, se consacre à l'influence de l'intégration sur les flux commerciaux internationaux, et particulièrement sur les nuances qui existeraient entre le commerce intra-régional et le commerce global.

C'est cette deuxième analyse qui s'appuie sur les travaux de BALASSA (1975), qui stipule que la création et le détournement de trafic peuvent être déterminés en mesurant les élasticités-revenu avant et après l'intégration tant du commerce intra-régional que du commerce extra régional. De ce point de vue, une diminution de l'élasticité-revenu après la formation de l'union douanière indiquerait un détournement des échanges alors que son augmentation signifierait une création de trafic.

Les aspects de la localisation de l'union sont abordés par GIERSCH qui applique la théorie de la localisation de WEBER et LÖSCH'S à l'intégration économique.

En plus des effets de création et de détournement de trafic, la formation des unions douanières peut conduire aussi à l'accroissement de l'efficacité industrielle à travers les économies d'échelle. En effet, du point de vue de la compétitivité internationale, il peut y avoir des gains substantiels à travers la concentration intra-régionale des industries, ce qui permet de réduire le coût de production, faisant en sorte que les entreprises régionales deviennent ou demeurent globalement compétitives. Cette réduction des coûts est le résultat d'une amélioration de l'infrastructure de production et de la poursuite de la spécialisation industrielle*.

Par ailleurs, les plus grandes entreprises sont capables de s'assurer les économies d'échelle additionnelles en s'approvisionnant en matières premières, mais cet accroissement des économies d'échelle n'est possible que si le marché potentiel est assez grand pour absorber l'accroissement de la production. L'intégration régionale est donc un moyen d'accroître l'accès au marché, qui conduit à un accroissement de l'échelle de production.

La réduction des coûts unitaires au travers d'un accroissement de la taille des infrastructures peut être illustrée par la figure 1-A. En effet, on peut considérer que l'entreprise fait face à des courbes de coût marginal, Cm_1 et de coût moyen, CM_1 . Ses courbes de demande et de recette marginale sont représentées respectivement par D_1 et Rm_1 . La production qui maximise son profit est au niveau Q_1 , avec le prix correspondant P_1 . Comme résultat, l'entreprise fait des profits représentés par l'aire $abcd$. Cependant, elle peut réaliser des coûts moyens plus faibles en augmentant la taille de ses infrastructures, comme indiqué par les courbes Cm_2 et CM_2 , or, le niveau courant de demande ne garantit pas ce niveau de production.

Dans la figure 1-B la courbe de demande de l'entreprise, D_2 a augmenté suite à l'accès aux nouveaux marchés. La nouvelle courbe de recettes marginales, Rm_2 s'est aussi déplacée vers la droite. C'est-à-dire que l'entreprise peut continuer à opérer, sans pertes avec ses anciennes installations, produisant au niveau Q'_1 . Ses profits seraient représentés par l'aire $efgh$ qui excède les profits de l'entreprise avant l'accroissement de la taille du marché.

* Pour les économies d'échelle, voir SCITOVSKY, 1956 ; pour l'évidence empirique de la concentration industrielle, voir SLEUWAEGEN et YAMAWAKI, 1988 ; et pour le détournement et création de trafic en présence des économies d'échelle, voir CORDEN, 1972.

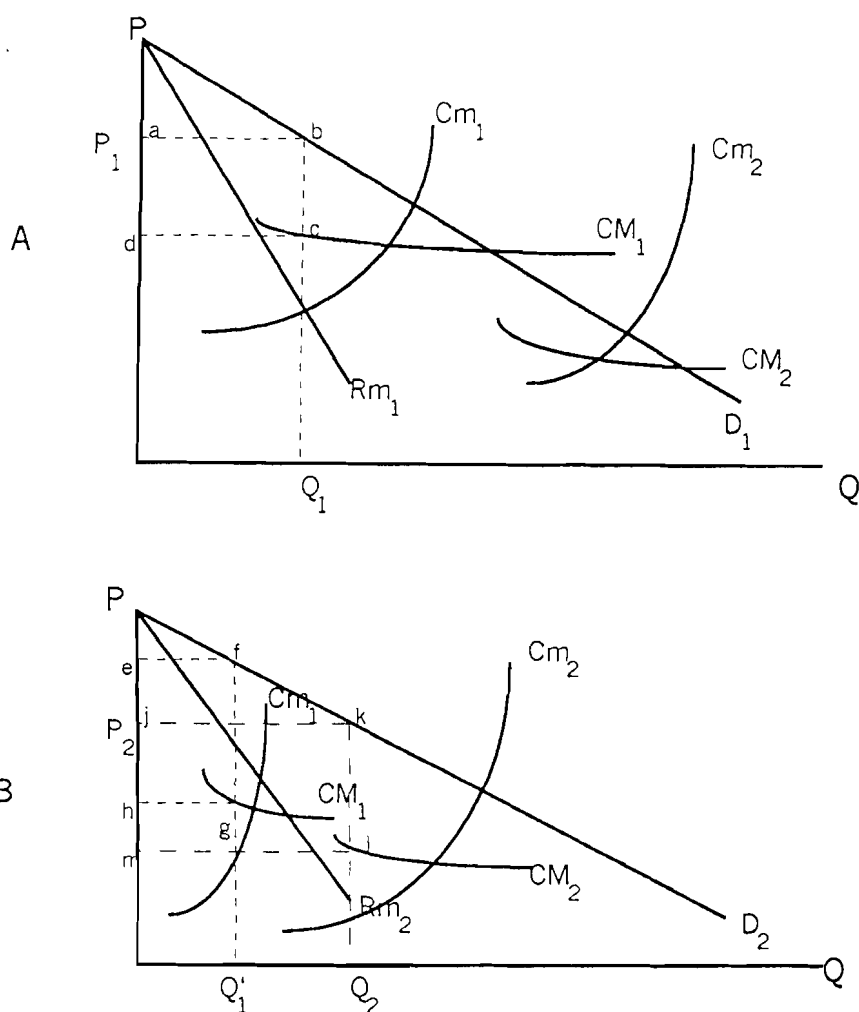


Figure 1: Economies d'échelle et hausse de la demande

Si l'entreprise augmente ses capacités de production, alors ses coûts marginal et moyen, Cm_2 et CM_2 , vont diminuer. Elle maximise son profit au niveau de production Q_2 avec le niveau de prix P_2 . Les profits de l'entreprise sont maintenant représentés par l'aire $jkml$. Ils sont supérieurs à ceux obtenus au niveau de production Q_1 . La réalisation de ces économies d'échelle est le résultat normal de l'expansion de la taille du marché à travers l'intégration régionale.

Tous ces effets ont fait que depuis une trentaine d'années, la littérature sur l'intégration économique connait un essor considérable. Renforcé par le succès de l'Union Européenne (UE), par le résultat décevant de l'Uruguay Round sous l'égide du GATT, et par l'enthousiasme des Etats-Unis pour les zones de libre-échange (ZLE), le régionalisme *a le vent en poupe dans le monde entier*.

L'Afrique au Sud du Sahara n'a pas échappé à ce grand mouvement car beaucoup d'institutions visant à promouvoir l'intégration et la coopération régionales sont créées peu après les indépendances, malheureusement sans avoir été véritablement planifiées. La petite taille et la pauvreté de nouveaux Etats indépendants constituent une entrave à leur développement. En particulier, une faible population combinée avec de faibles revenus per capita constituent des limites importantes sur les perspectives de développement et de croissance à l'intérieur du marché limité de chaque pays en restreignant sa capacité à bénéficier de la diminution des coûts unitaires provenant de l'exploitation des économies d'échelle et en réduisant les gains d'efficacité générés par la concurrence accrue, d'où l'engouement pour la constitution d'entités plus importantes.

Le plan d'action de Lagos, qui fournit un cadre conceptuel et programmatique, divise l'Afrique Subsaharienne en trois sous-régions : l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique Centrale et l'Afrique de l'Est et Australe. Le plan d'action de Lagos prévoit que chaque sous-région doit passer par trois étapes : le libre-échange (LE), l'Union Douanière (UD) et la Communauté Economique (CE). Ainsi, dès 1982, il existait déjà sept accords commerciaux au moins en Afrique au Sud du Sahara dont trois en Afrique de l'ouest (CEAO, CEDEAO, UFM), deux en Afrique Centrale (UDEAC, CEPGL) et deux en Afrique de l'Est et Australe (ZEP, SACU). Les expériences d'entreprises régionales intégrées ont donc été nombreuses comme le suggérait la Commission Economique pour l'Afrique (CEA), qui en faisait une étape cruciale vers la voie de l'intégration totale.

Il faut bien reconnaître aujourd'hui que l'évolution de la plupart de ces tentatives d'intégration régionale africaine pousse à dire qu'elles n'ont pas connu un grand succès. L'expansion commerciale a été lente et les échanges intra-groupes sont restés modestes tant en Afrique de l'Ouest, en Afrique Australe qu'en Afrique centrale. On note pour la Communauté Economique et Monétaire pour l'Afrique Centrale (CEMAC, ancienne UDEAC) que les exportations à l'intérieur de la zone représentent à peine 4 % du commerce extérieur de tous les Etats membres en 1999.

Le très faible niveau des échanges intra-zones conduit à douter de l'opportunité de la stratégie de l'intégration. Il est vrai que les difficultés que rencontrent les pays en

développement sont bien connues. Les effets à court terme de l'intégration ne sont pas plausibles à cause notamment :

- des coûts administratifs initiaux élevés car les bénéfices qui découlent d'une extension des investissements et des économies d'échelle peuvent ne pas apparaître avant un délai assez long et ces bénéfices sont incertains, difficiles à quantifier et parfois intangibles ;

- des difficiles problèmes de répartition des coûts et des avantages entre les pays partenaires ainsi que la non certitude et l'inévidence des gains potentiels.

Autant de raisons qui conduisent P. ROBSON (1983) à dire que *“ bien que l'intégration régionale soit certainement importante comme moyen de desserrer les contraintes de développement auxquelles sont confrontés les Etats africains, il est peu probable que ce soit un processus facile ”*.

Cependant, l'expérience récente des tentatives d'intégration suscite quelques espoirs car les trente dernières années ont permis de bien situer les limites des Unions douanières dans les pays en développement. Il faut reconnaître que les conditions sont différentes aujourd'hui de celles du régionalisme des années 60. Non seulement le commerce mondial est plus ouvert, mais aussi les conceptions sont très différentes, tout au moins parmi les pays en développement qui s'engagent dans un processus d'intégration régionale.

On a enregistré ainsi trois phases dans les processus d'intégration des pays en développement :

- 1°) l'objectif des pays en développement était d'abord d'accomplir une industrialisation par substitution aux importations en fermant leurs marchés aux exportations des pays développés ;

- 2°) ensuite, la plupart des pays en développement se sont engagés de manière indépendante dans un vaste processus de libéralisation commerciale unilatérale (LCU), tout en étant candidat au GATT ;

3°) actuellement, ces pays semblent chercher à s'associer avec de grands pays développés pour s'assurer un accès à leurs marchés. De ce point de vue, l'intégration régionale présente des caractéristiques différentes. Dans certains cas, elle est plus du type Nord-Sud que Sud-Sud ou Nord-Nord qui caractérisait généralement les objectifs d'IR de la première vague.

En fait, on reconnaît aujourd'hui les limites des Unions Douanières. On sait notamment que les travaux pionniers de VINER et de MEADE se sont préoccupés surtout des effets statiques des modifications tarifaires. En effet, si les gains dus à l'intensification des échanges, tels que le présente la théorie du commerce international constituent l'un des avantages à en attendre, les gains dynamiques dont le principal est de surmonter l'étroitesse des marchés et de favoriser l'industrialisation des pays ainsi regroupés en sont les plus importants.

La réalité est qu'il semble, en effet, que la structure des économies en voie de développement n'est pas compatible avec les conditions arrêtées par la théorie des unions douanières et notamment l'existence d'un marché véritable. En effet, selon la théorie traditionnelle du commerce international, les échanges commerciaux ont lieu entre les économies à structures complémentaires. Ce qui signifie que les pays doivent avoir des dotations factorielles différentes. Autrement dit, les pays d'Afrique centrale n'ont, de ce point de vue, aucune chance de réussir une intégration par les marchés.

Par ailleurs, la théorie moderne admet que deux économies semblables peuvent très bien commercer entre elles. A cet effet, KRUGMAN (1980), fait observer que les 2/3 du commerce mondial se déroulent entre des pays à dotations factorielles identiques. De son point de vue, les pays en développement sont en mesure de commercer entre eux.

Mais cette théorie n'est complète que si on précise que ces échanges commerciaux sont davantage intra-industriels plutôt qu'inter-industriels. Ce qui s'accompagne bien entendu des économies d'échelle. En d'autres termes, les produits échangés lors d'un tel commerce sont surtout des biens différenciés. Ce qui requiert un niveau élevé de revenu per capita. Or, la différenciation des biens implique une spécialisation dans la production et, par conséquent, des infrastructures industrielles développées. Ce qui n'est réalisable que lorsque les moyens pour l'innovation technologique sont réunis.

Le problème est donc que ces pays ne possèdent pas de marché intérieur, car le revenu par tête y est très limité. L'exemple du Nigeria ou de l'Inde, des pays qui ont des populations atteignant ou dépassant une centaine de millions d'habitants, mais qui ne disposent pas de pouvoir d'achat réel pour consommer la production du pays, nous éclaire sur l'une des raisons pour lesquelles les différentes tentatives d'intégration en Afrique n'ont pas été couronnées de succès.

En effet, comme le précise BOURGUINAT (1993), *additionner ne signifie pas intégrer*. Ce n'est pas simplement en formant une Union douanière que le commerce entre les pays membres sera promu. Les Etats étant eux-mêmes au bord de la cessation de paiements, ce n'est pas sur les populations à faible pouvoir d'achat qu'il faut compter pour absorber la production nationale ou celle de l'union. Ainsi se trouve posé le problème de l'opportunité de l'intégration régionale dans les pays africains et particulièrement ceux d'Afrique centrale. Mais faut-il pour autant abandonner cette perspective ?

Il est utile de considérer un certain nombre de critères pour répondre à cette interrogation. De nombreuses possibilités de sortir du marasme économique ne s'offrent pas aux pays d'Afrique centrale. On a cru que la dévaluation du franc CFA, le 12 janvier 1994, pouvait les aider à résoudre leur sempiternel problème de relative faiblesse des exportations et de niveau élevé des importations.

Malheureusement, la Banque des Etats d'Afrique Centrale (BEAC) n'a pas vraiment joué le rôle fédérateur qu'on aurait pu attendre d'elle. Elle a eu des mandats flous par rapport à la BCEAO. L'environnement international pétrolier est instable. La coopération par des institutions monétaires est moins forte... La dévaluation a plutôt accentué les risques d'explosion de la zone BEAC. Elle a révélé notamment les antagonismes d'intérêt à propos de la dévaluation car certains pays membres comme le Gabon n'y étaient pas favorables alors que d'autres comme le Cameroun hésitaient par rapport à la position à adopter.

Il est donc clair que ne disposant pas de marché intérieur suffisamment dynamique, les pays d'Afrique centrale doivent rechercher des débouchés à l'extérieur de leur cadre d'intégration. Toute la stratégie doit s'attacher à proposer que ces pays s'unissent pour produire ensemble, afin de proposer des biens compétitifs, facilement commercialisables sur les

marchés extérieurs. En fait, nous pensons que les pays d'Afrique centrale, en mettant l'accent sur l'industrialisation de leurs économies, pourraient favoriser leur intégration par l'offre.

Cette stratégie est d'autant plus réalisable qu'il existe des accords commerciaux préférentiels qui favorisent l'entrée des produits venant des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (A.C.P.). Les pays d'Afrique Centrale peuvent bénéficier, au nom de leur statut d'économies en développement de deux types de préférences générales : la Convention de Lomé en prévoit un pour l'Union Européenne et les autres pays de l'OCDE en prévoient également un dans le cadre du système généralisé de préférences (SGP).

Il existe en effet, un aspect important, tant des développements récents que des analyses académiques, concernant les considérations sur l'intégration Nord-Sud. De nombreux avantages peuvent être mis en exergue pour justifier ce type d'accord entre les pays en développement comme ceux d'Afrique centrale et l'Union Européenne.

L'intégration doit effectivement permettre de rendre plus rationnelle l'implantation des industries en évitant les investissements parallèles et surdimensionnés, en faisant jouer la complémentarité des économies et en regroupant des ressources rares (capitaux et techniciens) pour mener à bien des projets industriels communs.

Mais il est clair que cet objectif ne peut être atteint que si certaines conditions le permettent. Car si l'Afrique Centrale n'y prend garde, si elle n'y répond pas par des politiques économiques de la « diminution des coûts de la non intégration », elle sera relativement moins bien placée dans l'avenir pour attirer les investissements étrangers et la technologie dont elle continuera à dépendre fortement pour son développement.

Par ailleurs, puisque les pays d'Afrique Centrale ont besoin de préparer le terrain pour être en mesure de profiter des opportunités de développement à long terme qui se présenteraient si la vague de convergence en Europe entraîne encore une délocalisation de la production à haute intensité de travail de la périphérie de l'Union Européenne vers les pays en développement, alors l'intégration économique Nord-Sud serait la voie la plus indiquée pour minimiser les coûts de la fragmentation de leurs marchés.

Ainsi, sur la base des dispositions de politique commerciale des accords de Lomé, l'accès amélioré aux marchés européens par les pays de l'ACP pourrait s'avérer très bénéfique et apporter à l'Afrique Centrale, les bases d'une plus grande crédibilité de la politique de réforme.

Les arguments en faveur de ce type d'intégration régionale sont basés sur le fait qu'elle est plus avantageuse sous forme d'Union Douanière liée au marché européen plutôt qu'à travers la libéralisation commerciale unilatérale. Toute la problématique est de trouver comment intégrer l'Afrique Centrale (arrangement régional Sud-Sud) dans le moule des accords Nord-Sud.

Nous développerons cette analyse en quatre chapitres regroupés en deux grandes parties.

La première partie nous rappellera que les théories qui évoquent le problème des intégrations économiques sont si séduisantes que la plupart des dirigeants africains se sont laissés tenter par la construction des Unions Douanières ou des Zones de Libre-échange de type Sud-Sud (*Chapitre 1*).

Le problème est que la mise en œuvre de celles-ci n'a pas toujours été facile. En effet, nous construisons un petit modèle de gravité ainsi qu'un modèle théorique qui indiquent comment et pourquoi les résultats des regroupements Sud-Sud sont mitigés (*Chapitre 2*). Nous y indiquons clairement qu'en Europe, l'U.E. a enregistré des gains importants ainsi que l'ALENA en Amérique, tandis qu'en Afrique, les intégrations n'arrivent pas à s'engager véritablement sur la voie du succès malgré l'existence des pays comme la République Sud Africaine (RSA) dont l'industrialisation est bien amorcée.

La deuxième partie nous permettra de proposer une définition de la nouvelle stratégie (*Chapitre 3*) que doit adopter les pays d'Afrique Centrale afin qu'ils trouvent le moyen de sortir de leur marasme économique. Nous proposons notamment que ces pays d'Afrique Centrale s'unissent d'abord sérieusement au sein d'une Union Douanière *véritable* (UDEAC ou CEMAC, peu importe le nom qu'ils donneront à cette entité). Mais nous indiquons que

cette Union Douanière, pour garantir son efficacité et sa crédibilité, doit se lier à l'U.E. à travers le libre-échange.

Mais il est clair que pour que cette intégration Nord-Sud soit viable, un effort doit être produit par les pays d'Afrique Centrale. C'est pour cela que nous définissons les conditions de réussite de cette stratégie d'intégration régionale (*Chapitre 4*). Nous en déterminons deux types : une libéralisation plus généralisée des échanges non seulement pour observer les règles du GATT/OMC mais aussi pour accroître l'efficacité des économies concernées ; le deuxième type de conditions est de favoriser les mécanismes d'incitation à l'industrialisation.

PREMIERE PARTIE

LES FONDEMENTS DE LA REDEFINITION DES CONDITIONS D'OPTIMALITE

Depuis le début des années 60, de nombreux accords d'intégration économique régionale entre pays en développement ont été conclus en Afrique et en Amérique Latine. Le contexte dans lequel ils sont intervenus est très différent de celui dans lequel la Communauté européenne a été élaborée. En Afrique, l'intensité du commerce intra régional est relativement faible et la dépendance vis-à-vis du commerce extra régional est très élevée. On relève également que :

- les exportations sont constituées surtout de produits minéraux et agricoles ;

- les coûts de transaction sont relativement forts, ce qui entraîne des distorsions majeures qui empêchent les mécanismes de marché de fonctionner ;

- la dimension du marché est petite par rapport à la taille économique minimale pour plusieurs productions industrielles ;

- il existe de grandes disparités entre les niveaux de revenu, qui sont extrêmement faibles, et de développement des pays dans les régions de référence ;

- le commerce informel est très important.

Si l'on se réfère à la théorie orthodoxe, les pays ayant de telles caractéristiques ne peuvent former ni des espaces commerciaux optimaux, ni des zones monétaires optimales. En effet, si les économies n'ont pas de structures complémentaires, c'est-à-dire des dotations factorielles différentes, elles auront du mal à commercer entre elles. De même, la faiblesse des revenus per capita ne peut pas soutenir la spécialisation de ces économies.

Il apparaît aujourd'hui que l'intégration économique régionale en Afrique centrale n'a pas été capable de générer des bénéfices immédiats, importants et tangibles en termes d'expansion du commerce ou d'une croissance plus forte. Ce qui s'explique en partie par le protectionnisme vis-à-vis des importations et par conséquent, le biais anti-exportation de ces accords.

Par ailleurs, L'inefficacité de ces accords s'explique par l'inadéquation des instruments et des structures. On ne doit donc pas s'étonner que cet échec ait érodé tout véritable soutien politique au cours des dernières années.

La réalité de l'échec de la première vague d'intégration dans les années 60 et 70 permet de s'interroger sur la pertinence des outils employés pour façonner les différentes unions douanières et économiques qui existent en Afrique et dans le monde en développement en général. Les deux premiers chapitres devraient nous permettre d'apprécier non seulement les différentes théories des unions douanières, mais aussi de nous rendre compte que ces théories, bien que séduisantes (*chapitre 1*), ne sont pas aisées à mettre en pratique surtout dans les pays en développement où les tentatives d'intégration économique et de coopération régionale ont connu des fortunes diverses (*chapitre 2*).

CHAPITRE I

Les théories de l'intégration sont séduisantes ...

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, la théorie économique a sensiblement évolué depuis les travaux précurseurs de BYE(1950) et de VINER(1950) vers la prise en compte de nouveaux effets qui sont venus rectifier une image au départ trop ambiguë des accords régionaux. De fait on s'est toujours interrogé sur les avantages auxquels les pays en développement peuvent s'attendre en participant à des regroupements régionaux.

L'analyse de statique comparative classique basée sur la théorie des unions douanières attribue ces avantages à une production accrue provenant de la spécialisation selon les principes de l'avantage comparatif, autrement dit, les gains statiques d'allocation des ressources.

L'Union douanière est une des formes de l'intégration économique régionale. En effet, les accords qui ont pour objectif l'intégration des marchés sont au premier chef les accords de nature commerciale. On peut construire une échelle d'intégration régionale, comprenant successivement les zones de libre-échange, les unions douanières, le marché commun et le marché unique puis l'union économique et monétaire.

Les *zones de libre-échange (ZLE)* sont des zones où les pays membres décident de la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires pour ce qui concerne les échanges de leurs

produits originaires mais où chaque partenaire garde une politique commerciale indépendante face aux pays non partenaires.

Comme les ZLE, les *Unions Douanières (UD)* éliminent les barrières commerciales entre partenaires. Mais en plus, les partenaires adoptent un tarif extérieur commun (tec). Ici, les législations douanières sont harmonisées par les partenaires.

L'intégration est encore plus poussée avec le *marché commun* qui est une *UD* où prévaut la mobilité des facteurs. Cette étape est caractérisée par la liberté de mouvement des biens, des personnes, des capitaux et des services des pays partenaires. Le *marché unique* inclut l'harmonisation des normes et des réglementations.

Enfin, au sommet de la hiérarchie de l'intégration, il y a l'*union économique et monétaire*, qui sous entend une politique monétaire commune et un niveau de coordination très poussé des politiques économiques.

La théorie classique analyse surtout les effets de l'intégration en termes de création et de détournement des courants d'échanges qui en résultent. La mesure statique de ces effets conduit le plus souvent à un bilan ambigu, en terme d'efficacité globale et surtout de bien-être des pays tiers. Nous rappellerons cette analyse dans la première section du présent chapitre à travers un aperçu de la théorie traditionnelle de l'intégration. La deuxième section sera consacrée à la nouvelle approche du régionalisme qui privilégie le caractère institutionnel de l'intégration régionale.

SECTION I

La théorie traditionnelle de l'intégration régionale.

La théorie traditionnelle tente d'apprécier l'impact d'une union douanière sur l'allocation des ressources dans les pays participants. C'est une analyse en terme de bien-être. Nous rappelons successivement les approches de VINER (1950), de KEMP et WAN (1976), la contribution de COOPER et MASSELL (1965b) sur les pays en voie développement, celle de BALDWIN et VENABLES (1995) ainsi que quelques extensions.

A - Les effets de création et de détournement des échanges.

Plusieurs auteurs se sont intéressés à la théorie de l'Union Douanière. En effet, depuis VINER (1950), d'autres auteurs comme MEADE (1953), JOHNSON (1962) et LIPSEY (1970) sont venus compléter l'analyse. Nous nous limiterons ici, au rappel des approches de VINER et de KEMP et WAN (1976).

A1- L'approche de VINER.

Il est difficile de traiter des effets de l'intégration régionale sans se référer aux travaux précurseurs de J. VINER. Le principal apport de VINER repose sur la distinction des effets de création et de détournement d'échanges. Son raisonnement repose essentiellement sur une approche statique qui ne prend pas en compte les ajustements de l'offre et de la demande et qui ne considère qu'un seul produit. C'est donc une analyse d'équilibre partiel. La compréhension de ces effets est mieux assimilée lorsqu'on distingue les effets de production des effets de consommation.

A1.1- Les effets de production

En examinant les effets de l'intégration sur la production, VINER a introduit une distinction entre la création d'échanges, qui représente une amélioration de l'allocation des ressources et le détournement d'échanges, qui au contraire représente une détérioration de cette allocation.

Les effets favorables de création de commerce ont lieu lorsque la production nationale est remplacée par les importations d'un pays partenaire dans l'union douanière qui produit moins cher. En effet, la création d'échanges se réfère au fait que, comme conséquence à l'élimination des droits de douane à l'intérieur de l'union, un bien qui avant la formation de l'union était produit sur le plan national par chaque pays partenaire sans pouvoir être exporté vers les pays voisins à cause des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires est maintenant produit et commercialisé par celui des partenaires qui est le plus efficace dans sa production. C'est ce qui amène l'amélioration de l'allocation des ressources.

Les effets défavorables de détournement de commerce surviennent quand les importations en provenance d'un producteur extérieur à l'union sont remplacées par celles d'un producteur intérieur dont les coûts sont plus élevés. En fait le détournement des échanges se produit lorsque l'élimination des tarifs douaniers et d'autres barrières non tarifaires au sein de l'union amène un pays partenaire à importer un bien d'un autre pays partenaire à coûts plus élevés que celui d'un pays tiers. En réalité, ce pays tiers, bien que plus efficace, n'est plus compétitif compte tenu du droit de douane qui est appliqué à son produit. C'est ce qui détériore l'allocation des ressources.

Prenons l'exemple de deux pays 1 et 2, qui décident de former une union douanière à partir d'une politique commerciale non discriminatoire. Les deux pays éliminent toute barrière au commerce entre eux et maintiennent des barrières tarifaires identiques vis-à-vis du reste du monde, représenté par le pays 3. Supposons qu'il existe trois biens A (les chaussures), B (les textiles) et C (les pneus). Les flèches dans le tableau (1.1-1) représentent la direction des flux d'échanges. L'absence de flèche signifie qu'il n'y a pas d'échanges. L'efficacité productive est

mesurée en terme de coût unitaire de production en l'absence des droits de douane et la simplification nous amène à supposer des coûts constants.

Avant la formation de l'union, le pays 1 applique un tarif douanier de 20 % sur toutes les importations. Après la formation de l'union, il n'applique des tarifs douaniers qu'à l'encontre des biens en provenance du pays 3.

Tableau 1.1-1 : Les effets de l'union douanière

Biens	Coûts	pays 2 (exp. vers 1)	pays 1	pays 3 (exp. vers 1)	Effets
Chaussures(A)	c	11	13	10	Détournement d'échanges
	c(1 + to)	13.2	13	<... 12	
	c(1 + t1)	11 ---->	13	12	
Textiles(B)	c	18	15	20	Ni création ni détournement
	c(1 + to)	21.6	15	24	
	c(1 + t1)	18	15	24	
Pneus(C)	c	15	17	16	Création de commerce
	c(1 + to)	18	17	19.2	
	c(1 + t1)	15 ---->	17	19.2	

c = Coût unitaire de production (supposé constant)

t_0 = Tarif avant formation de ZLE entre le pays 1 et le pays 2 ($t_0^2 = t_0^3 = 20\%$)

t_1 = tarif après formation de ZLE ($t_1^2 = 0; t_1^3 = t_0$).

Par rapport au bien A, le pays le plus efficace est le pays 3 dont le coût unitaire est plus faible (10).

Avant la formation de l'union, le pays 1 importe le bien A du pays 3, dont le prix (droit de douane compris) est plus faible que le coût intérieur de production (12 plutôt que 13).

Après la formation de l'union, le pays 1 importe le même bien du pays 2, parce que son coût est 11, plus faible que 12. L'efficacité du pays 2 par rapport au pays 3 est compensée par le droit de douane dans la production du bien A. L'union donne lieu à une allocation moins efficace de ressources (détournement d'échanges).

Par rapport au bien B, le pays le plus efficace est le pays 1. La formation de l'union ne change pas le fait que, pour ce pays, il est préférable de produire localement le bien B plutôt

que de l'importer. La situation pour le pays 1 est la même avant comme après la formation de l'union. L'union n'a donc pas d'effet sur son commerce.

Enfin, la présence des tarifs prohibitifs empêchent le pays 1 d'importer le bien C. En effet, la formation de l'union avec le pays 2, (producteur le plus efficace du bien C), entraîne une meilleure allocation de ressources, car le pays 1 peut à présent importer ce bien du pays 2 (création d'échanges).

Cette analyse prend uniquement en compte les effets de production de l'union douanière. Cependant, JOHNSON (1960) et d'autres auteurs ont observé que pour évaluer les conséquences de la formation de l'union douanière, il convient d'intégrer les effets de consommation et, plus précisément, les effets sur le surplus du consommateur.

A1.2- Les effets de consommation.

L'effet de création tient au fait que les consommateurs substituent, aux biens domestiques plus coûteux, les biens étrangers moins chers (importés d'un pays membre). Ils bénéficient donc d'un accroissement du surplus des consommateurs. En effet, la création d'échanges se rattache à une modification de la consommation des produits nationaux à coûts plus élevés en faveur des produits à coûts plus faibles provenant des autres Etats membres. Ce qui réduit le coût d'acquisition par les consommateurs des biens qui étaient auparavant produits à l'intérieur du pays.

L'effet de détournement, quant à lui, tient au fait que le surplus des consommateurs procède d'une substitution par les consommateurs des biens moins coûteux (importés auparavant d'un pays non partenaire) par les biens plus coûteux étrangers (importés d'un pays partenaire). Les biens moins coûteux deviennent non compétitifs parce que l'union a décidé d'augmenter les taux douaniers vis-à-vis des pays tiers.

La prise en compte simultanée des effets de production et de consommation, nous amène à analyser les effets de création et de détournement de trafics au sens large.

A1.3- La combinaison des effets de consommation et de production

VINER a présenté dans un diagramme les concepts les plus larges de la création et du détournement de commerce à partir d'un cas d'équilibre partiel. Rapportons-nous à cet effet à la figure (1.1-1), avec (1.1-1)a, les courbes d'offre et de demande intérieures du pays 2 pour un certain produit et (1.1-2)b, les courbes d'offre et de demande intérieures du pays 1 pour le même produit. Calculons ensuite, pour un prix donné, l'excès d'offre $O_2 - D_2$, c'est-à-dire, l'offre d'exportations du pays 2 qui, dans le cas de la formation de l'union entre le pays 1 et le pays 2, doit s'ajouter à l'offre domestique du pays 1, provoquant un déplacement de la courbe O_1 en $O_1 + M_{1,2}$ dans la figure (1.1-1)b. Cette nouvelle courbe a son origine au point O_1 correspondant au prix d'équilibre intérieur du pays 2, OL_2 .

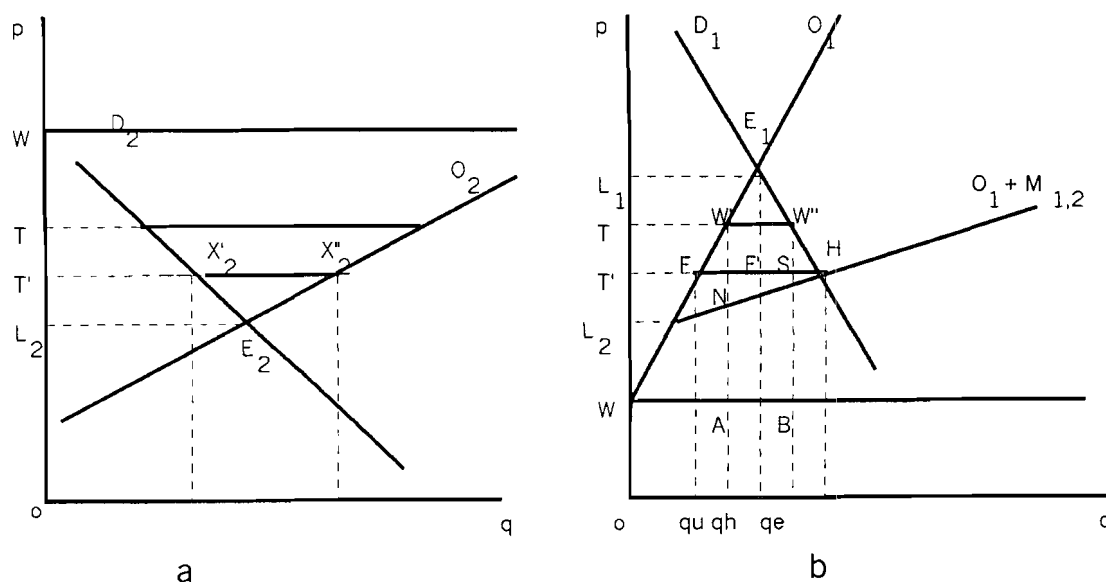


Fig. 1.1-1: les effets d'une union douanière

L'analyse de VINER est d'autant plus simple qu'il suppose que le prix de l'offre de bien par le reste du monde est constant et est, en l'absence des droits de douane, égal à OW . Plusieurs cas sont alors envisageables (ROBSON, 1984) :

1) On peut penser qu'avant l'union, les deux pays 1 et 2 lèvent des droits de douane prohibitifs (droit prohibitif à l'exportation pour le pays 1 et droit prohibitif à l'importation pour le pays 2). Les prix intérieurs seront respectivement OL_1 et OL_2 . Après la formation de l'union, ces pays lèvent un tarif au même taux (par exemple une moyenne des taux avant l'union) vis-à-vis du reste du monde, tel que le prix intérieur dans les deux pays est établi à un niveau

commun, intermédiaire entre OL_1 et OL_2 , soit OT . OT n'est cependant pas un prix d'équilibre, puisque l'excès d'offre du pays 2 est plus grand que l'excès de demande du pays 1. Le prix décroît par conséquent au niveau OT' , où $X'_2 X''_2 = FH$, c'est-à-dire que l'offre combinée $O_1 + M_{1,2}$ est égale à la demande D_1 .

L'examen des effets de l'union douanière amène à utiliser les concepts de surplus du consommateur et du producteur. Dans le pays 1, comme conséquence de la baisse du prix intérieur de OL_1 à OT' , le surplus du consommateur augmente de la surface $T'L_1E_1H$ alors que le surplus du producteur diminue de la surface $T'L_1E_1F$ (les producteurs nationaux ont dû réduire la production de Oq_e à Oq_u comme conséquence de la baisse du prix intérieur). Le gain net est donné par la surface FE_1H qui peut être divisée en deux parts :

- l'aire FE_1F' représente l'effet de production, autrement dit la baisse des coûts due au fait que la quantité *quge* est importée à un coût plus faible que celui de la production intérieure : c'est la part de production de l'effet de création d'échanges ;

- l'aire $F'E_1H$ représente l'effet sur la consommation.

La somme des deux constitue l'effet en bien-être de la création de commerce de l'union douanière.

Le prix intérieur du pays 2 augmente de OL_2 à OT' , tel qu'il y a une diminution du surplus du consommateur égale à l'aire $L_2T'X'_2E_2$. Mais la hausse du surplus du producteur (aire $L_2T'X''_2E_2$) est plus grande, de sorte que l'effet net de l'union est favorable au pays 2.

En considérant le reste du monde, la situation n'est pas altérée, puisque son commerce avec les pays 1 et 2 est nul avant comme après l'union. De ce point de vue, il est aisé de conclure que dans le cas examiné, la formation de l'union est de façon non équivoque bénéfique.

2) Dans le second cas, seul le pays 2 lève un tarif prohibitif à l'exportation avant la formation de l'union. Supposons alors que dans le pays 1, le tarif avant l'union est égal à WT ,

de sorte que la production intérieure est Oqh et les importations (venant du reste du monde) $W'W''$. La rente tarifaire, $W'T$ est multiplié par $W'W''$, soit l'aire $W'ABW''$.

Supposons qu'une union douanière est maintenant formée entre les pays 1 et 2, et que le taux de tarif commun vis-à-vis du reste du monde se situe entre les taux des deux pays avant l'union. Le pays 1 importe maintenant FH de bien du pays 2 et produit Oqu de ce bien. Le surplus du consommateur augmente de l'aire $T'TW''H$, le surplus du producteur diminue de l'aire $T'TW'F$, les recettes publiques douanières disparaissent, c'est-à-dire diminuent de l'aire globale $W'ABW''$. Cette dernière aire peut être divisée en deux parties, puisque $W'ABW'' = W'NSW'' + NABS$.

La balance entre les gains et les pertes est donc réduite graphiquement à la comparaison entre les aires $FW'N$ et $SW''H$ d'un côté, l'aire $NABS$, de l'autre.

L'aire $FW'N$ représente l'effet de production de la création de commerce, due au fait que la quantité $quqh = FN$, au lieu d'être produite à l'intérieur du pays, est importée à coût plus faible (celui du pays 2). L'aire $SW''H$ représente l'effet de consommation de la création de commerce. L'aire $NABS$, au contraire représente l'effet de détournement de commerce du côté de la production, dû au fait que la quantité des importations ($W'W'' = AB$), qui avant l'union venaient du reste du monde, proviennent à présent du pays 2, avec un coût additionnel égal à la différence entre OT' (le prix d'offre, c'est-à-dire le coût marginal, du bien dans le pays 2) et OW (le prix d'offre du reste du monde). Cette différence est $T'W = NA$. Le diagramme montre que dans le cas que nous avons examiné, la balance entre les gains et les pertes du pays 1 est défavorable. Mais le contraire est tout à fait possible dans le cas où l'effet de création de commerce est plus fort.

En considérant le pays 2, les effets sont les mêmes que dans le cas (a), de sorte que ce pays gagne à s'intégrer. Et la somme algébrique $FW'N + SW''H - NABS + X'_2 X''_2 E_2$, nous amène à constater que l'union est en général, soit bénéfique, soit préjudiciable. Il convient de signaler que nous n'avons pas inclus, dans ces calculs, les effets sur le reste du monde (Viner ayant supposé que la courbe d'offre du reste du monde est parfaitement élastique).

En réalité, les mérites de l'intégration sont évalués par rapport à la création et au détournement de commerce. Ainsi, une union douanière créatrice nette de commerce est considérée comme bénéfique. Elle est préjudiciable aux partenaires dans le cas contraire.

L'analyse de VINER révèle bien qu'une Union Douanière peut améliorer le bien-être des populations. Cette approche est complétée par KEMP et WAN (1976) qui démontrent que, sous certaines conditions, une Union Douanière peut toujours être bénéfique.

A2 - Présentation de l'analyse de KEMP et WAN.

Pour prouver que l'Union Douanière améliore le bien-être, KEMP et WAN (1976) se réfèrent à deux pays qui, sous certaines conditions, peuvent adopter un tarif extérieur commun qui améliore leur bien-être sans pour autant entraver celui du reste du monde. L'idée principale repose sur le fait que ces pays peuvent choisir des tarifs communs de manière telle que les termes de l'échange extérieur, c'est-à-dire que les quantités échangées avec le reste du monde, restent inchangées alors que l'échange intérieur dans la zone est réaménagé afin de maximiser les gains de l'union.

Les conclusions de ces deux auteurs ont eu des conséquences importantes sur l'analyse des Unions Douanières (*UD*) en présence des restrictions quantitatives (application des quotas), même si ces implications n'ont pas été suffisamment exploitées dans la littérature. Nous en ferons ici une présentation assez brève.

Dans la figure (1.1-2), nous prenons un modèle à 2 biens. KEMP et WAN supposent alors que le pays 1 restreint ses importations totales au niveau *GH* en adoptant une politique de quota global. En supposant que ces quotas de licence sont vendus de manière concurrentielle aux résidents nationaux, la quantité *GL* est importée du pays 2 et *LH* du pays 3 (reste du monde).

En Union Douanière, le pays 3 est sujet aux quotas à son niveau initial d'importations (*LH*) tandis que les importations en provenance du pays 2 sont exemptées de toutes restrictions. Les importations totales peuvent augmenter. En soustrayant la quantité *LH*

horizontalement le long de la courbe M_A^1 , KEMP et WAN obtiennent la courbe $M_A^{1'}$ (courbe de demande résiduelle du pays 2). La quantité SF des importations du pays 1 provient donc du pays 2 et la quantité $FN (= LH)$, du pays 3.

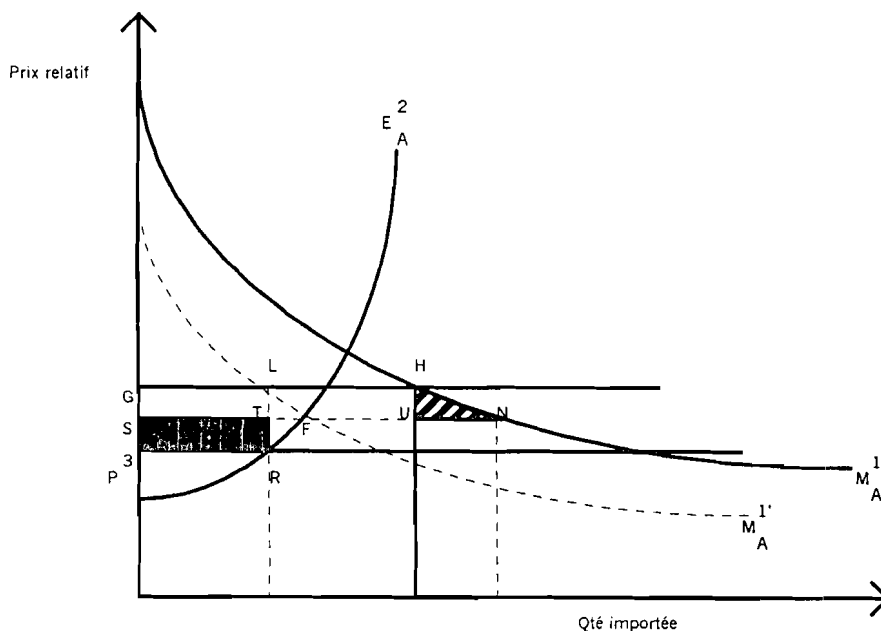


Fig. (1.1-2): Une UD avec quotas
 - Gain du pays 1 : aire $HUN-STRP^3$
 - Gain du pays 2 : aire $SFRP^3$

En fait, les auteurs ont constaté un effet positif (HUN) sur le pays 1 dû à la réduction du gap entre les prix intérieurs et les prix à la frontière et un effet négatif ($STRP^3$) dû à la détérioration des termes de l'échange avec le pays 2. L'effet net sur le pays 1 est en principe ambigu et le pays 2 gagne nécessairement dans ce cas. Ce gain, représenté par la surface $SFRP^3$, est plus important que la perte du pays 1. A cet égard, le pays 2 peut compenser les pertes du pays 1 dans l'UD. Dans l'esprit de KEMP et WAN, l'UD permet d'encourager les échanges entre les partenaires sans réduire les échanges avec le reste du monde. L'UD améliore donc tout aussi bien le bien-être mondial.

Cette conclusion repose sur le fait que le pays 2 doit compenser la perte enregistrée par le pays 1. Nous verrons par la suite que cette condition n'est pas toujours remplie dans les pays en développement. Mais auparavant, revenons sur la contribution de COOPER et MASSEL (1965a, 1965b) et de BALDWIN et VENABLES (1995).

B - La prise en compte d'autres effets dans l'analyse du bien-être.

La théorie classique des unions douanières a été critiquée par des auteurs comme COOPER et MASSELL (1965a) qui considèrent que l'effet de bien-être engendré par l'union douanière est décomposé en deux aspects. En effet, pour eux, les aspects traditionnels qui sont les effets de création et de détournement correspondent en fait à l'aspect réduction des droits de douane d'une part et le détournement à proprement dit des échanges.

En réalité, dans l'analyse traditionnelle des unions douanières, l'aspect « *réduction des tarifs* » est la seule source de gains pour les consommateurs. Cet aspect prend en compte à la fois la création d'échange et l'effet de consommation. Mais l'interrogation de COOPER et MASSELL repose sur l'utilisation d'une politique appropriée de protection non préférentielle au sein de l'union douanière. En effet, pour eux, une telle politique conduit nécessairement à un détournement de commerce et elle est, par conséquent, mauvaise.

Du point de vue du libre-échange, l'analyse de VINER, selon COOPER et MASSELL, n'explique pas pourquoi une union douanière est préférée à une politique tarifaire non préférentielle. Pour ces auteurs, la littérature économique n'insiste pas beaucoup sur le moyen le plus efficace de protection. Est-ce le système tarifaire préférentiel ou non préférentiel ? Pour eux, les membres d'une union douanière doivent pouvoir intervenir sur le marché du partenaire en se donnant les moyens de protéger leur marché national sans faire plus de sacrifices que par la protection non préférentielle. C'est en tentant d'approfondir cette analyse qu'ils conçoivent une théorie différente des unions douanières. Nous reprenons leur raisonnement dans le développement qui suit

B1 - L'analyse de COOPER et MASSELL.

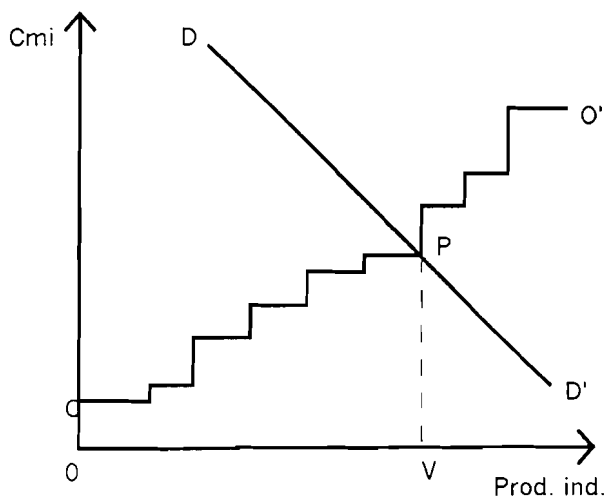
COOPER et MASSELL (1965b) estiment en effet que les pays non industrialisés peuvent trouver dans le regroupement économique un moyen efficace de produire des biens industriels. Si l'industrialisation est un objectif recherché de politique de développement, son coût dans les pays en développement, dont les marchés sont très étroits, peut être réduit par la

constitution des unions douanières qui favorisent les échanges et les économies d'échelle à l'intérieur de l'union tout en protégeant les nouvelles industries contre les importations des biens manufacturés en provenance des pays développés.

B1.1 - La préférence pour l'industrie.

L'analyse de COOPER et MASSELL est basée sur l'hypothèse qu'il y a une préférence sociale pour un type d'activité économique « l'industrie ». Cette théorie qui s'appuie sur l'expérience des pays en développement suppose que les décideurs dans ces pays acceptent de réduire leur revenu national pour avoir une production industrielle accrue¹. De ce point de vue, ils considèrent que la production industrielle doit être introduite comme une nouvelle dimension dans la théorie des unions douanières. Aussi pour comparer les possibilités alternatives de production, il faut prendre en compte non seulement le revenu national mais encore le niveau de la production industrielle associée à chaque possibilité.

Fig. (1.1-3) - Demande pour l'industrie



Ceci est caractérisé, dans le graphique de la figure (1.1-3) par la courbe de demande des décideurs économiques, DD' , qui exprime le prix que les décideurs sont prêts à payer pour toute augmentation de la production industrielle. COOPER et MASSELL supposent que lorsque ce prix est plus élevé, les décideurs choisissent moins de protection pour leurs industries. Cela signifie qu'ils sont indifférents au choix entre deux industries dissemblables

Autrement dit, ils satisfont leur demande de production industrielle en sélectionnant les industries moins coûteuses.

L'offre est représentée sur la figure (1.1-3) par la courbe en escalier OO' . COOPER et MASSELL supposent une situation de plein emploi, des coûts constants, des prix concurrentiels et des termes de l'échange constants¹. En considérant au départ que seul le bien agricole exporté (exemple le cacao) est produit et que la production du cacao est plus profitable dans le pays considéré que toute autre activité économique.

Il est moins cher d'importer tous les autres biens en échange des exportations du cacao que de les produire sur place. Le coût moyen de l'industrie locale, selon eux, est ainsi défini comme la différence entre le coût moyen de production d'un bien industriel et le prix d'un bien semblable importé. Ce coût mesure la perte du revenu national à la place de la production de chaque unité du bien industriel.

L'obtention de la courbe d'offre se fait par le classement des industries par ordre croissant selon leurs coûts. Puisque toute industrie est par hypothèse non avantageuse et que seul le cacao est exporté, la demande nationale place la contrainte au niveau de production de chaque industrie. Comme résultat de ceci, une expansion de la production industrielle conduit à un niveau supérieur sur la courbe, chaque niveau correspondant à une industrie à coût plus élevé.

Le niveau optimal de la production industrielle, comme l'indique l'intersection des deux courbes de demande et d'offre, est OV sur la figure (1.1-3). Le droit de douane correspondant à ce niveau de production industrielle est efficace, c'est-à-dire un ensemble de taux tarifaires qui protègent chaque industrie à gauche du point V pour permettre la production locale dans cette industrie et des taux non protecteurs à droite du point V .

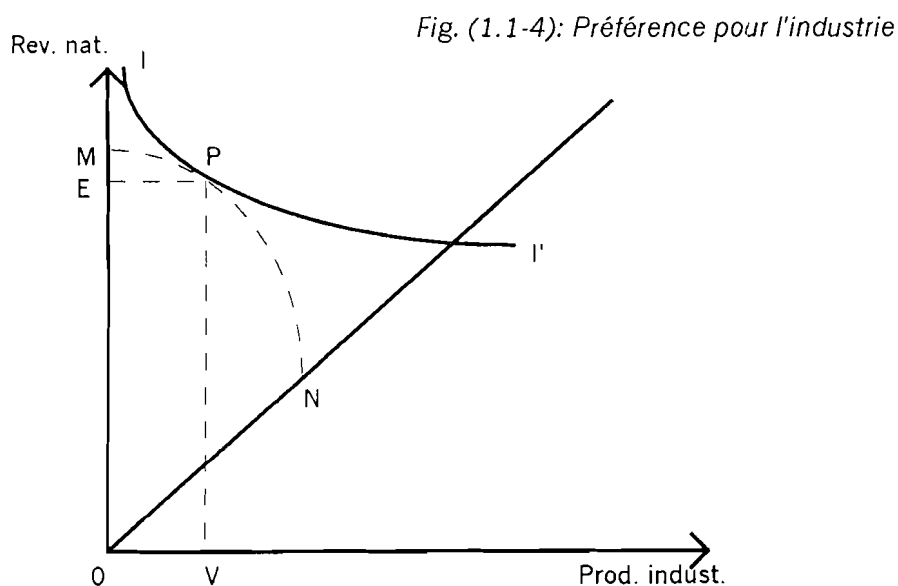
Avec des coûts constants, il n'y a qu'une alternative, soit les industries ont l'exclusivité de la production des biens qu'elles offrent dans tout le marché domestique soit elles ne

¹ A travers cette analyse, on distingue le choix social du choix des décideurs économiques. En fait, il faut noter que la différence se situe entre le choix de l'industrialisation et toute autre activité économique.

¹ Ces hypothèses sont présentes dans l'esprit de la théorie des unions douanières existant

produisent pas du tout. Ainsi, une industrie ne peut produire que si (et seulement si) le coût de l'industrie est plus faible que le taux protecteur. VP représente donc le coût marginal de protection de l'économie, autrement dit, le coût de protection de l'industrie marginale. Le coût total de protection est représenté par l'aire $OOPV$.

Les effets sur le bien-être de cette analyse apparaissent sur la figure (1.1-4). L'arbitrage entre le revenu national et la production industrielle est décrit par la courbe MN . Elle indique le montant du revenu national auquel il faut renoncer pour atteindre un niveau spécifique de production industrielle compte tenu de la contrainte que toute la production industrielle doit être absorbée par la population nationale. COOPER et MASSELL appellent cette courbe, « lieu de rencontre » entre la production et la consommation.



Déplacer la courbe MN vers le bas correspond à élever la hiérarchie des industries et accroître le coût marginal de protection. Au point N , l'économie ne peut produire que des biens industriels, destinés à être consommés sur place. Le revenu national est alors égal à la production industrielle.

La courbe d'indifférence II' dans la figure (1.1-4) exprime les préférences des gouvernements nationaux pour la production industrielle. Si les gouvernements sont indifférents entre produire du cacao et les biens industriels, la courbe d'indifférence serait horizontale, avec un niveau optimal au point M . Avec une pente négative comme dans la figure

(1.1-4) le niveau optimal est situé au point P et inclut un mélange de production de biens industriels et de cacao ($OE - OV$).

En réalité, le vrai problème se situe au niveau de la prise en compte des désirs des pays partenaires. C'est-à-dire lorsqu'il faut partager les gains de l'union douanière. Ce qui revient au problème de la spécialisation ou de la localisation des industries de l'union.

B1-2 - Le problème de la spécialisation.

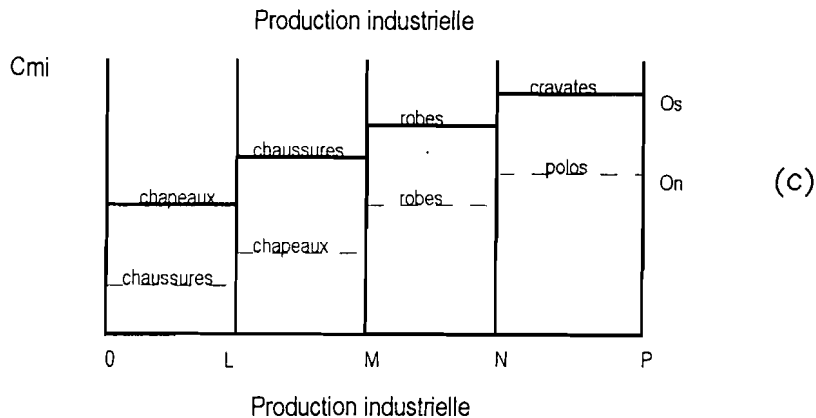
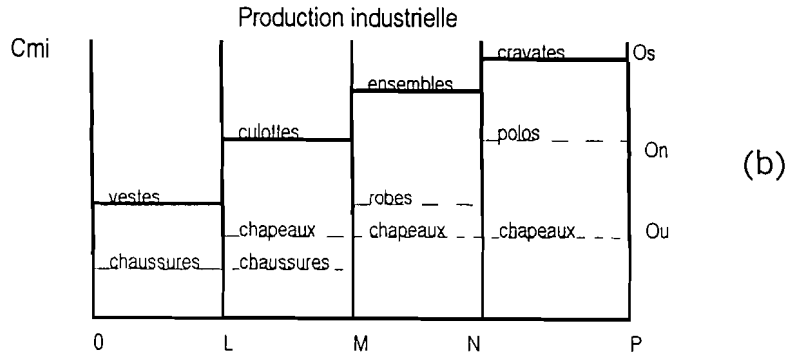
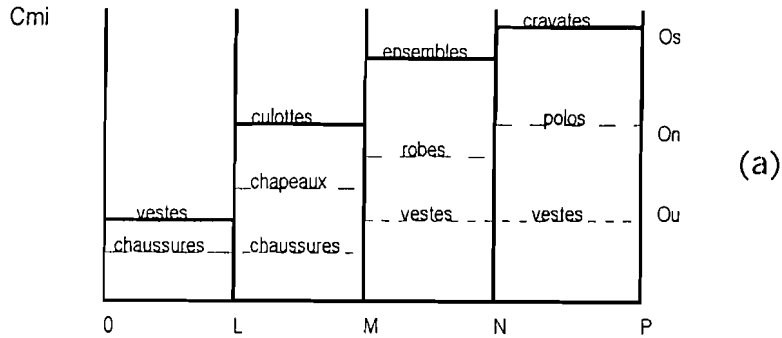
COOPER et MASSELL considèrent l'existence de deux pays, le Nord et le Sud, chacun ayant un plan de développement qui consiste à lister les industries qui doivent être développées pendant la durée du plan. Ils supposent que la demande nationale est la même pour chaque bien industriel et égale dans chaque pays.

Si les deux pays doivent créer une union douanière, cette union ne permet pas une libre circulation des ressources entre les membres contrairement au marché commun. Les deux pays ont des structures économiques similaires, ils doivent être capables de produire un niveau donné de biens industriels à des coûts inférieurs en terme de perte de revenu.

Le niveau de production industrielle est fortement déterminé par le tarif extérieur commun qui existe dans l'union douanière. La question centrale formulée par COOPER et MASSELL est la suivante : existe-t-il un droit de douane tel que les deux pays soient mieux situés par rapport aux politiques optimales individuelles de protection non préférentielle ?

Les gains dus à la spécialisation en supposant l'existence d'un tarif efficace, sont visibles dans la figure (1.1-5a). Les courbes O_n et O_s représentent respectivement les courbes d'offre pour le Nord et le Sud avant la formation de l'union. Avec l'union, une nouvelle hiérarchie est instituée pour les industries ; et la courbe correspondante à cette hiérarchie est la courbe O_u . Cette nouvelle courbe d'offre est assez importante car à chacun de ses points correspond un tarif efficace. En effet, chaque bien est produit, au sein de l'union, dans le pays dont les coûts de production sont les plus faibles. Autrement dit, à gauche de chaque point de la courbe combinée se trouvent les industries protégées, et à droite celles qui ne le sont pas.

fig. (1.1-5): les effets de spécialisation



Mais, selon COOPER et MASSELL, le tarif commun dépend des préférences des décideurs dans tous les pays membres. S'ils sont indifférents à la manière dont les industries sont implantées dans les pays, ils choisissent un tarif efficace. Ainsi, dans l'union, les décideurs obtiendront satisfaction en regroupant les marchés. Il y aura donc un effet de revenu ; les pays produiront ensemble le même bien industriel, ils se partageront ainsi les coûts. Cet effet de revenu conduira à un accroissement tant du revenu national que de la production industrielle.

Il y aura aussi un effet de substitution dû à la diminution du coût marginal de protection. Ceci entraîne un accroissement de la production industrielle. La combinaison de ces

deux effets entraîne donc un accroissement de la production industrielle ; et le revenu national peut augmenter si l'effet de revenu est plus fort que l'effet de substitution.

Prenons un exemple pour mieux suivre le raisonnement de COOPER et MASSELL. En effet, dans la figure (1.1-5a), chaque pays planifie initialement une production industrielle égale à OM , de sorte que la production industrielle planifiée des deux pays combinés est égale à OP . Le Nord planifie de produire les chaussures et les chapeaux, tandis que le Sud se propose de produire les vestes et les culottes. Avec l'union douanière, la même production industrielle combinée OP est obtenue à un coût plus faible en produisant deux fois plus de chaussures et de vestes et en abandonnant la production plus chère de chapeaux et de culottes.

Il est en fait plus réaliste d'abandonner l'hypothèse selon laquelle les décideurs sont indifférents au partage des gains entre les pays et supposer plutôt que les décideurs dans chaque pays sont d'abord intéressés par les gains de chaque pays. Le niveau de bien-être social de chaque pays est en effet déterminé par le niveau de la production industrielle et du revenu de ce pays, ce qui est totalement spécifié par un tarif extérieur commun, avec des règles de partage des gains entre les pays.

Si le tarif et les règles de partage des gains sont choisis d'un commun accord et en collaboration par les décideurs des deux pays, et s'ils agissent rationnellement, ils pourront choisir un tarif et des règles qui conduisent à une situation de Paréto optimale. C'est-à-dire à des niveaux de production industrielle et de revenu national tels qu'aucun bien-être social d'un pays ne peut augmenter sans diminuer le bien-être social du pays partenaire.

Mais la réalisation de cette situation idéale ne reste-t-elle pas une vue de l'esprit, d'autant plus que COOPER et MASSELL eux-mêmes, avaient déjà indiqué que l'existence d'un tarif efficace est déjà non Pareto optimal ?

Nous pouvons voir cela dans la figure (1.1-5b) qui est semblable à la figure (1.1-5a) sauf que l'industrie de chapeaux du Nord est maintenant moins chère que l'industrie de vestes du Sud. Aussi, si la production industrielle combinée doit être égale à OP , un tarif efficace protégera les industries de chaussures et de chapeaux, toutes deux installées au Nord. Le Nord

aura dans ces conditions, deux fois plus d'industries avec l'union que sans l'union mais le Sud n'en aura point.

En fait le problème, disent COOPER et MASSELL (1965b), doit pouvoir trouver sa solution si les membres coopèrent véritablement. Si chacun intègre dans sa politique économique les préférences légitimes de son partenaire. C'est-à-dire qu'on doit pouvoir trouver des combinaisons de politiques comparables qui garantissent un gain potentiel à tous les membres. Passons maintenant à l'analyse de BALDWIN et VENABLES (1995).

B2- L'approche duale de BALDWIN et VENABLES

L'approche duale de BALDWIN et VENABLES a le mérite de décomposer, de façon élégante, les effets de la libéralisation commerciale sur le bien-être. Elle offre ainsi une alternative à la notion de création et de détournement de commerce présentée précédemment et incorpore les effets de bien-être à la fois dans des situations de concurrence parfaite et imparfaite. Cette approche se présente sous la forme suivante.

Soit une économie à n biens ($n \geq 2$) et deux facteurs de production, le capital, K et le travail, L .

Le vecteur des productions est noté $X = (X_1, \dots, X_n)$, le vecteur des quantités consommées $C = (C_1, \dots, C_n)$ et le vecteur des importations nettes $M = (M_1, \dots, M_n)$, avec $M_i = C_i - X_i (i = 1, \dots, n)$

Le prix national du bien i est noté p_i , $p_i = p_i^w + t_i$ où t_i représente les taxes liées au commerce du bien i .

Selon le type de barrière au commerce, seule une fraction α_i de t_i ($0 \leq \alpha_i \leq 1$) échoit aux agents nationaux sous forme de rente, d'autant que les accords régionaux se traduisent souvent par une élimination des tarifs entre les pays partenaires, dans ce cas, $\alpha = 0$.

Pour les secteurs en concurrence imparfaite, on notera $CM_i \equiv \frac{c^i(w, X_i)}{X_i}$, le coût moyen de production du bien i , et $\pi^i = (p_i - CM_i)X_i$, les profits. On se limitera au cas symétrique où les secteurs sont composés de firmes identiques. La fonction d'utilité indirecte du consommateur représentatif est alors :

$$U(p^w + t, n, D) \quad (1.1-1)$$

où n est le vecteur du nombre de variétés de produits disponibles dans chaque industrie et D , un scalaire représentant la dépense totale et égal au revenu national.

Si le revenu total des facteurs s'écrit :

$$wL + rK,$$

avec L , l'offre de travail, et K , l'offre de capital, et leur prix respectif, w et r , on peut mettre sous forme vectorielle l'égalité entre dépense totale et revenu national :

$$D = wL + rK + X[(p^w + t) - CM] + \alpha M \quad (1.1-2)$$

L'avant-dernier terme de cette équation représente la somme des profits dans l'économie, et le dernier, la redistribution des revenus.

L'analyse en terme de bien-être se fait au moyen de la différenciation totale des équations (1.1-1) et (1.1-2). L'expression finale est simplifiée par certaines propriétés :

1°) l'identité de Roy qui conduit à poser :

$$\frac{\partial U / \partial p_i}{\partial U / \partial D} = -C_i = -X_i - M_i ;$$

2°) le Lemme de SHEPHARD qui permet, à partir du coût total de production du bien i $X_i CM_i$, d'écrire :

$$\frac{\partial(X_i CM_i)}{\partial w} = L_i$$

et

$$\frac{\partial(X_i CM_i)}{\partial r} = K_i.$$

La prise en compte de ces relations permet d'apprécier la variation de bien-être :

$$\begin{aligned} \frac{dU}{\partial U / \partial D} = & \\ \sum [\alpha_i t_i dM_i - M_i dp_i^* - M_i d(t_i - \alpha_i t_i) + (p_i^* + t_i - CM_i) dX_i - X_i \frac{\partial CM_i}{\partial X_i} dX_i] & \\ + \frac{\partial U / \partial n}{\partial U / \partial D} dn & \end{aligned} \quad (1.1-3)$$

Les trois premiers termes de cette expression représentent les différents effets de bien-être qui apparaissent dans les modèles de concurrence parfaite :

- $\alpha_i t_i dM_i$ est l'effet volume de commerce. C'est le produit entre les variations du volume d'échanges, dM_i , et l'importance des barrières commerciales $\alpha_i t_i$;

- $- M_i dp_i^*$, représente l'effet " termes de l'échange ".

- $- M_i d(t_i - \alpha_i t_i)$, représente l'effet " coût commercial " qui mesure la variation des coûts générée par les modifications de certains éléments des barrières commerciales non rentables aux agents nationaux.

Les trois derniers effets de l'expression (1.1-3) représentent les effets de bien-être en situation de concurrence imparfaite.

Ainsi :

- $(p_i^w + t_i - CM)dX_i$ est l'effet de production qui augmente lorsqu'il y a variation de la production dans les industries où le prix diffère du coût moyen ;

- $-X_i(\partial CM_i/\partial X_i)dX_i$ représente l'effet " d'échelle ", qui mesure la valeur de la variation des coûts moyens induite par les variations de l'échelle de l'entreprise ;

- enfin le dernier terme mesure les effets de variété qui s'accroissent quand le nombre des variétés de biens des consommateurs change.

L'équation (1.1-3) permet donc d'analyser la variation du bien-être aussi bien en situation de concurrence parfaite qu'en situation de concurrence imparfaite.

B2.1 - Concurrence parfaite

Viner a montré que l'impact de la formation des Unions douanières sur le bien-être est ambigu. Plusieurs études ultérieures ont développé cette théorie. (LIPSEY, 1960, KRAUSS, 1972, POMFRET, 1986 et KOWALCZYK, 1992). Nous nous limiterons à rappeler les différents effets de l'intégration sur le bien-être des populations en situation de concurrence parfaite.

En concurrence parfaite, les trois derniers termes de l'équation (1.1-3) sont nuls. Ce qui permet de retrouver l'expression traditionnelle des effets de bien-être d'une libéralisation commerciale en tenant compte de la distinction entre barrières au commerce qui créent des rentes ($\alpha = 1$) et celles qui créent des coûts ($\alpha = 0$).

Dans le premier cas ($\alpha = 1$), on réalise que les importations augmentent lorsque le prix national excède le prix mondial $(p_i - p_i^w)dM_i = t_i dM_i$. La condition suffisante pour un gain en bien-être est que le tarif moyen varie dans le pays dont le volume d'échange s'accroît.

Dans le second cas ($\alpha = 0$), la libéralisation commerciale crée des gains dans la mesure où elle réduit les coûts du commerce. Ce résultat peut être associé à des étapes d'intégration régionale plus poussée comme le Marché unique.

Ce résultat reste cependant ambigu car, même si tous les éléments de t sont positifs, certains éléments de dM seront négatifs. Et dans le cas où $t_i = t_j > 0, \forall i, j$, une Union douanière n'augmentera le bien-être que si le volume agrégé des importations augmente. Pour un petit pays, l'union est optimale si $t = 0$. Dans ce cas, il n'y a aucun effet d'amélioration des termes de l'échange provenant de la réduction tarifaire des partenaires de l'accord régional.

Pour lever cette ambiguïté il suffit d'identifier les conditions suffisantes de réalisation des gains. Il suffit donc simplement de supposer une absence de barrières à l'exportation et une égalité de tous les éléments de t . Dans ce cas, un Etat gagnera à s'intégrer si et seulement si cette intégration augmente son volume d'importations.

On peut également supposer que, lorsque le niveau initial des tarifs sur le commerce intra-zone est proche de zéro, un accroissement des rentes tarifaires sur le commerce extérieur est une condition suffisante de bien-être.

Relevons enfin qu'un petit pays peut tout à fait préférer une libéralisation unilatérale des échanges à l'appartenance à une union douanière. En effet, puisqu'avec des prix constants à la frontière, la variation de bien-être se réduit à $t_i dM_i$, les barrières commerciales n'ont donc aucun effet sur le bien-être national, et aucun avantage ne peut provenir des restrictions tarifaires des pays partenaires.

Cependant, ces résultats ne sont valables que pour un petit pays. Plus généralement, la possibilité de modification des prix aux frontières signifie que la libéralisation commerciale unilatérale et/ou le fait d'être membre d'une zone intégrée n'est pas forcément liée aux conséquences qui en découlent sur le bien-être agrégé. Pour les grands pays, les variations de volume commercial entraînent des variations de prix mondiaux qui jouent sur le bien-être.

B2.2 - Concurrence imparfaite

La littérature a été très riche ces dernières années sur les unions douanières dans un environnement de concurrence imparfaite. Deux raisons expliquent cet état de fait. La première

est que l'intégration a eu lieu en Europe avec des pays dont les structures économiques sont voisines et dont le volume de commerce intra-industriel est important. La seconde raison est que la structure du marché influence certainement les gains de l'intégration.

Envisageons la manière dont la formation d'une union douanière affecte une industrie imparfaitement concurrentielle avec des entreprises localisées tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Union. Il semble que les effets de bien-être des Unions douanières s'accroissent sensiblement lorsque les industries sont imparfaitement plutôt que parfaitement concurrentielles. Ces effets sont représentés par les trois derniers termes de l'équation (1.1-3).

En effet, le terme $(p_i^w + t_i - CM_i)dX_i$ représente l'effet pro-compétitif du commerce en situation de pouvoir de monopole;

le terme, $-X_i \frac{\partial CM_i}{\partial X_i} dX_i$, montre que l'output devrait être augmenté (pour un nombre de firmes constant) tant qu'il y a des rendements d'échelle non réalisés ($CM_i > Cm_i$).

Cet effet plaide souvent en faveur de la protection; enfin le dernier terme, $\frac{\partial U / \partial n}{\partial U / \partial D} dn$, donne les effets d'une augmentation de bien-être provenant d'une augmentation de la variété des produits à la suite d'une libéralisation commerciale.

Le mécanisme par lequel l'intégration régionale agit sur les prix et les coûts est mieux expliqué par l'effet pro-compétitif. En effet, l'intégration régionale conduit, de façon informelle, à une érosion des positions dominantes des entreprises dans leurs marchés nationaux. Les pertes de profit qui découlent des baisses des ventes sur le plan national se comparent aux profits issus des hausses des ventes à l'exportation. En général, l'effet net est ambigu par rapport à la taille de l'entreprise.

En fait, lors de l'intégration régionale, des économies semblables tendent à libéraliser leur commerce. Ceci réduit substantiellement la dispersion des parts de marché puisque les entreprises gagnent par l'exportation et perdent par la baisse des ventes sur les marchés nationaux. La libéralisation réduit donc les ventes sur le marché national et accroît les ventes

sur le marché d'exportations. Ce qui signifie, qu'à l'équilibre, la taille de l'entreprise doit augmenter.

En réalité, les effets exacts de la libéralisation sont difficiles à évaluer. BALDWIN et VENABLES (1995), ont montré que les effets pro compétitifs sont substantiels, en l'occurrence l'accroissement significatif de l'échelle des entreprises.

L'existence des effets pro compétitifs suppose deux effets additionnels sur le bien-être : les effets volume et les effets coût, autrement dit les effets des termes de l'échange. Si les coûts marginaux sont constants, modifier les parts de marché contribuera à augmenter les prix des producteurs agissant sur les importations intra-zones. De même, ils diminueront les prix des importations en provenance du reste du monde. Ainsi, si les coûts marginaux dépendent de la taille de l'entreprise, ces effets seront facilement absorbés par les coûts induits et la variation des prix.

Les effets pro compétitifs mettent donc en lumière l'expansion des entreprises dans les pays de l'union et par conséquent réduisent les coûts moyens de production. Il est possible de spécifier les jeux d'oligopole qui saisissent plus ou moins les effets de l'intégration. Il reste que la préoccupation est le choix d'une politique susceptible de conduire à équilibre plus intégré. Pour répondre à cette préoccupation, il faut recourir à d'autres concepts, dans une optique beaucoup plus large afin de prendre en compte le phénomène des investissements privés. Ces investissements privés sont très sensibles aux politiques des gouvernements impliqués dans le processus d'intégration.

C - L'investissement dans l'analyse du bien-être.

Bien souvent, les Unions Douanières sont le fait des pays qui subventionnent plutôt les exportations des biens manufacturiers que celles plus traditionnelles de matières premières. En réalité, la réalisation des UD fait partie d'une stratégie de développement orienté vers les exportations. La tendance actuelle est de tirer parti de l'exemple des pays qui ont industrialisé, avec succès, leurs économies grâce à la promotion de ce type d'exportations. Il s'agit

notamment de Taiwan, de La Corée du Sud, de Singapour et de Hong Kong. A cet effet, nous présentons quelques modèles.

C1 – Le modèle de HAMADA.

HAMADA (1974) considère un petit pays avec deux biens. Le bien 1 est un bien exportable avec un prix normalisé à l'unité. Le bien 2 est importable avec un prix mondial p_2^* et un prix intérieur p_2 (augmenté par rapport à p_2^* d'un tarif *ad valorem* t).

Si w et r sont des rendements respectifs du travail et du capital et si $c_i(w, r)$ est la fonction de coût unitaire de l'industrie i , les conditions de profit nul pour l'équilibre de l'industrie s'écrivent de la façon suivante :

$$c_1(w, r) = 1 \quad (1.1-4)$$

et

$$c_2(w, r) = p_2^*(1 + t) \quad (1.1-5)$$

Hamada suppose que lorsqu'une Union Douanière est établie, la protection du bien 2 est appliquée au sein de l'Union tel que le prix du bien 2 dans l'union est égal au prix mondial p_2^* . Si le bien 2 est produit au sein de l'union avec les mêmes technologies et le même salaire w que le reste du monde, la condition d'équilibre de l'industrie dans l'union est

$$c_2(w, r_k) = p_2^* ; \quad (1.1-6)$$

où r_k est le rendement du capital au sein de l'union.

Selon HAMADA, l'industrie nationale peut ne pas être installée au sein de l'union de sorte que l'investissement étranger soit indispensable au succès de l'union. Car les relations (1.1-5) et (1.1-6) impliquent que $r_k < r$ autrement dit, une entreprise installée dans l'union doit accepter un rendement plus faible que celui de l'industrie nationale isolée.

La deuxième proposition de HAMADA est qu'un accroissement exogène de l'investissement étranger au sein de l'union peut diminuer le bien-être national si le secteur du bien importable est relativement intensif en capital. Ce qui signifie qu'un accroissement du capital étranger dans l'UD attire du travail. Autrement dit, si les biens importables sont relativement intensifs en capital, leur production augmentera, aggravant ainsi la distorsion due au tarif et diminuant le bien-être national.

Cette présentation a été sévèrement critiquée par HAMILTON et SVENSON (1982). Ils ont estimé que les deux propositions sur lesquelles se basaient les résultats de HAMADA dépendaient étroitement de l'hypothèse implicite que le bien 1 n'est pas produit au sein de l'Union Douanière. Or a priori, il n'y a rien dans les propos de HAMADA qui exclut la production du bien 1 dans l'UD puisque les entreprises dans l'industrie 1 sont indifférentes entre produire dans l'union et produire sur le plan national. Si le bien 1 est produit dans l'UD, les propositions de HAMADA risquent de ne pas tenir.

La critique faite à la contribution de HAMADA par MIYAGIWA (1986) est d'une autre nature. En effet, selon MIYAGIWA, certains éléments sont omis dans la présentation de l'union douanière par HAMADA. Il semble en effet que l'établissement d'une UD y diminue le rendement du capital. La raison pour laquelle le pays qui veut attirer l'investissement étranger adopte des politiques qui donnent cet effet n'est pas clairement établie. De plus, dans ce cas, l'investissement étranger sur le plan national (où le rendement du capital est plus fort) semble indésirable, alors que l'on sait que dans une union douanière, il existe plusieurs facteurs qui la rendent plus attractive pour les investisseurs étrangers que sur le plan national.

Etant donné que la structure globale du modèle de HAMADA repose sur le modèle à deux biens et deux pays de HECKSHER-OHLIN, ces résultats ne sont donc pas surprenants. Avec un seul prix relatif du bien, on peut très bien comprendre qu'une union douanière favorise plutôt une élimination de la protection tarifaire sur les biens importables. De ce point de vue, le modèle de HAMADA est plus applicable aux zones hors taxes des aéroports qu'à une véritable union douanière.

Comme nous pouvons le comprendre, une véritable union douanière nécessaire dans les pays en développement fournit une grande variété d'incitations pour encourager les

producteurs à investir dans des industries orientées vers des exportations. En fait, une union douanière doit être introduite comme un secteur additionnel. C'est cette présentation alternative que nous propose MIYAGIWA.

C2 - Le modèle alternatif

Le modèle présenté ci-dessous est en fait un modèle hybride entre la présentation de RICARDO-VINER et celle de HECKSHER-OHLIN. Une telle structure a été d'abord employée par KRUEGER (1977) et a été très utile pour l'examen des moyens commerciaux des pays en développement. Selon KRUEGER, en effet, il existe deux secteurs dans un petit pays : le secteur agricole et le secteur manufacturier. L'agriculture représente le secteur 1. Il produit le bien primaire (nourriture en l'occurrence) avec du travail et de la terre. Le travail est mobile entre les secteurs mais la terre est spécifique à l'agriculture. La nourriture est exportée au prix international normalisé à l'unité.

Quant au secteur manufacturier, il produit des biens avec du travail et du capital où le dernier facteur est spécifique. Ces deux secteurs constituent le modèle standard de RICARDO-VINER. La nouvelle structure est que, à l'intérieur du secteur 2, une variété de biens peut être produite en utilisant différentes proportions des facteurs. On a deux sous-secteurs appelés industries dans le secteur 2. Chaque industrie emploie du travail et du capital homogènes. De ce point de vue, le secteur manufacturier constitue le monde en miniature de HECKSHER-OHLIN.

MIYAGIWA se sert de cette présentation et pose que le prix mondial du bien i est p_i^* . Il suppose aussi que le secteur 2 n'est constitué que d'une industrie, l'industrie 2, qui produit un bien concurrencé par les importations, le bien 2, sous une protection tarifaire. Le salaire w^0 et les rendements r_T^0 et r_K^0 respectifs de la terre et du capital sont déterminés de la manière dont l'avaient fait RICARDO et VINER. MIYAGIWA suppose donc qu'à ces prix de facteurs, aucune autre industrie ne peut s'installer même avec des aides publiques, c'est-à-dire que pour toute autre industrie i ($\neq 1, 2$) confrontée au prix mondial p_i^* l'inégalité suivante tient :

$$p_i^* < c_i(w^0, r_K^0). \quad (1.1-7)$$

MIYAGIWA suppose également qu'un Etat désireux de diversifier son secteur manufacturier peut utiliser l'union douanière. C'est notamment le cas des pays en développement. Ainsi, en supposant que la nouvelle industrie sélectionnée pour l'union douanière est l'industrie 3, (une industrie orientée vers l'exportation et soutenue par l'Etat), l'industrie 3 s'installe au taux de subvention s' , avec :

$$p_3^*(1 + s') = c_3(w^0, r_K^0). \quad (1.1-8)$$

Tout taux de subvention s supérieur à s' conduit à la diversification du secteur 2, c'est-à-dire pour $s > s'$, l'UD est établie. s est donc le taux effectif de subvention.

Dans ce modèle formel du pays avec une union douanière, les équations suivantes tiennent compte des prix des facteurs et des prix des biens ainsi que des taux tarifaires et de subvention :

$$c_1(w, r_T) = 1 ; \quad (1.1-9)$$

$$c_2(w, r_K) = p_2 = p_2^*(1 + t) ; \quad (1.1-10)$$

$$c_3(w, r_K) = p_3^*(1 + s), \quad s > s'. \quad (1.1-11)$$

Etant donné ces prix de facteurs, les inputs unitaires nécessaires à chaque industrie i sont donnés par les relations de SHEPHARD-SAMUELSON. Ainsi dans l'industrie i ($i = 1, 2, 3$), le travail requis est $c_{iw} = \hat{\alpha}_i / \hat{\alpha}_w$, le capital requis dans l'industrie i ($i = 2, 3$) est $c_{ir} = \hat{\alpha}_i / \hat{\alpha}_r$ et la terre nécessaire pour l'industrie 1 est $c_{1r} = \hat{\alpha}_{11} / \hat{\alpha}_T$.

Si n est la dotation en travail du pays et d_T et d_K , respectivement des dotations en terre et en capital, alors les productions x_i des trois industries ($i = 1, 2, 3$) sont déterminées récursivement par les conditions d'équilibre du marché des facteurs :

$$x_1 c_{1r} = d_T ; \quad (1.1-12)$$

$$x_2 c_{2r} + x_3 c_{3r} = d_K ; \quad (1.1-13)$$

$$x_1 c_{1w} + x_2 c_{2w} + x_3 c_{3w} = n . \quad (1.1-14)$$

En absence d'union, le modèle est réduit au cas standard de RICARDO-VINER qui se limite aux relations (1.1-10), (1.1-11), (1.1-12), (1.1-13) et (1.1-14) sans les termes contenant x_3 dans les deux dernières équations.

C3- Le cas d'une nouvelle industrie

Nous examinons maintenant l'effet d'une intégration régionale sur la distribution des revenus et le bien-être national. L'effet de distribution de revenu est assez facile à établir, selon MIYAGIWA, en supposant que l'Etat applique un taux effectif de subvention et établit une union douanière. Dans un premier temps, il considère qu'il n'y a pas d'attrait d'investissement étranger par l'union. L'union douanière doit donc compter avec les industries existantes (leur travail et leur capital).

En fait, si l'industrie 3 est relativement capital intensif par rapport à l'industrie 2, l'institution de l'union douanière requiert relativement plus de capital que de travail, alors que l'industrie 2 a plus besoin de travail que de capital. Afin de restaurer l'équilibre du marché des facteurs, le rendement du capital doit accroître et le salaire doit diminuer.

Cette proposition est assez surprenante mais a une implication importante. En effet, elle montre que si l'attrait des capitaux étrangers par l'augmentation des rendements domestiques du capital est le premier objectif de l'union douanière, alors l'Etat devrait choisir des industries relativement intensives en capital pour la zone. Dans les faits c'est le contraire qui se produit dans les pays en développement. Voyons à présent ce qu'il en est pour l'effet de production.

MIYAGIWA énonce une autre proposition selon laquelle, sans se préoccuper du facteur relativement intensif dans l'industrie 3, un accroissement du taux s supérieur à s' défini par la relation (1.1-8) augmente la production de l'industrie 3 et diminue celle de l'industrie 2.

De même, si l'industrie 3 est relativement capital intensif, alors un accroissement de s supérieur à s' accroît la production de l'industrie 1 ou au contraire si l'industrie 3 est relativement travail intensif, un accroissement de s plus que s' diminue la production de l'industrie 1.

De façon intuitive, la diminution de la production de l'industrie 2 se produit parce que le capital doit se déplacer de l'industrie 2 à l'industrie 3 afin de produire le bien 3. La variation de la production du bien 1 dépend de l'impact qu'a la création de l'union douanière sur le taux de salaire.

Pour déterminer l'impact de l'établissement d'une intégration régionale, MIYAGIWA a exprimé l'identité revenu-dépense en termes de fonctions duales. Il pose :

$e(1, p_2, u)$, la dépense minimum nécessaire à un pays pour atteindre un niveau de bien-être u aux prix $(1, p_2)$ et la fonction de revenu maximum est $g(1, p_2, p_3^*(1+s), n, d_T, d_K)$ pour un vecteur de prix donnés et des dotations de facteurs. A ce niveau il faut noter que, puisque le bien 3 est entièrement exporté par l'union sans consommation domestique, $p_3^*(1+s)$ ne peut apparaître comme argument dans la fonction de dépense (coût).

En posant $e_2 = \partial e / \partial p_2$, la différenciation partielle de la fonction par rapport au prix du bien 2, les arguments habituels de dualité impliquent que e_2 est égal à la demande Hicksienne du bien 2, et g_i est égale à la production nationale du bien i ($i=2, 3$). Puisque l'importation du bien 2 est $e_2 = g_2$, le bien-être du pays hôte est déterminé par l'identité revenu-dépense suivante :

$$e = g + p_2^* t(e_2 - g_2) - p_3^* s g_3 \quad (1.1-15)$$

Dans la relation (1.1-15), le deuxième et le troisième termes à droite représentent respectivement le revenu tarifaire et la subvention à l'exportation. Cette relation signifie simplement que le revenu généré par la production et les ressources tarifaires est partagé entre la consommation et la subvention à l'exportation de l'union douanière. En utilisant l'équation (1.1-15), MIYAGIWA obtient la proposition suivante :

Avec un taux de subvention supérieur à s' défini par la relation (1.1-8), si le bien 1 et le bien 2 ne sont pas des biens inférieurs, alors,

$$\frac{sp_3^* < \frac{\partial x_2}{\partial s}}{p_2^* > \frac{\partial x_3}{\partial s}} \quad (1.1-16)$$

implique $\frac{du}{ds} < 0$.

L'établissement d'une union douanière est donc mieux à même d'accroître le bien-être national si la subvention à l'exportation sp_3^* est plus faible que le tarif tp_2^* . La hausse du taux de subvention entraîne non seulement une forte réduction de la production du bien 2 mais également une faible augmentation de la production du bien 3.

La possibilité d'accroissement du bien-être peut être expliquée par la théorie de second rang qui, dans ce contexte, fait valoir que si une distorsion tarifaire ne peut être supprimée dans une économie, l'imposition d'une autre distorsion peut augmenter le bien-être national. Une union douanière soutenue par une subvention à l'exportation joue donc ce rôle grâce à un déplacement des facteurs hors de l'industrie excessivement protégée.

On peut noter que le bien-être ne dépend pas du facteur relativement intensif dans l'industrie 3. En revanche, l'intensité du facteur l'effet de la croissance économique.

C4 - Croissance, Investissement étranger

Puisque le revenu national est égal à la valeur de toutes les productions en termes de prix internationaux, l'équation (1.1-15) peut être réécrite de la manière suivante :

$$e(1, p_2, u) = x_1 + p_2^* x_2 + p_3^* x_3. \quad (1.1-17)$$

En la différenciant par rapport au facteur $j (= n, d_T, d_K)$, on aura :

$$e_u (du/dj) = \frac{\partial x_1}{\partial j} + p_2^* \left(\frac{\partial x_2}{\partial j} \right) + p_3^* \left(\frac{\partial x_3}{\partial j} \right) \quad (1.1-18)$$

On peut utiliser la relation (1.1-18) pour évaluer l'impact de la croissance sur le bien-être national. De ce point de vue, MIYAGIWA suppose que la force de travail totale augmente. Son effet sur le bien-être est donné par la proposition suivante :

Soit α_i , la part de revenu du capital dans l'industrie $i (= 2, 3)$. Si l'industrie 3 est intensive en capital par rapport à l'industrie 2, et $(1+s)/(1+t) < \alpha_2 / \alpha_3$ ou bien si l'industrie 3 est intensive en travail par rapport à l'industrie 2 et $(1+s)/(1+t) > \alpha_2 / \alpha_3$, alors un accroissement exogène du travail diminue le bien-être national. Si $(1+s)/(1+t) = \alpha_2 / \alpha_3$, le bien-être ne sera pas affecté. Dans tous les autres cas, une expansion de la force de travail accroît le bien-être national.

Le cas d'une augmentation des terres (d_T) ne conduit pas à une interprétation précise, mais pour une expansion du capital (d_K) on aura des propositions suivantes :

Soit β_i , la part de revenu du travail dans l'industrie $i (= 2, 3)$. Si l'industrie 3 est capital intensif par rapport à l'industrie 2 et $(1+s)/(1+t) > \beta_2 / \beta_3$ ou bien si l'industrie 3 est travail intensif par rapport à l'industrie 2 et $(1+s)/(1+t) < \beta_2 / \beta_3$, alors un accroissement exogène du capital diminue le bien-être national. Si $(1+s)/(1+t) = \beta_2 / \beta_3$, alors le bien-être reste inchangé. Dans tous les autres cas, un accroissement du capital augmente le bien-être national.

Puisque les unions douanières visent entre autres, à attirer le capital étranger, il est intéressant d'examiner l'impact de l'investissement sur le bien-être.

A ce niveau, MIYAGIWA suppose que le capital étranger reçoit un rendement égal au revenu marginal national du produit du capital. Sous la protection tarifaire pour l'industrie 2, si l'industrie 3 est capital intensif par rapport à l'industrie 2 et $\beta_3(1+s)/s < \beta_2(1+t)/t$, ou si l'industrie 3 est travail intensif par rapport à l'industrie 2 et $\beta_3(1+s)/s > \beta_2(1+t)/t$, alors un accroissement de l'investissement étranger diminue le bien-être national. Si $\beta_3(1+s)/s = \beta_2(1+t)/t$, un accroissement de l'investissement étranger laisse le bien-être inchangé. Dans tous les autres cas, le bien-être augmente en réponse à l'accroissement du capital étranger.

Dans cette analyse, MIYAGIWA a considéré l'impact d'un établissement d'une ZLE à travers une aide publique pour promouvoir l'exportation et la diversification industrielle. Il énonce qu'en établissant une union douanière, un pays aide les industries qui se situent à l'intérieur de l'union. De telles industries sélectionnées par l'Etat sont basées sur l'intensité relative du facteur et sur les exportations.

L'établissement des unions douanières peut se faire au moyen des aides directes aux exportations. On peut également recourir à des aides indirectes telle que la baisse des taxes sur l'importation des biens intermédiaires. De même, on peut procéder à un transfert de technologie. En effet, puisque l'introduction des technologies avancées est un des objectifs des UD en pays sous développés, nous aurions pu explorer ici les effets de bien-être d'un transfert de technologie par les unions douanières.

Par ailleurs, tous les arguments utilisés ici reposent sur une analyse statique avec une technologie donnée. Comme l'avait fait GRUBEL (1982), on aurait eu certainement de résultats améliorés en utilisant un contexte plus dynamique sous forme d'innovations plus rapides et fréquentes.

SECTION II

Le nouveau régionalisme : la dimension institutionnelle.

Les effets de l'intégration régionale vont au-delà des échanges des biens, des services et des facteurs. En effet, par définition, tout regroupement régional suppose des règles de conduite communes aux pays concernés et des ententes réciproques et obligations.

L'intégration régionale implique un certain degré d'arbitrage entre les préférences nationales respectives. L'importance de cette dimension politique de l'intégration régionale dépasse le cadre des effets habituellement comptabilisés à partir des seuls flux commerciaux. Jaime de MELO, Arvind PANAGARIYA et Dani RODRIK (1992) postulent que la liberté d'action des Etats dans leur choix de politique économique est contrainte par la présence des lobbies dont les buts diffèrent de ceux des gouvernements. Ils agissent donc en prenant en compte les préférences des lobbies et ne peuvent adopter la politique optimale d'un point de vue économique. Selon leur modèle, les effets positifs de la coopération régionale passent par deux canaux principaux.

D'abord, elle réduit le poids des groupes politiquement importants dans chaque économie et permet de libérer les décisions de politique économique de la pression des intérêts particuliers : c'est ce qu'ils ont appelé "*l'effet de dilution des préférences*".

Ensuite, cette coopération donne aux Etats une plus grande liberté dans le choix des institutions. Ce choix qui se trouve libéré des contraintes historiques propres à chaque Etat : c'est " *l'effet de création institutionnelle* ".

Mais d'un autre côté et de façon simultanée, la coopération institutionnelle entraîne une réduction de l'autonomie politique de chaque Etat, autrement dit une subordination aux préférences des autres Etats. Même si cette subordination n'est que partielle parce que chaque Etat participe aux institutions communes, elle implique un arbitrage entre les préférences des différents pays. Le problème est que ce compromis peut être favorable à certains Etats et défavorable à d'autres. Ce troisième effet s'appelle " *l'effet d'asymétrie des préférences* " et son impact est souvent ambigu. Pour comprendre les fondements de cette théorie, nous allons revenir sur le modèle que de MELO et AL (1992) ont construit et qui intègre la dimension institutionnelle de l'intégration régionale.

A - Présentation du modèle de DE MELO, PANAGARIYA et RODRIK.

De MELO et al se sont intéressés à l'interaction entre les Etats et leurs secteurs privés, et les variations de cette interaction issues de l'intégration. Ils ont tout d'abord développé le cas d'un seul pays, ensuite celui de deux pays intégrés.

Ces auteurs pensent que le comportement d'un gouvernement peut être traduit par une fonction objectif de perte quadratique qui tient compte à la fois des motifs économiques et des objectifs politiques :

$$G = -[(\bar{g} - g)^2 + \lambda(0 - g)^2], \quad (1.2-1)$$

g représente la variable de choix du gouvernement. C'est l'intervention publique qui revêt une dimension politique. Elle peut prendre la forme d'une protection commerciale ou de subventions industrielles, \bar{g} représente le niveau optimal de g dans un sens strictement économique. Autrement dit, le premier terme dans la relation (1.2-1) saisit la motivation purement économique de la décision gouvernementale.

De plus, les auteurs pensent que le gouvernement subit aussi des pressions pour intervenir au compte des intérêts politiques représentés ici par le second terme dans (1.2-1). Politiquement, les groupes de pression dans le secteur privé préfèrent un niveau d'intervention donné par θ .

Dans le second terme, on retrouve l'idée que le gouvernement subit une pénalité chaque fois que son choix g est différent de celui des groupes de pressions, θ . λ représente le poids relatif de la volonté politique du gouvernement. De MELO et al n'ont pas donné une importance normative à cette fonction objectif. Ils ont voulu simplement caractériser le comportement de l'Etat.

Le niveau de θ est endogène et est choisi par un lobby représentant des groupes politiquement actifs dans la société. Ces groupes de pression tentent de marchander avec le gouvernement chaque fois que celui-ci veut prendre une décision importante. Ce marchandage est représenté par une fonction d'utilité :

$$U = ag - (\theta - \bar{g})^2, \quad (1.2-2)$$

où ag représente les intérêts privés de l'intervention publique, tandis que le second terme représente les coûts économiques. Ces coûts sont positifs chaque fois que le groupe de pression privé exprime une préférence pour g différente de \bar{g} , et ils sont supposés être partiellement internalisés par le lobby.

En fait, le jeu se déroule comme suit : dans un premier temps, le groupe de pression annonce son niveau préféré d'intervention de l'Etat, θ , en tenant compte de la réaction du gouvernement à leur annonce. Dans un deuxième temps, le gouvernement détermine son niveau optimal de g compte tenu de θ . Il est clair qu'ici, le gouvernement subit une perte de bien-être du fait de son incapacité à préconiser un niveau g librement.

La résolution de cette séquence du jeu se déroule de la façon suivante. En maximisant la relation (1.2-1) par rapport à g , il vient :

$$g(1 + \lambda)^{-1}(\bar{g} + \lambda\theta) \equiv g(\theta). \quad (1.2-3)$$

Ceci représente la meilleure réponse du gouvernement par rapport à θ . D'un autre côté, dans le premier niveau du jeu, le lobby maximise la relation (1.2-2) par rapport à (1.2-3). La solution est :

$$\theta = \bar{g} + a\lambda / 2(1 + \lambda). \quad (1.2-4)$$

θ est plus grand que \bar{g} aussi longtemps que $a > \theta$. En substituant cette équation dans la relation (1.2-3), de MELO et al ont obtenu le niveau d'équilibre de l'intervention du gouvernement :

$$g = \bar{g} + (a / 2)[\lambda / (1 + \lambda)^2] \quad (1.2-5)$$

Donc g supérieur à \bar{g} tant que a et λ sont tous les deux positifs.

Les deux auteurs démontrent également que :

$$(\theta - g) = (a / 2)[\lambda / (1 + \lambda)^2] > 0. \quad (1.2-6)$$

Ce qui implique que le gouvernement choisit de modérer la demande des lobbies. Par la suite, DE MELO et al ont substitué (1.2-5) (1.2-6) à (1.2-1) pour exprimer la valeur prise par la fonction objectif du gouvernement dans l'équilibre non intégré soit :

$$G_n = -(a^2 / 4)[\lambda / (1 + \lambda)]^3. \quad (1.2-7)$$

On se rend compte que pour avoir du répondant à la pression politique, le gouvernement subit un coût.

DE MELO et ses associés ont aussi étudié le cas où deux pays décident de s'intégrer. Dans ce cas, le niveau d'intervention est supposé être le même pour les deux économies. C'est-à-dire que les deux pays diffèrent seulement par rapport au niveau d'intervention économiquement désirable. C'est-à-dire que, si la fonction objectif du gouvernement étranger est donné par la relation, :

$$G^* = -[(\bar{g}^* - g^*)^2 + \lambda(\theta^* - g^*)^2], \quad (1.2-8)$$

le lobby privé dans ce pays devrait maximiser la fonction :

$$U^* = ag^* - (\theta^* - \bar{g}^*)^2. \quad (1.2-9)$$

On peut constater que ces auteurs estiment que a et λ sont communs aux deux pays. Il reste à savoir comment la décision est prise au niveau régional ? DE MELO et AL pensent que l'institution régionale maximisera une fonction objectif qui a la même structure que celles des deux pays :

$$G_r = -[(\bar{g}_r - g)^2 + \lambda(\theta_r - g)^2], \quad (1.2-10)$$

L'indice r se réfère à l'institution régionale.

Dans cette expression on peut déceler deux possibilités :

$$1^\circ) \bar{g} \neq \bar{g}^* ;$$

$$2^\circ) \theta \neq \theta^*.$$

DE MELO, PANAGARIYA et RODRIK posent une hypothèse neutre en égalisant \bar{g}_r et θ_r aux préférences moyennes des deux économies. C'est-à-dire en posant :

$$\bar{g}_r = \frac{1}{2}(\bar{g} + \bar{g}^*) ; \quad (1.2-11)$$

$$\theta_r = \frac{1}{2}(\theta + \theta^*). \quad (1.2-12)$$

La fonction indiquant la meilleure réponse de l'institution régionale est :

$$g = (1 + \lambda)^{-1} (\bar{g}_r + \lambda \theta_r) \equiv g(\theta_r). \quad (1.2-13)$$

Les groupes de pression nationaux maximisent leurs fonctions objectif, en internalisant cette fonction de la meilleure réponse possible, mais en tenant compte des actions des autres groupes de pression. En utilisant la relation (1.2-12), il vient :

$$\theta = \bar{g} + a\lambda / 4(1 + \lambda); \theta^* = \bar{g}^* + a\lambda / 4(1 + \lambda). \quad (1.2-14)$$

En comparant (1.2-14) et (1.2-4), on peut remarquer que l'intégration régionale modère les demandes des lobbies nationaux pour l'intervention. En fait, la raison est simple. Chaque groupe de pression a un faible impact sur la prise de décision puisque l'institution régionale tient compte de deux parties. Puisque les intérêts marginaux des lobbies ont diminué, les groupes choisissent rationnellement d'en faire moins. C'est ce qui explique l'effet de dilution des préférences mentionné plus haut.

Cependant, on note que θ et θ^* dépendent respectivement de \bar{g} et \bar{g}^* de sorte que la pression globale pour l'intervention ne se réduira pas simultanément pour les deux pays. En combinant (1.2-12) et (1.2-14), il vient :

$$\theta_r = \bar{g}_r + a\lambda / 4(1 + \lambda) = \frac{1}{2}(\bar{g} + \bar{g}^*) + a\lambda / 4(1 + \lambda). \quad (1.2-15)$$

En tenant compte du second terme, chacun des deux pays expérimente une réduction de l'influence du groupe de pression. Mais l'effet du premier terme agit différemment pour les deux économies. C'est l'effet d'asymétrie des préférences.

Si $\bar{g} > \bar{g}^*$, le pays hôte obtient une diminution additionnelle de lobbies grâce à l'intégration régionale, alors que le pays étranger obtient un accroissement compensatoire. En utilisant la relation (1.2-14), les trois auteurs ont estimé le niveau d'équilibre de l'intervention dans l'union :

utilisant la relation (1.2-14), les trois auteurs ont estimé le niveau d'équilibre de l'intervention dans l'union :

$$g = \frac{1}{2}(\bar{g} + \bar{g}^*) + (a/4)[\lambda / (1 + \lambda)]^2. \quad (1.2-16)$$

La comparaison de cette relation avec (1.2-5) indique que le sens des variations de g après l'intégration dépend de l'ampleur relative des effets de dilution et d'asymétrie des préférences. Le premier effet tire g vers le bas dans les deux pays, alors que le second effet réduit g dans un pays l'augmente dans l'autre.

Cette modélisation a permis à DE MELO et ses associés (1992) d'évaluer les conséquences de l'intégration pour chacun des deux pays. Ils ont pu le faire sur le plan économique et sur le plan politique.

B - La dimension institutionnelle de l'I.R. et ses implications.

On peut constater que DE MELO et alia ne se sont pas contentés d'élaborer une nouvelle présentation de l'intégration régionale. Ils essaient surtout d'en analyser les différentes implications en prenant appui sur la dimension institutionnelle des regroupements régionaux. Au nombre de ces implications, il y a non seulement les aspects économiques et les aspects politiques mais également les objectifs de croissance.

B1 Les effets économiques.

L'évaluation des conséquences économiques de l'intégration conduit à s'interroger sur la capacité de l'intégration à réduire la différence entre le niveau d'intervention économiquement désirable du gouvernement et le niveau choisi d'équilibre. DE MELO, PANAGARIYA et RODRIK (1998) ont besoin de savoir si $(\bar{g} - g)^2$ et $(\bar{g}^* - g^*)^2$ sont plus faibles sous l'intégration. Si \bar{G} est la composante économique de la fonction objectif du gouvernement et en utilisant N et I comme indices, ils posent :

$$\begin{aligned}
\bar{G}_N &= \bar{G}_N^* = -(\bar{g} - g)^2 = -(a^2 / 4)[\lambda / (1 + \lambda)]^4 ; \\
\bar{G}_I &= -(\bar{g} - g)^2 = -\left\{ \frac{1}{2}(\bar{g} - \bar{g}^*) - (a/4)[\lambda / (1 + \lambda)]^2 \right\}^2 ; \\
\bar{G}_I^* &= -(\bar{g}^* - g)^2 = -\left\{ \frac{1}{2}(\bar{g}^* - \bar{g}) - (a/4)[\lambda / (1 + \lambda)]^2 \right\}^2 .
\end{aligned}
\tag{1.2-17}^*$$

En considérant d'abord le cas où les deux économies sont identiques, c'est-à-dire : $(\bar{g} - \bar{g}^*)^2 = 0$, les auteurs constatent que $\bar{G}_N = \bar{G}_N^* < \bar{G}_I = \bar{G}_I^*$. Ce résultat traduit l'effet de dilution des préférences et montre l'impact favorable d'une union politique plus grande. Cet effet joue en fait pour les deux économies.

En revanche, les deux pays sont différents, $(\bar{g} - \bar{g}^*)^2 \neq 0$, c'est l'effet d'asymétrie des préférences qui intervient. Pour de faibles différences, cet effet bénéficie au pays dont le niveau d'intervention est plus élevé. En l'absence d'intégration, l'intervention publique est surévalué dans les deux pays. Lorsqu'il y a intégration, les effets d'asymétrie des préférences réduisent g dans le pays dont le niveau d'intervention est plus élevé et accroît g dans l'autre pays. Autrement dit, compte tenu de la distorsion initiale, l'intégration bénéficie au premier pays et dessert l'autre. Mais pour une divergence importante entre les deux économies, les deux pays sont desservis par l'intégration.

En fin de compte, les auteurs ont dégagé une implication importante. Lorsque le nombre de pays membre de l'intégration augmente, les avantages que chacun en tire restent faibles, aussi longtemps que ces pays ne sont pas identiques. Un nombre relativement petit de participants à l'intégration peut constituer un avantage significatif du régionalisme sur le multilatéralisme.

En supposant que l'intégration régionale peut être réalisée de manière telle qu'elle maximise les avantages économiques des pays, il est nécessaire d'évaluer les conséquences économiques des politiques de ces pays de manière optimale. La fonction objectif de l'institution régionale pourrait être altérée au bénéfice de ces économies. En somme, la question institutionnelle résultera d'une considération plus grande des préférences du pays à faible intervention.

* Les astérix indiquent le pays étranger.

B2- Les conséquences politiques de l'I.R.

De MELO et alii suggèrent maintenant de prendre en compte les considérations politiques et les contraintes des activités des lobbies privés dans l'évaluation des effets bénéfiques de l'intégration. Les considérations politiques ont une influence importante sur la décision d'un pays à s'intégrer ou pas.

Les valeurs maximisées de G et de G^* en l'absence d'intégration sont :

$$G_N = G_N^* = -(a^2 / 4)[\lambda / (1 + \lambda)]^3 \quad (1.2-18)$$

En utilisant (1.2-14) et (1.2-16), ils obtiennent une expression semblable sous intégration :

$$G_I = G_I^* = -\left\{[(1 + \lambda) / 4](\bar{g} - \bar{g}^*)^2 + (a^2 / 16)[\lambda / (1 + \lambda)]^3\right\} \quad (1.2-19)$$

Lorsque les deux pays sont identiques, $\bar{g} = \bar{g}^*$, l'intégration est sans ambiguïté avantageuse à l'un et à l'autre (effet de dilution des préférences discuté plus haut). L'intégration réduit alors l'influence du lobby national et permet ainsi au gouvernement de poursuivre sérieusement ses objectifs.

En revanche, lorsque les deux pays sont différents ($\bar{g} \neq \bar{g}^*$), les avantages de l'intégration sont limités pour les deux partenaires, car tous les avantages économiques d'asymétrie des préférences sont absorbés par des pertes politiques dues à la divergence de vue entre les préférences des lobbies nationaux et le niveau commun d'intervention.

Une comparaison entre les équations (1.2-18) et (1.2-19) indique clairement que l'intégration n'est pas bénéfique lorsque $\bar{g} \neq \bar{g}^*$.

Ce qu'il faut retenir, c'est que l'intégration implique parfois la renonciation des partenaires aux intérêts particuliers et l'adoption de règles supranationales. Dans certaines

conditions, l'arbitrage des institutions au-delà des frontières nationales peut être mutuellement bénéfique. Cependant, les partenaires régionaux doivent atteindre un certain seuil de similarité pour que l'intégration soit bénéfique dans un sens institutionnel. L'adoption des politiques et des règles communes devient alors un objectif supplémentaire de leur propre droit.

B3- Les objectifs de croissance.

Selon DE MELO, PANAGARIYA et RODRIK (1992), le succès d'un processus d'intégration procède de la convergence des objectifs, du nombre relativement faible des partenaires et de la volonté de chacun d'eux d'abandonner une partie de son autonomie nationale au profit de la réglementation supranationale. Si ces considérations institutionnelles sont acceptées, il est possible que les gains dynamiques, concrétisés par une forte croissance, soient engrangés.

Le fait que les effets dynamiques n'ont pas été vraiment pris en compte jusqu'ici vient non seulement de la difficulté de les caractériser sur le plan empirique, mais aussi parce que, comme les effets d'échelle, ils ne sont pas particuliers aux accords d'intégration régionale. Cependant, ces effets sont plus importants que les effets statiques étudiés jusqu'ici. Sur le plan macro économique, une coordination politique stable est source de croissance¹.

Les effets dynamiques les plus palpables de l'intégration sont liés à la diffusion rapide de la technologie. Elle se traduit par un relèvement de la compétitivité des firmes nationales. Un marché élargi stimule également l'investissement, du fait que les entreprises veulent profiter de l'élargissement du marché et produire davantage et mieux.

La réduction des barrières commerciales est dans ce sens un moyen renforçant les prédictions néoclassiques de la théorie de la croissance basée sur les rendements décroissants. Puisque de telles barrières sont érigées plutôt qu'abaissées dans les pays en développement, ces effets dynamiques ne sont pas pleinement exploités par leurs zones d'intégration.

¹ Dans les anciens instruments de l'intégration régionale, l'avantage de la coordination à travers une délégation d'une partie de pouvoir aux organismes supranationaux était largement absent des accords entre les pays en développement à cause de la combinaison des objectifs divergents et de la faiblesse des institutions centrales. Cela a été le cas particulièrement en Afrique au Sud du Sahara. Mais ces avantages étaient bien visibles dans la Communauté européenne.

Peut-être que l'effet le plus potentiellement dynamique qui bénéficie aux pays en développement provient-il de la coopération économique où les externalités significatives et les biens publics existent (par exemple la recherche et le développement, l'éducation, l'environnement et l'infrastructure).

Bien entendu, la coopération peut prendre plusieurs formes allant de simples échanges d'information, à la coordination des politiques et à l'établissement des institutions communes ayant des pouvoirs quasi législatifs en passant par la reconnaissance mutuelle et par l'adoption des règles communes. Etant donné le retard de l'Afrique centrale, il apparaissait pour De MELO et AL que les gains potentiels même d'une coopération institutionnelle limitée sont importants.

Tout compte fait, l'idée centrale est que les effets positifs de la coopération institutionnelle ont d'autant plus de chance de se réaliser dans les pays en développement que ces pays restent liés aux pays industrialisés. De ce point de vue, BALDWIN et SEGHEZZA (1998) ont étudié les effets théoriques potentiels de l'intégration Nord-Sud sur les pays en développement. Ce qu'ont fait avant eux, P. et S. GUILLAUMONT (1993), en analysant la coopération monétaire dans la zone franc.

Mais au delà même de l'aspect purement intégrationniste, l'instabilité politique notoire qu'on enregistre dans la plupart des pays africains peut être aussi une cause du non développement économique de ces pays.

En effet, depuis leurs indépendances, plusieurs pays de l'Afrique au Sud du Sahara connaissent de faibles performances sur le plan économique. Or, ces contre performances s'accompagnent presque toujours d'un fort degré d'instabilité politique (Banque Mondiale, 1984). La faiblesse des institutions peut donc être à l'origine du faible développement des pays en développement comme le pense NORTH (1990).

Des études empiriques ont souvent négligé les facteurs institutionnels telle que la stabilité politique et se sont focalisées sur des quantités et la qualité des inputs dans la détermination de la croissance économique. Cette négligence a conduit, au fait que la

formulation et l'évaluation de la politique économique constituent un déterminant important de la croissance économique durable. *Si l'environnement institutionnel est important dans la détermination de la croissance économique, un environnement politique instable empêche les pays en développement d'avoir une croissance économique durable* (WELLS, 1992).

Une étude menée par GYIMAH-BREMPONG et TRAYNOR (1999) confirme l'importance de l'instabilité politique dans la croissance économique. *L'instabilité politique affecte la croissance économique tant directement qu'indirectement à travers une réduction de la formation du capital*. En fait, ces auteurs concluent à un cercle vicieux du processus de non croissance économique : une faible croissance économique entraîne une instabilité politique qui en retour conduit à une plus grande stagnation économique.

Selon P. et S. GUILLAUMONT et J.F. BRUN (1999), l'Afrique subsaharienne connaît beaucoup d'instabilités primaires (instabilité climatique, instabilité des termes de l'échange et instabilité politique) c'est-à-dire des instabilités qui sont structurelles plutôt que le résultat des politiques économiques. *Ces instabilités primaires influencent la croissance africaine plus par une faible croissance résiduelle qu'à travers un faible taux moyen d'investissement*. Ces instabilités agissent, selon eux, par leur impact sur la politique économique, qui à l'évidence est influencée par deux instabilités intermédiaires : les instabilités de taux d'investissement et de taux de change réel.

P. et S. GUILLAUMONT et BRUN ont montré que les conditions climatiques, les troubles politiques et les instabilités sur les marchés mondiaux sont plus forts dans les pays africains que dans d'autres régions du monde. Ils estiment que l'instabilité des termes de l'échange et l'instabilité politique expliquent en grande partie la faiblesse du taux de croissance en Afrique. Ces instabilités induisent une mauvaise politique qui entraîne une instabilité plus forte du taux d'investissement et du taux de change réel.

C'est pour toutes ces raisons que la dimension institutionnelle est si importante dans le processus d'intégration économique régionale en Afrique centrale. Il est clair que une bonne intégration régionale ne peut pas se construire dans l'instabilité politique des membres éventuels. Nous pouvons maintenant présenter les avantages que l'on peut attendre d'une intégration Nord-Sud.

C - Les avantages potentiels de l'intégration Nord-Sud.

Selon BALDWIN et SEGHEZZA (1998), la formation d'une zone de libre-échange entre pays en développement (pays du sud) et pays industrialisés (pays du nord) permet de libéraliser les échanges entre les grands pays (comme l'Europe ou les Etats-Unis) et les petits pays (comme ceux d'Afrique). Ces auteurs ont comptabilisé trois effets directs qui peuvent agir sur la hausse du taux de rendement du capital dans les deux types de pays :

- un effet direct d'accès au marché : les deux types de pays exportent davantage, il s'ensuit une augmentation de leurs recettes commerciales ;

- deux effets de concurrence : au fur et à mesure que les barrières commerciales s'abaissent, les entreprises font face à plus de concurrence sur leur propre marché de la part des autres entreprises des pays partenaires (pays du Sud) et sur le marché extérieur de la part de toutes les autres entreprises.

En excluant le phénomène de la taille, les effets directs sont constants parce que le grand marché du pays industrialisé devient de plus en plus grand mais avec de plus en plus d'entreprises concurrentes. Puisqu'il y a plus d'entreprises basées dans le grand marché, celles qui sont localisées dans le petit pays font face à une concurrence plus forte dans leur marché local et à un plus petit accroissement de la concurrence dans le marché d'exportation du fait des fusions possibles et des disparitions des entreprises moins performantes.

Compte tenu des barrières commerciales, le marché local est plus bénéfique que le marché d'exportation. Ce qui fait dire que la libéralisation réciproque conduit toujours à un accroissement des profits des entreprises des pays industrialisés plus qu'elle ne le fait aux entreprises des petits pays. Autrement dit, la libéralisation réciproque diminue le taux de rendement du capital dans le petit pays et l'augmente dans le grand pays.

Il faut reconnaître que ce cas de figure se présente lorsque la libéralisation des échanges est la même pour tous les pays. En fait, cela ne se passe pas ainsi dans la réalité, car le respect des règles du GATT autorise une certaine discrimination dans la libéralisation entre le Nord et le Sud. Il en est ainsi dans l'accord de libre-échange entre le Mexique et les Etats-Unis d'Amérique où le taux tarifaire sur les importations mexicaines en provenance des Etats-Unis était de 25%, alors que celui des Etats-Unis vis-à-vis du Mexique était de 4%.

Cette asymétrie du niveau de protection initial permet d'apprécier l'impact de la libéralisation réciproque. Il va sans dire que les résultats discutés jusqu'ici sont surtout affectés par la taille des pays concernés. Mais le lien entre la croissance et les échanges se mesure plus par le coût des biens intermédiaires dans le secteur des investissements.

En effet, selon BALDWIN et SEGHEZZA (1998), le niveau de l'effet de croissance d'une libéralisation avec un partenaire donné dépend seulement de l'importance des exportations du partenaire dans la fonction de coût de l'investissement. Ainsi, l'effet de croissance sera d'autant plus grand que le partenaire offre une part importante de biens intermédiaires. Cela fait admettre que les accords de libre-échange Nord-Sud sont pourvoyeurs de croissance tant que c'est le partenaire du Nord qui demeure le principal fournisseur de biens intermédiaires.

Cependant, l'effet de la libéralisation réciproque dépend également des importations libéralisées. En fait, si les accords de libre-échange Nord-Sud libéralisent une grande part des importations des pays du Sud, BALDWIN et SEGHEZZA pensent que ces accords sont susceptibles de promouvoir la croissance.

Il reste un élément important des accords de libre-échange entre pays industrialisés et pays non industrialisés, c'est la certitude que peuvent avoir les investisseurs de s'impliquer dans une entreprise sans risque dans les pays en développement.

Sur le plan micro économique, les partenaires d'une zone de libre-échange peuvent agir sur les variations des échanges, l'investissement et les politiques de taxes indirectes. L'argumentation de BALDWIN et SEGHEZZA repose sur le principe que l'établissement de

ce type d'accord nécessite, plus que la clause de la nation la plus favorisée, un engagement important de la part des pays intéressés.

A cet égard, des changements brusques dans la politique commerciale peuvent donner lieu à des représailles. De ce point de vue, les politiciens dans les pays du Sud ont intérêt à stabiliser leur comportement.

En fait, la règle d'or pour attirer les investisseurs est de développer, un cadre politique stable et si possible du côté de l'offre, d'importants investissements publics dans les infrastructures et la formation professionnelle. Ce qui peut contribuer à réduire les coûts de production.

En fait, une véritable libéralisation en faveur du développement suppose la transparence dans les négociations. Les intérêts des pays doivent donc être clairement spécifiés tandis que la taille du marché intérieur et la force industrielle nationale doivent être, pour les pays en développement, consolidées par un programme actif incluant une relative protection commerciale et des dépenses publiques.

Ce dernier point nous amène à s'interroger sur le niveau de libéralisation commerciale nécessaire pour des pays en développement dont les structures de production sont au stade embryonnaires. Mais cette question sera traitée dans la deuxième partie de cette étude. En attendant, nous allons nous intéresser, dans le chapitre qui va suivre, aux résultats des accords d'intégration qui existent compte tenu des différentes théories que nous avons énoncées.

CHAPITRE II

... Mais leur application est difficile

Si la théorie de l'intégration est intéressante, sa mise en œuvre paraît difficile. En effet, autant il est vrai que dans les dispositifs d'intégration où interviennent les pays développés, les succès sont à la mesure des espérances, autant dans les regroupements régionaux qui concernent les pays en développement, les résultats sont décevants. Pourquoi donc les pays du Nord réussissent-ils relativement mieux là où ceux du Sud éprouvent d'énormes difficultés ?

Le présent chapitre tente de rappeler succinctement les résultats obtenus par les principaux types de regroupement économique. La première section sera donc consacrée aux difficultés de mise en œuvre des théories de l'intégration régionale. Nous y verrons successivement la Communauté européenne, l'ALENA et le Mexique, la Communauté de Développement Sud Africain (SADC) et la coopération institutionnelle entre pays de la zone franc.

La deuxième section s'intéressera aux raisons qui font que les tentatives d'intégration économique dans les pays en développement ne soient pas couronnées de succès. Notre analyse s'appuiera tant sur l'inadaptation du cadre analytique que sur le manque de coordination des politiques commerciales.

SECTION I

Les difficultés de mise en œuvre des théories de l'I.R.

Les effets économiques des accords d'intégration régionale font l'objet d'études de plus en plus nombreuses, tant sur le plan théorique que sur le plan empirique (BALDWIN ET VENABLES 1995). Malheureusement, l'analyse est complexe. A ce jour, on dénombre deux types de regroupements régionaux.

D'abord, les regroupements dont les visées intégrationnistes sont modestes. Les Etats membres se contentent d'un accord de tarifs préférentiels, préconisant des tarifs plus faibles sur les importations de certains produits originaires des pays partenaires ou alors d'une zone de libre-échange qui préconise la disparition progressive des tarifs et autres restrictions commerciales pour les échanges des produits originaires des pays partenaires.

La seconde catégorie de regroupements, plus ambitieuse, préconise une intégration plus profonde avec la mise en oeuvre d'une union douanière (on impose ici un tarif extérieur commun aux pays partenaires), puis d'un marché commun.

Le but visé par ces accords est d'encourager les échanges intra-régionaux. Et c'est pour cette raison que l'intégration régionale est évaluée à partir de l'intensité des relations commerciales entre les pays partenaires. Aussi, plusieurs recherches ont-elles testé l'impact des processus d'intégration sur des variables telles que la taille des entreprises et les marges coût-prix. (SLEUWAEGEN ET YAMAWAKI, 1989, MULLER et OWEN, 1985 et le commerce intra-régional, JACQUEMIN et SAPIR, 1988, THOMPSON, 1994).

Il semble que, théoriquement, la libéralisation du commerce régional, même si elle est accompagnée d'un détournement des échanges, peut profiter au pays importateur. Par exemple

dans les pays membres d'une union douanière, les gains que les consommateurs tirent de la baisse des prix peuvent compenser les pertes découlant du détournement d'échanges.

Un élément important est que s'il y a des économies d'échelle inexploitées dans certaines branches de production, la libéralisation du commerce régional peut entraîner des gains importants du fait des réductions des coûts moyens de production et de l'offre d'une plus grande variété de marchandises pour les consommateurs. L'abaissement des obstacles au commerce peut aussi accroître la concurrence dans la zone et entraîner une réduction globale des coûts de production. La conclusion d'un accord d'intégration régionale peut alors mettre les pays membres sur le sentier d'une plus forte croissance économique.

Plusieurs indicateurs permettent de rendre compte du succès d'un processus d'intégration : les indicateurs de nature économique (la part du commerce dans le PIB) et les indicateurs qui obéissent à une logique plus politique, (la limitation du pouvoir économique des gouvernements nationaux).

L'intégration économique n'étant pas un objectif en soi, elle doit être perçue comme un moyen de réaliser la croissance et d'accroître le bien-être des populations. Dans cet esprit, WAELBROECK (1976) a considéré le commerce et les mouvements de facteurs comme des variables significatives dans l'évaluation de l'intégration économique et a proposé de concentrer l'analyse sur le bien-être. Nous allons nous servir de ces variables pour rendre compte des difficultés de mise en œuvre de l'intégration régionale tout d'abord dans les regroupements impliquant au moins un pays industrialisé (*section 1*), ensuite dans les regroupements Sud-Sud (*section 2*).

A - Les regroupements impliquant au moins un pays industrialisé.

Depuis une trentaine d'années, on enregistre un engouement des pays à s'intégrer, qu'ils soient industrialisés ou non. Même les Etats-Unis, qui avaient une position très critique vis-à-vis de l'intégration économique, ont cédé à la tentation de sceller des accords régionaux avec le Canada et le Mexique.

Nous présentons tout d'abord les résultats de la Communauté économique, ensuite nous évaluons le chemin parcouru par l'ALENA et le Mexique. Enfin, nous analysons l'intégration monétaire des pays de la zone franc.

A1 - La Communauté européenne.

Les modèles d'équilibre général calculable et leurs résultats varient selon les contextes dans lesquels ils sont montés. On peut considérer trois générations de ces modèles selon les effets sur le bien-être qu'ils permettent d'étudier. En effet, la première génération suppose l'existence d'une concurrence parfaite et néglige les effets dynamiques : chaque industrie produit un bien homogène dans un cadre de concurrence parfaite et de rendements d'échelle constants.

Dans ces conditions, le commerce intra-industriel est difficile à expliquer, alors qu'il est apparent au niveau des données statistiques. Une hypothèse a dû être faite pour contourner ce problème; c'est que les biens dans chaque secteur sont parfaitement substituables s'ils sont produits dans des pays identiques, mais ne le sont pas s'ils proviennent de pays non identiques. L'offre des facteurs est supposée fixe.

La seconde génération de modèles postule des rendements d'échelle croissants dans un cadre de concurrence imparfaite. Ces modèles donnent une estimation de la production, des effets d'échelle et de variété, mais leurs résultats sont liés à la forme de la concurrence entre les entreprises et à la politique des prix qui en découle.

La dernière génération (troisième) des modèles incorpore les effets d'accumulation tout en prenant en compte la variation des stocks de capital. Ce type de modèles étudie les effets de création et de détournement des investissements.

La réalisation du marché intérieur européen en 1992 impliquait un ensemble de mesures politiques complexes pour supprimer les barrières non tarifaires qui entravaient le commerce au sein de la Communauté économique.

Les premières études sur cette programmation ont été sectorielles, et ont exploré les effets de la politique sur des industries en utilisant des approches de la deuxième génération de modèles. En recherchant les effets pro concurrentiels possibles du programme de 1992, SMITH et VENABLES (1988) en ont retenu essentiellement deux.

La première conséquence est une réduction des coûts du commerce intra communautaire de 2.5 % de la valeur du commerce global de la communauté. Ce qui a entraîné un accroissement substantiel du volume de commerce.

La deuxième conséquence vise l'élimination de la segmentation du marché européen. Les résultats sont très variables d'une industrie à l'autre, mais le modèle a prévu des réductions de coûts moyens plus importantes que dans la première expérience. Aussi, pour les industries qui ont connu une faible concentration, leurs gains en bien-être sont restés inférieurs à 1 % de la production alors que pour celles qui ont eu une forte concentration, les gains en bien-être sont environ de 5 % de la production. Quand on décompose ces gains en différents éléments, leur source principale s'avère être la réduction des coûts moyens.

Des évaluations agrégées du programme élaboré pour l'Europe en 1992 ont été faites par FLAM (1992) et BALDWIN et VENABLES (1994). Ces résultats sont résumés dans le tableau (2.1-1) qui récapitule et compare plusieurs simulations faites par ces différents auteurs. Ainsi, la Communauté Economique Européenne s'attendait à des perspectives de gains plutôt modestes :

1°) les estimations faites ont révélé que les gains les plus importants sont réalisés par les petits pays qui ont une plus grande ouverture au commerce intra-communautaire.

2°) les estimations des effets de bien-être des dispositions de 1992 ont révélé que les secteurs affectés ont connu une augmentation de la production globale à l'intérieur de la communauté et une diminution de celle-ci pour les pays dont les ventes intra-communautaires sont importantes.

3°) La différence entre HN-a et HN-b est liée à la nature de l'expérience. En effet, HN-a ne tient pas compte d'un mouvement vers l'intégration des marchés. Ce qui n'est pas le cas de HN-b en raison du gain supplémentaire en bien-être.

Tableau 2.1-1 : Impact de l'Europe de 1992 en pourcentage du PIB

	Moyenne	II HN-a	II HN-b	III BFH	I HRT-I	II HRT-II	III HRT-III
C.E.	0.52	0.40	0.64	0.80	0.50	1.18	2.60
ZLE	n.a	-0.15	-0.22	-0.24	n.a	n.a	n.a

Explications : La première colonne est la moyenne estimée de cinq études faites par Baldwin et Venables (1994). dans la deuxième colonne, HN indique Haaland et Norman (1992). Le Scénario "a" est une réduction de 2.5 % des coûts du commerce intra-communautaire s'il y a segmentation des marchés, le scénario "b" est une réduction des coûts commerciaux avec les marchés intégrés. Dans la troisième colonne, BFH signifie Baldwin, Forslid et Haaland (1994), elle est identique à HN-b sauf que les stock de capital sont endogènes. Dans la quatrième colonne, HRT signifie Harrison, Rutheford et Tarr (1994). Les scénarios I, II et III constituent les premier, second et troisième versions de leur modèle. Tout indique des coûts commerciaux plus faibles avec des marchés intégrés.

La troisième génération de modèles, (BALDWIN, FORSLID et HAALAND, 1994), augmente l'effet attendu de revenu additionnel, à travers un multiplicateur de production. Les expériences faites par HARRISON, RUTHEFORD et TARR (1994), utilisent les trois générations de modèles, et confirment le point de vue selon lequel, en tenant compte des effets supplémentaires, on augmente en réalité l'effet net estimé de la politique.

Ainsi, il peut arriver que le multiplicateur associé aux effets d'accumulation soit inférieur à l'unité, mais ces estimations sont de 1.2 % ou 2.2 %, reflétant le fait que les biens échangés tendent à être à forte densité capitalistique. L'intégration régionale stimule la production de ces biens et augmente la demande du capital.

L'intégration européenne est donc globalement satisfaisante. Ce qui justifie la volonté des pays partenaires à aller plus loin dans l'harmonisation des politiques économiques et monétaires.

A2 - L'ALENA et le Mexique

De bons résumés des évaluations des résultats de l'ALENA ont été faits par FRANÇOIS (1993) et FRANÇOIS et SHIELS (1994). Ces auteurs sont parvenus à des

résultats qui tiennent compte de l'emploi, des salaires, de la migration et des effets d'échange. Le tableau (2.1-2) présente les variations de salaires réels prévues à partir de la moyenne estimée de toutes les études faites par l'U.S. International Trade Commission (1992) et à partir de quelques scénarios présentés dans des études individuelles (Cf. tableau 2.1-2). Les chiffres romains sur des colonnes représentent la classification des modèles par génération.

Tableau 2.1-2 : Impact agrégé de l'ALENA en pourcentage du PIB

	Moyenne	I BM-I	II BDS-II	II RRS	III BM-III	III BDS-III
Mexique	2.59	0.32	1.60	3.40	4.60	5.00
Canada	3.26	n.a	0.71	10.60	n.a	0.70
USA	0.16	0.02	0.01	2.10	0.40	0.30

Explications : La première colonne représente la moyenne de tous les résultats trouvés par ITC (1992). BM signifie Bachrach et Mizrahi (1992). Le scénario "I" indique la première génération de modèles qui concerne la zone de libre échange entre le Mexique et les Etats-Unis d'Amérique. Le scénario "III" améliore cette expérience avec des stocks de capital endogènes. BDS signifie Brown, Deardoff et Stern (1992). Le scénario "II" représente la deuxième génération des modèles et considère les barrières tarifaires et non tarifaires supprimées entre les pays membres de l'ALENA. Le scénario "III" est le même que le scénario "II" plus un flux de capital exogène au Mexique. RRS signifie Roland-Horst, Reinert et Shiells (1992), il concerne les effets de la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires dans la troisième génération de modèles.

Il ressort de ce tableau que tous les pays membres de l'ALENA s'attendent à un gain substantiel. La moyenne des gains prévus pour le Mexique et le Canada, soit 2.5 % et 3.3 % du PIB est simplement importante. ROLAND-HORST, REINERT et SHIELS (1992) et HINJOSA et ROBINSON (1991) attribuent la plupart des gains mexicains et canadiens à la suppression des barrières non tarifaires. Des gains escomptés pour les Etats-Unis d'Amérique sont estimés plus faibles, reflétant à la fois la faible proportion du PIB des USA directement affectée par des mesures de politique commerciale et le faible niveau initial des barrières commerciales.

Le second point à retenir est l'ampleur de la différence entre les estimations faites par les diverses études. En comparant les modèles de la première et de la deuxième génération, nous voyons que les gains estimés sont cinq fois plus importants pour le Mexique, car on passe de 0,32 à 1,60. La raison en est que, la présence d'économies d'échelle crée des mécanismes supplémentaires par lesquels une intégration régionale affecte le bien-être. La théorie ne dit pas que les gains agrégés sont nécessairement plus grands dans un cadre de concurrence imparfaite, mais les simulations faites sur la Communauté européenne donnent ce résultat.

En réalité, la différence entre ces générations de modèles est attribuée aux différentes approches élaborées par des chercheurs pour construire les modèles de concurrence imparfaite.

BROWN, DEARDOFF et STERN (1992) ont supposé une concurrence monopolistique et les entreprises sont concurrentes à la Bertrand. C'est-à-dire que ces entreprises ont la possibilité de fixer leurs prix de vente mais elles doivent laisser le marché déterminer les quantités vendues. De ce point de vue, cela génère de petites variations et des effets d'échelle très modestes de l'ordre de moins de 1 %, au niveau des entreprises, dans leurs secteurs en concurrence imparfaite.

La version de ROLAND-HORST, REINERT et SHIELS (1992) que l'on retrouve dans le tableau (2.1-2) utilise une politique de prix différente qui suppose que les entreprises égalisent les prix aux coûts moyens et que le nombre d'entreprises dans l'industrie reste fixe. La justification théorique d'une telle hypothèse n'est pas très claire, mais ses implications sont immédiates. Toute expansion de la production dans l'industrie est transmise automatiquement par l'effet d'échelle. Elle génère donc des réductions plus grandes de coûts moyens et de gains en bien-être.

La plupart des études supervisées par l'U.S. International Trade Commission (1992) trouvent que l'ALENA augmente le rendement du capital dans les trois pays membres lorsque les stocks de capital sont constants. L'ALENA génère donc une création des investissements.

La comparaison avec la troisième génération indique une croissance possible du revenu associée à un stock de capital accru. Par exemple, en endogénéisant le stock de capital dans le modèle BM, cela accroît la variation prévue des facteurs de 20 % et de 15 % aux USA et au Mexique respectivement. Ils stimulent l'impact d'une hausse exogène du stock de capital au Mexique de 10 %. Ce qui accroît l'impact de l'ALENA sur la production du Mexique, comparé au cas où le stock du capital est maintenu constant.

Toutefois, cette expérience soulève plus de questions qu'elle ne donne de réponses. BDS ont trouvé que l'accroissement du stock de capital conduit à un taux de rendement plus fort, un effet qu'ils attribuent à l'accroissement des rendements d'échelle.

En tout cas, la diversité des résultats tient aux structures des modèles utilisés. C'est ainsi que dans la seconde génération de modèles, l'ampleur des effets dépend en grande partie du caractère imparfait de la concurrence. Et les conclusions tirées dépendent elles essentiellement de la forme de la concurrence, de la différenciation des produits, du degré de concentration dans l'industrie et du degré des économies d'échelle inexploitées. Des données statistiques sur ces différentes variables ne sont pas toujours disponibles. Aussi les inputs et la procédure de construction de modèles doivent-ils être choisis avec précaution et rigueur.

De nombreuses évaluations des regroupements existant en Afrique au Sud du Sahara ont été faites. NGILA MWASE (1998) a tenté de déterminer l'apport de l'Afrique du Sud dans le processus d'intégration économique de l'Afrique de l'Est et Australe.

Plusieurs autres études ont été réalisées sur l'Afrique de l'Ouest, LAPORTE (1996) et plus généralement en Afrique subsaharienne, notamment celle de ORAMAH et ABOU-LEHAF (1998). Nous allons nous intéresser à l'analyse faite par Harald V. PROFF (1998) sur les risques d'effets de polarisation de l'intégration régionale dans la Communauté de Développement Sud Africain.

A3 - La Communauté de Développement Sud Africain (CDSA ou SADC).

On peut dire que malgré les expériences négatives de l'intégration régionale en Afrique subsaharienne, les membres de la Communauté de Développement Sud Africain ont annoncé en août 1996 de faire de la région toute entière une zone de libre-échange. PROFF (1998) a tenté d'évaluer l'opportunité de cette Communauté ou plus spécifiquement les chances d'un développement concerté dans cette zone.

Il faut reconnaître que depuis la mise sur pied en 1992 du programme définissant les nouvelles orientations de la Communauté européenne, une nouvelle tentative d'intégration

régionale en Afrique de l'Est et Australe a posé les bases de la SADC qui regroupe dix pays (Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibie, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe). Ces Etats composaient déjà l'ancienne Conférence de Coordination de Développement de l'Afrique du Sud (CCDAS ou SADCC). Ce n'est que plus tard que la République Sud Africaine (RSA) et l'Ile Maurice les rejoignent formant un groupe de douze pays.

A3.1 - Les objectifs de la SADC.

Les principaux objectifs de la Communauté sont d'atteindre le développement et la croissance économique en combattant la pauvreté, et en contribuant à l'élévation du niveau de vie des peuples sud africains. A cet égard, il est nécessaire d'avoir des politiques communes ; des institutions fortes et d'atteindre une certaine complémentarité entre les stratégies nationales et régionales de développement. Ce qui est affirmé en 1996 est de faire en sorte que la région toute entière devienne une zone de libre-échange au terme de huit ans.

Comme l'indique LEISTNER (1995), on attend de l'intégration régionale qu'elle améliore le bien-être économique grâce aux gains commerciaux. Mais la question que pose PROFF (1998) est de savoir si la SADC va conduire aux effets de polarisation ou bien constitue-t-elle une opportunité de développement concerté.

Le problème est que les objectifs d'amélioration de bien-être par un accroissement des recettes commerciales sont difficiles à atteindre. En effet, les effets bénéfiques de l'intégration régionale en Afrique de l'Est et Australe se heurtent à quatre obstacles principaux :

- (1) un système d'échange entre les pays membres défavorable car basé principalement sur des exportations de matières premières, ce qui limite les gains de l'intégration régionale ;
- (2) un fort pourcentage de recettes publiques lié aux droits de douane dans les pays membres rend difficile la réduction des tarifs ;
- (3) pas de volonté politique de sacrifier sa souveraineté, condition préalable à tout accord multilatéral, ajouté à un grand désaccord idéologique sur la politique économique ;
- (4) de fortes inégalités de niveau de développement dans la région, ce qui tend à biaiser le partage des gains de l'intégration.

Que peuvent signifier ces obstacles pour la Communauté de Développement Sud Africain ?

Selon PROFF, tous les pays membres de la SADC produisent et exportent des matières premières qui ne sont pas commercialisées à l'intérieur de la zone mais sont exportées dans des économies plus développées, où elles font face à des droits de douane.

Environ 80% du commerce intra-régional est libre mais les 20% restants concernent les produits « sensibles » qui ont un intérêt majeur pour les pays, à l'instar du textile, du sucre ou des automobiles. Dans ces conditions, apparemment, il reste un grand potentiel de création d'échange par la réduction des tarifs.

Mais le problème crucial des intégrations régionales dans les pays en développement est la perte des recettes publiques issues des droits de douane sur les importations. En effet, les droits de douane constituent généralement une part importante (20 ou 30%) de recettes publiques dans les pays de la SADC. Cela a été spécialement important pour la SACU (l'Union Douanière pour l'Afrique de l'Est et Australe) créée par la R.S.A, le Lesotho, le Swaziland, le Botswana et la Namibie en 1969.

Les biens circulaient librement entre les membres avec un tarif extérieur commun sur les biens importés des pays tiers. Les droits de douane étaient appliqués en un taux commun administré par la Banque de réserve de la R.S.A. Les recettes étaient partagées annuellement entre les Etats membres en proportion de la valeur de leurs importations, leurs productions et de la consommation des biens taxables. Comme les budgets de plusieurs pays membres dépendaient lourdement de leur part de recettes douanières, il fut très difficile d'appliquer véritablement les accords.

Même s'il y avait un faible niveau de commerce intra-régional dans la SADC (5% du commerce global selon LEISTNER), une part trop forte de recettes douanières dans les recettes publiques rend les pays membres individuellement inflexibles dans les négociations commerciales. Il y a le risque d'avoir ainsi une intégration régionale trop fermée avec des

droits de douane trop élevés vis-à-vis des pays tiers. Ce qui est souvent la raison essentielle d'échec des accords régionaux en Afrique ou en Amérique Latine.

Mais si la régionalisation conduit vers une ouverture sur les marchés mondiaux, les accords d'intégration régionale conduiront sans doute à une expansion de la production industrielle et des exportations industrielles dans les pays concernés. C'est pour cette raison, pense PROFF (1998), qu'une réforme du système de taxation pour générer des recettes est une question importante pour l'intégration régionale en Afrique de l'Est et Australe. A cet égard, réformer les structures et les institutions dans chaque pays membre de la SADC est une étape aussi nécessaire que réaliste pour encourager les gouvernements à modifier graduellement leur système de finances publiques.

Il faut dire que cette exigence n'est pas propre à la SADC puisqu'elle est aussi un objectif visé par les programmes d'ajustement structurels du FMI et de la Banque Mondiale en Afrique au Sud du Sahara (World Bank, 1994).

En effet, s'agissant de la SADC, la République Sud Africaine (RSA) est l'économie dominante de cette entité. Le fait est que la RSA accepte de réduire sa souveraineté en échange du progrès économique, c'est-à-dire pour plus d'exportations dans les industries ou pour une réduction des migrations illégales. Pour les autres pays membres de la SADC, avec l'intégration régionale, le degré de responsabilité de leurs états respectifs sera plus grand, ce qui est aussi un avantage car ils ont plus d'importance aux yeux des organisations internationales comme le FMI, la Banque Mondiale ou tout autre donateur.

Habituellement, l'intégration régionale se focalise sur la création de commerce. A cet égard, l'effet de création d'échange est l'un des effets non monétaires qui conduit à plus de commerce entre les pays membres, compte tenu de la réduction des droits de douane. Ce qui amène les économies de ces pays à être stimulées et à connaître une croissance économique durable. Cet effet positif de l'intégration régionale, qui est basé sur l'utilisation efficace des ressources disponibles dans les pays participants, s'oppose cependant à un effet négatif, l'effet de détournement des échanges*.

* Nous avons défini tous ces effets dans le chapitre premier de cette thèse.

L'argumentation traditionnelle indique que la libéralisation commerciale tend à polariser le développement régional autour des pays partenaires les plus avancés, LEISTNER (1995). Les disparités initiales sont donc perpétuées par un processus cumulatif et la croissance économique devient l'apanage des pays économiquement plus avancés.

A3.2 - Le problème du partage des gains commerciaux.

Comme l'indique KRUGMAN (1991), une analyse complète des coûts et bénéfices de l'intégration régionale nécessite non seulement une base théorique forte mais aussi une analyse assez poussée du processus de négociations commerciales. En effet, lors de ce processus de négociation, la question du partage des gains entre les partenaires est un point focal.

Aussi, dans la SADC, le partage des gains commerciaux est au centre des discussions. Pour comprendre ce concept, nous allons l'illustrer par un graphique (figure 2.1-1) emprunté à SALVATORE (1995).

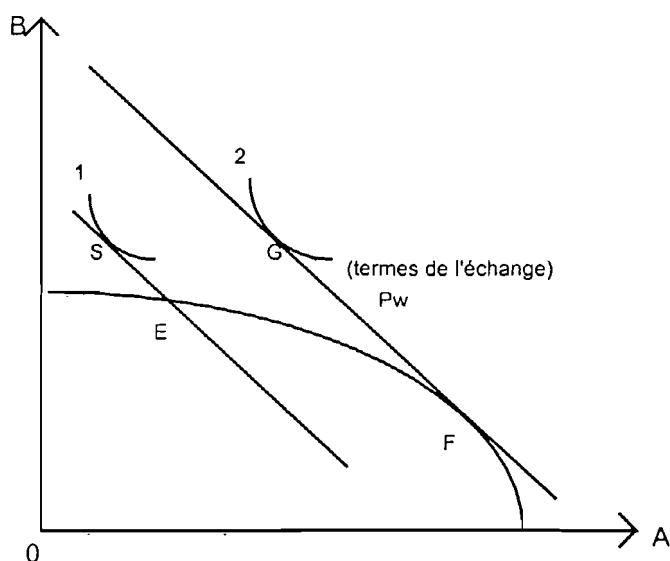
Le point de départ est la situation d'équilibre E en autarcie. Comme le pays 1 se spécialise dans la production du bien A et baisse sa frontière de production, il a un accroissement des coûts d'opportunité dans la production de ce bien. Pour le pays 2, le même effet se produit avec le bien B . Le processus de spécialisation se poursuit jusqu'à ce que les prix relatifs PA et PB deviennent égaux dans les deux pays. Les gains commerciaux peuvent être divisés en deux composantes : les gains issus de l'échange et les gains qui proviennent de la spécialisation, comme on peut le voir pour la pays 1 dans la figure 2.1-1.

Sous l'hypothèse que le pays 1 se spécialise dans la production du bien A avec une ouverture commerciale mais continue de produire au niveau d'équilibre E , le pays 1 pourrait exporter le bien A et importer le bien B au prix relatif qui prévaut sur le marché mondial P_w , qui conduit au niveau de consommation S sur la courbe d'indifférence 1. Le passage du point d'équilibre E au niveau de consommation S mesure les gains à l'échange. Si le pays 1 se spécialise concomitamment dans la production du bien A et produit au niveau F , il peut alors

commercer et consommer au point G sur la courbe d'indifférence 2. Le passage de S à G mesure les gains issus de la spécialisation.

Le prix mondial P_w définit les termes de l'échange entre les deux économies. Ces termes de l'échange indiquent la valeur avec laquelle chaque économie peut obtenir les importations de l'autre. Dans la figure (2.1-1), un accroissement du prix relatif du bien A , rendant la pente GF plus abrupte, améliore les termes de l'échange du pays 1 et détériore ceux du pays 2.

Figure 2.1-1: les gains commerciaux



Comme les termes de l'échange déterminent la distribution des gains commerciaux, le consommateur dans chaque pays gagne à l'échange, mais le consommateur du pays 1 gagne plus que celui du pays 2. Ce qui conduit à dire que les gains commerciaux sont partagés par rapport aux termes de l'échange.

De ce point de vue, si les termes de l'échange connaissent une évolution négative dans les pays en développement, il peut y avoir un biais dans le partage de ces gains commerciaux dans les pays les plus développés.

Pour évaluer la distribution des termes de l'échange à l'intérieur de la SADC, en utilisant ce modèle statique, il apparaît que seul le commerce intra-régional permet de le faire. Mais ce commerce est tellement faible, de l'ordre de 5% du commerce mondial.

PROFF (1998) a montré le développement des termes de l'échange des plus petits pays membres de la SADC en comparaison avec les termes de l'échange de la République Sud Africaine et du Royaume Uni comme groupe de référence.

Il apparaît qu'il n'y a pas de véritable trend du développement des termes de l'échange. En effet, alors que les petits pays de la SADC sont sujets à une évolution erratique de leurs termes de l'échange, ceux du Royaume Uni semblent plutôt stagnants et ceux de la RSA se détériorent lentement.

Tandis que la structure commerciale des petits pays de la SADC est plus ou moins semblable par rapport à leur commerce total et intra-régional, la RSA présente une structure ambivalente : elle a une structure traditionnelle proche des pays en développement dans son commerce total mais elle a une structure similaire à celle des pays développés dans son commerce intra-régional. Il y aurait donc des différences à l'intérieur de la SADC. La République Sud Africaine réalise un fort excédent commercial qui est basé sur les exportations des biens industriels. Les petits pays sont plutôt déficitaires par rapport à leur commerce intra-régional.

Mais globalement, il n'y a pas d'indications claires quant à l'argumentation d'un biais dans la distribution des gains commerciaux consécutifs aux effets négatifs de ses termes de l'échange. En particulier, avec une détérioration du Rand sud africain, qui affecte négativement la qualité des indicateurs des termes de l'échange.

De plus, un indicateur statistique, seul approprié à caractériser des situations statistiques comparables ne semble pas être méthodologiquement adéquat à déterminer un processus dynamique de développement. Une autre possibilité est d'analyser la distribution des gains commerciaux à travers un modèle dynamique qui prenne en compte les transactions économiques entre les pays industrialisés et les pays non industrialisés.

Les modèles indiquent plutôt qu'en général, les pays économiquement forts attirent plus d'industries à cause des rendements croissants d'échelle, la meilleure disponibilité de la main d'œuvre et de l'existence des services nécessaires à l'industrialisation comme le transport, les finances et la réglementation du droit. En conséquence, des industries intensives en main d'œuvre dans les pays les moins développés connaissent des problèmes dus à l'incapacité à faire face aux importations des biens moins chers provenant des pays économiquement plus développés de la région (c'est-à-dire la SADC).

En fait, ni le modèle statique traditionnel expliquant la distribution des gains compte tenu des termes de l'échange ni le modèle plus dynamique de MYRDAL et KALDOR n'explique le biais dans la distribution des gains au sein de la SADC.

Les résultats de la SADC contrastent d'abord avec les conclusions de KRUGMAN et VENABLES (1995) qui annoncent un premier stade d'augmentation des inégalités des salaires réels puis une réduction de ces inégalités. Les coûts de transport dans la SADC sans la RSA sont très élevés à cause de la pauvreté des infrastructures. Ce qui laisse supposer une distribution des gains commerciaux inégale. Mais l'impact de l'intégration régionale sur cette infrastructure semble positive.

La République Sud Africaine domine la SADC économiquement puisque son PNB de 125,2 milliards de dollars US (1994) est presque quatre fois celui additionné de ses onze partenaires 33,1 milliards de dollars US, LEISNER (1995). Mais la majorité de la population de la RSA souffre des problèmes de développement énormes. Ainsi, l'inégalité entre les différents pays membres de la SADC doit être toujours comparée aux inégalités à l'intérieur de chaque pays particulier de la région.

Ce qu'il faut retenir ici est que compte tenu de tous les arguments avancés jusqu'ici, il est clair que ni la généralisation des gains de bien-être de l'intégration régionale ni la généralisation de la distribution des gains commerciaux n'est possible. En réalité, les négociations pour un regroupement au sein de la SADC sont possibles parce que sans gains mutuels, il n'y a pas de raison de débiter des négociations substantielles. Ces négociations

déterminent finalement le partage des gains dans la Communauté de Développement de l'Afrique du Sud et mieux chaque Etat membre définit ses objectifs, mieux sera le résultat de la négociation.

Nous pouvons nous intéresser maintenant à la coopération institutionnelle entre les pays de la zone franc.

A4 –La coopération institutionnelle entre pays de la zone franc.

Depuis plus de trente ans, des expériences d'intégration économique régionale se sont multipliées dans le monde. Et nombreuses d'entre elles se sont inspirées de l'expérience européenne. C'est ainsi que la libéralisation commerciale a presque toujours précédé la coopération monétaire. Or, l'expérience des pays africains de la zone franc est différente.

Ces pays ont choisi la séquence "coopération monétaire d'abord, coopération commerciale ensuite". Et s'il est un domaine où les pays d'Afrique subsaharienne semblent avoir des résultats relativement bons, c'est celui de la coopération institutionnelle comme le notent P et S GUILLAUMONT (1993).

Cette coopération semble couvrir beaucoup de domaines : la recherche, la formation et l'éducation, la lutte contre la sécheresse ou les grandes endémies, la promotion de produits agricoles ou la mise en valeur de bassins fluviaux, etc. En fait l'efficacité de ces institutions est assez inégale. Mais c'est essentiellement sur le domaine de la coopération monétaire que cette coopération institutionnelle est remarquable.

Les deux unions monétaires constituées dans le cadre de la zone franc représentent en leur genre une expérience unique dans le monde aussi bien par le nombre des Etats qui y adhèrent que par la durabilité de celles-ci. D'un côté il y a eu l'Union Monétaire Ouest-Africaine (UMOA), créée en 1962. Elle était formée de sept pays. Cet accord a pris fin en janvier 1994 avec la création de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine¹, après la

¹ Voir, pour plus de précisions, B. LAPORTE (1996).

dévaluation du franc CFA. De l'autre côté, l'Union des Etats membres de la Banque des Etats d'Afrique Centrale (BEAC).

Cette coopération a connu, au cours des dernières années, des développements importants notamment en avril 1991, à la réunion des Ministres des Finances à Ouagadougou, où a été affirmée la volonté des Etats d'utiliser la base que constituent les Unions monétaires et la zone franc pour aller de l'avant dans le domaine de l'intégration économique, (P et S GUILLAUMONT, 1993). De même, en janvier 1994, est intervenu le changement de parité entre les francs CFA et le franc français.

On sait que les grandes lignes d'une coopération institutionnelle devant conduire à l'Union économique ont été dessinées. Quatre grands domaines de coopération entre pays de la zone franc sont ainsi définis, dont certains ont déjà fait l'objet de décisions : la surveillance multilatérale des politiques budgétaires, les institutions financières (banques, assurances, bourse des valeurs,...), le droit des affaires, la formation des cadres de l'administration économique et financière, l'élaboration de statistiques et d'études économiques, etc.

Cette coopération s'opère soit dans l'ensemble des pays africains de la zone, soit dans le cadre de chaque union monétaire. En réalité, ce qui fait l'originalité de cette démarche d'intégration en zone franc, c'est que la coopération institutionnelle est la première étape du processus. La réalisation du marché commun dans le cadre de chaque union, par la suppression des tarifs douaniers internes et la mise en place d'un tarif extérieur commun, ne constitue que la deuxième phase du processus.

Dans le premier chapitre (cf section II, A.), nous avons montré, en nous inspirant des travaux de DE MELO et alii (1992), comment cette coopération institutionnelle pouvait constituer pour les Etats un atout essentiel en vue de la mise en œuvre de bonnes politiques.

En réalité, les quatorze Etats africains de la zone franc, réunis en deux unions monétaires, ont décidé d'avoir une monnaie unique dans chaque union, émise par une Banque centrale, la BCEAO pour l'Afrique de l'Ouest et la BEAC pour l'Afrique Centrale. Ce sont des établissements multinationaux.

Ces Banques centrales sont gérées de manière consensuelle par l'ensemble des représentants des Etats ainsi que par les représentants de la France qui siègent au Conseil d'Administration des deux Banques centrales. Cette présence des représentants français aux Conseils d'Administration se justifie par le fait que la France garantit la convertibilité en francs français des francs CFA, grâce aux comptes d'opérations ouverts auprès du Trésor français par les Banques Centrales de la zone franc. Ces comptes peuvent devenir débiteurs sans limite fixée a priori. Il est bien reconnu qu'il appartient à la politique monétaire d'assurer l'équilibre à moyen terme des balances de paiements par un contrôle de la création monétaire, la garantie française devant permettre de faire face à des déséquilibres transitoires dus aux chocs extérieurs.

Les statuts des Banques centrales précisent les instruments de la politique monétaire et les règles de base de leur application. C'est ainsi que les avances des Banques centrales aux Trésors publics sont limitées à 20 % des recettes budgétaires de chaque Etat. Le refinancement des crédits à l'économie par les Banques centrales dans chaque Etat est quantitativement limité et s'opère à des taux identiques dans tous les Etats de la zone.

Il existe toutefois une certaine décentralisation des décisions au niveau des comités d'Etat qui permet une flexibilité dans l'application de la politique monétaire en fonction de la situation économique propre à chaque pays.

Pendant plus de trois décennies, l'inflation a été mieux maîtrisée dans les pays africains de la zone franc que dans les autres pays en développement tant africains que non africains (voir PLANE, 1988 et DEVARAJAN, DE MELO, 1991). Même si la garantie de convertibilité des francs CFA par la France a joué à un moment donné, les débits des comptes d'opérations ont été temporaires et d'ampleur très limitée.

Si la coopération monétaire a donc rempli sa mission, on ne peut nier que les pays de la zone aient connu dans les années 1970 une croissance excessive de leur masse monétaire qui s'est poursuivie pour certains pays de la BEAC jusqu'au milieu des années 1980.

Cette expansion monétaire est imputable à la hausse du prix des principaux produits exportés par les pays de la zone franc (café, cacao, pétrole, coton, palmier à huile, etc.).

Le boum des produits primaires, qui s'est accompagné d'un accès facile aux financements internationaux, a conduit ces pays à accroître massivement leurs dépenses budgétaires, avec une augmentation des effectifs de la fonction publique, la mise en œuvre d'importants programmes d'investissements publics, la multiplication des établissements publics et parfois la nationalisation de nombreuses industries...

Dans la plupart des pays, l'inflation a été plus rapide que l'inflation française et, compte tenu du rattachement des francs CFA au franc français, les taux de change réels se sont appréciés et les balances des paiements courants fortement déséquilibrés. Les Etats ont été contraints par la suite à mettre en œuvre des programmes d'ajustement de leurs économies et plus tard à un changement de parité de leur monnaie.

Mais on peut dire que, sur le plan monétaire, les pays de la zone franc connaissent de meilleurs résultats que les autres pays en développement. Mais sur le plan de la coopération commerciale, les résultats ne semblent pas aussi bons.

B – L'intégration commerciale en Afrique Centrale (le modèle de gravité).

Pour analyser les effets réels et potentiels de la coopération économique sur les échanges, il est nécessaire de mesurer le degré de correspondance entre les exportations d'un pays et les importations d'un autre pays comme l'avaient fait BEERS et LINNEMAN (1991).

Nous allons donc préciser les techniques d'analyse qui permettent d'étudier les similarités entre les importations et les exportations des pays, nous verrons ensuite quels ont été les résultats de la coopération commerciale en Afrique centrale pour l'année 1996.

B1 – Les techniques d'analyse

Parmi les techniques d'analyse des échanges commerciaux bilatéraux entre les pays, il y a la mesure de la similarité de l'import-export et le comportement de certaines variables structurelles et socioculturelles vis-à-vis de flux bilatéraux de commerce.

B1.1- La mesure de la similarité de l'import-export.

Il existe deux mesures alternatives du degré de correspondance des biens entre les exportations et les importations des pays partenaires.

La première appelée Similarité des Biens à Echanger (SBE), a été employée pour la première fois par LINNEMAN (1966) et reprise par ORAMAH et ABOU-LEHAF (1998). La seconde appelée Indice de Similarité des Exportations (ISE), est de FINGER-KREININ (1979).

Si les indices i , j , et k correspondent respectivement au pays exportateur, au pays importateur et au type de bien, les deux mesures sont définies par les équations suivantes :

$$SBE_{ij} = \sum_k^n (X_{ik} M_{jk}) / \sqrt{(\sum_k^n X_{ik}^2)(\sum_k^n M_{jk}^2)} \quad (2.1-1)$$

$$ISE_{ij} = \sum_k^n [\min(X_{ik} \sum_k^n X_{ik}, M_{jk}) / \sum_k^n M_{jk}] \quad (2.1-2)$$

où X_{ik} représente les exportations par le pays i du bien k , M_{jk} représente les importations du bien k par le pays j . Les deux mesures se situent dans l'intervalle zéro (pas de similarité ou de correspondance) et une (parfaite correspondance des biens).

En fait la SBE mesure le cosinus de l'angle entre le vecteur des exportations du pays i et le vecteur des importations du pays j dans l'espace de n biens. L' ISE s'obtient, par contre, en sommant le minimum du produit entre les exportations et la somme des exportations ou les importations de biens de type k dans le pays i exportateur ou le pays j importateur. Les deux

mesures sont sensibles au niveau de l'agrégation. Accroître le nombre de biens tend à diminuer leurs valeurs numériques.

Nous avons besoin, pour ces mesures, de connaître bien entendu le total des exportations du pays i et le total des importations du pays j . BEERS et LINNEMAN (1991) ont indiqué que ces mesures indiquent un commerce potentiel ou l'intensité attendue des échanges bilatéraux entre les pays. Ainsi une valeur non nulle de la *SBE* ou de l'*ISE* ne signifie pas nécessairement que le pays i exporte vers le pays j en réalité.

De plus, la mesure de la similarité des exportations et des importations estimées peut être interprétée comme reflétant l'intensité espérée du flux de commerce bilatéral du pays exportateur au pays importateur.

Les équations (2.1-1) et (2.1-2) donnent les mesures qui sont interprétées comme des variables qui reflétant l'intensité attendue du flux de commerce bilatéral entre un pays i exportateur et un pays j importateur.

Il est donc clair que l'intensité des échanges ainsi définie transcende la similarité de l'import-export et inclut la distance géographique entre les partenaires commerciaux, les tarifs à l'importation et les autres barrières commerciales non tarifaires.

B1.2- Le modèle de gravité

Pour expliquer le niveau des flux commerciaux réels entre deux pays, on se sert de la régression par les moindres carrés ordinaires, surtout pour démontrer empiriquement l'importance du degré de similarité des exportations et des importations. C'est souvent le modèle de gravité qui est utilisé à cet effet.

La forme de ce modèle est la suivante :

$$C_{ij} = AY_i^{a1} Y_j^{a2} X_{ij}^{a3} (DPNB)_{ij}^{a4} (DTS)_{ij}^{a5} (DUT)_{ij}^{a6} (FRONT)_{ij}^{a7} (ESB)_{ij}^{a8} \quad (2.1-3)$$

avec C_{ij} , le flux total du commerce d'un pays i de la CEMAC à un autre pays j de la CEMAC ;

Y , le Produit Intérieur Brut (PIB) à prix courant ;

X_{ij} , les exportations du pays i vers le pays j ;

$(DPNB)_{ij}$, la différence des PNB entre les deux pays en valeur absolue ;

$(DTS)_{ij}$, la différence des taux de scolarisation entre le pays i et le pays j ;

$(DUT)_{ij}$, est la différence d'utilisation des terres entre les deux pays i et j ;

$(FRONT)_{ij}$, est une variable muette qui prend la valeur 1 si les deux pays sont frontaliers (ou zéro autrement)¹.

Toutes les variables sont en logarithmes népériens. Ce qui nous permet d'avoir directement des élasticités entre la variable endogène et les variables exogènes.

Traditionnellement, les facteurs structurels sont ceux qui sont développés dans les théories du commerce international. Ils sont liés à la dimension économique et aux caractéristiques géographiques et socioculturelles des pays. Le PIB et le PNB par tête sont introduits comme facteurs de dimension. Ils représentent respectivement le niveau d'activité et le niveau de développement des pays. Les relations attendues avec les échanges sont normalement positives.

La théorie traditionnelle du commerce international explique l'échange par la différence entre les nations. Les différences dans les dotations factorielles, dotations en capital, en travail, en capital humain,..., sont difficiles à évaluer dans les pays en développement, c'est pour cela que nous utilisons des proxy-variables.

Pour les dotations factorielles classiques, le premier rapport "terre arable sur population" prend en compte deux des principaux facteurs de production de la région, la terre et le travail.

¹ Il peut être remarquer que nous n'avons retenu comme mesure de la similarité, la variable, *ESB*, qui est plus significative que *ISE*.

Pour les dotations en facteurs spécifiques, le taux de scolarisation dans le secondaire est choisi comme proxy-variable de l'accumulation du capital humain. C'est parce que la population a un niveau d'éducation suffisant qu'elle peut acquérir une qualification professionnelle satisfaisante par le travail et utiliser des techniques de production moderne. La différence en valeur absolue entre deux pays est introduite pour chacun de ces indicateurs. Les relations attendues sont positives. Plus les écarts sont grands, plus les échanges sont importants.

On prend également en compte un facteur de proximité géographique et ethnique, l'existence d'une frontière commune. Ainsi, non seulement la distance qui sépare des centres économiques de part et d'autre de la frontière est souvent faible, mais en plus, le tracé des frontières en Afrique centrale est tel que les populations qui vivent de chaque côté de celles-ci appartiennent le plus souvent à la même ethnie. La relation attendue est de ce fait positive.

Les nouvelles théories du commerce international*, conçues dans un cadre de concurrence imparfaite, expliquent l'échange par la combinaison des économies d'échelle, de la stratégie des firmes et du goût des consommateurs pour les produits différenciés. La similitude économique des pays devient ainsi un facteur d'échanges. Cependant, il apparaît que ce cadre d'analyse s'adapte mal à la situation des pays d'Afrique centrale.

En effet, si la structure des marchés est souvent une structure de concurrence imparfaite, la différenciation des produits reste faible du fait d'une demande standardisée (produits de premières nécessités notamment). De plus, les économies d'échelle attendues sont faibles à cause de la taille relativement petite des pays de la région.

B2 – Les résultats et commentaires

Nous avons utilisé les deux mesures de la similarité des exportations et des importations de la zone pour apprécier l'intensité espérée du flux de commerce bilatéral entre

* **Bernhofen D.M.**, (1999), « *Intra-Industry Trade and Strategic Interaction : Theory and Evidence* », *Journal of International Economics*, 47, pp. 225-244. **Krugman P.R. and Venables A.J.** (1995), « *Globalisation and the Inequalities of Nations* », *Quarterly Journal of Economics*, 60(4), pp. 857-880. **Hummels D. et Levinsohn J.**, (1995), « *Monopolistic Competition and International Trade : Reconsidering the Evidence*, *Quarterly Journal of Economics*, 110, pp. 799-836.

un pays exportateur i et un pays importateur j à partir des données de l'année 1996¹. Une seule a été retenue.

Dans le tableau (2.1-1), nous avons tenté de saisir, par paire de pays, les plus fortes et les plus faibles potentialités commerciales comme mesure dans un sens absolu. Les résultats du tableau (2.1-1) montrent qu'il y a beaucoup plus de paires de pays ayant les plus faibles potentialités (en fait zéro) de commerce bilatéral que ceux qui ont de fortes potentialités.

En d'autres termes, pour les six pays de la zone, il y a une plus grande potentialité de mauvais partenaires commerciaux qu'il y en a de bons. Le tableau (2.1-1) montre que sur les six pays de la CEMAC, il n'y a que le Gabon et la Guinée équatoriale qui peuvent avoir de fortes potentialités commerciales avec le Cameroun car leur indice en tant que exportateur vers ce pays est de 1 alors que le Cameroun exporte vers tous les pays de la zone.

Tableau (2.1-1) : Les valeurs plus élevées et plus basses de la mesure de la similarité de l'import/export par pays exportateur (1996)

Pays exportateur	SBE _{ij}			
	Le plus élevé		Le plus bas	
Cameroun	0.84	Guinée-Equat.	0.000	R.C.A., Tchad
Congo	0.709	R.C.A.	0.000	Cameroun, Gabon, Tchad, Guinée Equatoriale
Gabon	1.000	Cameroun	0.000	R.C.A
Guinée-Equatoriale	1.000	Cameroun	0.000	Gabon, R.C.A.
R.C.A.	0.452	Guinée-Equat.	0.000	Cameroun, Gabon, Congo
Tchad	0.662	R.C.A.	0.000	Cameroun, Gabon, Congo

Les résultats récapitulés dans le tableau (2.1-2) indiquent que la plupart des variables structurelles apparaissent avec le signe attendu pour l'année 1996. Le signe négatif du PIB du pays j importateur signifie que la faiblesse de celui-ci n'est pas favorable aux échanges intra-zones. La différence des PNB par tête apparaît avec un signe positif ; ce qui montre que c'est plus la différence que la similitude qui explique l'échange en Afrique centrale. C'est certainement pour cette raison que le Gabon, dont le PNB par tête est très différent de celui des autres pays de la zone, a une mesure plus forte de la similarité des biens.

¹ Les résultats détaillés ont été obtenus à partir de l'examen des 6 pays d'Afrique centrale couverts par l'étude.

Tableau (2.1-2) : Les résultats de l'estimation du modèle de gravité, analyse des flux de commerce bilatéral intra-CEMAC (1996).

Variabes	Coefficients. (Ecart-type)		t-student	t-prob.
Constante	-1,975800	(1,901200)	-1,039	0,3105
Yi	0,248180	(0,218350)	1,137	0,2685
Yj	-0,036160	(0,226300)	-0,160	0,8746
Xij	0,068056	(0,074085)	0,919	0,3687
DPNBij	0,169300	(0,246070)	0,688	0,4990
DTSij	-0,317020	(0,500780)	-0,633	0,5335
DTPij	0,411900	(0,185860)	2,216	0,0373*
FRONTij	0,017410	(0,179810)	0,097	0,9238
ESBij	0,158870	(0,146470)	1,085	0,2904
R ² = 0,52386		F(8, 21) = 2,8881[0,0245]	DW = 2,73	

La différence des taux de scolarisation n'est pas favorable aux échanges intra-CEMAC en 1996. Ce qui conforte l'hypothèse de départ. Plus les pays d'Afrique centrale ont des taux de scolarisation différents, moins ils échangent entre eux. Ces pays ont donc intérêt à coopérer davantage en matière de formation de leurs cadres s'ils veulent améliorer leurs échanges bilatéraux. Les hypothèses de constance des coefficients ne sont pas rejetées au seuil de 10 %.

Un certain nombre de variables muettes n'ont pas été retenues. C'est notamment le cas des variables socioculturelles *LANGij* et *CEMACij*, parce que tous les pays de la zone ont le français comme langue d'échange¹ et appartiennent tous à la CEMAC.

Les résultats montrent également que la mesure de la similarité de l'import-export contribue à l'explication du niveau des flux d'échange bilatéraux intra-CEMAC. Même si cette explication n'est pas substantielle, son paramètre est significativement différent de zéro. Ce qui montre que cette variable a une influence certaine sur le flux de commerce intra-zone.

Il apparaît clairement que l'établissement d'un véritable ensemble de libre-échange entre les pays d'Afrique centrale pourrait être bénéfique au commerce intra-zone, eu égard au fait que le degré de similarité d'import-export est favorable aux échanges bilatéraux et que les pays de l'Afrique centrale ont tendance à avoir une meilleure correspondance de leurs exportations avec les importations des pays hors zones².

¹ Même la Guinée-Equatoriale, ancienne colonie espagnole utilise la langue française dans ses rapports avec les autres pays partenaires de la CEMAC.

² Une autre étude englobant les autres pays hors zones pourra être menée à cet effet.

Mais on voit tout de même que les échanges bilatéraux officiels intra-CEMAC ne sont pas tout à fait libéralisés. Le F-statistique n'est pas suffisamment élevé pour conclure au rejet de la nullité de l'hypothèse.

De plus, il est possible qu'en intégrant les échanges non officiels dans cette analyse, nous ayons des conclusions différentes, eu égard au fait que les échanges de part et d'autre d'une frontière sont certainement plus importants que ceux qui sont officiellement enregistrés.

Par ailleurs, il faut bien reconnaître que plus de trente ans après sa création, l'UDEAC reste un échec que révèle entre autres, la faiblesse de ses échanges internes.

Tableau (2.1-3) : Commerce des marchandises des pays de la CEMAC en millions de dollars U.S. et en pourcentage

Le Degré d'ouverture des Etats de la C.E.M.A.C.					
Exp. Totales	Imp. totales	Total des échanges	P.I.B.	Degré d'ouverture	
Moyenne triennale pour 91-92-93					
Cameroun	1852	1141	2993	11572	25,86
Congo	1093	527	1620	2780	58,27
Gabon	2207	793	3000	5467	54,87
Guinée e-Equa	48	61	109	169	64,50
R.C.A.	88	121	209	1317	15,87
Tchad	234	231	465	1226	37,93
Moyenne triennale pour 94-95-96					
Cameroun	2222	1207	3429	9086,2	37,74
Congo	1661	1536	3197	2469,4	129,46
Gabon	2850	978	3828	5794	66,07
Guinée e-Equa	141	152	293	280,2	104,57
R.C.A.	244	174	418	1090	38,35
Tchad	124	216	340	1136,8	29,91

Sources : - Banque des Etats d'Afrique Centrale, Etudes et Statistiques, Janvier 1997.

En effet, le commerce extérieur à l'union est dominant pour tous les Etats membres de l'UDEAC. La plupart d'entre eux dépendent largement du monde extérieur à l'union et l'importance de cette dépendance est mesurée par leur degré d'ouverture. Plus la valeur de cet indicateur est forte, plus le degré de la dépendance est fort.

Le tableau (2.1-3) permet d'expliquer que certains Etats comme le Congo, le Gabon et la Guinée-Equatoriale sont relativement plus dépendants vis-à-vis du commerce extra-Union

puisque leur degré d'ouverture en prenant la moyenne triennale (1991-1993) est respectivement de 58,27 %, 54,87 % et 64,50 % de leur produit intérieur brut.

Ces chiffres restent élevés pour ces trois pays en moyenne des trois années qui ont suivi la dévaluation du franc CFA. (1994-1995-1996) surtout pour le Congo et la Guinée-Equatoriale.

On remarquera que, entre les deux périodes, les exportations en dollars U.S. restent relativement stables ainsi que les importations, excepté pour le Congo dont les importations connaissent un triplement de leur valeur malgré la dévaluation du franc CFA.

Les chiffres révèlent que le Congo, le Gabon et la Guinée-Equatoriale sont beaucoup plus dépendants du reste du monde sur le plan commercial. Mais la Guinée-Equatoriale et le Tchad ont une balance commerciale déficitaire.

Ces chiffres suggèrent que les performances économiques de ces pays sont largement déterminées par leur secteur extérieur. Elles sont fortement tributaires de la conjoncture internationale.

On peut donc affirmer que très peu de progrès ont été réalisés au niveau de l'intégration véritable des pays membres. Aucun calendrier n'a été adopté pour la mise en place d'un tarif douanier extérieur commun ; l'idée du système de compensation a été abandonnée; la liberté de circulation de la main-d'oeuvre n'a jamais été instaurée; les projets communs comme la raffinerie de pétrole (SOGARA) ont été abandonnés et la taxe unique est devenue un instrument de protection et non d'intégration.

Tableau (2.1-4) : Commerce total des P.A.C. et intra-CEMAC (en millions de \$ U.S.)

	Export. totales	Import. totales	Total comm.	Exp. int-z	Imp. int-z	Comm. intra-z.	Part X° intra-z	Part M° intra-z.	% C. int-z
91-92-93	4442	2874	7316	21,6	28	49,6	0,49	0,97	0,68
94-95-96	6412	3505	9917	139	152	291	2,17	4,34	2,93

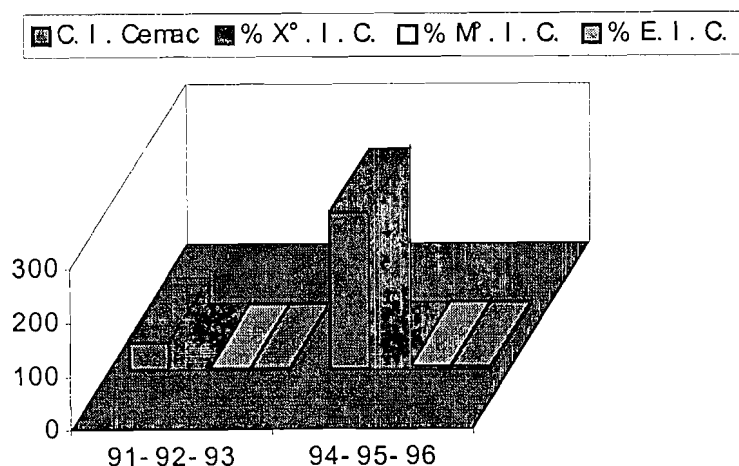
Sources - Les calculs ont été faits à partir des données du F.M.I. (Department of Trade and Statistics)

Les échanges générés par l'instauration de l'UDEAC n'ont pas permis d'enregistrer des gains d'efficacité qu'on pouvait attendre de l'intégration, grâce notamment à une plus grande spécialisation et à l'exploitation des économies d'échelle.

Les données du Tableau (2.1-4) indiquent le commerce moyen de la région trois ans avant et après la dévaluation des francs CFA. On constate en général une augmentation de celui-ci au niveau de la zone même si les chiffres restent encore très modestes. Mais comme on pouvait s'y attendre, les importations intra-zones augmentent plus vite que les exportations. Ce qui peut vouloir dire que la dévaluation a légèrement poussé les pays de la zone à acheter dans la zone.

Par le diagramme 1, on observe que si le commerce global intra-CEMAC est relativement élevé après la dévaluation, il reste assez modeste en pourcentage du commerce total des pays de la zone.

Histogramme 1 : Les échanges intra-zones des pays membres de l'UDEAC.



C. I. CEMAC : Le commerce intra-CEMAC;

% X° I. C. : La part des exportations intra-CEMAC dans les exportations totales;

% M° I. C. : La part des importations intra-CEMAC dans les importations totales;

% E. I. C. : La part des échanges intra-CEMAC dans les échanges totaux.

Comme nous l'avons dit plus haut, on apprécie les effets de bien-être des arrangements commerciaux régionaux par la quantification des avantages statiques découlant des échanges, en termes de création ou de détournement net de commerce, et des avantages dynamiques, en termes d'amélioration à plus long terme de la croissance et de l'efficacité économique.

On peut noter des variations considérables en valeur et en pourcentage du commerce intra-CEMAC par rapport au commerce global des pays membres comme l'indique le tableau (2.1-5) en moyenne triennale (91-93) et (94-96).

En effet, il ressort de ce tableau que le plus gros exportateur de la région en valeur absolue est le Gabon avant la dévaluation et il est suivi par le Tchad, puis par la Guinée-Equatoriale. Le Cameroun a la particularité d'être le seul Etat de la zone à avoir une frontière commune avec tous les autres Etats de la CEMAC. Cette position favorise certainement son commerce intra-zone surtout au niveau des exportations.

Les chiffres les plus significatifs sont ceux décrits par les histogrammes 2 et 3. Ils représentent la part du commerce intra-zone dans le commerce extérieur total des pays de la CEMAC. On voit que trois années avant la dévaluation, la Guinée-Equatoriale était le seul Etat de l'UDEAC qui consacrait près de la moitié de ses importations totales aux importations intra-zones.

Tableau (2.1-5) : Le Commerce extérieur des pays membres de la CEMAC

Exp. tot.	Imp. tot.	X° int. zone	M° int. zone	% X° int-z	% M° int-z.
Valeurs en millions de \$ U.S.			En pourcentage		
Moyenne triennale 91-92-93					
Cameroun	1 852,00	1 141,00	20,50	0,64	1,11
Congo	1 093,00	527,00	0,06	4,06	0,01
Gabon	2 207,00	793,00	0,75	10,70	0,03
Guinée e-Equa	48,00	61,00	0,00	10,30	0,00
R.C.A.	88,00	121,00	0,18	6,87	0,20
Tchad	234,00	231,00	0,11	7,45	0,05
Moyenne triennale 94-95-96					
Cameroun	2 062,00	1 081,00	133,00	1,30	6,40
Congo	1 438,00	986,00	1,30	10,70	0,10
Gabon	2 512,00	964,00	1,00	42,00	0,04
Guinée e-Equa	93,00	127,00	0,00	31,00	0,00
R.C.A.	191,00	165,00	3,00	15,70	1,57
Tchad	116,00	182,00	1,00	45,00	0,90

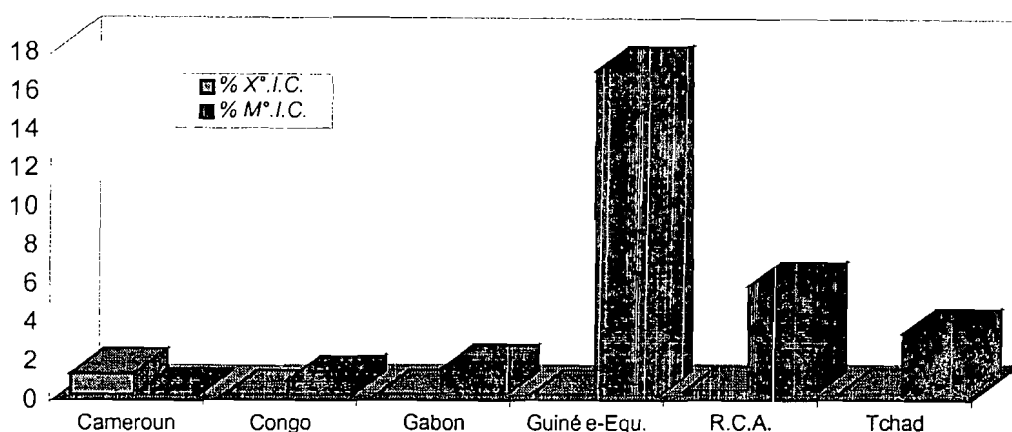
Sources : - Les calculs ont été faits à partir des données du F.M.I. (Department of Trade and Statistics)

Il faut reconnaître que c'est le plus petit pays de la zone sur le plan économique ainsi que sur celui de la superficie. Ce qui laisse penser que ce pourcentage n'a malheureusement pas beaucoup d'influence sur l'évolution des échanges intra-zones.

Mais, ces chiffres connaissent une légère hausse trois ans après la dévaluation car cet Etat est rejoint par le Tchad. Ce qui est tout à fait notable, c'est qu'aucun de ces pays ne peut compter sur ses partenaires pour écouler ses produits, les exportations intra-CEMAC demeurent très limitées avant comme après la dévaluation du franc CFA.

On a pu penser que le secteur de l'agriculture, pour lequel d'importants échanges auraient pu être canalisés vers les pays voisins au détriment des pays extérieurs à la zone, n'a pas reçu l'attention qu'il méritait. Loin s'en faut. L'UDEAC, et c'est semble-t-il l'objectif de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), a de manière officielle instauré le libre-échange pour les produits agricoles.

Histogramme 2 : La part du commerce intra-zone dans les échanges extérieurs des pays de l'UDEAC (moyenne des trois années 91-92-93).



*% X° I. C. : La part des exportations intra-CEMAC dans les exportations totales;
% M° I. C. : La part des importations intra-CEMAC dans les importations totales*

Mais la réalité est que les barrières tarifaires et non tarifaires sont restées importantes. En outre, des circuits d'échanges parallèles (informels) existaient déjà pour ces produits (Il existe par exemple un marché informel entre le Gabon et le Cameroun où se rencontrent les offreurs camerounais et les demandeurs gabonais)*.

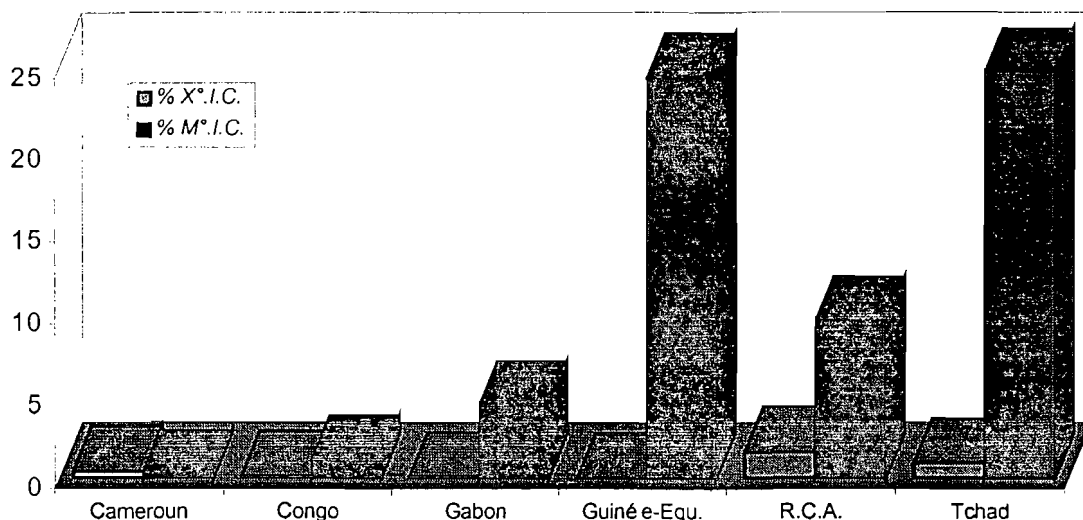
Dans le secteur industriel, on pense que pour appliquer la politique de substitution des importations, il fallait susciter les échanges grâce à la suppression des barrières et à l'instauration de la concurrence régionale. On remplacerait ainsi les productions locales

* Le lieu dénommé « Marché Mondial » se situe sur la frontière camerouno-gabonaise. Toutes les fins de semaine, les vendeurs de légumes et autres produits agricoles camerounais viennent échanger librement avec les acheteurs gabonais.

inefficaces par des importations moins chères en provenance d'autres pays partenaires comme le prévoit la théorie orthodoxe. Malheureusement, les pays d'Afrique centrale ne sont pas manifestement prêts à sacrifier leur industrie locale au nom de la coopération régionale.

Par rapport aux exportations, la position du Cameroun se comprend aisément, car ce pays est économiquement le plus fort. Il fournit à tous les pays de la zone des produits agricoles. C'est en réalité le seul Etat qui a su conserver un niveau de production agricole élevé. Malheureusement, la performance économique de ce pays n'est pas très bonne dès lors qu'on considère la proportion de son commerce dans la zone par rapport à son commerce extérieur global.

Histogramme 3 : La part du commerce intra-zone dans les échanges extérieurs des pays de l'UDEAC (moyenne triennale 94-95-96).



*% X° I. C. : La part des exportations intra-CEMAC dans les exportations totales;
% M° I. C. : La part des importations intra-CEMAC dans les importations totales*

En termes relatifs, les pays enclavés comme le Tchad et la République Centrafricaine ou la Guinée-Equatoriale (le plus petit pays) consacrent une proportion relativement moins faible de leur commerce extérieur dans les échanges avec les autres Etats membres de la sous-région. Même si cette proportion reste relativement faible par rapport au commerce global de ces Etats, tout laisse penser que ceux-ci dépendent assez fortement du commerce avec leurs partenaires de la CEMAC et de ce point de vue, ils peuvent avoir intérêt, plus que les autres, à l'affermissement de l'intégration régionale en Afrique centrale.

Tableau (2.1-6) : Matrice des flux commerciaux intra-CEMAC (en millions de \$ U.S.)

Moyenne triennale pour 94-95-96

	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée e-Equat.	R.C.A.	Tchad	Total
Cameroun		10,70	48,30	31,00	11,70	41,70	143,40
Congo					3,00		3,00
Gabon	1,00						1,00
Guinée e-Equat.							0,00
R.C.A.	0,30	2,30				0,70	3,30
Tchad					1,00		1,00
Total	1,30	13,00	48,30	31,00	15,70	42,40	151,70

Sources : - Les calculs ont été faits à partir des données du F.M.I. (Department of Trade and Statistics)

Le tableau (2.1-6) présente le flux des exportations et des importations de chaque pays vers et en provenance des autres pays membres de la CEMAC. Le Cameroun exporte vers tous les autres pays alors que la ligne de la Guinée-Equatoriale est quasi vide, il est difficile de savoir si c'est par manque de statistiques ou parce que ce pays n'exporte pas vers ses partenaires.

En revanche, ce pays importe exclusivement du Cameroun. La République Centrafricaine commerce relativement bien avec le Cameroun, le Congo et le Tchad même si les proportions restent très faibles. Certains pays comme le Gabon et La Guinée-Equatoriale sont moins diversifiés puisqu'ils n'ont pour seul partenaire que le Cameroun dans leurs échanges intra-CEMAC.

On peut donc affirmer que les formations de l'UDEAC et récemment celle de la CEMAC n'ont eu que peu d'effet sur les relations commerciales entre pays membres. De même qu'il est fort probable que les mécanismes de compensation prévus lors de la formation de ces accords n'aient pas correctement fonctionné. Cependant, les difficultés de mise en place des mécanismes de compensation n'expliquent pas seules la faible application des dispositions prévues dans les traités en Afrique Centrale. L'un des objectifs de l'intégration régionale était de favoriser l'industrialisation. Cet objectif ne semble pas avoir été atteint.

SECTION II

Les causes des difficultés de l'intégration en Afrique Centrale

Nous venons de voir, dans la section précédente, que la plupart des tentatives d'intégration régionale n'ont pas atteint les résultats attendus. Elles connaissent aujourd'hui d'énormes difficultés. Et comme le note E. BERG (1993), les Etats membres de ces institutions n'ont apporté qu'un soutien financier partiel et irrégulier, à cause notamment des restrictions budgétaires imposées par les programmes de stabilisation.

Aussi les arriérés de cotisation sont-ils la règle pour ces organisations régionales. Et ce problème n'a cessé de s'aggraver et de s'étendre au cours des années 1980. Rien d'étonnant donc à ce que la plupart des organismes régionaux soient sévèrement handicapés par des budgets incertains et insuffisants. Leurs responsables s'épuisent dans le rappel de fonds à peine suffisants pour payer les frais de fonctionnement, les programmes étant réduits à la portion congrue.

Par ailleurs, la libéralisation du commerce entre pays en développement ne stimule pas vraiment les échanges car ces pays importent les mêmes biens du reste du monde et produisent très peu de biens susceptibles de satisfaire la demande d'importations de leurs partenaires.

Autrement dit, le développement potentiel du commerce intra-zone qui pourrait résulter d'une baisse réciproque des droits de douane ou d'un allègement des restrictions quantitatives serait faible.

Parmi les causes des difficultés rencontrées, nous retenons principalement trois qui nous paraissent plus importantes :

- l'inadaptation du cadre analytique ;
- la libéralisation difficile des économies et
- la répartition inégale des coûts et avantages de l'intégration.

A – L'inadaptation du cadre analytique

Les multiples tentatives des pays en développement posent un délicat problème d'opportunité comme le souligne BOURGUINAT (1966). Dans la mesure où les différentes expériences semblent devoir toutes emprunter la voie de l'Union Douanière (U.D.), elles dépendent donc d'un ensemble de conditions qui peuvent être résumées en trois propositions suggérées par MEADE (1955) et LIPSEY (1960) :

Une UD est d'autant plus susceptible d'améliorer le bien-être :

- que les économies des pays partenaires sont très concurrentes ou similaires, et potentiellement très complémentaires ou dissimilaires ;
- que se trouve élevée la proportion du commerce entre pays partenaires par rapport au commerce total ;
- que se trouve plus faible la proportion du commerce extérieur de chaque pays membre par rapport à sa production domestique.

Dans la section précédente, nous avons vu que les conditions 2 et 3 ne sont pas remplies du fait de la faiblesse du commerce intra-régional par rapport au commerce total.

Ce qui rend inadapté le cadre analytique relève d'abord de la non optimalité de l'intégration régionale dans nos pays, surtout que les recettes fiscales occupent, dans ces pays, une part très importante de leur PIB.

A1 - La non optimalité de l'intégration par les marchés.

La formulation d'une fonction d'intégration nécessite d'exprimer avant toute chose une fonction d'utilité pour les agents économiques. En effet pour mesurer les effets économiques de l'intégration, on a vu que BALDWIN et VENABLES (1994) ont utilisé une fonction d'utilité indirecte où l'offre de travail était considérée comme une constante. Mais si on fait l'hypothèse que cette offre n'est pas constante dans les pays en développement, les résultats de leur analyse deviennent différents.

Certaines particularités des pays de l'Afrique centrale paraissent être en mesure d'influencer le comportement des agents. En effet, la "solidarité africaine" étant très poussée, on peut penser que ce phénomène, en même temps qu'il nuit à la constitution de l'épargne privée en Afrique au sud du Sahara, permet d'éviter que les personnes démunies ne passent au-dessous du seuil de survivance. Nous prendrons en compte ce phénomène pour expliquer l'existence de deux catégories de consommateurs.

Nous savons qu'il existe, en Afrique centrale, deux catégories de consommateurs. La première catégorie (souvent évaluée à moins de 15 % de la population active) est réellement en mesure de consommer. C'est la catégorie qui détient un réel pouvoir d'achat. Mais il y a aussi une catégorie qui comprend la frange la plus importante de la population (plus de 85 % de la population active) qui n'a pas de réel pouvoir d'achat.

Cette deuxième catégorie de consommateurs est si démunie qu'on en arrive à se demander comment elle réussit à survivre. L'altruisme, ou plus exactement la solidarité africaine, fait que le niveau minimum d'utilité requis de cette catégorie 2 des consommateurs est atteint grâce à la première catégorie. Or, on ne peut aider que si on a soi-même un niveau

de satisfaction élevé. Ce qui nous amène à dire qu'il y a une sorte d'utilité interdépendante¹ chez les consommateurs africains.

On peut dire que les populations villageoises, les chômeurs dans les villes, les travailleurs dans des emplois précaires à faible rémunération, et autres constituent la catégorie 2 des consommateurs. Ceux-ci sont satisfaits lorsqu'un parent proche ou parfois éloigné, occupe un poste important dans l'administration publique ou dans le secteur privé.

De ce fait, le niveau de satisfaction de ces consommateurs dépend de la consommation du parent dont le revenu est élevé. Ainsi, la satisfaction du sujet 2 s'accroît lorsque le niveau de consommation du sujet 1 augmente.

Dans ces conditions, peut-on atteindre l'optimalité au sens de Pareto ? Pour plusieurs raisons, le taux de substitution des biens des consommateurs de la catégorie 1 ne peut pas être égal au taux de substitution des biens des consommateurs de la catégorie 2.

La raison principale tient à la différence dans les niveaux de consommation car, si les uns sont en mesure de consommer tout ce qu'ils désirent, les autres, en revanche, ne vivent que d'expédients. Ils sont obligés d'attendre que d'autres veuillent bien leur permettre de satisfaire leurs besoins.

Forts de cela, des auteurs comme MURPHY, SHLEIFER et VISHNY (1989) ont montré que tous les consommateurs pouvaient avoir les mêmes préférences. Mais seuls certains d'entre eux étaient en mesure de consommer les biens manufacturés, les autres limitant leur consommation aux biens de première nécessité.

Ainsi, la propension à consommer la nourriture, qui en général est considérée comme un bien de première nécessité, est égale à l'unité lorsque les revenus sont faibles. Elle devient nulle lorsque les revenus sont élevés.

¹ Selon Joseph Thiam, (1956), *le sens familial du Noir entretient parfois de vrais pensionnats de chômeurs qui sucent le parent venu travailler en ville* extrait de "Des Prêtres noirs s'interrogent" aux éditions Seuil, et Pierre Merlin, (1996) *d'ajouter que l'hospitalité familiale n'est plus seulement une vertu mais une véritable contrainte sociale, et elle s'étend aux parents éloignés* extrait de "Espoir pour l'Afrique Noir" aux éditions Présence Africaine.

* Murphy K.M., Shleifer A. et Vishny R., (1989), "Income Distribution, Market Size and Industrialization", Quarterly Journal of Economics, Vol. 104, pp. 537-64.

Les consommateurs à revenus élevés, c'est-à-dire ceux de la première catégorie, consomment non seulement les mêmes biens que ceux de la deuxième catégorie mais encore sont en mesure d'en consommer d'autres (les biens de luxe). En réalité, une augmentation de la consommation prend la forme d'une augmentation de la diversité et non une augmentation de la consommation des mêmes biens.

Tout ce qui précède nous conduit à considérer que le niveau d'utilité du consommateur de la catégorie 1 est supérieure au niveau d'utilité du consommateur de la catégorie 2.

Considérons que chaque Etat de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) a une économie à trois secteurs. Chaque secteur est producteur d'un bien spécifique :

- un bien exportable (X) ;
- un bien importable (M) et
- un bien non commercialisable (N).

Pour produire les biens échangeables, on a besoin d'utiliser du matériel importé (I) (non produit localement). Autrement dit, chaque unité de bien (M) et de bien (X) nécessite z unités de bien (I), soit :

$$I = z(Q_M + Q_X) ; \quad (2.2-1)$$

Q_M et Q_X étant respectivement les quantités de biens à importer et à exporter.

Etant donné que l'optimum collectif est souvent indéterminée quand on se limite au seul critère de Pareto, nous allons initier une fonction d'utilité collective susceptible de lever cette indétermination. Cette fonction sera à la fois un indicateur ordinal des préférences de la société et une fonction des niveaux d'utilité de tous les individus.

Pour caractériser les niveaux d'utilité des individus, nous nous limiterons à la description du comportement des individus représentatifs. Il est clair que cette fonction n'est

pas unique et sa forme dépend essentiellement de notre perception du comportement dans les Pays d'Afrique Centrale (PAC). C'est donc une fonction subjective.

Nous retenons que chaque pays de l'Afrique Centrale comprend deux types de consommateurs indicés par 1 et 2. En reprenant l'hypothèse de trois secteurs d'activité produisant trois biens, chaque bien est consommé par chacun des deux consommateurs représentatifs, soit :

$$C_X = c_{1X} + c_{2X} ; C_M = c_{1M} + c_{2M} \text{ et } C_N = c_{1N} + c_{2N}$$

Le niveau de consommation totale du bien X , exportable par exemple, C_X , est la somme de la consommation de ce bien par les consommateurs des deux catégories. c_{iX} , c_{iM} et c_{iN} représentent respectivement les quantités consommées des biens X , M et N par le consommateur de la catégorie i .

Le niveau de consommation du consommateur 2 dépend du niveau de consommation du consommateur 1, soit :

$$\begin{aligned} c_{2X} &= C_X - c_{1X} \\ c_{2M} &= C_M - c_{1M} \\ c_{2N} &= C_N - c_{1N} \end{aligned}$$

On peut supposer que le bien-être d'un individu est fonction de la quantité de biens qu'il consomme et qu'il produit. Nous aurons alors une fonction d'utilité collective du type :

$$U = U(C_M, C_X, C_N, Q_M, Q_X, Q_N). \quad (2.2-2)$$

C_X , C_M , C_N , Q_M , Q_X et Q_N représentent respectivement les quantités des biens exportables X , importables M et non commercialisables N , consommées et produites dans chaque pays. Les prix des biens X , M , et I sont fixés sur le marché mondial, soit \bar{P}_X , \bar{P}_M et \bar{P}_I .

Nous devons maintenant préciser les termes avant d'envisager l'optimisation de la fonction d'utilité ci-dessus. Nous rappelons que la concurrence imparfaite et l'inexploitation des économies d'échelle sont les traits caractéristiques des PAC.

Plusieurs autres différences structurelles les éloignent des pays développés, c'est le cas notamment d'une plus grande part des biens intermédiaires dans les importations, un degré important de rigidité structurelle qui limite la fluidité des entreprises, un excès de profit et une prédominance de l'inter industrie au détriment de l'intra-industrie dans l'échange. Tous ces éléments seront pris en compte dans les analyses qui vont suivre, notamment dans la recherche de l'équilibre optimal.

La détermination d'un optimum nécessite que soient connues les contraintes et les conditions du programme d'optimisation. En effet, pour que la solution du programme soit un maximum global, il faut que les conditions de second ordre soient strictement négatives.

L'Intégration économique par l'industrialisation, conçue à la fois comme une multiplication des activités et comme une transformation des processus de production par utilisation des machines, est au coeur de tous les développements. L'Afrique centrale doit donc y recourir pour se développer.

Les premières tentatives d'Intégration économique, nous l'avons vu, n'ont pas été couronnées de succès. Au contraire, elles ont souffert de graves erreurs et ont entraîné d'importants gaspillages. A cet égard, les nouveaux investissements industriels doivent rapidement dégager une rentabilité suffisante. Et pour ce faire, ils doivent nécessairement prendre en compte les contraintes de l'environnement économique des pays concernés et répondre à une demande réelle.

Lorsque les pays veulent former une union douanière ou une Intégration économique, ils sont surtout motivés par les objectifs commerciaux. En réalisant que les marchés nationaux sont petits, ils espèrent trouver dans l'union, un marché plus grand où ils peuvent écouler facilement leur production. L'équilibre de la balance commerciale constitue pour ces pays une contrainte supplémentaire qui s'exprime formellement de la façon suivante :

$$\bar{P}_M Q_M + \bar{P}_X Q_X - \bar{P}_I I + P_N Q_N = \bar{P}_M C_M + \bar{P}_X C_X + P_N C_N. \quad (2.2-3)$$

Ce qui signifie que tout ce qui est produit est consommé ou encore que les exportations sont égales aux importations. Q_i représente la production du bien i , et C_i est la consommation du bien i à l'intérieur de l'union.

Par définition, $P_N Q_N = P_N C_N$ puisque

$$I = z(Q_M + Q_X).$$

L'équation (2.2-3) peut se réécrire comme suit :

$$P'_M Q_M + P'_X Q_X + P_N Q_N = \bar{P}_M C_M + \bar{P}_X C_X + P_N C_N \quad (2.2-4)$$

$$\text{avec } P'_M = \bar{P}_M - z\bar{P}_I ; \quad (2.2-5)a$$

$$\text{et } P'_X = \bar{P}_X - z\bar{P}_I. \quad (2.2-5)b$$

Les équations (2.2-5)a et (2.2-5)b définissent donc les prix nets des deux biens échangeables.

S'il est vrai que l'Intégration recherchée par les pays en développement doit servir essentiellement à promouvoir la croissance des activités à travers l'accroissement du goût d'entreprendre, le changement de mentalités pour plus d'effort, etc., elle doit aussi favoriser l'implantation d'un large éventail d'industries. Il convient bien entendu de préciser par quelle voie cette Intégration va se réaliser.

En effet, après avoir déterminé la fonction d'utilité collective ainsi que ses contraintes, nous devons maintenant rechercher les conditions d'optimalité d'un regroupement. L'existence d'une situation d'équilibre au programme d'optimisation suppose la continuité et la quasi concavité de la fonction d'utilité U en C et en Q .

Compte tenu de la fonction d'utilité collective (équation 2.2-2) et des contraintes exprimées, nous pouvons poser le *Lagrangien* suivant :

$$L = U(C_M, C_X, C_N, Q_M, Q_X, Q_N) + \alpha(P'_M Q_M + P'_X Q_X + P'_N Q_N - \bar{P}_M C_M - \bar{P}_X C_X - P_N C_N)$$

La situation d'équilibre optimal exige que la consommation et la production soient efficaces. Aussi la maximisation de l'équilibre du consommateur représentatif requiert que le taux marginal de substitution des biens soit égal au rapport des prix bruts ; tandis que l'efficacité de la production exige que le taux marginal de transformation des biens soit égal au rapport des prix nets. C'est ce qu'expriment les équations suivantes obtenues grâce à la résolution du programme d'optimisation de l'individu représentatif :

$$\frac{UC_M}{UC_X} = \frac{\bar{P}_M}{\bar{P}_X} \quad (2.2-6)$$

$$\frac{UC_M}{UC_N} = \frac{\bar{P}_M}{P_N} \quad (2.2-7)$$

$$\frac{UQ_M}{UQ_X} = \frac{P'_M}{P'_X} \quad (2.2-8)$$

$$\frac{UQ_M}{UQ_N} = \frac{P'_M}{P'_N} \quad (2.2-9)$$

UC_i indique la dérivée partielle de la fonction d'utilité collective par rapport à la consommation du bien i , et UQ_i est la dérivée partielle de la fonction d'utilité par rapport à la production du bien i .

Nous considérons que les prix nets et les prix bruts des biens non commercialisables sont identiques, puisque par hypothèse, leur production ne nécessite pas de biens intermédiaires.

Une curiosité retient notre attention dans ce que nous venons de relever. Pour qu'il y ait équilibre parétien dans la résolution d'un programme sous contraintes, nous devons avoir égalité entre les taux marginaux de substitution et les taux marginaux de transformation. Nous devrions avoir effectivement au moins $(UC_M/UC_X) = (UQ_M/UQ_X)$.

Mais il se trouve que cela n'est pas possible car, pour les biens commercialisables X et M , les prix effectifs (nets) sont différents des prix bruts, $P'_M \neq \bar{P}_M$ et $P'_X \neq \bar{P}_X$.

Cela nous amène à considérer que toutes les conditions nécessaires ne sont pas réunies pour une Intégration classique des pays d'Afrique centrale. L'optimum de premier rang n'est donc pas réalisé ici.

Il existe des contraintes supplémentaires qui, théoriquement, conditionnent le passage à l'optimum de second rang.

Si des barrières sous forme de mesures tarifaires et non tarifaires sont équivalentes à un taux douanier combiné de t_i sur les biens importés, nous pourrions identifier deux formes de biais anti exportation. En définissant \bar{Q}_i et \bar{C}_i respectivement comme des niveaux optimaux de production et de consommation pour le bien i sous des conditions de premier ordre, alors les effets de restriction des importations sur Q_i et C_i dépendront de l'importance de la taille de t_i , de la structure de protection (soit $t_M < ou > t_J$) et de la nature des relations de substitution entre chaque secteur.

On peut considérer l'impact d'une structure tarifaire non uniforme particulière avec des distorsions de la production et de la consommation induites. La hausse du prix brut intérieur de M par rapport aux prix de X et N entraîne $C_M < \bar{C}_M, C_X > \bar{C}_X$ et $C_N > \bar{C}_N$.

Le prix net des biens importables (P'_M) produit sur place pourrait être inaltéré par cette structure particulière non uniforme des droits de douane sur les outputs et les inputs.

Le prix net des biens exportables (P'_x) doit diminuer par rapport aux prix nets des biens importables et des biens non échangeables ; ce qui provoquerait par conséquent $Q_M > \bar{Q}_M, Q_X < \bar{Q}_X$ et $Q_N > \bar{Q}_N$.

Ainsi le biais anti exportations ou l'effet qui en résulte du fait que $Q_X < \bar{Q}_X$ et $C_X > \bar{C}_X$ (où les exportations sont égales à $Q_X - C_X$) peut être décomposé en un effet "taxe sur l'input" et en un effet "prix relatif". Il existe donc d'autres contraintes liées à la principale source de revenus de nos pays.

A2 - La contrainte de pouvoir d'achat

Nous allons poser la forme fonctionnelle de la contrainte de pouvoir d'achat comme suit en remplaçant c_{2X}, c_{2M} et c_{2N} par leur valeur :

$$H_1(c_{1X}, c_{1M}, c_{1N}) \geq H_2(C_X - c_{1X}, C_M - c_{1M}, C_N - c_{1N}) - H_2^\circ \quad (2.2-10)$$

La fonction d'utilité collective dépend en définitive du niveau de consommation des individus de la catégorie 1. A cet égard, l'équation (2.2-2) devient :

$$U(c_{1M}, c_{1X}, c_{1N}, Q_M, Q_X, Q_N) \quad (2.2-2)'$$

Deux raisons nous amènent à privilégier les consommations des individus de la catégorie 1.

La première est que c'est la seule catégorie des agents capables d'acheter des biens manufacturés produits dans le pays ou importés.

La deuxième est qu'en utilisant les niveaux de consommation de la catégorie 1, on tient compte indirectement de la consommation de la catégorie 2, négligeable et dépendante du niveau de consommation de la catégorie 1.

En réalité, nous avons le choix entre utiliser la première forme de la fonction d'utilité collective (équation 2.2-2) et utiliser la nouvelle forme ci-dessus (équation 2.2-2)' car en fait, la consommation de la catégorie 2 est négligeable. L'utilisation de l'une ou l'autre forme est indifférente et nos résultats n'en seront pas fondamentalement modifiés.

En tout état de cause, la prise en compte de la contrainte (2.2-10) et le fait que la production de chaque bien nécessite la combinaison des facteurs travail, L et capital, K , nous conduit à avoir pour chaque bien i :

$$\begin{aligned} Q_M &= Q_M(L_M, K_M) \\ Q_X &= Q_X(L_X, K_X) \\ Q_N &= Q_N(L_N, K_N) \end{aligned}$$

L_X, L_M, L_N, K_X, K_M et K_N sont respectivement des facteurs travail et capital nécessaires à la production des biens échangeables X et M et du bien non échangeable N . Si \bar{L} et \bar{K} représentent les quantités totales disponibles des facteurs L et K dans les économies qui nous intéressent, on aura à considérer les inégalités suivantes :

$$\begin{aligned} L_M + L_X + L_N &\leq \bar{L} \\ K_M + K_X + K_N &\leq \bar{K} \end{aligned} \tag{2.2-11}$$

avec L et K non négatifs ainsi que les quantités des biens.

Une autre contrainte existe dans les pays en développement et particulièrement en Afrique centrale, c'est la faiblesse du pouvoir d'achat qui peut limiter les effets d'une intégration. C'est ce qui nous conduit à analyser l'inefficacité de la consommation comme une contrainte supplémentaire dont il faut bien tenir compte dans le programme d'optimisation.

La prise en compte de toutes ses contraintes nous amène au programme \mathcal{P} d'optimisation suivant :

Maximiser U sous contraintes, (2.2-10) ; (2.2-11) ; (2.2-4).

Ce qui donne formellement :

$$\begin{aligned}
& U(c_{1M}, c_{1X}, c_{1N}, Q_M, Q_X, Q_N) + \\
& \alpha \{ H_1(c_{1M}, c_{1X}, c_{1N}) - [H_2(C_M - c_{1M}), (C_X - c_{1X}), (C_N - c_{1N})] + H_2^0 \} \\
& + \beta (P'_M Q_M + P'_X Q_X + P'_N Q_N - \bar{P}_M c_{1M} - \bar{P}_X c_{1X} - P'_N c_{1N}) \\
& + w(L_M + L_X + L_N - \bar{L}) + r(K_M + K_X + K_N - \bar{K})
\end{aligned}$$

Les termes α , β , w et r sont des multiplicateurs de Lagrange associés aux contraintes définies ci-dessus. L'annulation des dérivées partielles premières, la résolution du système d'équations qui en découle et la prise en compte des équations comptables :

$$\begin{aligned}
c_{2X} &= C_X - c_{1X} \\
c_{2M} &= C_M - c_{1M} \\
c_{2N} &= C_N - c_{1N}
\end{aligned}$$

nous permettent de poser pour l'individu représentatif :

$$\frac{Uc_{1M}}{Uc_{1X}} + \left(\frac{H_{1M}}{H_{1X}} - \frac{H_{2M}}{H_{2X}} \right) = \frac{\bar{P}_M}{\bar{P}_X} \quad (2.2-12)$$

$$\frac{Uc_{1M}}{Uc_{1N}} + \left(\frac{H_{1M}}{H_{1N}} - \frac{H_{2M}}{H_{2N}} \right) = \frac{\bar{P}_M}{P_N} \quad (2.2-13)$$

$$\text{avec } \left(\frac{H_{1M}}{H_{1X}} - \frac{H_{2M}}{H_{2X}} \right) > 0 \text{ et } \left(\frac{H_{1M}}{H_{1N}} - \frac{H_{2M}}{H_{2N}} \right) > 0$$

$$\frac{UQ_M}{UQ_X} = \frac{P'_M}{P'_X} \quad (2.2-14)$$

$$\frac{UQ_M}{UQ_N} = \frac{P'_M}{P'_N} \quad (2.2-15)$$

$$\frac{U_{Lm}}{U_{Km}} = \frac{U_{Lx}}{U_{Kx}} = \frac{U_{Ln}}{U_{Kn}} = \frac{w}{r} \quad (2.2-16)$$

Nous remarquons que l'équation (2.2-16) fait valoir que les taux de substitution technique des facteurs sont parfaitement égaux.

Par ailleurs, avec la différence des niveaux d'utilité des consommateurs, il est confirmé qu'il n'y a pas d'optimum. Les équations (2.2-12) et (2.2-13) suggèrent que d'un côté, la somme entre le taux de substitution collectif des biens échangeables, d'une part, les biens importables M et non échangeables N , d'autre part (s'agissant du consommateur de la catégorie 1), de l'autre, la différence des taux de substitution individuels des biens des consommateurs est égale au rapport des prix nets.

Les individus de la catégorie 1 étant les seuls en mesure de consommer ce qu'ils désirent vraiment et donc les seuls capables de substituer les biens qu'ils consomment, l'égalité entre les taux de substitution collectifs des biens et le taux de transformation des biens, équations (2.2-14) et (2.2-15), auraient pu permettre de déterminer l'optimum si on avait eu simplement :

$$\frac{Uc_{1M}}{Uc_{1X}} = \frac{P_M}{P_X} = \frac{T_M}{T_X} \text{ et } \frac{Uc_{1M}}{Uc_{1N}} = \frac{P_M}{P_N} = \frac{T_M}{T_N} \quad (2.2-17)$$

Mais il se trouve que pour que l'équation (2.2-17) soit vraie, il faut que les termes entre parenthèses des équations (2.2-12) et (2.2-13) soient nuls ; autrement dit, qu'il y ait égalité des taux de substitution des biens. Cette condition n'est réalisable que si l'allocation initiale des ressources est modifiée.

Or, une réallocation des ressources entre les agents en vue d'égaliser les taux de substitution des biens n'est réalisable que s'il est possible d'augmenter le niveau d'utilité des consommateurs de la catégorie 2 sans provoquer une diminution du niveau d'utilité des consommateurs de la catégorie 1. Dès lors, l'optimum recherché n'est pas atteint.

De toute manière, l'allocation actuelle des ressources dans les pays d'Afrique centrale ne permet pas de dire que les niveaux d'utilité des consommateurs peuvent s'équilibrer. Une réallocation des ressources de façon à rendre moins dépendante la satisfaction des besoins des consommateurs de la catégorie 2 peut éventuellement rendre égaux les taux de substitution des biens pour les deux catégories de consommateurs.

Ainsi, le problème fondamental est celui du pouvoir d'achat des individus et donc de la distribution des revenus. La demande ne peut donc pas soutenir la production en Afrique centrale.

Aussi, l'intégration régionale dans cette sous région est-elle difficile à réaliser tant qu'il existera, d'un côté, une différence de niveau d'utilité entre les consommateurs et, de l'autre côté, une différence appréciable entre les prix à la frontière (nets) et les prix intérieurs (bruts).

B - La difficulté de la libéralisation des échanges intra-régionaux

Deux raisons expliquent la difficulté des pays de l'Afrique subsaharienne à lever les barrières commerciales :

- les politiques de substitution aux importations menées unilatéralement par les Etats ;
- la mauvaise répartition des coûts et avantages de l'intégration liés aux différences constatées dans les niveaux de développement économique des partenaires.

B1 - Les politiques de substitution aux importations.

La plupart des politiques de substitution aux importations mises en œuvre dans la majorité des pays d'Afrique au Sud du Sahara ont constitué un obstacle majeur, à la libéralisation des échanges commerciaux et aux échanges intra régionaux. C'est ainsi qu'on a relevé d'importantes distorsions des marchés créées par des politiques gouvernementales (intervention excessive) qui ont fortement gêné les flux commerciaux.

La levée de ces obstacles laissait entrevoir une expansion des échanges. Malheureusement, elle a donné lieu à la création d'industries inefficaces assorties de barrières protectionnistes ainsi qu'à une surévaluation des taux de change qui a contribué à maintenir artificiellement à un niveau élevé le coût des capitaux et des biens intermédiaires.

L'un des arguments avancés dans le chapitre 1 en faveur de l'intégration régionale est la réduction du coût des politiques de substitution aux importations.

Dans un cadre régional, chaque pays peut se spécialiser dans les productions pour lesquelles il a un avantage comparatif, tout en continuant à bénéficier d'une protection vis-à-vis du reste du monde. Dans ce contexte, l'existence des économies d'échelle est un argument important en faveur de l'intégration, en raison des gains potentiels et de la réduction des coûts de production. Cependant, la petite taille des économies africaines limite l'effet favorable de l'élargissement des marchés à la dimension de la région.

Il existe une manière classique d'atténuer les effets défavorables de l'union douanière sur les pays importateurs, c'est de réaliser simultanément une baisse unilatérale des droits de douane qui s'appliquent aux importations en provenance du reste du monde. Cette baisse garantit au pays importateur une diminution du prix d'importation.

Or, dans la plupart sinon tous les pays africains, les recettes douanières constituent une part très importante de leurs recettes fiscales.

Des auteurs comme VINER (1950), ont montré que quels que soient les avantages que l'intégration apporte individuellement aux partenaires d'une Union Douanière compte tenu de leurs taxes initiales, la libéralisation commerciale est une option qui intéresse le plus les partenaires dans un regroupement. Cela suppose en réalité que les recettes douanières n'existent pas. Or on vient de dire que ces ressources sont si importantes dans le budget public des pays en voie de développement qu'il leur est difficile de les supprimer.

Si tous les pays ne peuvent pas recourir au libre-échange, ils peuvent tout au moins opter soit pour une structure de droits discriminatoires, soit pour une structure de droits non

discriminatoires. La première structure accorde des réductions ou des exemptions de droits à certains partenaires alors que la seconde ne le fait pas.

Selon la théorie traditionnelle de l'intégration, il est connu que les gains statiques de bien-être sont maximisés lorsque la création l'emporte sur le détournement de commerce. La contrainte de recettes douanières ne modifie en rien cette donnée puisque le détournement de commerce aggrave les pertes des recettes. Il y a deux raisons essentielles à cela.

Premièrement, les partenaires commercent plus entre eux, la proportion de recettes issues de ces échanges est plus forte mais plus difficile à accroître.

Deuxièmement, aucune préférence induite de la perte de recettes douanières ne nécessite un accroissement supplémentaire des droits à l'égard du reste du monde pour augmenter le montant fixe des recettes et de ce fait aggraver l'effet de détournement de l'intégration.

En plus, du fait même de son existence, la contrainte de recettes rend plus difficile la mise en place des mécanismes de compensation. Ce qui complique davantage l'avènement d'une intégration viable.

Par ailleurs, peu de pays africains sont capables de faire face à la pénurie de recettes que générerait la perte de droits de douane.

Enfin certains membres n'ont pas grand-chose à échanger ou simplement leurs intérêts commerciaux se trouvent surtout à l'extérieur de la région. La réduction des obstacles aux échanges intra-régionaux ne les incite pas à modifier la structure de leurs échanges. Dans beaucoup de cas, la similarité des structures de production ne favorise pas les échanges intra-régionaux même lorsque des mesures de libéralisation sont prises.

En définitive, alors que les pays d'Afrique sub-saharienne sont considérés comme des partenaires commerciaux non naturels et donc ne peuvent remplir les conditions d'une création d'échange, l'existence d'une contrainte de recettes rend encore plus difficile la réalisation de l'intégration et entraîne un détournement de commerce.

B2 - Les contradictions nées de la dévaluation du franc CFA.

A la suite du renouveau des initiatives d'intégration régionale en Afrique centrale, un certain nombre d'études ont souligné l'échec des projets antérieurs et montré le caractère incertain des projets de préparation de la réforme fiscal-douanière de l'UDEAC et de la mise en place de la CEMAC. La dévaluation du F CFA et ses conséquences modifient la signification de ces nouveaux projets d'intégration régionale en Afrique centrale tout en leur conférant une portée différente.

Comme principale politique d'accompagnement de la dévaluation, l'intégration régionale en Afrique centrale est dotée d'un nombre plus important de fonctions : fonction de contrôle de la maîtrise de l'inflation et des salaires et plus généralement de contrôle des politiques économiques ; fonction d'assainissement des finances publiques ; fonction de convergence des politiques budgétaires ; fonction d'harmonisation du droit et des règles ; fonction implicite de reconstruction des Etats ou du moins des administrations et de lutte contre la fraude et les détournements, etc.

L'Afrique centrale n'a jamais été intégrée. L'histoire de l'UDEAC est celle de plus de 30 années d'échecs. Et les flux d'échanges informels lient principalement les pays de l'UDEAC à des pays n'appartenant pas à cette union (Nigeria principalement mais aussi Afrique du Sud).

Ce défaut d'intégration régionale n'a jamais remis en cause le fonctionnement de la zone franc et plus particulièrement de la BEAC : même si on présente la zone franc comme l'exemple d'intégration monétaire réussie en Afrique, il faut reconnaître que ce système de coopération monétaire est un dispositif où priment les relations bilatérales entre le pays-leader et chacun des autres pays.

Paradoxalement, la dévaluation peut s'interpréter comme la première atteinte au protectionnisme spécifique que constituait la pratique globale de la zone franc. Elle a eu lieu dans un contexte de lutte contre la spécificité de la protection en zone franc et notamment en zone BEAC. La réforme fiscal-douanière (RFD) adoptée en juin 1993, promue par la Banque mondiale et soutenue par la Coopération française, a permis de libéraliser le commerce

extérieur des pays de l'UDEAC et de rendre le système de protection beaucoup plus transparent et conforme à la doctrine libérale. Si dans le système antérieur, on a pu douter de l'efficacité d'une telle réforme, aujourd'hui les conséquences de cet essai de libéralisation sont illustrées de façon particulière dans un pays comme le Gabon.

A la suite de la dévaluation et d'une mauvaise application de la réforme fiscal-douanière, les entreprises locales, toutes fortement protégées et non compétitives, y compris au niveau régional, souffrent d'une très forte concurrence des importations, frauduleuses pour la plupart. Le fait même qu'il y a des importations frauduleuses indique que la libéralisation commerciale n'est pas effective en Afrique Centrale.

Le volet commercial et douanier de la réforme a été revu à la baisse et a été immédiatement appliqué tandis que le volet fiscal se met en place péniblement. Ce qui défavorise les producteurs locaux des biens de substitution aux importations.

De plus, la concurrence camerounaise, plus compétitive et plus diversifiée, profite plus rapidement de la dévaluation. Enfin, la contrebande des biens en provenance d'Afrique de l'Ouest s'est beaucoup développée à cause notamment de la crise qui sévit dans toute la région, du niveau de vie plus élevé des populations et de la très forte protection des marchés de la sous-région.

Or, cette intégration informelle entre en totale contradiction avec l'intégration régionale promue par la France. Elle a toutes les chances de provoquer des réactions de rejet et de repli de la part du Gabon (par exemple), deuxième pays de la région par son poids économique. Et ceci d'autant que le Gabon avait fini par signer une réforme qu'il n'avait sans cesse combattu, dans l'espoir d'éviter la dévaluation du franc CFA. Quel intérêt le Gabon a-t-il désormais à poursuivre une politique qui, assurément, condamne son industrie alors que sa rente pétrolière lui permet de subventionner des activités non compétitives ?

Il est clair que la décision de dévaluer répondait principalement aux exigences économiques et financières de deux pays : le Cameroun et la Côte-d'Ivoire. Ces deux pays coûtaient particulièrement cher en aide budgétaire à la France. En raison de leur structure

économique et de leur niveau de développement, ils sont les seuls à tirer réellement profit de cette mesure.

Cependant, la politique d'intégration sous régionale, la mesure d'accompagnement indispensable à la dévaluation, pose problème en Afrique centrale. En effet, comment envisager sérieusement l'adoption de conseils de convergence ou de surveillance au niveau régional, l'harmonisation des règles, des législations et des politiques économiques lorsque les appareils étatiques n'existent plus ou presque ? Comment centrer son action sur les règles lorsqu'en matière économique, toutes les mesures effectives ne sont que des dérogations à un droit commun inappliqué ?

L'adoption et l'adaptation de la réforme fiscal-douanière illustrent d'ailleurs, à petite échelle, les difficultés d'une telle politique. En effet, certains pays ont continué à taxer les importations au taux de change antérieur à la dévaluation (RCA et Tchad). C'est-à-dire que les importations en provenance de France, par exemple, sont taxées sur la base de 1 franc CFA = 0,02 franc français au lieu de 1FCFA = 0,01FF ; d'autres ont modifié les taux du tarif extérieur commun pour tenir compte de l'effet protecteur de la dévaluation (Gabon et Cameroun) ; d'autres encore sont passés directement à la dernière phase de la réforme (Cameroun) ; d'autres ne mettent pas en place la nouvelle fiscalité intérieure (Gabon, Congo, Tchad) etc.

Il est difficile d'imaginer dans ces conditions comment la transformation de la BEAC (coopération monétaire) en UMAC (véritable union monétaire) aux compétences élargies pourra être approuvée unanimement. Le refus du Cameroun de signer le traité donnant naissance à la CEMAC (composée de l'UMAC et de l'UDEAC) ne se comprend pas autrement.

Par ailleurs, il est assez difficile d'étendre les fonctions économiques d'une BEAC composée d'Etats en mal de légitimité politique. Dans les situations actuelles, si les problèmes inter-étatiques pouvaient être résolus, comment envisager le respect de mesures ou de décisions prises par une entité régionale alors même que les décisions internes ne peuvent être respectées ?

C –Le manque de coordination des politiques commerciales.

Le manque de coopération au niveau de la coordination des politiques nationales tient essentiellement à la répartition inégale des coûts et avantages de l'intégration, à la non prise en compte des effets dynamiques et à une certaine incapacité à réguler l'offre. Nous pensons que sans cette coordination, il est difficile pour les pays d'Afrique subsaharienne de réaliser de véritables intégrations régionales.

C1 - La répartition inégale des coûts et avantages de l'intégration

L'une des conditions fondamentales de réussite de l'intégration selon la théorie des Unions douanières est que les gains et les pertes soient distribués entre les pays partenaires ^{ou} qu'un mécanisme de transferts soit institué tel que les gains des uns compensent les pertes des autres au sein de la zone. (Autrement dit, la répartition doit se faire en faveur des pays exportateurs nets à l'intérieur de la zone et au détriment des pays importateurs nets.)

Ainsi, ^{la} répartition des gains et coûts est d'autant plus inégalitaire que les partenaires ont, en raison de niveaux de développement et d'industrialisation différents, des soldes de balance commerciale intra-zone inégaux. Telle est en réalité la situation qui prévaut dans les Unions douanières ou zones de libre-échange en Afrique sub-saharienne.

La CEAO est dominée par la Côte-d'Ivoire et le Sénégal, la CEPGL par le Zaïre, la CEDEAO par le Nigeria et la Côte-d'Ivoire, l'UDEAC par le Cameroun, la ZEP par le Kenya et le Zimbabwe et la SACU par l'Afrique du Sud. Dans ces conditions, la réalisation des zones de libre-échange en Afrique implique la mise en place de mécanismes de compensation entre les gagnants et les perdants.

En accord avec la théorie de l'intégration appliquée aux pays à faible revenu per capita, une condition essentielle pour que réussisse l'intégration commerciale est qu'il y ait une certaine différence soit des technologies (selon RICARDO) soit des dotations factorielles (selon H.O.S.) entre les partenaires potentiels. Ceci permet de maximiser la probabilité que tous les

partenaires développent au moins les activités industrielles pour lesquelles ils ont des avantages comparatifs sur le reste du groupe.

Si cette condition n'est pas remplie et si la préférence pour l'industrie est suffisamment forte dans tous les pays partenaires, il ne sera pas possible de mettre sur pied un mécanisme de compensation efficace. Et la poursuite de l'intégration devient dans ce cas impossible.

Dans une optique libérale, MEADE précisait que les productions des partenaires devaient être proches, il s'agissait pour lui de productions semblables mais aussi diversifiées. Mais les spécialisations primaires parallèles des pays d'Afrique sont peu propices à la création de courants d'échanges.

Un autre argument est basé sur la reconnaissance des économies d'échelle avec des circonstances qui expliquent pourquoi elles ne peuvent pas être exploitées par une simple expansion des exportations comme l'ont souligné CORDEN (1972) et PEARSON et INGRAM (1980).

Bien que la petite taille économique des pays d'Afrique ne leur permette pas d'engranger des économies d'échelle, celles-ci peuvent toutefois s'exprimer de manière significative dans des industries. En analysant les résultats d'une hypothétique Union douanière entre la Côte-d'Ivoire et le Ghana, PEARSON et INGRAM ont montré que les gains substantiels de ces deux pays peuvent augmenter puisque l'Union pourrait rendre rationnelle leur production industrielle commune en diminuant l'inefficacité et en augmentant le nombre d'usines tout en accroissant la production des entreprises déjà existantes.

Cependant, ils ont bien démontré que la probabilité de former une Union mutuellement avantageuse augmente avec la possibilité que les partenaires potentiels soient similaires en terme de coût de production de telle sorte que tous les partenaires pourront soutenir et étendre certaines activités industrielles. Il est vrai que comme l'a montré LIPSEY (1971) avec plus de deux biens, la probabilité d'une plus grande distribution des gains s'accroît quand les partenaires ont chacun la possibilité d'agrandir leurs activités industrielles et d'exporter sur le marché des autres. Ce qui suppose une plus grande diversification de leur part.

Certaines études, (FOROUTAN, 1992), montrent que les pays d'Afrique ont un fort degré de divergence. Ils présentent notamment des différences de revenus par tête importantes.

La différence est encore plus marquée dans le degré d'industrialisation des pays partenaires et leur participation dans le commerce intra-groupe, étant donné que les coûts et avantages immédiats de l'intégration pour un pays sont proportionnels à sa part dans les importations et les exportations totales en provenance et vers le reste du monde. On peut voir que les pays africains ont réellement des divergences au niveau de l'industrialisation en considérant le modèle de gravité de FOROUTAN et PRITCHETT (1993).

Ce que nous pouvons retenir déjà est que le déséquilibre de la balance commerciale et du degré d'industrialisation a une double implication sur l'intégration commerciale, car d'un côté, il avantage disproportionnellement les pays qui ont la plus grande part de production industrielle et de commerce intra-zone, et de l'autre côté, il justifie les mouvements migratoires observés vers les pays relativement plus industrialisés, vidant ainsi les industries des Etats les plus pauvres.

En fin de compte, les politiques de substitution aux importations des pays africains, la contrainte de recettes douanières et la distribution inégale des coûts et avantages de l'intégration sont les principales raisons qui limitent la libéralisation du commerce intra-régional des produits industriels.

En effet, en plus des obstacles non tarifaires et d'autres distorsions du marché maintenues en place sous l'effet de l'incapacité de nombreux pays à mettre en oeuvre les accords, il existe d'autres obstacles intra-régionaux à la libre circulation des facteurs de production telles que les voies de communication.

Les déséquilibres macro-économiques ont accru les ajustements intérieurs et mutuels rendus nécessaires après l'intégration et en ont souvent augmenté le prix. Des facteurs extérieurs tels que les chocs pétroliers, la baisse des prix des produits de base qui a suivi et la hausse mondiale des taux d'intérêt, ont également joué un rôle dans l'échec des tentatives d'intégration en Afrique.

C2 – La non prise en compte des effets dynamiques

En se référant aux travaux de VINER, MEADE et LIPSEY, les résultats de la théorie des unions douanières présentent quelque intérêt pour la constitution d'un groupement régional en Afrique Centrale. On apprend que l'union douanière serait efficace si le nombre de pays concernés est important, si les tarifs douaniers initiaux sont élevés et si pour des tarifs peu prohibitifs, les économies intégrées sont semblables.

Le problème est que cette analyse s'appuie sur des hypothèses néoclassiques qui la rendent trop normative et donc peu opérationnelle. Par ailleurs, ces hypothèses nous paraissent trop simplificatrices pour saisir une réalité qui ne se limite pas à l'échange d'un seul ou de plusieurs biens, même produits à rendements constants, dans un environnement qui ignore l'étude de la demande, la mobilité des capitaux, etc.

En effet, selon VINER, l'union douanière est "bonne" ou "mauvaise" du point de vue du bien-être, suivant que l'effet de création l'emporte ou non sur l'effet de détournement. Mais la référence est plus ou moins explicite à l'apport de RICARDO quant aux vertus du libre-échange du point de vue de l'allocation des ressources et de la spécialisation. Comme celle du libre-échange, la théorie des unions douanières n'intègre aucune autre forme de régulation que celle par le marché. Or, une intégration exclusivement réalisée par le marché engendre des coûts d'adaptation et des risques trop importants pour l'Afrique Centrale.

En effet, les pays de la Zone BEAC ne sont concurrents en réalité que sur les marchés extérieurs où ils vendent souvent les mêmes biens primaires. A l'intérieur, ils ne peuvent l'être vraiment, puisqu'il leur manque le plus souvent ces cellules fondamentales à toute compétition que sont des entreprises industrielles nombreuses et à même de se disputer le marché élargi. Ne faut-il pas, même si la complémentarité n'est que potentielle, que ces pays choisissent comme partenaires dans un premier temps ceux des pays dont les facteurs pourront compléter ceux des autres afin de mieux tirer profit des programmes d'investissement communs et donc de la production industrielle ?

On peut voir par exemple que si le Gabon et son voisin le Cameroun produisent à des niveaux de coûts voisins, la suppression des tarifs entraînera pour l'un des deux pays (le Gabon en l'occurrence), une compétition accrue et alors toutes les adaptations seront bénéfiques : compression des coûts, rationalisation des productions, reconsidération des localisations et accords de spécialisation. Mais si l'écart entre les coûts est fort, comme c'est le cas entre ces deux pays d'Afrique Centrale, la suppression des barrières douanières procurera des effets de consommation et de production intenses puisque le producteur du Cameroun sera le plus efficace.

Mais on peut douter qu'il y aura la même compétition et les mêmes progrès car les facteurs libérés par la production chère du Gabon s'orienteront vers des activités correspondant mieux aux dotations en facteurs; et au Cameroun, le producteur efficace, s'il est protégé par le TEC ne sera plus stimulé par l'aiguillon de la concurrence. Selon la théorie des avantages comparatifs, le Gabon a intérêt à se spécialiser comme le fait le Cameroun. On voit ici que s'il y a intérêt à unir les rivaux, c'est parce que l'on compte sur la dynamique de la concurrence.

Il existe aujourd'hui une grande contradiction entre la nécessité pour les pays du Sud d'appartenir à l'une des grandes zones commerciales, d'une part, la difficulté concrète qu'ils éprouvent à s'entendre au sein d'accords soit régionaux ou de producteurs, indispensables à l'élargissement de leur marché intérieur et à la garantie de recettes stables, d'autre part.

Cependant, la volonté des pays en développement à constituer des zones de libre-échange ou des unions douanières en vue de dynamiser leurs économies, obéit aux mêmes objectifs :

- remédier à l'étroitesse des marchés intérieurs, particulièrement gênante quand la population totale d'un pays est faible et son pouvoir d'achat limité. La CEMAC est constituée de six Etats dont la majorité comptent moins de trois millions d'habitants;
- permettre une industrialisation à l'échelle régionale par la construction d'unités industrielles communes à plusieurs pays, afin de partager les coûts, faire tourner à pleine capacité des unités de production de grande dimension et miser sur la complémentarité au sein de programmes intégrés;

- permettre des spécialisations à l'échelle régionale, facteur de dynamisme des échanges, et cela en fonction des avantages comparatifs;

- offrir des débouchés régionaux qui permettent de contrecarrer la montée éventuelle des protectionnismes à l'encontre de la zone.

C3 - Une certaine incapacité à réguler l'offre.

Depuis plus d'une trentaine d'années, les pays du Sud sont exportateurs de produits primaires. Ce qui limite leurs marges de manoeuvre aussi bien pour réduire les fluctuations des prix que pour freiner la tendance à la baisse des cours des matières premières, dont la vente représente une part importante de leurs recettes d'exportation. La seule tentative couronnée de succès fut l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole) avec le pétrole en 1973, mais ce succès a été de courte durée.

Les principaux accords concernant les produits comme le cacao et le sucre (1961), le caoutchouc (1982), le bois tropical (1984), le café (1961 et 1993) répondaient au souci de limiter l'offre sur le marché mondial grâce à des stocks régulateurs à la définition de quotas de production par pays de façon à adapter les quantités mises sur le marché à un niveau susceptible de garantir le maintien d'un prix plancher. Ces accords ont en général échoué faute de discipline suffisante de la part des pays producteurs.

De plus, la surproduction mondiale de la plupart des matières premières a entraîné la baisse des cours. En fait, la condition essentielle pour qu'un accord de produits fonctionne est que les pays qui l'ont signé puissent contrôler durablement une part suffisante de la production, afin d'être en mesure de maintenir l'offre à un niveau tel que le prix du produit reste élevé. C'est ce qui a expliqué la réussite de l'OPEP au milieu des années 1970, mais aussi son échec dix ans plus tard.

Les pays d'Afrique centrale, dont les structures de production sont quasiment les mêmes, disposent des mêmes matières premières. Il est surprenant de voir que ces pays se font

une concurrence acharnée sur les marchés extérieurs. Le Gabon, le Congo, le Cameroun et récemment, la Guinée-Equatoriale sont des pays qui produisent du pétrole. C'est à qui placera, le premier, le fruit de son extraction.

Conclusion de la première partie :

La théorie des Unions douanières est, de par la rigueur de ses démonstrations, très intéressante. Mais l'application de celle-ci pose beaucoup de problèmes. Il faut comprendre qu'une théorie est toujours dépendante de la nature des hypothèses qui l'inspirent. Or celles-ci sont parfois simplifiées pour rendre compte de l'état réel de la nature.

A cet égard, les théories des Unions Douanières pèchent certainement du fait qu'elles reposent toutes sur un monde à deux biens et deux pays. Cette réduction de l'état de la nature conduit à des conclusions parfois trop optimistes, toujours en décalage avec la réalité. Cela peut expliquer pourquoi les pays éprouvent autant de difficultés à s'intégrer. Dès lors, pourquoi les pays développés réussissent-ils, si l'on se réfère aux résultats d'étape de l'Union Européenne et à ceux de l'ALENA ?

Si l'échec des tentatives d'intégration régionale en Afrique centrale tient en partie à l'incapacité des Etats de respecter et de faire respecter les règles établies, le commerce clandestin, le détournement des mécanismes de compensation, des coûts de transaction élevés du fait du nombre des intermédiaires sont autant de facteurs qui pénalisent le processus d'intégration.

Dès lors que cette intégration n'est pas un jeu à somme nulle, il est nécessaire que les inégalités engendrées soient minimales et il faut éviter les attitudes de "passager clandestin". Ce qui exige des institutions supranationales viables. Par ailleurs, les structures sociales, les

réseaux et les solidarités ethniques peuvent renforcer l'efficacité des organisations économiques.

Mais il semble que malgré les expériences négatives d'intégration régionale enregistrées en Afrique au Sud du Sahara, l'Afrique du Sud et ses partenaires connaissent des résultats relativement meilleurs. En effet, les membres de la Communauté de Développement Sud Africaine (SADC en Anglais) semblent ne pas se heurter aux difficultés des autres Etats. Il y a lieu de croire que l'érection en Zone de Libre Echange de leur Communauté est une bonne opportunité comme le souligne Harald V. PROFF (1998). Peut-être que cette initiative doit servir d'exemple au reste des sous-régions en Afrique au Sud du Sahara. Gageons qu'elle constitue une opportunité pour le développement joint de toute la région.

DEUXIEME PARTIE

LA FINALITE DE LA REDEFINITION DES CONDITIONS D'OPTIMALITE : La nouvelle stratégie

Plusieurs accords régionaux ont été signés depuis la fin des années quatre vingt. Il s'agit en fait d'une deuxième vague de régionalisme après celle des années soixante. La première avait connu un seul résultat tangible, la formation de la Communauté Economique Européenne. La seconde peut susciter plus d'espoir.

De son côté, la théorie économique a sensiblement évolué depuis les travaux de VINER, car de nouveaux effets sont venus rectifier une image au départ trop négative des accords régionaux. En particulier pour les pays en développement.

En effet, les théories traditionnelles élaborées respectivement par VINER (1950), MEADE (1955), LIPSEY (1957 et 1960) et BALASSA (1961) ne permettaient pas de conclure à la plausibilité de l'intégration pour les pays en voie de développement. Leurs analyses menaient à la conclusion que la formation des Unions douanières ne peut être bénéfique que si la création de l'échange l'emporte sur le détournement de l'échange. Ce qui

n'est possible que lorsque les économies partenaires sont avant la formation de l'union plus concurrentes que complémentaires.

C'est-à-dire que pour les pays à faible niveau de revenu : la complémentarité (sur la base de la théorie traditionnelle de la spécialisation) est une condition de succès car la création d'échange est supérieure au détournement de trafic.

Mais pour les pays à niveau élevé de revenu per capita : outre la complémentarité, une deuxième condition permet le succès de l'intégration, c'est la similitude (sur la base du commerce intra-branche).

Aussi, les travaux de MEIER (1960), ALLEN (1961) et MICKSELL (1961) ont-ils considéré que la théorie des Unions douanières ne convenait pas aux pays en développement. Ce que nous avons effectivement vérifié dans la deuxième section du dernier chapitre avec l'exemple de l'UDEAC.

Mais d'autres courants de pensée, BHAMBRI (1962), URQUIDI (1962), MICKSELL (1963) dans un second ouvrage, COOPER et MASSELL (1965), KITAMURA (1966) et LINDER (1967), ont estimé que les Unions douanières peuvent être analysées non pas uniquement par rapport aux effets statiques sur les échanges mais également par rapport à l'industrialisation et éventuellement la substitution aux importations. Ce qui leur donne une dimension différente, plus proche de la théorie du développement.

Les travaux plus récents de BALDWIN et VENABLES (1995) ont permis d'avoir une approche synthétique en termes d'analyse du bien-être. Les effets de l'intégration économique y ont été analysés. Mais ces effets sont difficilement observables dans les pays en développement. En effet, ces pays présentent des structures différentes de celles décrites par les théories des Unions douanières en ce sens que les conditions de réussite (revenu par tête élevé, notamment) de l'intégration ne sont pas réunies. C'est pourquoi il est d'abord nécessaire de définir ces conditions économiques et politiques plus compatibles avec les structures des pays d'Afrique Centrale.

A cet égard, la formation d'une véritable union douanière entre les pays d'Afrique centrale et la création d'une zone de libre échange entre l'Afrique centrale et l'Union Européenne apparaît une des stratégies possibles.

Mais quelle que soit la stratégie adoptée, l'objectif demeure le développement des économies des pays d'Afrique centrale au moyen de l'industrialisation de ces pays.

A cet effet, nous allons, dans cette partie, traiter de la faisabilité de la nouvelle stratégie proposée (chapitre 3). Il s'agit de définir les aspects interne et externe de l'intégration des pays d'Afrique Centrale.

Nous définirons ensuite les conditions que ces pays doivent remplir pour que réussisse cette stratégie (chapitre 4). Ce chapitre consistera essentiellement à démontrer que sans un certain nombre de conditions nécessaires, la nouvelle stratégie risque de connaître le même sort que les premières vagues d'intégration régionale.

CHAPITRE III

La définition de la nouvelle stratégie.

Depuis le début des années 80, une grande attention a été portée au rôle de la politique commerciale dans la performance des économies des pays en développement. Cette attention reflète le fait que le développement des marchés mondiaux influence fortement ces économies et qu'entre les années 60 et 70, la politique commerciale menée dans les pays en développement n'a pas été particulièrement en mesure de permettre la croissance économique rapide et durable.

L'élaboration d'une nouvelle stratégie doit tenir compte non seulement du cadre institutionnel mais aussi des capacités économiques des pays d'Afrique centrale et la possibilité pour ces pays de s'industrialiser.

Compte tenu de l'échec des différentes tentatives d'intégration régionale en Afrique centrale, une nouvelle stratégie d'intégration s'impose. Elle consiste à mettre en œuvre une véritable union douanière (*Section I*) et à lier cette union douanière à l'Union Européenne par le canal d'une zone de libre échange. Cette ZLE pourra être instaurée sur le socle de l'union monétaire actuelle des pays d'Afrique centrale (*Section II*).

SECTION I:

La création d'une véritable Union Douanière en Afrique centrale

Différentes formes d'intégration correspondent à un degré particulier d'intégration économique (Bela BALASSA). Parmi ces formes, il y a la Zone de Libre-Échange (ZLE) et l'Union Douanière que les analystes de la théorie du commerce international ont distinguées (KRUEGER, 1997).

Lorsqu'un pays cherche à diminuer la protection de son économie, plusieurs choix s'offrent à lui :

- (1) réduire sa protection unilatéralement (libéralisation commerciale unilatérale, LCU) ;
- (2) réduire sa protection dans le contexte multilatéral de l'OMC (libéralisation commerciale multilatérale, LCM) ;
- (3) réduire sa protection en participant à un ou plusieurs accords régionaux (libéralisation commerciale régionale, LCR).

Dans le cas d'une LCM, le pays applique la clause de la nation la plus favorisée à tous les partenaires. Mais dans le cas d'un accord régional, seuls les partenaires de l'accord bénéficient de la réduction de la protection. De ce point de vue, on peut dire que les accords régionaux sont en contradiction avec le principe fondateur de non discrimination du GATT : l'article XXIV précise les conditions à remplir c'est-à-dire essentiellement, effectuer une libéralisation substantielle et ne pas augmenter la protection à l'égard des pays tiers.

Les pays d'Afrique centrale étant économiquement faibles, une libéralisation commerciale unilatérale de leurs économies engendrera plus de problèmes qu'une libéralisation commerciale régionale ou multilatérale. En effet, une libéralisation unilatérale risque de les priver d'un élément particulièrement important : « l'accès au marché ». De plus, une libéralisation unilatérale risque de ne pas leur conférer le pouvoir de négociation dont ils ont besoin.

Nous allons donc tout d'abord préciser les raisons de la supériorité d'une union douanière en Afrique centrale. Ensuite, nous montrerons la façon dont doit être construite cette union avant de définir son cadre géographique.

A – Les raisons de la création d'une U.D. plutôt qu'une ZLE.

Plusieurs analyses ont été faites concernant les effets des unions douanières sur les pays membres et sur le reste du monde. Toutes ces analyses, ont reconnu que la formation d'une union douanière était une solution de second rang, parce que le bien-être économique pouvait être amélioré autrement par la suppression des protections tarifaires et l'instauration du libre échange.

L'effet de bien-être d'une U.D. dépend en grande partie de la façon dont sa formation affecte les barrières commerciales vis-à-vis du reste du monde puisque la formation d'une union douanière s'accompagne de la création d'un tarif extérieur commun (tec) par rapport au reste du monde. Tout le problème est de savoir si la création de commerce entre les pays membres de l'union excède le détournement de commerce et si les gains des consommateurs (dus à la baisse des prix) compensent les pertes des producteurs.

Il arrive qu'on s'intéresse aussi à l'impact de l'union douanière sur chaque pays membre et sur le reste du monde. Et dans ces cas, on relève que l'U.D. est supérieure à la zone de libre-échange. En fait, la supériorité des unions douanières en termes d'effets dynamiques repose sur les idées suivantes.

Les zones de libre-échange doivent suivre à la trace les biens qui circulent en leur sein pour éviter que des biens soient importés de pays tiers via celui où le tarif extérieur est le moins élevé. Cela suppose l'instauration de règles d'origines complexes, reposant le plus souvent sur la valeur ajoutée, mais qui n'apportent pas de solution complètement satisfaisante à l'élimination de cette forme de contrebande (HUFBAUER et SCHOTT, 1992).

On ne saurait s'en tenir aux seuls mouvements de biens pour évaluer les bienfaits d'un groupement régional. Il faut également examiner les services, ou encore les coûts de transactions. Les unions douanières semblent plus à même d'approfondir leur intégration dans ces domaines, d'où de nouveaux effets positifs. Par exemple, le libre établissement des banques de pays tiers déjà installées dans un autre pays de l'union européenne, incite à la concurrence et contribue à l'optimalité du bloc régional.

Enfin et dans le même esprit, les unions douanières s'accompagnent souvent d'une plus grande liberté de circulation des facteurs capital et travail. Un théorème classique montre que le mouvement des facteurs peut se substituer à celui des biens pour atteindre l'optimum général (MUNDELL, 1957). Une meilleure circulation des facteurs implique par conséquent une convergence plus rapide vers cet optimum. Les retenues opérées sur le rapatriement des dividendes et profits sont d'ailleurs, dans cette optique duale, l'équivalent des tarifs douaniers.

Il est difficile de faire des généralisations théoriques sur la capacité de l'union douanière à permettre des effets positifs importants. Mais il a toujours été admis que plus la part de commerce est grande entre les partenaires de l'union avant la formation de celle-ci, plus elle est en mesure d'avoir un effet net de création d'échanges et moins il y a de détournement de trafic. Autrement dit, lorsque les tarifs préexistants sont très élevés (tels qu'il y a moins de commerce à détourner) ou très faibles (tels que les coûts de détournement sont bas), le bien-être augmente avec la formation de l'union.

En réalité, on peut enregistrer les effets de l'union douanière dans plusieurs domaines économiques.

Si les économies d'échelle sont possibles, un grand marché favorise forcément la baisse des coûts de production. D'un autre côté, une concurrence accrue stimule la recherche de

gains de productivité statiques ou dynamiques. Par ailleurs, si l'union douanière est formée de pays qui produisent collectivement des biens et des services aux mêmes prix de facteurs, les effets de bien-être seront plus importants.

Il faut ajouter que l'U.D. attire nécessairement l'investissement étranger. L'analyse des effets de bien-être de ces investissements est semblable à celle des variations des flux commerciaux. A cet égard, si l'investissement est attiré par la hausse de taux de rendement réel (en dehors de la création de trafic), cela se traduit par une amélioration du bien-être mondial. Mais si l'investissement est détourné, alors le bien-être mondial diminue.

Deux phénomènes militent en faveur de la création d'une union douanière en Afrique centrale, plutôt qu'une zone de libre-échange. Il s'agit d'abord de la nécessité d'accès au marché et le pouvoir de négociation que confère une union douanière à ces membres puis il y a la contrainte des règles d'origine. A ce sujet, nous retiendrons le constat de YRUEGER (1997), à savoir qu'une zone de libre-échange n'est pas nécessairement Pareto supérieure à une union douanière.

Al- Accès au marché et pouvoir de négociation

Le premier élément qui milite en faveur de la création d'une U.D. en Afrique Centrale est l'accès au marché et le pouvoir de négociation. En effet, les pays d'Afrique centrale ont besoin, pour accéder au marché européen, de se constituer préalablement en une union douanière ayant un pouvoir de négociation non négligeable.

Les termes de l'échange des membres d'une telle union douanière dépendent des prix internationaux et droits qu'ils ne maîtrisent guère. Dans la mesure où le niveau de ces droits peut être influencé par la négociation, une union douanière qui augmente le pouvoir de négociation de ses membres est nécessairement bénéfique.

L'existence de la CEE a mis les pays d'Europe occidentale dans une meilleure position de négociation vis-à-vis des Etats-Unis d'Amérique en ce qui concerne les réductions tarifaires que s'ils avaient dû agir individuellement. En comparaison, les unions économiques formées en

Afrique et en Amérique Latine paraissent certes trop faibles pour augmenter leur pouvoir de négociation dans les mêmes conditions, mais des gains sont possibles.

Nous pouvons donc considérer de ce point de vue que l'argument en faveur de la libéralisation commerciale multilatérale est sans doute puissant, mais supposons que les pays développés et nouvellement industrialisés se divisent en trois blocs régionaux comme le note De MELO (1995) : l'Amérique du Nord, l'Europe Occidentale et l'Asie Orientale. Supposons aussi que chacun de ces blocs libéralise ses échanges internes mais impose aux importations venant de l'extérieur des barrières tarifaires ou non tarifaires significatives. Dans ces conditions, est-ce qu'un petit pays (par exemple les pays d'Afrique centrale) bénéficiera plus de la libéralisation commerciale multilatérale ou de l'adhésion à l'un de ces blocs ?

Le sens commun indique que cette dernière option devrait être plus génératrice de bien-être puisqu'elle garantit l'accès au marché de l'un des blocs, bien qu'elle comporte l'adoption et le maintien de barrières commerciales aux échanges avec les pays tiers (dispositions anti GATT).

Il existe un autre argument qui permet de penser que l'union douanière est supérieure au libre échange. C'est qu'elle évite aux pays membres de l'union de se soumettre aux contraintes des règles d'origine.

A2 - La contrainte des règles d'origine

Il est de plus en plus démontré aujourd'hui que les règles d'origine constituent davantage une contrainte qui pèse sur les partenaires dans une zone de libre échange qu'un atout. Nous allons d'abord rappeler ici les principes de fonctionnement de ces règles d'origine avant de comprendre en quoi c'est un handicap.

A2.1 - Le principe des règles d'origine

Dans une zone de libre échange, comme les taux de droits diffèrent généralement d'un membre à l'autre, les exportateurs situés dans les pays tiers ont intérêt à accéder au marché des membres dont les droits sont élevés en passant par le marché du membre dont les droits sont

les plus faibles. Pour éviter une telle « déviation de commerce », les membres d'une zone de libre échange adoptent des réglementations destinées à déterminer si une marchandise qui entre dans un pays partenaire est originaire de la zone et est donc admissible à bénéficier de la franchise de droits.

A2. 1-1 - Le principe

Si la totalité des intrants et de la valeur ajoutée vient d'un seul pays, il est facile de déterminer l'origine du produit. Lorsqu'un produit contient des intrants importés d'autres pays, ou subit une transformation dans au moins un pays de la zone et au moins un pays en dehors de la zone, on peut utiliser certains critères pour déterminer sa « nationalité économique »:

1)- s'il y a eu un changement de position tarifaire entre des stades de la production (par exemple, de l'acier aux bicyclettes) ;

2)- si la valeur des matériaux utilisés pour transformer le produit dépasse un certain pourcentage de la valeur du produit transformé, ou si la valeur ajoutée dans le pays de transformation atteint un certain niveau ,

3)- s'il a été procédé à une série d'opérations spécifiques de transformation qui confèrent aux produits concernés l'origine du pays dans lequel les opérations ont été effectuées.

A titre d'illustration, on peut voir qu'en vertu des règles d'origine de l'ALENA, les vêtements produits au Mexique accèdent au marché des Etats-Unis en franchise de droits, à condition qu'ils soient conformes à la règle du " yarn forward " qui, pour de nombreux produits, exige que la quasi-totalité des intrants proviennent de l'Amérique du Nord.

Les fabricants mexicains de vêtements doivent choisir entre se procurer tous les intrants au-delà du stade de la fibre en Amérique du Nord et obtenir ainsi le régime préférentiel de l'accord de libre-échange et se procurer les intrants en dehors de la zone à un coût éventuellement plus bas, mais à condition de renoncer à l'admission en franchise de droits aux

Etats-Unis et au Canada. Si les bénéfices sont plus élevés dans le premier cas, les fabricants de vêtements mexicains opteront pour le statut " nord-américain " et cesseront de s'approvisionner auprès de fournisseurs moins chers dans les pays tiers.

Les effets qui rendent les règles d'origine potentiellement restrictives ont été examinés pour la première fois au GATT lors des travaux du groupe de travail chargé d'examiner l'AELE de 1960. Les pays tiers ont fait observer que les critères de l'ouvroison extrêmement techniques et les impératifs des règles d'origine pouvaient donner lieu à des difficultés d'ordre pratique qui risquaient d'avoir une incidence négative sur le commerce des pays tiers.

A2.1-2 - Les règles de cumul.

Dans les échanges entre deux pays appartenant à une zone régie par la Convention de Lomé (ACP-UE), tous les éléments fournis par les pays partenaires aussi bien les produits qui en sont originaires que les ouvraisons qui sont effectuées, sont pris en compte pour l'attribution de caractère " originaire " aux produits obtenus.

Il en est ainsi d'un chef d'entreprise du Tchad qui souhaite exporter vers l'union européenne, un produit, qu'il croit pouvoir fabriquer à moindre coût que son homologue européen, essentiellement parce qu'il dispose d'un accès plus facile aux matières premières dont il a besoin et que ses charges salariales sont relativement plus faibles.

Il peut se trouver que ce chef d'entreprise n'ait pas le savoir-faire nécessaire pour concurrencer valablement les producteurs européens et son avantage en terme de prix peut parfois être annihilé par les droits à l'importation perçus par l'union européenne.

En vertu du *cumul multilatéral total*, la condition de fabrication à partir de fil, requise par exemple, par les règles d'origine préférentielle pour l'attribution du caractère " originaire " aux vêtements obtenus, peut en effet être réalisée globalement dans plusieurs pays de la zone UE-ACP, au lieu d'être impérativement réalisée dans un seul d'entre eux pour être considérée comme satisfaite.

Ce dispositif permet donc à un produit d'origine tierce subissant des ouvraisons successives dans deux ou plusieurs pays de la même zone préférentielle d'acquérir le caractère de "produit originaire" dès lors que l'ensemble de ces ouvraisons constitue une transformation suffisante. Plus précisément, des vêtements confectionnés au Cameroun à l'aide de tissus faits dans l'union européenne à partir du fil venant de pays tiers (Pakistan par exemple) peuvent être réexportés vers l'union européenne au bénéfice de l'origine préférentielle camerounaise.

Prenons un autre exemple, des mouvements de montres montés en France à partir de composants importés de Taiwan : unité d'affichage en cristal, plaque métallique contenant un microcircuit, pile. La valeur de ces composants tiers dépassant 40 % du prix départ des mouvements obtenus, ces derniers ne satisfont pas aux conditions requises par la liste des exceptions à la règle du changement de position tarifaire pour être considérés comme originaire de l'union, lorsqu'ils sont exportés vers le Gabon. Dans cet état ACP, ces mouvements sont utilisés pour la fabrication de montres numériques avec des boîtiers et des bracelets originaires du Congo, autre pays ACP.

Dès lors que la valeur des composants taiwanais initialement mis en œuvre en France ne dépasse pas 40 % du prix départ usine des montres finalement obtenues, conformément aux conditions requises par la liste des exceptions à la règle du changement de position tarifaire, ces montres pourront être réexportées vers l'Union européenne au bénéfice de l'origine préférentielle ACP. En vertu du cumul multilatéral total applicable à l'intérieur de la zone ACP-UE, l'ouvrage réalisée en France est en effet prise en compte comme si elle avait été effectuée au Gabon.

Mais si ce principe paraît tout à fait utile pour éviter certains dérapages, il peut se transformer rapidement en handicap pour les partenaires d'une ZLE.

A2.2 - Le handicap des règles d'origine

En partant de l'observation que les unions douanières s'accompagnent de la formation d'un tarif extérieur commun (qui peut être la moyenne des niveaux de tarifs existants avant la formation de l'union), KRUEGER analyse les effets de la libéralisation ou de la restriction

formation de l'union), KRUEGER analyse les effets de la libéralisation ou de la restriction commerciale en isolant les aspects essentiels. Concernant les ZLE, puisque chaque pays conserve sa structure de tarifs extérieurs, l'hypothèse que la moyenne des niveaux de tarifs extérieurs reste inchangée est trivialement satisfaite.

Cette hypothèse est en réalité incorrecte selon KRUEGER, puisque les règles d'origine ont le même effet que les barrières commerciales additionnelles en zone de libre échange.

Le fait que la zone de libre échange maintienne les barrières commerciales externes de chaque pays tout en supprimant celles qui existent entre les pays partenaires, entraîne trois types de conséquences :

Premièrement, l'existence de taux de tarifs différents des pays partenaires par rapport aux pays tiers, nécessite des règles d'origine : les biens qui circulent entre pays de la zone doivent avoir pour origine l'un des pays partenaires afin d'éviter " déviations de commerce ".

Deuxièmement, on peut décider que la règle d'origine préserve naturellement le niveau de tarifs pré-existants avant la formation de la zone de libre échange à moins qu'il y ait délibérément des modifications de tarifs ou de toute autre barrière commerciale, la règle d'origine peut en effet « *exporter la protection* » (voir *infra*, exemple, HERIN, début de la page 149). Quoiqu'il en soit, en termes d'incitations aux producteurs, une ZLE « *exporte* » la protection d'un pays à l'autre à travers les stimulants créés par ces règles d'origine.

Le troisième type de conséquences tient à la différence des taux de protection dans les pays partenaires. Cette différence de niveau de taux de protection implique que les producteurs dans les pays partenaires ne peuvent pas faire face aux mêmes prix de biens échangeables et non échangeables dont la fabrication nécessite des quantités importantes de biens intermédiaires. Ceci est vrai dans la mesure où les coûts de transport conduisent inévitablement à des prix différents dans les pays partenaires.

Selon l'importance de chacune de ces conséquences, on enregistre naturellement des implications sur la structure de protection existant dans les pays membres de la ZLE et sur le comportement économique.

Le fait de vouloir éviter la déviation de commerce est, selon KRUEGER, lourd de conséquences. En effet, on est obligé de prendre certaines mesures à la frontière. Et il est de ce fait difficile qu'une ZLE évolue vers un marché unique du moins tant qu'il n'y a pas d'unification des taux tarifaires.

En revanche, on peut très bien imaginer un groupe contigu de pays formant une union douanière et supprimant les procédures frontalières entre eux. Mais il est impossible que cela soit possible dans une ZLE, en raison de la nécessaire production d'une preuve de l'origine des produits qui circulent à l'intérieur de la zone de libre échange.

De ce point de vue, la zone de libre échange est plus lourde à manipuler que l'union douanière. Et quels que soient les coûts des produits, la fourniture de la documentation prouvant l'origine de ces produits est une tâche qui ajoute à la difficulté.

Par ailleurs, les règles d'origine adoptées pour éviter des déviations de commerce peuvent constituer des incitations aux producteurs d'un pays partenaire, pour qu'ils achètent à des coûts très élevés les biens intermédiaires d'un autre pays de la zone ; ce qui permet d'exporter le produit final vers le pays partenaire sans taxe (malgré l'existence des inputs alternatifs à bas prix dans le reste du monde).

Ainsi, les producteurs du Mexique ont jugé profitable d'importer une part de leur biens intermédiaires d'une source à coûts plus élevés (les Etats-Unis) plutôt que leur source habituelle (le Japon), au coût moins élevé, dans le seul but de pouvoir exporter librement aux Etats-Unis. Mais il peut arriver qu'un producteur extérieur trouve profitable d'investir au Mexique afin de satisfaire les règles d'origine, même si la production mexicaine est à coûts plus élevés que les coûts du marché d'un pays tiers. C'est dans ce sens que la protection extérieure devient plus forte consécutivement à un accord de libre-échange.

Enfin, le fait que les règles d'origine sont nécessaires en ZLE donne aux producteurs nationaux l'opportunité de se constituer en lobby de protection. Autrement dit, les négociations pour une union douanière doivent réconcilier les divergences d'intérêt des producteurs dans les pays à faibles et à forts taux tarifaires. Ce qui n'est pas possible dans une

ZLE. Ainsi, les producteurs des Etats-Unis ont insisté sur les règles d'origine suffisamment élevées pour s'assurer qu'ils n'auront pas trop de concurrents (eu égard à leur connaissance des coûts mexicains) alors que les producteurs mexicains sont dédommagés pour avoir accepté de recevoir du marché U.S. de biens intermédiaires à forts coûts (tarif non compris).

Le coût engendré par l'obtention des documents nécessaires prouvant l'origine d'un produit a été estimé par HERIN (1986), dans un contexte de zone européenne de libre-échange, entre 3 et 5 % du prix hors taxe. A cette occasion, il est reporté que les producteurs canadiens avaient préféré supporter les barrières tarifaires plutôt que les coûts que nécessitaient les preuves de l'origine. Plus le tarif nominal de protection des importations est élevé dans un pays importateur, plus grande est la volonté des producteurs de fournir de la documentation nécessaire à la preuve de l'origine du bien.

En raison de tout ce qui précède, KRUEGER estime que du point de vue du bien-être économique la comparaison entre la ZLE et l'U.D. permet de montrer qu'une ZLE ne peut conduire à plus de création de trafic que l'union douanière et, quand les règles d'origine exportent de la protection, une zone de libre échange conduit à plus de détournement de commerce que l'union douanière. Il reste à démontrer que, par rapport au bien-être qu'elle apporte, la ZLE n'est pas nécessairement supérieure à l'union douanière.

A cet égard, KRUEGER signale que les tarifs entre les pays partenaires sont dans tous les cas nuls et que si la production a lieu au sein d'une ZLE ou une U.D., elle doit se faire dans le pays où les coûts sont plus faibles. Chaque fois qu'il y a création d'échange dans une union douanière, cette création a nécessairement lieu en ZLE, et il n'existe aucun mécanisme par lequel elle serait plus forte en ZLE. La question est alors de savoir si une U.D. conduit toujours à un détournement de trafic à travers un réaligement des tarifs.

De prime abord, cela arrive dans le cas où le pays à tarifs plus élevés est déjà producteur avant la création de l'union. Quoi qu'il en soit, si le tec est inférieur au niveau de tarifs en vigueur dans le pays à coûts maximums, son niveau de production doit être réduit en U.D. Ce qui favorise le création d'échanges étant donné que si cette production est soutenue en zone de libre échange, il y aurait moins de création de commerce.

En d'autres termes, une union douanière ne peut générer plus de détournements de trafic que la zone de libre échange. En combinant la proposition selon laquelle les règles d'origine conduisent au détournement de trafic en ZLE alors que cela n'arrive pas en union douanière, et qu'une union douanière ne conduit jamais à plus de détournement qu'une ZLE à cause de la variation des taux de tarifs, on arrive à la conclusion qu'il y a plus de détournement en ZLE qu'il y en a dans une union douanière. Et, puisqu'il n'y a pas plus de création de commerce et qu'il y a plus de détournement d'échanges en ZLE qu'en U.D., les effets de bien-être potentiels d'une ZLE sont inférieurs à ceux de la création d'échanges dans une union douanière.

Pour toutes ces raisons, il est préférable pour les pays d'Afrique centrale de former une union douanière plutôt qu'une zone de libre échange. Mais cette union douanière ou communauté économique pour l'Afrique centrale devra se faire sur la base de l'union monétaire actuelle au sein de la BEAC.

B – La construction de l'union douanière sur la base de l'union monétaire

L'Afrique centrale a connu une union douanière : l'UDEAC. Il y a donc lieu de se demander pourquoi cette première union n'a pas donné des résultats satisfaisants et a dû être abandonnée au profit de la Communauté Economique de l'Afrique Centrale (CEMAC) ? En somme, de quels atouts dispose la CEMAC pour réussir là où l'UDEAC a échoué ?

Le problème de l'UDEAC a été principalement, comme pour la plupart des entreprises d'intégration dans les pays en développement, celui de la mauvaise répartition des coûts et avantages de l'intégration (Cf. chapitre II). Mais au-delà des obstacles politiques et économiques de l'UDEAC, la détermination des dirigeants de l'Afrique centrale à surmonter les obstacles ne tient-elle pas aux multiples avantages de l'union douanière en terme de croissance et de développement des pays membres ?

Il est bien connu que les échanges commerciaux et l'industrialisation sont des facteurs déterminants de la croissance et du développement. Toute politique qui les favorise crée nécessairement les conditions de croissance durable. Nous examinons donc successivement les

nouvelles perspectives de l'Union douanière et les effets du nouveau marché que doit créer cette entité régionale.

B1 – Les nouvelles perspectives

L'expérience de la coopération régionale entre les pays d'Afrique centrale de la zone franc fait apparaître les enjeux de la coopération institutionnelle. Dans les deux domaines où la coopération régionale se développe entre ces pays, notamment la monnaie et le droit, il existe un problème d'autonomie de l'action publique à deux niveaux pour un pays donné :

(1) la séparation des pouvoirs au sein d'un même Etat, c'est-à-dire les pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire (depuis MONTESQUIEU) ;

(2) l'abandon de souveraineté d'un pays en raison de l'intégration au sein d'un ensemble régional, qu'il s'agisse d'une union monétaire ou d'une union douanière.

Or la garantie de ces deux types d'autonomie est particulièrement difficile dans des Etats jeunes, fragiles, soumis à de fortes tensions internes comme le sont les pays d'Afrique centrale. La délégation volontaire de souveraineté à une institution plurinationale peut alors être le moyen d'affermir cette autonomie en mettant partiellement le pouvoir judiciaire et monétaire à l'abri des pressions gouvernementales ou sociales nationales. En somme, l'objectif est de déléguer une partie des pouvoirs de l'Etat afin de garantir une monnaie stable et un Etat de droit.

La coopération institutionnelle devient aussi un instrument favorisant la séparation des pouvoirs. En effet, elle signifie que les Etats établissent une réglementation commune ou délèguent leurs pouvoirs à des instances communes de décision. La coopération institutionnelle est ainsi par nature multiforme. Elle consiste dans la mise en place de services techniques communs, tels que l'éducation, la formation, la recherche ou la création d'institutions régionales responsables de certains domaines de la politique économique, eux-mêmes aussi variés que le change, la monnaie, la politique industrielle ou agricole, la politique de l'environnement ou la définition de normes et de réglementations identiques conjuguée avec l'institution de commissions de surveillance ou de juridictions communes.

Si les nouvelles formes de la coopération institutionnelle en zone franc visent à améliorer le fonctionnement des institutions, leur intérêt est aussi de contribuer à lever les obstacles à l'intégration commerciale des pays d'Afrique centrale.

Nous avons observé le peu d'efficacité de l'union douanière en Afrique centrale surtout par rapport au commerce intra-zone. En effet, ce commerce, en proportion du commerce total, a eu tendance à diminuer en Afrique centrale au cours des dernières décennies. Toutefois, en raison de la convertibilité du franc CFA, ce commerce est plus important en proportion du PIB que dans des zones comparables hors zone franc. Il va de soi qu'il ne s'agit que du commerce officiel, car le commerce non officiel s'est probablement développé plus rapidement du fait qu'il échappe totalement aux restrictions commerciales imposées par les différents droits de douanes et autres taxes, en particulier entre les pays de la zone et les pays frontaliers voisins à monnaie non convertible.

La raison de cet état de choses peut se situer à deux niveaux :

- d'un côté, la politique d'intégration est caractérisée par des accords entre Etats, sans véritable intégration des marchés, c'est-à-dire sans unification des prix, ni intensification des échanges ;

- d'un autre côté, il peut y avoir intégration des marchés sans accords de coopération à portée économique, voire malgré le maintien d'obstacles officiels à l'échange, parce que ceux-ci sont contournés, notamment par la fraude et la contrebande.

Les nouvelles formes de la coopération en Afrique centrale devraient donc exercer un effet positif sur le commerce intra-zone, voire de manière plus générale, sur le commerce inter-africain, (P. et S. GUILLAUMONT, (1993).

La productivité des économies de la zone est limitée par deux facteurs principaux : d'une part, les contraintes administratives et l'incertitude sur l'application des règles juridiques, d'autre part, la faiblesse des taux d'investissement.

En effet, les progrès de la productivité ne pourront se réaliser sans une reprise de l'investissement. Et la croissance de l'investissement dépend de la mobilisation de l'épargne (nationale et étrangère), stimulée par l'intégration sous régionale.

Un des principes fondamentaux de la zone franc est celui de la libre circulation des capitaux à l'intérieur de la zone. Ce principe ne suffit pas à lui seul à assurer l'intégration financière des pays d'Afrique centrale. Il faut en plus que les placements d'épargne soient suffisamment sûrs et substituables et que les intermédiaires financiers aient le droit et la possibilité de développer leurs activités dans l'ensemble de l'Afrique centrale. C'est bien pourquoi l'établissement des règles communes en matière de placement et de fonctionnement des institutions financières doit donner à l'Union douanière toute sa portée.

Un corollaire de la liberté des changes à l'intérieur de la zone monétaire de la Banque des Etats d'Afrique Centrale (BEAC) est la réglementation commune ou harmonisée vis-à-vis de l'extérieur qui signifie la convertibilité totale du franc CFA vis-à-vis de toutes les grandes monnaies du monde. Un effet attendu de cette convertibilité est la confiance des investisseurs étrangers, assurés de pouvoir rapatrier leurs avoirs. Mais cette convertibilité ne doit pas être entravée par divers obstacles aux mouvements de fonds, dues à l'illiquidité et à la mauvaise gestion des systèmes financiers. C'est l'intérêt du transfert à l'échelon régional de la surveillance des intermédiaires financiers.

Un tel transfert, s'il accroît l'efficacité du contrôle, est susceptible de renforcer la confiance des acteurs économiques. C'est la condition essentielle pour créer un climat propice aux investissements directs étrangers. D'une façon plus générale, dans des économies dont le fonctionnement repose sur le marché et implique le respect des contrats, l'établissement d'un Etat de droit, particulièrement en matière économique et financière, est aussi important que la convertibilité de la monnaie pour attirer et retenir les capitaux étrangers.

Le nouveau marché qui doit être créé aura certainement des conséquences sur les différents acteurs économiques.

B2 – Le nouveau marché.

La dimension d'un marché est déterminée par des variables telles que la population, le niveau de vie des habitants, la standardisation, la demande, les goûts, les moyens de communications, les barrières douanières. Que deviennent ces variables avec la construction de la CEMAC ou de l'union douanière (nouvelle forme) de l'Afrique centrale et quelle perspective d'industrialisation suppose cette union ?

Avec environ trente millions d'habitants, la CEMAC apparaît comme « *une grande nation* », si on se réfère à la définition de KUZNETS pour qui, « *une petite nation est celle qui a une population inférieure à 10 millions d'habitants* ».

Le produit intérieur brut (PIB) au prix du marché de cette zone s'élève à environ à 20.000 millions de dollars U.S. en 1997, avec 9.086,2 millions de dollars au Cameroun, 5.794 millions de dollars au Gabon, 2.469,4 millions de dollars au Congo, etc. Le pouvoir d'achat en moyenne est de 725 dollars par habitant environ.

Cet élargissement des aires de marché des entreprises doit permettre la rentabilité de plusieurs projets industriels qui ne l'étaient pas dans le cadre national.

Si on produit sur place certains biens que l'on importait jusqu'à présent, on épargne des devises étrangères rares qui devraient améliorer le solde des transactions commerciales et accroître la capacité de l'investissement de l'économie. Par ailleurs, ces investissements préparent le terrain à d'autres productions locales. En amont comme en aval, il se crée de multiples occasions d'investissement qui, peu à peu, génèrent une croissance durable.

L'argument selon lequel une communauté économique entre pays en développement fondée sur l'import-substitution diminue les importations en provenance des pays industrialisés n'est pas particulièrement exacte. Pendant la phase de construction des industries, les importations en équipements industriels augmentent ce qui contribue à maintenir de forts courants d'importations en provenance des pays industrialisés.

C - La définition du cadre géographique optimal

Il existe un degré d'intégration qui est associé, d'une part, à la taille de la zone que l'on doit intégrer et, d'autre part, au niveau et à l'homogénéité du développement industriel des pays partenaires. En Afrique centrale, une association de ces trois éléments est absolument indispensable pour la réussite d'un regroupement économique. On devrait montrer qu'en fait, pris de manière isolée, ni le niveau, ni l'homogénéité de développement industriel et encore moins la taille de la zone intégrée ne garantissent un degré optimal d'intégration économique.

Tant que les pays en développement seront principalement des producteurs de biens agricoles et que leur production industrielle sera essentiellement fondée sur les biens primaires, il y aura très peu de possibilités de diminution des coûts dans les secteurs industriels et il n'y aura aucune chance qu'il y ait des économies d'échelle potentielles.

Pour engranger des effets dynamiques de long terme d'un élargissement du marché intérieur, un degré minimal d'industrialisation est nécessaire ainsi qu'une taille minimale de la zone d'intégration. Nous explicitons ces points ici en définissant d'abord un degré optimal d'intégration puis en faisant une représentation graphique de l'intégration optimale.

CI - Le degré optimal d'intégration

C'est d'abord BALASSA (1975) qui a soulevé le problème des avantages que l'on peut tirer du respect des différentes étapes d'une intégration économique, puis COOPER (1976) s'est intéressé aux problèmes concernant la taille optimale d'une zone d'intégration. PEGNAHERRERA (1980) s'est interrogé, quant à lui, sur les circonstances favorables à l'élaboration d'une intégration économique.

En Afrique centrale, le passage du degré d'intégration actuel (I) (sous-optimal) à un degré optimal (I^o) peut s'opérer grâce à trois possibilités :

a) élargir la taille de l'Afrique centrale en ne se limitant plus uniquement aux pays qui forment actuellement la CEMAC. Une réflexion peut être engagée pour savoir quels autres pays peuvent être associés à cette grande aventure ;

b) accroître le niveau de développement industriel en aplanissant les différences entre les niveaux nationaux d'industrialisation ;

c) rendre homogènes les degrés de développement industriel.

Soit la fonction d'intégration suivante :

$$I = f(\underset{+0-}{Tac}, \underset{+0}{Hdi}, \underset{+}{Di}),$$

où I représente le degré d'intégration, Tac représente la taille de l'Afrique centrale, Hdi est le degré d'homogénéité du développement industriel, et Di est le niveau de développement industriel. Le signe est celui de la dérivée partielle de la fonction d'intégration dont le calcul nous permet d'écrire :

$$I^T = \frac{\partial I}{\partial Tac} > 0, \text{ et } I^T < I^{T^o}, \text{ si } Tac < Tac^o$$

$$I^T = \frac{\partial I}{\partial Tac} = 0, \text{ et } I^T = I^{T^o}, \text{ si } Tac = Tac^o$$

$$I^T = \frac{\partial I}{\partial Tac} < 0, \text{ et } I^T < I^{T^o}, \text{ si } Tac > Tac^o$$

$$\frac{\partial^2 I}{\partial Tac^2} < 0$$

Il semblerait qu'il y ait une certaine ambiguïté au niveau du signe de la dérivée par rapport à la taille de l'intégration économique en Afrique centrale. En réalité, il y a une certaine concavité de la fonction que nous expliquons ci-dessous compte tenu des éléments de la formulation mathématique ci-dessus.

I^H la dérivée partielle par rapport au degré d'homogénéité,

$$I^H = \frac{\partial I}{\partial Hdi} > 0, \text{ et } I^H < I^{H^o} \text{ si } 0 (= \text{hétérogénéité}) < H < 1 (= \text{Homogénéité})$$

$$I^H = \frac{\partial I}{\partial Hdi} = 0, \text{ et } I^H = I^{H^o} \text{ si } Hdi = Hdi^o = 1, \frac{\partial^2 I}{\partial Hdi^2} < 0$$

I^{Di} la dérivée partielle par rapport au niveau de développement industriel.

$$I^{Di} = \frac{\partial I}{\partial Di} > 0, \text{ et } \frac{\partial^2 I}{\partial Di^2} < 0 \text{ pour tout } Di$$

On doit pouvoir définir une taille optimale, Tac^o , pour l'intégration en Afrique Centrale. En effet, l'élargissement de l'Afrique centrale aux pays comme l'Angola, La République Démocratique du Congo (Ex Zaïre), le Rwanda, le Burundi et Sao Tomé et Príncipe, peut permettre d'atteindre cette taille optimale.

L'Afrique centrale dans ses limites géographiques actuelles ne constitue, comme on le sait, qu'un marché d'environ trente millions d'habitants. Ce qui est insuffisant pour la constitution d'un espace économique dynamique, le pouvoir d'achat étant trop faible dans ces pays. Avec l'extension de l'espace économique de l'Afrique centrale, on pourrait sûrement saisir des avantages procurés par des économies d'échelle et avoir des possibilités de minimisation des coûts liés à l'organisation même de ce genre de regroupement.

En somme, le signe positif sous la variable nous indique que I^T varie dans le même sens que l'élargissement de la zone tant que la taille (Tac) reste inférieure à un certain niveau* (optimal), Tac^o . Car, à partir du moment où la taille est supérieure à la taille optimale, on risque d'enregistrer un rendement marginal négatif, ce qui justifie que I^T peut devenir négatif.

De plus, il est possible que la mobilité des facteurs devienne limitée par des considérations d'ordre économique, historique, de langage et géographique. N'oublions pas que l'Afrique centrale actuelle repose sur des considérations liées plutôt au passé colonial commun des Etats membres et surtout à l'utilisation d'une monnaie commune, le CFA.

Un autre facteur qui pourrait limiter la taille optimale de l'intégration en Afrique centrale est la diversité des préférences de biens collectifs. En effet, conditionnés par les différences

* La mesure de la taille optimale de l'intégration régionale en Afrique centrale peut dépendre de plusieurs critères qui dépassent le cadre de notre étude. Nous pouvons simplement considérer qu'avec une population de près de 100 millions d'habitants, la grande Afrique centrale aura une taille acceptable si le pouvoir d'achat des habitants leur permet d'avoir un niveau de vie relativement élevé.

culturelles, socio-économiques, politiques et de revenus, les individus en Afrique centrale diffèrent largement par rapport aux préférences de biens sociaux.

A cet égard, si la taille de l'Afrique centrale dépasse sa taille optimale, il y aura plus de difficultés à satisfaire toutes les préférences individuelles de biens publics. Ceci permet de dire que pendant que les avantages technologiques militent pour un accroissement de la taille de l'Afrique centrale en tant que zone intégrée, plusieurs autres facteurs peuvent jouer dans le sens contraire, c'est-à-dire en faveur d'une zone intégrée d'échelle plus modeste. Ces facteurs sont notamment l'accroissement des coûts liés à l'organisation structurelle, à l'accroissement des diversités de préférences individuelles et de liberté de choix, aux raisons de prestige national et de souveraineté ainsi qu'au sens de l'identité culturelle.

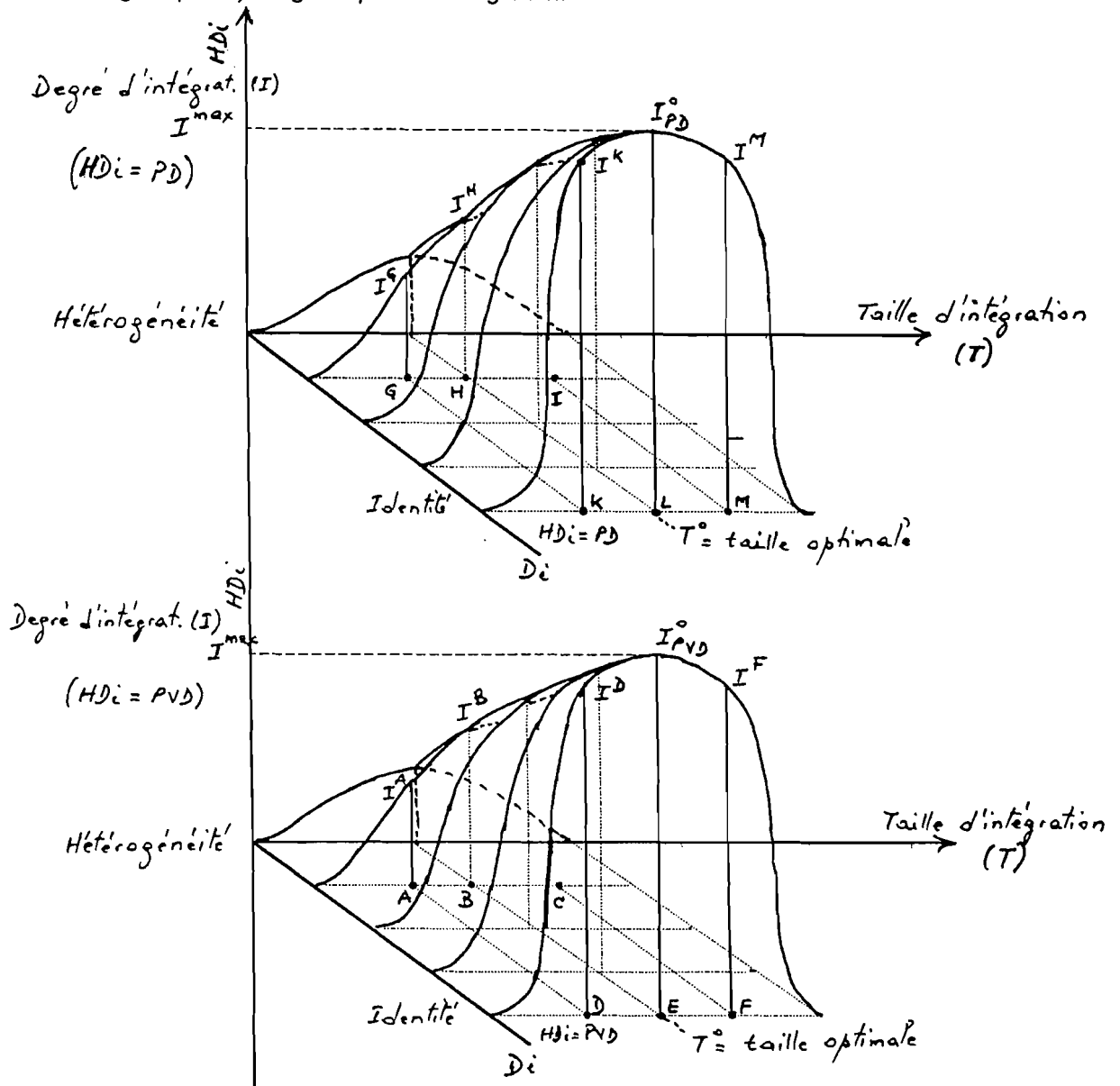
Ainsi, le degré optimal d'intégration nous semble surtout lié à l'homogénéité plus forte du développement industriel des pays membres de l'Afrique centrale. Les avantages de l'intégration tels que la création d'échanges, les économies d'échelle internes (par la spécialisation) et externes (par une propagation intra-industrielle de la technologie et de la main-d'œuvre qualifiée), la hausse du niveau de productivité et un environnement économique plus compétitif (attirant des capitaux extérieurs et des connaissances plus grandes dans des domaines portés vers des technologies de pointe) sont mieux à même d'amener l'Afrique Centrale vers un niveau d'industrialisation plus élevé.

Mais pour mieux fixer les idées sur le degré d'intégration optimal, nous allons faire une illustration graphique générale.

C2 - Représentation graphique.

Il s'agit ici de déterminer quelle est l'interaction entre la taille de la zone d'intégration, le niveau et l'homogénéité du développement industriel. En fait, il est plus facile de démontrer que ni « l'homogénéité », ni la « taille optimale » encore moins un « niveau de développement économique » spécifique ne garantit de façon isolée un degré optimal d'intégration économique. Seule la prise en considération simultanée de ces trois facteurs indique le degré optimal d'intégration pour une zone.

Figure (3.1-1): Degré optimal d'intégration.



Si nous choisissons l'axe des X pour représenter la taille de la zone d'intégration (T) ; l'axe des Y pour le degré d'homogénéité dans le développement industriel (Hdi) et l'axe des Z pour représenter le niveau de développement industriel (Di) d'une part et le degré d'intégration (I) d'autre part, nous aurons une surface qui pourrait représenter le degré d'intégration optimal (I°) pour toute combinaison des trois variables indépendantes. Suivant les formulations algébriques ci-dessus (Cf. supra p. 156 et suivantes), nous supposons que le taux marginal du degré d'intégration est décroissant si l'homogénéité est plus forte entre les pays membres de la zone ou si le niveau de développement industriel est plus élevé.

Compte tenu des trois déterminants que sont la taille de la zone d'intégration, le niveau de développement industriel et l'homogénéité du développement industriel, et avec les différences entre « petite, optimale et grande », « faiblement développé et fortement développé », « hétérogénéité et identité », respectivement, chaque zone d'intégration peut être classée à l'intérieur des douze groupes suivant ses spécificités :

Groupe	Développement industriel		Taille
	Niveau	Homogénéité	
A	Faible	Hétérogénéité	Petite
B	Faible	Hétérogénéité	Optimale
C	Faible	Hétérogénéité	Grande
D	Faible	Identité	Petite
E	Faible	Identité	Optimale
F	Faible	Identité	Grande
G	Elevé	Hétérogénéité	Petite
H	Elevé	Hétérogénéité	Optimale
I	Elevé	Hétérogénéité	Grande
K	Elevé	Identité	Petite
L	Elevé	Identité	Optimale
M	Elevé	Identité	Grande

Pour accroître le degré d'intégration, toutes choses égales par ailleurs, une zone d'intégration pourra se déplacer le long de l'isoquante parallèlement à :

- l'axe des X, c'est-à-dire qu'il y a élargissement de la taille de l'intégration par l'association d'autres membres. Ceci correspond au déplacement du point A au point B au point C ou de D à E à F ou de G à H à I ou de K à L à M dans la figure (3.1-1) ;
- l'axe des Y, dans ce cas il y a égalisation du degré d'industrialisation au sein de la zone d'intégration. Cela correspond au déplacement du point A au point D ou du point B au point E ou du point C au point F ou du point G au point K ou de H à L ou de I à M sur la figure (3.1-1) ;
- l'axe des Z, il y a alors accroissement du niveau de développement industriel. Ici cela correspond à une élévation de niveau, en partant du niveau correspondant au

pays en développement ($HDi=PVD$) vers le niveau des pays développés ($HDi=PD$) sur la figure (3.1-1).

Pour la zone intégrée A par exemple, cette procédure d'ajustement signifie que le groupe A est supposé être typique pour beaucoup de zones d'intégration dans les pays en développement. Ce groupe est caractérisé par un niveau relativement faible d'industrialisation, une hétérogénéité relativement forte entre ses membres et une petite taille de la zone d'intégration (ceci correspond tout à fait à l'UDEAC ou à la CEMAC, excepté pour l'hétérogénéité). On peut dire que cette zone d'intégration a des alternatives entre :

- 1) Se mouvoir vers I^D en favorisant l'égalisation des degrés d'industrialisation à l'intérieur de la zone d'intégration au point D .*
- 2) aller vers I^B en acceptant de nouveaux membres et donc un élargissement de la taille¹;
- 3) accroître le niveau de développement industriel vers le point G (et se déplacer du niveau le plus bas du plan PVD vers le niveau le plus élevé du plan PD) en agissant sur les différences entre les niveaux nationaux d'industrialisation.

Il faut rappeler que, quand bien même ces alternatives peuvent accroître isolément le degré d'intégration, seule leur combinaison conduit à un degré optimal d'intégration I_{PVD}^o et I_{PD}^o respectivement.

Si notre zone A (exemple l'Afrique Centrale) essaie de sortir du niveau I^A pour un degré plus élevé I^B en choisissant l'alternative 2), l'hétérogénéité de ses membres deviendra le facteur limite. Il n'y aura pas d'autres possibilités d'aller vers I_{PVD}^o qu'en prenant des mesures permettant d'égaliser les niveaux nationaux d'industrialisation.

* Robson (1984, pp. 157-164) a examiné des politiques correctives possibles pour promouvoir le développement équilibré au sein de la zone d'intégration et des instruments appropriés pour leur application.

¹ L'illustration de ce point peut se faire en prenant l'exemple de l'élargissement de la Communauté Européenne aux pays du Sud (Espagne, Portugal ou Grèce). On peut supposer qu'avant cet élargissement, la CE était caractérisée par le point G (ou K) sur la figure (3.1-1), l'élargissement l'a amené vers la taille optimale H (ou L). Mais si nous supposons que la CE était caractérisée par H (ou L) avant l'élargissement, alors l'élargissement l'aurait éloigné de sa taille optimale vers I (ou M).

D'un autre côté, si on choisit l'alternative 1), on aura comme processus d'ajustement qui passe d'abord par la taille - isoquante à partir de *A* - puis atteindre ensuite *D* (et donc le degré d'intégration I^D), alors la taille sous-optimale de la zone d'intégration deviendra le facteur limite.

Pour ce second cas où la taille sous-optimale de la zone d'intégration est à l'origine du degré sous-optimal de l'intégration, et où le processus d'ajustement suit l'homogénéité - isoquante (ligne *ABC* ou *DEF*) - aller vers un degré d'intégration plus élevé est indépendant du degré d'homogénéité. Dans ce cas précis, l'hétérogénéité entre les membres ne saurait expliquer le mauvais fonctionnement des accords d'intégration. En d'autres termes, si la taille plutôt que l'hétérogénéité de ses membres est à l'origine du degré sous optimal de l'intégration, cela ne peut pas signifier que l'hétérogénéité n'influence pas le fonctionnement de la zone d'intégration.

La raison pour laquelle les tentatives actuelles d'accords d'intégration dans les pays en développement en général et en Afrique au Sud du Sahara ont été plutôt source de mésententes que couronnées de succès peut se trouver dans la représentation graphique que nous venons de faire. En effet, il existe une taille optimale d'intégration. Par conséquent, la taille de la zone intégrée devient un facteur explicatif additionnel à l'intérieur d'une combinaison de niveau et d'homogénéité de développement industriel qui détermine le degré optimal de l'intégration économique.

Notre figure (3.1-1) suggère que sous des pré-conditions spécifiques, des activités rationnellement coordonnées sur une base régionale peuvent être plus efficaces qu'une tentative plus large sur une base mondiale. On voit par ce graphique qu'il est possible pour des zones qui sont industriellement homogènes d'avoir des difficultés à s'intégrer si elles n'ont pas de taille optimale.

SECTION II

Création d'une ZLE entre la CEMAC et L'Union Européenne

La plupart des pays en développement bénéficient actuellement, pour leurs produits, d'un accès préférentiel au marché européen. Pour certains d'entre eux, cet accès est meilleur que pour d'autres en raison de l'existence de la pyramide des préférences commerciales. Il se trouve que justement, au sommet de cette pyramide, il y a les 70 Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) liés à l'U.E. par la convention de Lomé.

Cet accès préférentiel des produits venant des pays ACP au marché de l'union européenne a été amélioré puisque simultanément une priorité a été accordée à la transformation sur place des matières premières des pays ACP. Le mécanisme de stabilisation des recettes d'exportation, le STABEX, a été amélioré, de même que le mécanisme de promotion de l'industrie minière dans ces pays, le SYSMIN.

Parmi les principales caractéristiques des préférences commerciales que l'Union européenne accorde aux pays ACP, il y en a qui sont destinées à encourager ces Etats à s'unir dans une production industrielle plus efficace. C'est le principe des règles de cumul d'origine qui peuvent entraîner un cumul total (*voir supra Section I, A2.1-2, page 145*).

Les pays d'Afrique centrale ont alors intérêt, eu égard à l'exiguité de leurs marchés respectifs, à renforcer leur coopération avec l'Union européenne devenue le plus grand marché

mondial. Cette coopération peut se faire par le biais d'une zone de libre-échange. En effet, dans ce type de relation Nord-Sud, une zone de libre-échange présente beaucoup plus d'avantages. Dans la mesure où le principe de réciprocité qui caractérise ce type d'accord est réellement appliqué.

A cet égard, les pays d'Afrique centrale doivent libéraliser davantage leur commerce. Nous analysons deux points importants dans cette section : la libéralisation commerciale en tant que mesure de politique nécessaire ; les effets attendus de la ZLE entre la CEMAC et l'U.E.

A - Libéralisation commerciale.

Tous les pays de l'Afrique centrale poursuivent des politiques de protection de leur production nationale par des tarifs douaniers élevés et par des restrictions quantitatives.

Ainsi protégées, les entreprises industrielles ne se voient pas obligées de faire de grands efforts de réduction des coûts de production et de modernisation. La victime de ce protectionnisme étant surtout le consommateur de l'Afrique centrale, qui a un choix limité et doit souvent payer des prix élevés pour des produits de qualité parfois médiocre. Une politique commerciale plus libérale suppose qu'un accent particulier soit mis sur la réduction des entraves aux importations et sur la promotion des exportations.

A1 – Réduire les entraves aux importations

Il est aujourd'hui prouvé que les restrictions des importations constituent un obstacle aux exportations et empêchent les entreprises locales de tirer parti des possibilités offertes dans ce domaine. L'imposition des droits de douane et d'obstacles non tarifaires élevés peut renchérir sensiblement les intrants et par le fait même, hypothéquer la compétitivité des exportateurs. Aussi, convient-il de réduire ou de lever les barrières tarifaires et les restrictions quantitatives aux importations. Ce qui passe par la réduction ou la suppression des obstacles

non tarifaires et de la taxe sur les biens intermédiaires importés nécessaires à la production nationale de certains biens finis.

Dans la 2^{ème} section du 2^{ème} chapitre (page 116), on a vu que l'une des conditions de réalisation de l'optimum de premier rang était liée précisément à la taxe sur les intrants. En effet, nous avons vu qu'avec cette taxe, il y avait une différence de prix, c'est-à-dire entre les prix à la frontière \bar{P} et les prix intérieurs P' des produits échangeables. Ce qui est la cause principale de la non égalité entre les taux de substitution collectifs des biens et les taux de transformation de ceux-ci, condition nécessaire à l'optimum. Or, si on arrive à supprimer cette taxe sur les intrants, il y aura égalité entre les prix intérieurs et les prix à la frontière. La suppression de cette taxe serait donc une condition suffisante pour qu'on ait l'égalité :

$$\frac{W_M}{W_X} = \frac{T_M}{T_X} = \frac{P_M}{P_X}.$$

A cet égard, si la contrainte fiscale qui conduit à la différence des prix est levée, la condition nécessaire et suffisante pour que l'équilibre parétien reste valable dans le cadre de l'optimum de second rang sera satisfaite. Il est donc important d'égaliser les différents prix en réduisant les taxes sur les intrants importés.

A1.1 - Diminuer les taxes sur les biens intermédiaires importés.

Les effets de production des restrictions des importations sont dépendants de la manière dont l'input nominal (t_I) et les droits sur les outputs (t_M) influencent le prix net de chaque type de bien. Le taux effectif de protection (e) pour le processus de production du bien M est défini par :

$$e_M = \frac{P_M'' - P_M'}{P_M'} \quad (3.2-1)$$

où P_M'' est le prix net (valeur ajoutée) du bien M incluant le droit de douane et P_M' , le prix net du même bien M en situation de libre-échange.

Nous allons introduire dans l'équation (3.2-1) l'expression de P'_M dans la relation (2.2-5)a : $P'_M = \bar{P}_M - z\bar{P}_I$ (A1 dans la 2^{ème} section du 2^{ème} chapitre, page 110) et prenons en compte le droit de douane comme suit :

$$P'_M = P_M(1+t_M) - zP_I(1+t_I). \quad (3.2-2)$$

Puisque l'expression zP_I peut se réécrire comme suit :

$$a_{IM}P_M \text{ (où } a_{IM} = zP_I / P_M),$$

l'expression du taux effectif de protection devient :

$$e_M = \frac{t_M - a_{IM}t_I}{1 - a_{IM}}. \quad (3.2-3)$$

où $0 \leq a_{IM} < 1$ (a_{IM} est le coefficient technologique fixe sous les conditions de libre-échange).

Dans le cas de bien exportable X , la définition de l'équation(3.2-1) s'applique, mais le prix brut de l'exportable ne peut augmenter suivant l'imposition de la taxe douanière, c'est-à-dire :

$$P'_X = P_X - zP_I(1+t_I). \quad \dots\dots\dots(3.2-4)$$

Si nous substituons les équations (3.2-4) et (2.2-5)b : $P'_X = \bar{P}_X - z\bar{P}_I$ dans l'équation (3.2-1), alors le taux effectif de protection de bien exportable (e_X) est :

$$e_X = \frac{-a_{IX}t_I}{1 - a_{IX}}, \quad (3.2-5)a$$

où $a_{IM} = a_{IX}$ avec la subvention des exportations :

$$e_X = \frac{s_X - a_{LX}t_I}{1 - a_{LX}}. \quad (3.2-5)b$$

Dans le cas des biens importables, on a $e_M \lesssim t_M \lesssim t_I$ et $e_M > 0$ si $t_M > a_{LM}t_I$. Quoique le taux de douane effectif soit maximisé pour un taux donné sur l'output nominal quand $t_I = 0$, la probabilité que la structure de protection produise une protection effective positive est forte. Pour une structure tarifaire en cascade, on a $e_M > t_M > t_I$, alors que pour une structure de droits uniformes, $e_M = t_M$ quand $t_M = t_I$. Même pour une structure de droits non uniformes, la protection effective peut être positive si la condition $t_M > a_{LM}t_I$ est satisfaite.

En l'absence de subventions des exportations, le taux négatif e_X ne peut être atteint qu'en ramenant t_I au niveau zéro. Mais malgré le fait que $e_X = 0$, il y aura encore une forte probabilité que $e_M > e_X$, si $t_I = 0$ autant pour les exportations que pour les importations, $e_X = 0$ mais $e_M > t_M$. Si $t_I = 0$, pour les importations alors que les exportations sont exemptes de droits sur les biens intermédiaires, alors $e_X = 0$ mais $e_M > 0$ si $t_M > a_{LM}t_I$. Ainsi exempter les exportations des droits sur les biens intermédiaires revient à modifier le biais anti-exportables par rapport aux non exportables mais cette mesure n'est pas capable d'éliminer le biais par rapport aux biens importables.

L'élimination du reste de biais anti exportable où $e_X = 0$ mais $e_M > 0$ (si $t_M > a_{LM}t_I$) requiert un certain degré de subvention des exportations. Si t_I sur les exportables est effectivement nul, alors $e_X = s_X / (1 - a_{LX})$. Ainsi s_X doit être égal à $e_M(1 - a_{LX})$ afin d'égaliser le taux de protection effectif entre les exportables et les importables. Si la part des intermédiaires dans les exportables est plus faible que dans les importables ($a_{LX} < a_{LM}$) alors $e_X = e_M$ pour un t_I commun si $s_X < t_M$, la différence précise entre s_X et t_M dépend de l'ampleur de $a_{LM} - a_{LX}$.

Sous les conditions d'équilibre de la balance commerciale (avec $X = M$), l'objectif fiscal de taxation commerciale est éliminé, en cas de structure interventionniste uniforme. Dans tous les cas, lorsque $e_M = e_X$, l'intervention servira (au mieux) à promouvoir les biens échangeables par rapport aux biens non échangeables.

S'il peut arriver que la taxe sur les biens intermédiaires soit nulle uniquement pour les exportables, $t_I = 0$, la subvention effective des exportations peut être nulle, $e_X = 0$ (si $s_X = 0$) et le différentiel ($e_M - e_X$) sera réduit. Mais il y a des inconvénients à cette solution car elle agit directement et indirectement de façon négative sur les revenus : directement, parce que toute diminution de la taxe est un manque à gagner et indirectement dans le sens où il y aurait des coûts associés aux arrangements administratifs...

On peut également avoir le cas où les tarifs nuls sur les inputs importés sont en conflit avec d'autres objectifs. En effet, la diminution, notamment, de la protection des intermédiaires par rapport aux importables finaux pourrait diminuer l'incitation à produire localement des biens intermédiaires.

Etant donné que les pays en développement ne peuvent pas agir sur des prix mondiaux, et que les multinationales peuvent agir de façon significative sur les prix dans leurs secteurs d'exportation, la pression pour éliminer la réduction du prix net absolu due aux taxes sur les intermédiaires est susceptible d'être forte. Cette option est considérée comme tout au plus une mesure complémentaire. Si a_{IX} et la taxe t_I sont relativement faibles, alors la non protection absolue des exportables sera faible. Sans subvention des exportations, la limite supérieure de e_X est zéro, auquel cas il y a une grande capacité à réduire le différentiel ($e_M - e_X$) par la réduction de e_M .

Dans la plupart des pays en développement, la protection effective (moyenne) des industries nationales vis-à-vis des importations est relativement forte, à cause de l'escalade tarifaire ($t_M > t_I$). Diminuer cette protection effective dans le but de réduire le biais anti exportation requiert, soit de diminuer t_M , soit d'augmenter t_I , ou les deux à la fois. La hausse de t_I provoque en fait un accroissement des revenus si les exemptions tarifaires appliquées à une proportion significative des inputs ou si la taxe est inférieure à son niveau de maximisation de revenu. Cela tend également à limiter la réticence à produire localement des biens intermédiaires.

Si les exportations ne peuvent pas être dissociées d'un accroissement de t_I , alors il serait plus approprié de diminuer e_M par la diminution de t_M , c'est-à-dire par la réduction des tarifs nominaux sur les importations. De même, cet ajustement des tarifs nominaux serait bénéfique à l'augmentation des revenus si les droits sur la production sont au-dessus du niveau du revenu maximum. Même si la baisse de t_M décourage l'augmentation du revenu, les taxes totales sur les importations pourraient augmenter si la hausse de t_I est suffisamment forte pour augmenter le revenu. En réalité, compte tenu de la part significative des biens intermédiaires dans les importations des pays en développement, la diminution des taux moyens de la protection des produits nationaux vis-à-vis des biens importés est possible contre la hausse du taux moyen des droits sur les importations.

Venons en à l'exemple de MILNER (1993). Si avant la libéralisation, les taux tarifaires étaient de $t_M = 0,35$ et $t_I = 0,1$, on aurait $e_M > 0,35$ (si $a_{ij} = 0,4$ alors e_M serait environ de 0,517) et avec des parts égales dans les importations totales, le taux moyen collectif sur les intrants et les biens finis serait de 0,225. Maintenant avec la réforme du système tarifaire telle que l'on ait $t_M = t_I = 0,25$, e_M baissera de 0,25 mais le taux moyen des droits de douane sera aussi de 0,25. La diminution de la protection de la production nationale peut se faire aussi par la diminution des restrictions non tarifaires.

En fait, dans le court terme, le remplacement des restrictions quantitatives par des taux tarifaires équivalents conduit simplement à libéraliser les importations mais à alourdir la fiscalité. Dans le long terme par contre, une réduction supplémentaire du biais anti exportation conduit à la diminution du niveau moyen des tarifs sur les importations ; à des niveaux inférieurs au taux maximum de recettes, cela a un effet de revenu restrictif, du moins en terme de rapport taxes sur les importations/revenu national.

La réduction de la dépendance vis-à-vis des taxes commerciales est souhaitable en raison de son efficacité. Ce qui nécessite d'autres réformes fiscales pour maintenir le ratio taxe/revenu national.

A cet égard, les pays d'Afrique centrale ont entrepris depuis 1993 par l'Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale (UDEAC), une réforme fiscal-douanière

dont les dispositions pratiques sont encore soumises à la procédure de ratification au sein des Etats membres. Mais depuis 1994, l'UDEAC est en train de se muer en Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC)*.

En attendant, certains Etats à l'instar du Gabon et du Cameroun ont amorcé l'introduction d'une taxe sur le chiffre d'affaires comportant le principe des déductions qui est un des mécanismes essentiels de la TVA. Toute la question est de savoir quelles vont être les incidences de l'introduction de la TVA sur les populations de ces Etats, nous y reviendrons.

A1.2 – Réduire les obstacles non tarifaires.

La principale raison qui pousse un Etat à intervenir au plan commercial est le souci de protection. Il s'agit d'augmenter le prix net du bien ou secteur protégé par rapport aux prix des autres biens ou secteurs. Si pour des besoins de simplification, on considère que les biens échangeables ne nécessitent pas de biens intermédiaires dans leur processus de production (c'est-à-dire que $a_{LM} = a_{LX} = 0$), les prix nets et bruts sont identiques pour tous les biens.

Les propriétés d'équilibre du modèle que nous avons vu (*cf. A1, 2^{ème} section, 2^{ème} chapitre*) peuvent être examinées en termes d'équilibre sur le marché des biens non échangeables, puisque l'équilibre sur ce marché implique aussi qu'il y ait équilibre de la balance commerciale. Nous pouvons l'illustrer par la figure (3.2-1), empruntée à Chris MILNER (1993) où la substituabilité des biens directement échangeables n'est pas possible, mais où les biens échangeables peuvent être substitués par des biens importables et /ou des biens exportables.

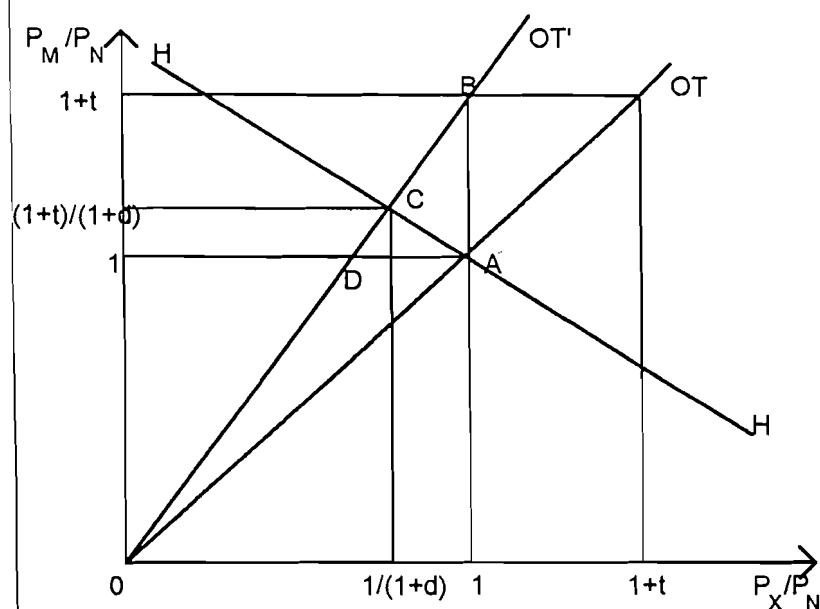
Le prix des biens importables en situation de libre-échange par rapport aux biens exportables est donné par les termes de l'échange mondiaux (rayon *OT*). La droite *HH* représente les combinaisons alternatives du prix des biens importables (P_M) et des biens exportables (P_X) qui s'établissent sur le marché des biens non échangeables. L'équilibre de

* Pour plus de détails à ce sujet, lire Fidèle MENGUE ME ENGOUANG, (1999), Le Gabon au Rendez-Vous de la taxe sur la valeur Ajoutée in *Economie et Gestion, la Revue du LEA*, pp.91-112.

libre-échange se situe au point A où OT coupe HH ; ceci correspond à l'équilibre commercial ($X_o = M_o$), les exportations sont égales aux importations.

L'utilisation de ce cadre nous conduit à examiner en termes généraux, les effets sur les prix relatifs des politiques commerciales d'intervention. Un taux uniforme (t_M) appliqué sur tous les biens importables conduit initialement à un écart entre le prix des importables et des exportables (P_M / P_X) (constants pour un petit pays) et entre le prix des importables et des biens non échangeables (P_M / P_N) (de l'unité à $1+t$).

Fig. (3.2-1): Un modèle de protection



En d'autres termes, l'économie passe de la situation A , à la situation B . Les forces du marché éloigneront l'économie du point B : l'excès de demande des biens non échangeables entraîne des ajustements supplémentaires des prix relatifs. Ici, l'équilibre est restauré au point C , le prix des biens non échangeables augmentant pour supprimer l'excès de demande. Le résultat de la hausse proportionnelle du prix des biens non échangeables (d) est que le prix relatif des biens importables (P_M / P_N) diminue au niveau $(1+t_M / 1+d)$ et celui des biens exportables (P_X / P_N) au niveau $(1/(1+d))$. Il est clair que l'ampleur de ces ajustements induits des prix relatifs dépend de la nature des relations de substitution entre M et N , d'une part, entre X et N , d'autre part.

En effet, si X et N ne sont pas de bons substituts en consommation et en production, alors la courbe HH aura une pente forte et le point d'équilibre tendra vers B. Si M et N sont de parfaits substituts, la ligne HH aura une pente légère et l'équilibre final tendra vers le point D sur la figure (3.2-1).

Dans un cadre d'équilibre général, les effets d'un tarif douanier (t_M^*) ou d'une subvention (s_M^*) doivent être mesurés selon leur impact sur le prix relatif des biens commercialisables. Ainsi :

$$t_M^* = \Delta\left(\frac{P_M}{P_N}\right) = \frac{t_M - d}{1 + d} \quad (3.2-6)$$

$$s_M^* = \Delta\left(\frac{P_X}{P_N}\right) = \frac{s_X - d}{1 + d}. \quad (3.2-7)$$

Sauf lorsque les biens X et N sont parfaitement substituables, le droit de douane réel est inférieur au taux de douane nominal. En réalité, la différence entre ces deux taux dépend de l'importance de la hausse de prix induite des biens non échangeables (d). Compte tenu de la substituabilité entre M et N , d tend vers t et t_M^* vers zéro. Si X et N sont de mauvais substituts, leurs prix relatifs ne sont pas altérés, c'est-à-dire $d = s_X$; à partir des équations (3.2-6) et (3.2-7), on peut voir que les subventions réelles n'ont pas d'effet. Et même si le tarif réel douanier est positif, il reste inférieur au taux nominal.

Au contraire, si M et N sont de parfaits substituts, alors $d = t_M$. Dans ce cas, le taux réel est nul et la subvention réelle est négative. De ce point de vue, on voit que la protection des activités concurrentes des importations en économie fermée tend à exposer les secteurs d'exportation et la subvention des biens exportables a tendance à exposer les activités concurrentes des importations. Si la protection des exportations et des importations est simultanément appliquée, les effets dans une telle économie tendent à être compensés mutuellement. Les effets nets de la politique commerciale sur les prix relatifs peuvent en fait être très différents de ceux attendus.

Très souvent, dans les pays en voie de développement, le taux de douane appliqué sur les importations t_M est supérieur à la subvention des exportations s_X ($t_M > s_X$). Cela montre les problèmes qui se posent dans la mise en œuvre des stratégies de politique commerciale mixte. En particulier les coûts, c'est-à-dire le biais anti exportation que la protection contre les importations impose au secteur des exportations apparaissent en l'absence de subventions, qui ne font que compenser.

La subvention des exportations joue en fait un rôle protecteur des industries naissantes qui n'ont pas pour vocation première de servir le marché local. Elle ne peut donc pas transférer les ressources du secteur des biens non échangeables vers celui de la production des biens exportables.

Si $t_M = s_X$ et si des mesures de promotion des exportations sont plus fortes que la protection contre les importations, alors le prix des biens non échangeables augmentera à l'équilibre de long terme, du montant de $t_M (s_X)$ qui résulte d'une protection réelle nulle des biens échangeables. Les prix relatifs retourneront à la position de libre-échange avec une protection contre l'importation et une promotion des exportations uniformes.

Si la réforme de la politique commerciale est nécessaire par les pays d'Afrique centrale, le problème est de savoir comment réduire les barrières tarifaires et non tarifaires afin de réaliser en douceur le processus de libéralisation. Il est vital de remplacer les restrictions commerciales existant par des politiques industrielles et commerciales appropriées comme le suggèrent LALL et WANGWE (1998)*.

A1.3 - Remplacer les restrictions quantitatives par des tarifs.

En général, toute réforme commerciale qui n'est pas accompagnée d'une réforme des distorsions internes sera inefficace. Il faut donc trouver l'approche optimale de la

* La Conférence sur la Recherche Economique en Afrique qui s'est tenue en mai 1997 a concentré ses travaux sur les différentes politiques industrielles et commerciales susceptibles d'être mises en œuvre pour accélérer la croissance économique des pays africains au sud du Sahara, ainsi que les modalités d'application de ces politiques. LALL et WANGWE, entre autres intervenants, ont centré leur intervention notamment sur la politique industrielle et l'industrialisation en Afrique Sub-Saharienne.

libéralisation commerciale. MICHAELY, PAPAGEORGIU et CHOKSI (1991), d'une part, THOMAS et NASH (1991), d'autre part, ont justement montré que les pays qui ont eu le plus de succès en engageant des réformes ont été ceux qui ont remplacé les restrictions quantitatives par des tarifs puis graduellement, ont diminué ces tarifs et les ont rendus uniformes.

Plusieurs théoriciens comme MICHAELY (1986), KRUEGER (1986), KIM et al (1992) ont estimé qu'un remplacement des restrictions quantitatives par des droits équivalents est une libéralisation en soi. D'abord, une telle transformation rend le système plus transparent ; ensuite l'incertitude par rapport à l'accès des biens importés est réduite ; et enfin le pouvoir de monopole éventuel est réduit. En effet, ces conséquences entraînent d'autres notamment l'augmentation des recettes publiques laquelle contribue au soutien financier du programme de réforme.

En fait, l'alternative la plus fréquente est d'éliminer les restrictions quantitatives (RQ) produit par produit. Ceci est souvent opéré en passant d'un système de liste positive (c'est-à-dire un système comprenant tous les biens pouvant être importés librement) à un système de liste négative ou restreinte (c'est-à-dire les biens contrôlés).

Le problème avec cette méthode est que les taux effectifs de protection des biens finals peuvent s'accroître si les premiers biens à libéraliser sont des biens intermédiaires ou des biens de capital. De ce point de vue, il est apparu dans l'étude de MICHAELY, PAPAGEORGIU et CHOKSI que les gains les plus importants sont atteints en éliminant les RQ dans les industries avec pouvoir de monopole d'abord, parce que l'accroissement des prix causé par des quotas à l'importation équivalents à des droits en monopole est plus fort qu'en concurrence parfaite.

Mais l'une des implications de la transformation des RQ en tarifs est la difficulté de déterminer les tarifs équivalents. Mettre les licences aux enchères pour les quotas permet de résoudre ce problème. En Afrique centrale, on peut effectivement utiliser les enchères comme mécanisme d'élimination graduelle directe des quotas en accroissant le volume des licences et en simplifiant l'élimination des restrictions quantitatives.

A1.4 – Réduire les barrières tarifaires

Les études menées par MICHAELY, PAPAGEORGIOU et CHOKSI puis THOMAS et NASH (1991) nous permettent d'introduire non seulement la neutralité mais aussi l'optimalité dans la définition de la libéralisation commerciale. En effet, libéraliser ne signifie pas seulement une réduction des biais anti-exportation du régime commercial, et un accroissement de l'influence des mécanismes de prix, il signifie aussi une réduction du niveau de l'intervention des pouvoirs publics.

L'inclusion de ces concepts dans la définition de la libéralisation commerciale signifie qu'il faut tenir compte de plusieurs options avant toute prise de décision politique. Par exemple :

- la diminution des tarifs nominaux ;
- le rétrécissement de l'écart entre les tarifs nominaux et effectifs ;
- le remplacement des restrictions quantitatives par les tarifs ;
- une dévaluation réelle, une unification des taux de change multiple ;
- une diminution ou suppression des taxes à l'exportation et des restrictions quantitatives sur les exportations, etc.

Des discussions ont été menées au sujet des méthodes à travers lesquelles un pays doit réduire ses tarifs en vue de rendre efficace une libéralisation commerciale. On peut en retenir globalement quatre :

- réductions absolues du niveau des tarifs ;
- réductions proportionnelles des tarifs ;
- réductions en chaîne et
- réductions étendues.

Selon PAPAGEORGIOU et al (1991), des réductions en chaîne sont susceptibles de générer des gains en bien-être importants. Cette méthode implique de réduire les taux tarifaires les plus élevés jusqu'à un niveau spécifié, tandis que les taux les plus faibles restent inchangés.

Cela peut être répété jusqu'à ce que les tarifs atteignent le niveau minimum possible et deviennent uniformes.

Cette méthode permet de réduire les dispersions à chaque stade et de concentrer les réductions uniquement sur les tarifs les plus élevés. Selon ce raisonnement, c'est la méthode de réduction étendue conduisant les tarifs les plus bas vers le niveau minimum qui paraît meilleure tant que les tarifs moyens baissent au même taux. Les pays d'Afrique centrale peuvent s'en inspirer pour ajuster leurs tarifs vis-à-vis des pays tiers.

Cependant, quelques réserves peuvent être exprimées. Premièrement, les tarifs les plus élevés peuvent être appliqués à très peu de produits. Parmi ces tarifs, des baisses importantes seraient nécessaires avant de relâcher les contraintes sur les importations. C'est pour cela que THOMAS et NASH (1991) ont opté pour des réductions proportionnelles ou une combinaison de celles-ci avec des réductions en chaîne.

Deuxièmement, appliquer des tarifs positifs sur les biens non taxés conduit à l'accroissement des biais anti-exportation. Souvent, pour les pays en développement, les biens intermédiaires et les biens de capital sont exemptés de tarifs.

En effet, si le minimum prédéterminé est supérieur à zéro, une approche de réduction des tarifs en chaîne pourrait aggraver les effets négatifs des taux effectifs de protection appliqués aux exportations. Même si ces exportations sont largement exemptées de tels droits, l'imposition des tarifs sur les importations des biens intermédiaires créera une distorsion sur les incitations relatives à la production des inputs jusque-là importés.

Troisièmement, toutes les méthodes ci-dessus nécessitent des réductions graduelles ou partielles de barrières, en fait, des réformes spécifiques. Comment cela peut-il prendre corps ?

Pour illustrer ce problème, nous supposons qu'il y ait deux biens, i et j , substituables avec un droit sur le bien i supérieur au droit sur le bien j , $t_i > t_j$. Diminuer le droit sur le bien j seul n'entraîne pas nécessairement une hausse du bien-être. Ceci parce que le niveau initial des tarifs pénalise la consommation relative du bien i . Abaisser t_j seul réduira davantage la

consommation relative du bien i , générant une distorsion sur ce marché. Ainsi, supprimer une seule et non pas toutes les distorsions tarifaires peut conduire à réduire le bien-être.

Une diminution proportionnelle de tous les tarifs augmenterait à coup sûr le bien-être. La méthode concertée aussi augmente le bien-être si, à chaque niveau, les biens sujets aux plus forts tarifs sont des substituts nets de tous les autres biens. De même, un accroissement du tarif le plus faible pourrait également améliorer le bien-être si les biens auxquels il s'applique sont des substituts nets de tous les autres biens.

Mais la solution préférable serait de supprimer totalement des tarifs dans des industries à pouvoir de monopole. Cependant, des réductions graduelles généreront des distorsions dans d'autres marchés rendant le gain en bien-être incertain à chaque niveau. Dans ces conditions, comment démanteler les restrictions quantitatives et les remplacer par des tarifs ?

A2 - Encourager les exportations

La diversification des exportations des biens autres que les produits primaires est source de multiples avantages économiques si elle s'opère en direction des créneaux porteurs.

L'Afrique subsaharienne continue d'exercer une protection très forte de quelques usines locales vis-à-vis des importations. Or, cette protection génère inévitablement un biais contre l'exportation de ses propres produits au lieu d'en promouvoir. La part de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial a diminué au cours des quarante dernières années. Ses exportations, qui constituaient 3,1 % du total mondial en 1955, n'en représentaient plus que 1,2 % en 1990, soit une perte annuelle de 65 milliards de dollars courants depuis les indépendances jusqu'en 1990.

Nous avons vu que la médiocrité des résultats à l'exportation de cette région est surtout imputable aux politiques menées par les pays d'Afrique subsaharienne eux-mêmes en matière de commerce et de transport. Les types de correction qu'on peut opérer incluent des actions sur les coûts de transport et des stratégies visant à réhabiliter les exportations, compte tenu des contraintes budgétaires importantes de ces pays.

A2.1 - Agir sur les coûts de transport.

Certaines analyses des problèmes commerciaux des pays en développement ne prêtent pas assez d'attention aux coûts de transport. Pourtant, une variation même minime de ceux-ci sur le plan international peut influencer fortement sur la localisation des industries d'exportation.

La moitié des pays d'Afrique subsaharienne ont opté pour des politiques anti concurrentielles, en réservant par exemple une certaine proportion du commerce (système de part de cargaison réservée) aux sociétés nationales de transport maritime pour favoriser le développement des flottes nationales et économiser des devises. Les immatriculations sous pavillon national et les balances des paiements montrent qu'aucun des objectifs n'a été atteint. Par exemple, en 1990-91, les paiements nets de l'Afrique subsaharienne au titre du fret et des assurances étaient d'environ 3,9 milliards de dollars, soit 15 % de la valeur des exportations de la région, contre 11 % en 1970.

Une large part des recettes en devises de l'Afrique subsaharienne, qui pourrait être consacrée à l'investissement productif, sert à payer les services de transport international. En fait, les coûts de transport pénalisent lourdement l'Afrique subsaharienne par rapport à ses concurrents. Plus de la moitié des tarifs nominaux de fret maritime dépassent de plus de 2 points ceux que paient les autres exportateurs de produits identiques, et la marge est encore plus défavorable pour le fret aérien.

Il apparaît en somme que, en sus des tarifs douaniers et des obstacles non tarifaires des pays de l'OCDE, le coût des transports internationaux pèse de façon très négative sur les exportations de l'Afrique au sud du Sahara.

Non seulement les coûts de transport de l'Afrique subsaharienne sont en général plus élevés que ceux des concurrents, mais en plus, leur structure même semble avoir un impact négatif sur les types de biens exportés par la région.

En particulier, les coûts de fret nominaux de nombreux produits transformés (poudre et beurre de cacao) sont supérieurs à ceux du produit brut (fèves de cacao). Il en va de même

pour des produits transformés comme le contre plaqué et les placages, par rapport aux grumes non équarries ou sciées.

Les pays de l'Afrique subsaharienne ont sans doute de multiples raisons de vouloir s'orienter vers les exportations de produits ouvrés (plus grande stabilité des prix, création d'emplois, recettes d'exportation accrues, etc.). Cependant, la structure des coûts de transport tend à pénaliser la transformation locale de biens produits dans le pays.

Comment expliquer ces coûts de transport défavorables et surtout comment y remédier ? Il semble que les pratiques anticoncurrentielles consistant à réserver des parts de cargaison pèsent lourdement sur les coûts de transport. Ce constat conduit à préconiser la déréglementation. Les études que la Banque mondiale (a consacrées aux autres régions telles que l'Amérique Latine et l'Asie montrent qu'une telle mesure, conjuguée à l'ouverture du transport maritime à la concurrence, peut réduire de 50 % les tarifs de fret. De multiples enquêtes, dans les pays d'Afrique de l'Ouest, montrent par ailleurs que les possibilités d'abaisser les coûts de transport sont bien plus nombreuses qu'on ne le pense souvent.

On peut ainsi recourir aux cargaisons en vrac pour réaliser des économies d'échelle, rationaliser les services de transport maritime et le fonctionnement des lignes régulières, accélérer la rotation des navires, utiliser dans la mesure du possible le transport à la demande, améliorer les services de collecte en zone côtière, adopter de nouvelles techniques de transport, promouvoir les associations de transporteurs ou moderniser les installations portuaires et d'entreposage. Des études coûts/avantages des systèmes de transport au niveau national ou régional peuvent aider à choisir les meilleures mesures.

A2.2 – Promouvoir les exportations.

Dans la littérature sur la politique commerciale, la stratégie de subvention aux exportations a reçu une attention particulière¹. Cette attention résulte des difficultés à rationaliser ce genre de politique dans un cadre néoclassique. Hong HWANG, Kaz MIZAGIWA et Kar-yiu WONG (1997) se sont inspirés des travaux de BRANDER et

¹ Normalement, le GATT interdit des subventions aux exportations. Mais les pays en développement ont une dérogation.

SPENCER (1985) pour démontrer que lorsqu'on accroît les subventions aux exportations, cela peut permettre d'augmenter la production nationale et le bien-être global. Les pays d'Afrique centrale doivent permettre à leurs économies d'exporter sur le marché de la Communauté européenne en mettant à profit les dispositions de la Convention de Lomé.

Nous avons pu identifier deux sources potentielles de biais anti exportation induites par des politiques commerciales d'intervention. Nous avons établi que dans un contexte d'incitation relative, le biais anti exportation était une fonction $f = f(\bar{s}_X, t_I, e_M)$. Ce qui nous fournit un cadre d'analyse des options politiques de réduction de tous les biais constatés.

En termes absolus, on peut éliminer la source de biais anti exportation qu'est la taxe sur les inputs en posant que la subvention nominale des exportations, s_X est égale au produit entre le coefficient technique, a_{IX} et la taxe sur les inputs, t_I , tel que la subvention effective pour la production des biens exportables soit nulle, $e_X = 0$.

Cela permet de réduire les coûts sans éliminer la non incitation relative à réduire les exportations, puisque avec $e_X = 0$ et $e_M > 0$ (si $t_M > t_I$), il y aura subvention effective pour la production des importables uniquement. Comme nous l'avons souligné plus tôt, dans le cas extrême où le différentiel de la subvention effective, $e_M - e_X$, devenait plus petit, la protection réelle et le rendement fiscal diminuent. Les coûts administratifs et politiques du système d'intervention et les barrières politiques augmentent.

Nous prenons l'exemple de deux pays dont l'un est le pays hôte et l'autre, un pays étranger. Chacun de ces pays a une entreprise qui produit un bien identique et l'exporte. Le produit X est fabriqué par l'entreprise nationale et le produit Y est fabriqué par l'entreprise installée dans un des pays partenaires. Pour faciliter la compréhension, nous parlerons d'entreprise nationale et d'entreprise étrangère. En considérant que la firme nationale maximise son profit π , nous pouvons poser :

$$\pi(X, Y, s) = Xp(X + Y) - C(X) + sX \quad (3.2-8)$$

où C représente la variable de coût, s , une subvention unitaire et $p(X + Y)$ la demande mondiale du bien.

La condition de premier ordre de maximisation de ce profit est :

$$\pi_x = Xp' + p - C_x + s = 0 \quad (3.2-9)$$

et la condition de second ordre est :

$$\pi_{xx} = 2p' + Xp'' - C_{xx} < 0 \quad (3.2-10)$$

où les dérivées partielles sont notées par les indices, sauf p' qui est la dérivée partielle de la fonction de demande.

De même, pour l'entreprise étrangère, le profit π^* est donné par l'équation suivante :

$$\pi^* = Yp(X + Y) - C^*(Y) \quad (3.2-8)^*$$

avec les conditions de premier et de second ordre suivantes :

$$\pi_y^* = Yp' + p - C_y^* = 0 ; \quad (3.2-9)^*$$

$$\pi_{yy}^* = 2p' + Yp'' - C_{yy}^* < 0. \quad (3.2-10)^*$$

Les autres conditions sont :

$$\pi_{xy} \equiv p' + Xp'' < 0; \quad \pi_{yx}^* \equiv p' + Yp'' < 0; \quad (3.2-11)$$

$$\pi_{xx} < \pi_{xy}; \quad \pi_{yy}^* < \pi_{yx}^*; \quad (3.2-12)$$

La condition (3.2-11) signifie que la recette marginale propre diminue lorsque la production de l'autre entreprise augmente. A partir des conditions (3.2-10), (3.2-10)* et (3.2-11), la condition (3.2-12) est vraie si le coût marginal est non décroissant. Les conditions (3.2-11) et (3.2-12) impliquent que :

$$D \equiv \pi_{xx}\pi_{yy}^* - \pi_{xy}\pi_{yx}^* > 0. \quad (3.2-13)$$

Si les conditions (3.2-10), (3.2-10)* et (3.2-13) sont globalement vraies, elles impliquent l'unicité globale de l'équilibre. L'équation (3.2-13) se rapproche de la condition de stabilité de ROUTH-HURWITZ. Les propriétés de statique comparative de ce modèle dépendent de ces conditions. Les conditions de premier ordre (3.2-9) et (3.2-9)* sont des fonctions implicites de réaction des deux entreprises. Chacune d'elles montre la meilleure réponse de l'entreprise à la production choisie par sa rivale.

Pour mettre en évidence l'effet de la subvention, on différencie totalement les équations (3.2-9) et (3.2-9)*, ce qui donne :

$$\pi_{xx}dx + \pi_{xy}dy + \pi_{xs}ds = 0 ; \quad (3.2-14)$$

$$\pi_{yx}^*dx + \pi_{yy}^*dy + \pi_{ys}^*ds = 0. \quad (3.2-14)^*$$

Puisque $\pi_{xx} = 1$ et $\pi_{ys}^* = 0$, ces équations peuvent être mises sous forme matricielle et résolues en utilisant la règle de Cramer, soit :

$$X_s \equiv \frac{dX}{ds} = -\frac{\pi_{yy}^*}{D} > 0 ; \quad (3.2-15)$$

$$Y_s \equiv \frac{dY}{ds} = \frac{\pi_{yx}^*}{D} < 0, \quad (3.2-15)^*$$

où D est défini dans l'équation (3.2-13).

Tout naturellement, un accroissement de la subvention à l'exportation, s , accroît les exportations nationales comme l'exprime l'équation (3.2-15). De même, cette subvention réduit la production de la firme étrangère comme dans l'équation (3.2-15)*.

Ce qu'il faut surtout retenir, c'est que la subvention aux exportations pousse les entreprises de l'union à accroître leur part du marché international. Elle apparaît de ce point de vue comme une bonne stratégie même si le problème de financement de cette subvention peut se poser. Mais on peut très bien imaginer que si seules les entreprises rentables sont retenues dans le cadre de l'union, un mécanisme de soutien financier à celles-ci, le cas échéant, peut être facilement accepté par les Etats.

Soit alors une fonction d'utilité $u(z, m)$, où z est la consommation nationale du bien imparfaitement concurrentiel et m est la consommation du bien numéraire. La variation de l'utilité associée à la variation marginale des niveaux de consommation est donnée par l'équation suivante :

$$du = u_z dz + u_m dm. \quad (3.2-16)$$

En divisant cette équation par u_m , on a :

$$dI \equiv \frac{du}{u_m} = pdz + dm, \quad (3.2-17)$$

où $p = u_z / u_m$ est le prix relatif du bien exporté en situation de concurrence imparfaite. Le terme dI est la variation du revenu réel et a le même signe que la variation de l'utilité.

Les niveaux de production nationale sont X et m^p . En supposant que tous les profits des ventes du bien X s'accroissent pour les résidents, l'équilibre de la balance commerciale requiert que la valeur de la production soit égale à la valeur de la consommation.

$$pX + m^p = pz + m \quad (3.2-18)$$

la différenciation totale de (3.2-18) et la substitution dans l'équation (3.2-17) donne :

$$dI = (X - z)dp + pdX + dm^p. \quad (3.2-19)$$

Cette expression est composée de l'effet des termes de l'échange, $(X - z)dp$, et de l'effet de la valeur de la production, $pdX + dm^p$. Le taux marginal de transformation est donné par l'expression $-dm^p / dX = C_x$, où le coût marginal C_x est mesuré en unités de bien m . Par conséquent, l'équation (3.2-19) devient :

$$dI = (X - z)dp + (p - C_x)dX. \quad (3.2-20)$$

En substituant $(p - C_x) = -Xp' - s$ dans l'équation (3.2-20), nous obtenons :

$$dI = (X - z)dp - (Xp' + s)dX. \quad (3.2-21)$$

En général, une variation de la subvention affecte les profits et les revenus dans les pays producteurs et par conséquent y affecte la demande. Mais quel que soit le taux, on peut mieux saisir les effets de la subvention en utilisant la fonction d'utilité $u(z, m) = U(z) + m$, puisque dans ce cas, tous les effets de revenu sont absorbés par le bien numéraire parfaitement compétitif. Avec cette fonction d'utilité et en utilisant $p_s = p'(X_s + Y_s)$ il vient :

$$dI/ds = \begin{cases} (X - z)p_s - (Xp' + s)X_s \\ -zp_s + Xp'Y_s - sX_s \end{cases} \quad (3.2-22)$$

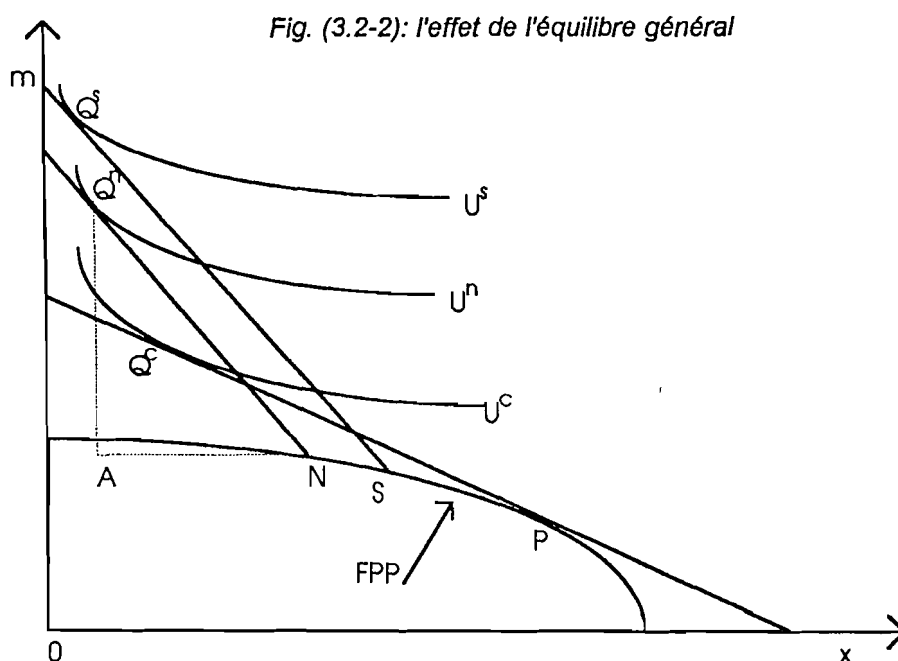
Il est donc clair que dI/ds est positif pour $s = 0$ puisque p_s et Y_s sont négatifs. Ce qui indique qu'on peut être incité à rendre la subvention effective. La subvention optimale est obtenue en posant $dI/ds = 0$:

$$s = Xp'Y_s / X_s - zp_s / X_s > 0 \quad (3.2-23)$$

L'effet d'équilibre général de la subvention est illustré dans la figure (3.2-2). Le point P représente le point de production concurrentielle avec la consommation associée à Q^c et le niveau d'utilité U^c . A cet égard, une subvention appliquée à partir de ce point doit diminuer le bien-être puisque la production se situe en deçà de la frontière des possibilités de production (FPP) et les termes de l'échange se détériorent.

La quantité de bien X produite par l'entreprise nationale à l'équilibre non coopératif de Cournot est indiquée par le point N . La consommation se situe à Q^n indiquant que la quantité NA de bien X est échangée contre $Q^n A$ de bien m . La valeur absolue de la pente $Q^n N$, qui représente les termes de l'échange excède la valeur absolue de la pente de la tangente en N à la courbe FPP, qui représente le taux marginal de transformation.

La subvention amène donc la production au point S , accroissant la production du bien X mais détériorant les termes de l'échange comme le montre la valeur absolue de la pente $Q^s S$. Malgré tout, une petite subvention à partir d'un équilibre non coopératif accroît le bien-être national grâce à une expansion profitable des exportations. La consommation nationale passe au niveau Q^s et les consommateurs se situent sur la courbe d'utilité la plus élevée U^s plutôt que sur celle de l'équilibre non coopératif U^n .



Incontestablement, le bien-être des consommateurs est amélioré. Il va sans dire que ces politiques d'encouragement des exportations sont coûteuses. Mais ces coûts peuvent être largement compensés par les recettes d'exportation. A ce niveau d'ailleurs, les gouvernements des pays d'Afrique centrale peuvent s'inspirer des travaux de Hong HWANG, Kaz MIYAGIWA et Kar-yiu WONG (1997). Leurs résultats permettent de choisir la meilleure politique à mener (entre une subvention spécifique et une subvention ad valorem).

Le développement des exportations qui est une composante de la nouvelle stratégie est une reconnaissance de fait que les pays d'Afrique Centrale souffrent de deux handicaps :

1°) la structure de leurs économies demeure peu diversifiée depuis les trois dernières décennies ;

2°) les exportations de l'Afrique Centrale sont restées très faibles en pourcentage du commerce mondial.

Il nous reste donc à quantifier et analyser les effets que pourra avoir la création de la ZLE entre la CEMAC et l'Union Européenne.

B - Les Effets attendus de la ZLE entre la CEMAC et l'U.E.

L'impact de l'instauration d'une zone de libre-échange est habituellement mesuré par des modèles d'équilibre général calculable (ROBINSON, 1990 dans le cas du Maroc puis COGNEAU et TAPINOS, 1995). Mais de tels modèles nécessitent la construction d'une matrice des comptes sociaux. Pour les pays d'Afrique centrale, il est difficile de construire une telle matrice dans le cadre de la CEMAC, faute de statistiques suffisantes et significatives sur les régimes fiscaux et sur les coefficients techniques des structures économiques.

La démarche que nous avons retenue ici est fondée sur deux types d'analyse :

- le premier utilise des séries chronologiques (données trimestrielles de 1990 à 1997, soit 32 observations) pour étudier la sensibilité des prix et des volumes d'échanges extérieurs des pays de la CEMAC avec l'Union européenne. Les scénarios proposés utilisent les coefficients d'élasticité obtenus pour évaluer l'impact des modifications des droits de douane sur les prix et sur le volume des exportations ;

- le second vise à expliquer comment les pays de la CEMAC peuvent bénéficier du transfert de technologie dans leur commerce avec l'U.E.

B1 - Evaluation des échanges bilatéraux entre la CEMAC et l'UE.

Le cadre dans lequel doit s'instaurer le libre échange entre la CEMAC et l'U.E. est marqué par une intensité des échanges des pays d'Afrique centrale avec certains pays de l'Union européenne. Par ailleurs, ces pays connaissent une période d'ajustement structurel. Ces pays affichent une forte volonté de poursuivre la libéralisation de leurs économies.

Pour évaluer les échanges bilatéraux avec l'U.E., nous utilisons les données fournies par les publications de la Banque mondiale (*African Development Indicators, 1998/99*), du FMI (*Direction of Trade Statistics*). Toutes les variables sont exprimées en logarithme népérien afin d'avoir directement les élasticités.

Les indices de prix à l'importation et à l'exportation sont directement fournis par les publications de la Banque mondiale. Mais l'indice de prix à la production, non fourni, a été obtenu en pondérant les indices de prix à la production des biens alimentaires et non alimentaires. De même, nous utilisons pour les inputs, l'indice de prix de biens intermédiaires primaires et l'indice de prix des engrais importés.

B1.1 - L'intensité des échanges.

Pour des raisons historiques (rapports avec la France, l'Allemagne et la Belgique), le commerce des pays d'Afrique centrale est fortement concentré sur l'U.E.

Globalement, les pays de l'Union européenne ont absorbé, au quatrième trimestre 1995 40,12 % des exportations totales des pays de la CEMAC et leur fournissent 62,21 % de leurs importations totales. En 1997 ces chiffres sont en moyenne, respectivement de 35,65 % et 60,87 % (Source : FMI, Direction of Trade Statistics, juin 1998). On peut ainsi remarquer que si les exportations des principaux pays de la CEMAC vers l'U.E ont connu un léger fléchissement, leurs importations en provenance de l'U.E. restent pratiquement stables. Ce qui peut indiquer une certaine rigidité de ces importations.

Nous avons utilisé le ratio : $\frac{X_{i_{CE-UE}} / X_{i_{CE-MO}}}{X_{CE-UE} / X_{CE-MO}} * 100$ pour avoir les indicateurs de la

concentration des échanges entre la CEMAC et l'Union européenne.

$X_{i_{CE-UE}}$ représente les exportations du pays i de la CEMAC vers l'U.E.,

$X_{i_{CE-MO}}$ représente les exportations du pays i de la CEMAC vers le monde,

X_{CE-UE} , les exportations totales de la CEMAC vers l'U.E.,

X_{CE-MO} les exportations totales de la CEMAC vers le monde

En remplaçant X , les exportations par M , les importations, on peut obtenir le même ratio pour les importations. Quand le ratio est supérieur à 100, cela signifie que les exportations de la CEMAC (respectivement les importations) sont plus concentrées vers (respectivement en provenance de) l'U.E. que le reste du monde.

Le tableau (3.2-1) présente, pour la période 1990/97* , les indicateurs de la concentration relative des exportations et des importations pour les principaux pays de la CEMAC (le Cameroun, le Congo et le Gabon) .

Pour la période sous étude, les exportations du Cameroun vers l'U.E. sont fortement concentrées alors que ses importations en provenance de l'U.E. le sont moins. Pour le Congo et le Gabon, on constate beaucoup moins de concentration des exportations vers l'U.E., avec une diversification plus poussée pour le Gabon car ce pays ne consacre que 35,17 % de ses exportations totales vers l'U.E. Cela peut se comprendre par le fait que, depuis la fin des

années 1980, ce pays a décidé de diversifier ses exportations de matières premières (notamment le bois et le pétrole brut). Mais on constate que les importations du Congo et du Gabon en provenance de l'U.E. sont très concentrées.

Tableau 3.2-1 : Intensité des échanges des pays de la CEMAC avec l'U.E. (en millions de dollars U.S. courants pour les X et M) moyenne pour 1990/97

	Xce-ue	Xce-mo	Mce-ue	Mce-mo	Ratio X	Ratio M
Cameroun	1780	2440	820	1430	204.65	94.21
Congo	760	2410	470	750	88.47	102.95
Gabon	440	3510	670	1040	35.17	105.84
Total	2980	8360	1960	3220		

Ce que l'on peut dire, c'est que l'importance de l'U.E. dans les échanges extérieurs de la CEMAC justifie à la fois l'opportunité d'un accord de libre-échange avec cette Union et aussi l'intérêt d'en évaluer les effets.

B1.2 - Estimation de la sensibilité du commerce aux prix et aux revenus.

Pour les exportations des pays de la CEMAC, l'instauration d'une zone de libre-échange avec l'U.E. n'apportera que peu de modification par rapport à la situation actuelle. En effet, les produits venant des pays de la CEMAC bénéficient déjà d'une liberté d'accès au marché européen. Mais pour les importations de ces pays, la zone de libre échange devra favoriser l'application du principe de réciprocité. Les biens en provenance de l'union européenne devront bénéficier également d'un libre accès à la CEMAC. Tout dépendra en fait de la suite des négociations en cours.

Nous avons vu, en analysant les pourcentages du tableau (3.2-1) que les importations de la CEMAC avaient une certaine stabilité. Cela peut en effet, vouloir signifier que l'effet de « substitution » est plus fort que l'effet de « complémentarité », car ces importations semblent insensibles aux variations de la demande intérieure et/ou du PIB.

* Faute de statistiques, nous n'avons pas pu faire une étude sectorielle pour déceler avec certitude les branches pour lesquelles l'U.E. constitue le principal débouché.

Pour en être certains, nous avons voulu analyser l'impact que pourra avoir l'instauration d'une zone de libre-échange entre la CEMAC et l'U.E. Dans une première étape, nous allons évaluer l'effet du désarmement douanier sur les prix des biens importés et au-delà, sur les prix à la production intérieure et à l'exportation des principaux pays de la CEMAC. Dans une deuxième étape, il va nous être possible d'en estimer l'impact sur le volume des exportations

B1.2-1 - Rôle des prix des inputs importés.

RUTHERFORD et alii (1994) puis MOURJI F. (1995) ont effectué des simulations pour mesurer l'impact d'un accord d'association entre le Maroc et l'U.E. Nous nous servons de leur modèle pour analyser le rôle des prix des biens intermédiaires importés par les pays de la CEMAC. Nous avons posé deux types d'équations de type Cobb-Douglas. La première (3.2-24) mesure le rôle des prix des inputs sur la production et la deuxième équation (3.2-25) sur les exportations vers l'U.E.

$$IPP = AT^a IPM^b \quad \dots\dots(3.2-24)$$

$$IPX = AT^c IPM^d \quad \dots\dots(3.2-25)$$

IPP représente l'indice des prix à la production ; *IPM*, l'indice des prix à l'importation des inputs ; *IPX*, l'indice des prix à l'exportation ; *T*, le trend (non significatif) ; *a*, *b*, *c*, *d*, sont des élasticités-prix. Nous avons fait une régression de toutes ces équations par la méthode des moindres carrés ordinaires en appliquant le logarithme népérien à toutes les variables. Sur 32 observations, les résultats ont été répertoriés dans les tableaux (3.2-2) et (3.2-3) pour les trois pays de la CEMAC concernés.

Les valeurs entre parenthèses représentent les écart-types. On peut dire que les résultats sont globalement acceptables grâce notamment aux bons niveaux des tests de Fischer même si on peut regretter la faiblesse des Durbin-Watson. Les signes sont conformes aux intuitions théoriques. La sensibilité des exportations est plus significative que celle de la production.

Les tableaux (3.2-2) et (3.2-3) montrent une certaine sensibilité de la production intérieure et des exportations aux variations des prix des biens intermédiaires importés. Cette sensibilité est très faible pour le Cameroun en ce qui concerne la production intérieure et très forte en ce qui concerne les exportations.

Tableau (3.2-2) : Effets des IPM sur l'IPP

	CAM	CON	GAB
Constante	3.475 (.35)	.917 (.255)	1.625 (0.762)
Trend	.013 (.0011)	.0205 (.001)	.012 (.002)
IPM	.198 (.0817)	.719 (.053)	.617 (.164)
R ²	.83	.97	.69
F(v1,v2)	73.49	455.82	33.68
DW	.39	.91	.41

Tableau (3.2-3) : Effets des IPM sur l'IPX

	CAM	CON	GAB
Constante	-2.028 (.58)	.857 (.742)	.599 (.675)
Trend	.003 (.002)	-0.0096 (.003)	-0.0043 (.0017)
IPM	1.532 (.135)	.798 (.155)	.883 (.146)
R ²	.83	.52	.57
F(v1,v2)	72.66	16.003	19.15
DW	.59	.37	.19

En effet, si une diminution des taxes douanières provoque une baisse des prix des inputs importés de 10 %, toute chose restant égale par ailleurs, cela n'aura aucun effet sur les prix à la production intérieure du Cameroun mais aura un effet plus que proportionnel sur les prix à l'exportation de ce pays puisque ces prix connaîtront une diminution de 15,5 %. Pour le Congo, on enregistre des baisses de 6,9 % pour les prix à la production et de 11 % pour les prix à l'exportation. Quant au Gabon ces diminutions seront respectivement de 5.8 % et de 9.03 %. On voit bien que les prix à l'exportation sont plus sensibles aux variations des prix des biens intermédiaires importés. Ceci est en conformité avec notre raisonnement de la section précédente.

En fait, on peut dire, selon les résultats ci-dessus que si la compétitivité des pays de la CEMAC peut s'améliorer sur les marchés intérieurs, elle le sera encore davantage sur les marchés extérieurs avec la possibilité, dans ce dernier cas, d'accroître les marges bénéficiaires et d'inciter à une réorientation de l'effort d'investissement vers ces marchés. Par ailleurs, cette sensibilité de la production et des exportations des pays de la CEMAC (sauf la production

intérieure du Cameroun) atteste que la production industrielle, le cas échéant, de ces pays a un fort contenu en importations.

B1.2-2 - L'effet induit sur les exportations

Nous avons, pour connaître l'effet sur le volume des exportations des pays de la CEMAC vers l'U.E., poser deux types de spécifications qui intègrent les variables retenues usuellement, c'est-à-dire celles qui constituent un indicateur de compétitivité (effet prix) : les prix à l'exportation, les prix à la production et les prix à l'importation et celles qui constituent un indicateur de demande c'est-à-dire le PIB de l'U.E.

Nous avons tester successivement les équations suivantes :

$$\begin{aligned} & a_0 + a_1IPX + a_2PIBue + \mu \\ X = & b_0 + b_1IPP + b_2PIBue + \varepsilon \\ & c_0 + c_1IPM + c_2PIBue + \gamma \end{aligned}$$

X : Exportations en volume

$PIBue$: PIB de l'Union Européenne (en fait moyenne pondérée par les parts respectives des cinq premiers partenaires des pays de la CEMAC : France, Allemagne, Belgique, Espagne et Italie).

Les résultats des régressions n'ont pas été probants. Nous avons donc rejeté ces spécifications. Nous avons tenté de regrouper toutes les exogènes pour expliquer le volume des exportations des pays de la CEMAC :

$$X = \alpha_0 + \alpha_1IPM + \alpha_2IPP + \alpha_3IPX + \alpha_4PIBue + \xi$$

La régression de cette relation donne pour les trois pays de la CEMAC retenus, les spécifications suivantes :

$$Xca = 4.67 - 0.762IPMca + 0.457IPPca + 0.598IPXca + 0.0097PIB \quad \dots\dots(3.2-26)$$

$$(3.66) \quad (-2.09) \quad (1.31) \quad (2.69) \quad (0.058)$$

$$R^2 = 0.56 ; F(4,27) = 8.898 ; D-W = 1.76.$$

$$Xco = 3.767 - 1.617IPMco + 1.389IPP + 0.961IPX - 0.1558PIB \quad \dots\dots(3.2-27)$$

$$(2.047) \quad (-1.82) \quad (1.88) \quad (1.86) \quad (-0.33)$$

$$R^2 = 0.52 ; F(4,27) = 7.44 ; D-W = 1.28.$$

$$Xga = 3.424 - 0.743IPM + 0.366IPP + 0.583IPX + 0.323PIB \quad \dots\dots(3.2-28)$$

$$(2.956) \quad (-2.164) \quad (1.433) \quad (2.235) \quad (2.09)$$

$$R^2 = 0.53 ; F(4,27) = 7.75 ; D-W = 1.54.$$

Les indices *ca*, *co* et *ga* désignent respectivement le Cameroun, le Congo et le Gabon. Les valeurs entre parenthèses représentent les statistiques de Student. Selon ces statistiques, les paramètres sont significativement non nuls. La régression est globalement bonne avec les coefficients significativement acceptables. Les signes de la variable indice de prix à l'importation sont conforme aux intuitions théoriques. Les tests de Durbin-Watson ne permettent pas cependant de rejeter l'hypothèse d'auto-corrélation des résidus.

Les élasticités des volumes exportés aux variations du PIB européen est très faible (négatif pour le Congo), ce qui atteste que l'intensité des exportations des pays de la CEMAC vers l'U.E. n'est pas dépendante de la conjoncture en Europe. Elle obéit plutôt à d'autres critères (politiques et historiques notamment).

Dans la CEMAC, les biens importés sont soumis à un taux de douane moyen de 17.3 % au Cameroun, 16.6 % au Congo et 19.1 % au Gabon (moyenne de la période 1990/97). Une réduction linéaire et graduelle de 10 % de ce taux, dans la perspective de la ZLE avec l'U.E. se traduira par une baisse de 1,73 points (Cameroun) ; 1,66 points (Congo) et 1.91 points (Gabon) chaque année pour atteindre zéro la dixième année.

Selon le schéma imaginé de démantèlement tarifaire sur dix ans, le tableau (3.2-4) donne, compte tenu des estimations, les effets au cours de la première année, toutes choses égales par ailleurs, sur les exportations en volume et sur les prix.

Le signe négatif indique qu'il y a diminution et plus signifie augmentation. Ainsi, nous enregistrons toujours pour le Cameroun, cet effet pervers d'une diminution des droits de douane sur les prix à la production intérieure. Cela peut être interprété par le fait que la production intérieure au Cameroun n'a pas un fort contenu en importations. Une diminution de 10 % des droits de douane provoque en réalité une augmentation du volume des exportations de 8 % pour le Cameroun, 20 % pour le Congo et plus de 9 % pour le Gabon.

Tableau (3.2-4) : Effets de baisse de droit de douane

	Cameroun	Congo	Gabon
IPM	-15.6	-15	-17
IPP	+1.7	-4	-7
IPX	-21.6	-16	-16.6
Exportations	+8	+20	+9.13

Ces résultats n'incorporent pas d'hypothèses sur le détournement de trafic qui pourrait résulter des accords similaires de l'U.E. avec des pays tiers, notamment ceux d'Afrique de l'ouest. Il n'est pas non plus supposé qu'il y ait création de commerce au profit de la CEMAC.

On considère que les mesures d'accompagnement que nous envisageons dans le quatrième chapitre notamment, permettront à la CEMAC, au moins de conserver sa part au sens large, dans les échanges de l'U.E. En d'autres termes, les gains de compétitivité prix qu'elle peut réaliser doivent se traduire par un accroissement des exportations.

B2 - Transfert de technologie et innovation

Le transfert de technologie et l'innovation peuvent jouer un rôle important dans les relations commerciales entre la CEMAC et l'union européenne. En effet, l'analyse des effets commerciaux entre un pays en développement et un pays industrialisé permet de penser que ces relations sont profitables tant pour les pays développés s'ils innoveront continuellement dans les nouveaux produits, que pour les pays en développement car ils peuvent bénéficier du transfert de technologie. Dans la perspective d'une création de la zone de libre échange entre les pays d'Afrique centrale et l'union européenne, ces deux groupes de pays peuvent s'attendre à des avantages, même si ceux-ci peuvent paraître inégaux.

B2.1 - Cas de délocalisation

Si nous partons de l'hypothèse que grâce à la ZLE entre la CEMAC et l'U.E., certaines entreprises des pays européens peuvent délocaliser leurs structures de production dans certains pays d'Afrique centrale, elles auront deux types de biens à produire : des anciens biens et des biens nouveaux¹. Nous retenons l'hypothèse d'un seul facteur de production, le travail, dont les dotations peuvent être différentes dans chaque type de pays. En effet, les travailleurs dans les pays de la CEMAC sont beaucoup moins qualifiés que ceux de l'union européenne.

Par ailleurs, nous considérons que tous les biens sont supposés produits avec la même fonction de coût. Cette dernière hypothèse nous permet de considérer qu'il s'agit en réalité d'une même entreprise qui délocalise simplement certaines unités de production. Nous pensons donc que la productivité du travail est la même pour la production des deux types de biens. Ce qui explique que la capacité de l'entreprise à produire certains biens dans le pays d'origine (pays européen) est la seule source d'inégalité de salaires entre la CEMAC et l'U.E.

Ainsi, les anciens biens sont des biens qui ont été développés depuis un certain temps. Leur technologie est devenue propriété commune et ils peuvent être produits soit dans un pays européen soit dans un pays de la CEMAC. Les nouveaux biens sont, quant à eux récemment développés. Ils ne peuvent être produits que dans un pays européen compte tenu de la technologie nécessaire à leur fabrication et de l'exigence de qualification de la main-d'oeuvre.

Nous considérons que la fonction d'utilité de tous les individus est de la forme :

$$U = \left[\sum_{i=1}^n c(i)^\theta \right]^{1/\theta} \quad 0 < \theta < 1. \quad (3.2-29)$$

Où $c(i)$ est la consommation du bien i , et n est le nombre total de biens produits disponible. Le nombre de produits est le même que le nombre de vieux et nouveaux biens.

¹ Il faut préciser que tous ces biens sont destinés au marché européen, le marché de la CEMAC n'étant pas tout à fait dynamique.

En développant son modèle, KRUGMAN (1979) avait supposé l'existence d'une demande latente pour des biens non encore produits mais qui entrent dans la fonction d'utilité en tant que biens additionnels. C'est-à-dire que si les biens additionnels sont disponibles pour les consommateurs, ils auront à maximiser leur fonction d'utilité : $U = [\sum_{i=1}^{n+\Delta n} c(i)^\theta]^{1/\theta}$ compte tenu de leurs contraintes de budget. Il faut dire que la fonction d'utilité est une fonction positive de la variété de biens disponibles. Ce qui signifie qu'un individu est satisfait si on lui offre un grand choix de biens.

Du côté de l'offre, nous considérons, comme KRUGMAN, qu'il faut une unité de travail pour produire une unité de bien. A cet effet, tous les biens sont produits sous des conditions de concurrence parfaite c'est-à-dire que les profits tendront vers zéro au fur et à mesure qu'entreront les entreprises. Nous aurons donc :

$$\begin{aligned} P_{UE} &= S_{UE} \\ P_{CE} &= S_{CE} \end{aligned} \tag{3.2-30}$$

où S_{UE} , S_{CE} sont des taux de salaires et P_{UE} , P_{CE} des prix des biens produits respectivement dans l'union européenne et la CEMAC.

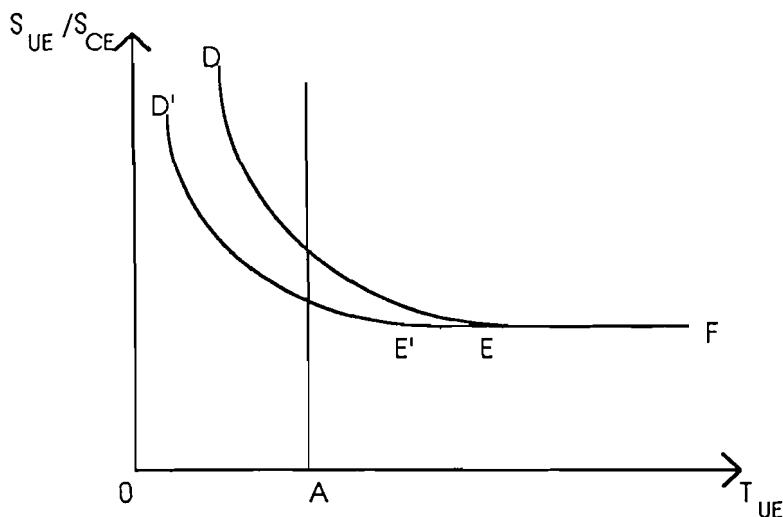
Si nous considérons que les nouveaux biens sont exclusivement produits dans l'union européenne, on peut se demander si certains anciens biens peuvent être produits aussi dans l'U.E. En fait, cela va dépendre des salaires relatifs. En effet, si $S_{UE}/S_{CE} > 1$, il vaudra mieux pour l'UE, qu'elle se spécialise dans la production des nouveaux biens. Mais si $S_{UE}/S_{CE} = 1$, l'UE sera compétitive dans la production de l'ancien bien.

Le salaire relatif est déterminé par la demande de travail dans les pays de l'U.E. Nous le voyons dans le graphique (3.2-1). En effet, nous supposons qu'initialement, le salaire relatif est supérieur à l'unité, $S_{UE}/S_{CE} > 1$, tel que les pays de l'U.E. se spécialisent dans la production du nouveau bien. Si nous diminuons le salaire relatif, la demande des nouveaux biens va augmenter et avec cela, la demande du travail comme on le voit par le segment DE . Si $S_{UE}/S_{CE} = 1$, la courbe de demande de travail dans les pays de l'UE devient infiniment élastique, parce

que le travail dans l'U.E. et dans la CEMAC est parfaitement substituable dans la production des vieux biens. La force de travail de l'UE est représentée par OA (graphique 3.2-1) de façon qu'à l'équilibre le salaire relatif soit supérieur à un et que l'U.E. produise seulement des nouveaux biens.

Maintenant, nous pouvons dire ce qui se passe lorsqu'il y a transfert de technologie. En effet, au fil du temps, certains nouveaux biens deviennent anciens, c'est-à-dire que la technologie pour produire des nouveaux biens devient accessible pour les pays de la CEMAC. L'effet de cette possibilité est traduite par un déplacement du segment DE à $D'E'F$. Ce qui rétrécit le différentiel des salaires.

Graphique 3.2-1: Modèle de transfert de technologie



Ces résultats peuvent être expliqués algébriquement. En effet, considérons les demandes relatives d'un bien produit dans un pays de l'U.E. et un bien produit dans un pays de la CEMAC. La fonction d'utilité (3.2-30) implique que la demande relative dépende seulement des prix :

$$\begin{aligned} c_{UE} / c_{CE} &= (P_{UE} / P_{CE})^{-(1/1-\theta)} \\ &= (S_{UE} / S_{CE})^{-(1/1-\theta)} \end{aligned} \quad (3.2-31)$$

Avec c_{UE} la consommation du bien produit dans l'U.E. et c_{CE} , la consommation du bien produit dans la CEMAC. La demande de travail dans chaque région (chaque pays de la région)

est égale à la demande de chaque bien multipliée par le nombre de biens, telle que la demande relative de travail s'écrit :

$$\begin{aligned} T_{UE} / T_{CE} &= n_{UE} c_{UE} / n_{CE} c_{CE} \\ &= (n_{UE} / n_{CE}) S_{UE} / S_{CE})^{-(1/1-\theta)} \end{aligned} \quad (3.2-32)$$

Cette relation peut donner l'expression des salaires relatifs en fonction du travail relatif et du rapport nouveau bien, ancien bien :

$$S_{UE} / S_{CE} = (n_{UE} / n_{CE})^{1-\theta} (T_{UE} / T_{CE})^{-(1-\theta)} \quad (3.2-33)$$

En fait, le point le plus important à noter ici est que le taux de salaire relatif dans les pays de l'U.E. dépend de l'importance du nouveau bien développé qu'ils peuvent produire mais que les pays de la CEMAC ne peuvent pas produire. L'importance de l'innovation qui accroît le volume des biens produits dans l'U.E. augmentera le salaire relatif dans ces pays. Ceci contraste avec le résultat des modèles conventionnels dans lesquels le progrès technologique dans le secteur d'exportation détériore les termes de l'échange.

Notre raisonnement, montre comment il se produit un équilibre momentané dans le monde économique entre les exportations des nouveaux biens par les pays du Nord et les exportations des anciens biens par les pays du Sud avec des salaires relatifs qui dépendent de la quantité des anciens et des nouveaux biens existants. Mais les facteurs qui déterminent cette quantité des anciens et nouveaux biens sont notamment l'innovation et le transfert de technologie.

B2.2 - L'innovation et le transfert de technologie.

Si nous considérons que toute variation technologique¹ prend la forme d'un ajout de nouveaux produits, cela signifie la possibilité, pour les travailleurs dans les pays de la CEMAC

¹ Il y a en fait deux progrès : un nouveau processus pour un même bien et un nouveau bien.

de produire plus de biens. Ce qui suppose un accroissement de la productivité dans la production des anciens biens.

Le processus d'innovation signifie un accroissement du nombre de biens produits n . Comme nous ne sommes pas bien informés sur les facteurs qui affectent le taux d'innovation i , notre propos se limite à considérer que le nombre de nouveaux biens inventés varie positivement avec le nombre de biens développés. C'est-à-dire que l'innovation est proportionnelle au volume de produits qui existent* :

$$\dot{n} = in \quad (3.2-34)$$

avec i , le taux de l'innovation.

Dans le processus de transfert de technologie on suppose que les produits qui sont nouveaux le restent pendant une période ; comme s'ils étaient protégés par une licence. On sait qu'au bout de cette période, le produit tombe dans le domaine public. Or le temps pour les pays en développement comme ceux de la CEMAC, d'adopter un nouveau produit varie considérablement d'un bien à un autre. Il est donc réaliste de représenter le processus par lequel les nouveaux produits deviennent vieux :

$$\dot{n}_{CE} = tn_{UE} \quad (3.2-35)$$

avec t le taux de transfert de technologie.

Cela implique que le temps moyen que prend les pays de la CEMAC pour apprendre à fabriquer un nouveau produit est $1/t$. Le taux de variation du nombre de nouveaux produits sera la différence entre le taux d'innovation et le taux de transfert technologique :

$$\dot{n}_{UE} = in - tn_{UE} \quad (3.2-36)$$

* Les raisons qui nous poussent à faire cette hypothèse sont les mêmes que celles qui permettent, dans les modèles conventionnels de supposer que la variation technologique est exponentielle : c'est-à-dire que cela permet au modèle d'avoir un sentier de croissance à long terme.

Le système d'équations (3.2-34) - (3.2-36) n'est pas stable ; il explose vers le haut selon l'évolution du progrès technique. La composition du stock des produits tend, de quelque manière que se soit, vers quelque chose de stable. Posons $\sigma = n_{UE}/n$, la part de nouveaux produits. Nous avons donc

$$\dot{\sigma} = \dot{n}_{UE} / n - \sigma \dot{n} / n = i - (i+t)\sigma \quad (3.2-37)$$

Ainsi, le système tend vers un équilibre lorsque $\sigma = i/(i+t)$.

Finalement, on peut noter que le rapport entre les nouveaux et anciens produits qui déterminait les salaires relatifs est

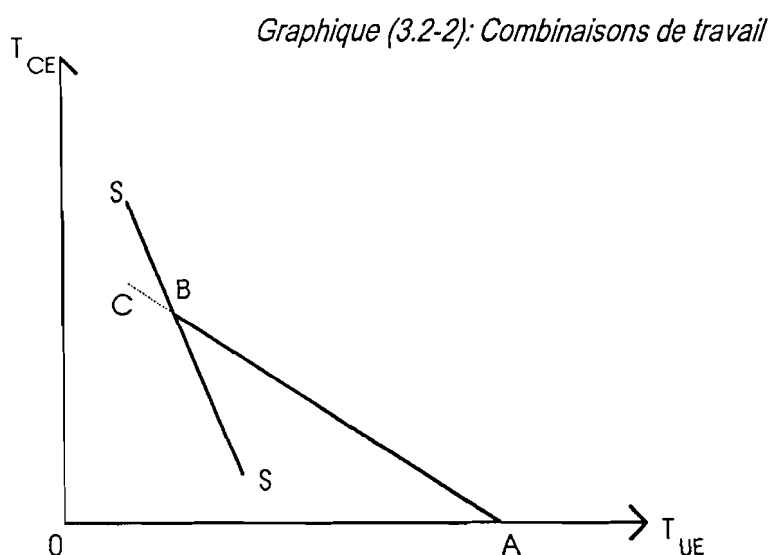
$$n_{UE} / n_{CE} = \frac{\sigma}{1-\sigma} = \frac{i}{t} \text{ en équilibre.} \quad (3.2-38)$$

La situation économique de la zone de libre échange tend donc vers un équilibre stable. A quoi ressemble cet équilibre en fait ? Les salaires relatifs sont supposés constants, avec un différentiel fixe en faveur des pays développés de l'U.E. qui ont une fonction croissante du taux de l'innovation i et une fonction décroissante du taux de transfert de technologie t . La structure de l'échange reste inchangée dans le sens où les pays de l'U.E. exportent toujours de nouveaux produits et importent des anciens produits. Mais les produits actuels sont en perpétuel changement. Chaque produit est d'abord fabriqué et exporté par les pays de la CEMAC ; alors quand sa technologie devient accessible pour les pays de la CEMAC, l'industrie se délocalise vers ces pays à faibles salaires.

Examinons maintenant les effets de variation des taux d'innovation et de transfert technologique. De telles variations, en modifiant le nombre de biens produits et la localisation de la production, ont un effet d'efficience qui change la productivité de la zone de libre échange. Elles ont aussi, ce qui s'avère intéressant, des effets sur la distribution des revenus dans la zone entre les pays de la CEMAC et ceux de l'U.E.

En s'intéressant à ces effets d'efficience, il apparaît que l'innovation, en accroissant le volume de produits, représente un accroissement de la productivité réelle de la zone. Même si cela est moins clair, il ne demeure pas moins vrai que le transfert de technologie, en favorisant la production d'un grand éventail de biens dans les pays de la CEMAC, représente également un gain globalement.

Pour le voir, nous allons considérer le problème dual de la production, le problème de produire des biens au coût minimum. Cet aspect de la question est illustré dans le graphique (3.2-2), qui compare les différentes combinaisons de travail de l'U.E. et de la CEMAC qui peuvent être employées pour produire un panier donné de biens. Aussi longtemps que l'U.E. et la CEMAC produisent ensemble des anciens biens, le travail dans la CEMAC et dans l'U.E. peut être librement substitué d'un groupe de pays à un autre comme indiqué par le segment *AB*.



Mais nous avons supposé que dans la zone de libre échange entre la CEMAC et l'U.E., les salaires relatifs, comme l'indique la pente *SS*, sont tels que l'U.E. et la CEMAC se spécialisent respectivement dans les nouveaux et anciens biens comme au point *B*. Un transfert de technologie, transformant certains nouveaux biens en anciens produits peut rendre possible de substituer le travail de la CEMAC par celui de l'U.E. dans la production d'un panier donné de biens comme le montre l'extension de *AB* à *C* (graphique 3.2-2). Aux prix initiaux, cela réduirait le coût de production, qui indique que les possibilités de production ont été étendues.

De ce point de vue, l'innovation et le transfert technologique accroissent la production de la zone. Mais ces éléments peuvent aussi modifier la distribution de revenus en ce sens que les revenus per capita dans les pays de la CEMAC peuvent évoluer favorablement. Ce qui est un atout formidable pour ces pays dont les revenus par tête sont très faibles. En effet, une intégration de type Nord-Sud peut être bénéfique pour les deux parties, mais surtout pour les pays du Sud.

En réalité, l'importation des anciens biens par les pays du Nord peut être à l'origine d'un accroissement de bien-être dans les pays du Sud. Le fait que les pays du Nord importent les anciens biens en provenance des pays du Sud constitue pour ces derniers une source de recettes commerciales importantes. Si les salaires augmentent dans les pays du Nord, du fait de l'innovation technologique, ils connaissent aussi un accroissement dans les pays du Sud du fait du transfert de technologie. Cette situation devrait contribuer ainsi à éliminer progressivement la contrainte de pouvoir que nous avons relevée dans le deuxième chapitre et qui posait particulièrement problème au niveau de l'intégration par les marchés.

Deux types d'effets sont donc enregistrés par les pays de la CEMAC en adhérant à une zone de libre échange avec l'Union Européenne. Le premier effet est que cela peut favoriser le transfert de technologie de l'U.E. vers la CEMAC. Et lorsqu'il y a transfert de technologie, en plus des avantages directs, il peut y avoir des effets positifs indirects comme l'amélioration des termes de l'échange.

Le deuxième type d'effet, moins encourageant est que les pays en développement de la CEMAC, en accélérant leur adoption de nouvelles techniques peuvent provoquer une diminution du niveau de vie chez les travailleurs les moins qualifiés des pays développés de l'U.E. et il est facile d'imaginer que cela peut encourager des mesures protectionnistes de la part de l'U.E. Ce risque doit interpeller les négociateurs des deux parties afin qu'ils insistent sur le principe de réciprocité.

Mais il est clair que toutes ces implications potentielles ne peuvent être effectives que s'il y a une réelle volonté, surtout de la part des dirigeants des pays de la CEMAC, de modifier

structurellement leurs économies. Cela passe par la généralisation de la libéralisation ainsi que par la création et le maintien des mécanismes incitatifs à l'industrialisation.

Si la libéralisation généralisée de l'économie peut engendrer quelques déséquilibres au niveau des recettes publiques des pays comme ceux d'Afrique centrale dont les recettes douanières occupent une part importante dans le budget des Etats, nous pensons que l'instauration de la TVA devrait accroître celles-ci même s'il existe quelques risques de déperdition comme le note F. MENGUE ME ENGOUANG (1999). Mais il est clair que pour les Etats de l'Afrique centrale, la TVA pourrait être un impôt intéressant, en raison de sa très grande productivité et de sa souplesse.

En effet, perçue à tous les stades du processus de production et de distribution, la TVA aura au moins les mêmes avantages que deux des différentes taxes à cascades qu'elle va remplacer (impôt sur le chiffre d'affaires intérieur et taxe sur les transactions commerciales). L'instauration de la TVA pourrait donc constituer un facteur d'assainissement des conditions de la concurrence car elle exercera une influence utile sur les prix, le commerce extérieur et les investissements. L'instauration de la TVA peut donc constituer un début de la prise de conscience qu'il faut créer les conditions d'amélioration des capacités industrielles des pays concernés.

CHAPITRE IV

Les conditions de succès de la nouvelle stratégie.

La CEMAC doit être fondée sur une union douanière qui s'étend à l'ensemble des échanges de marchandises et qui comporte l'interdiction, entre les Etats membres, des droits de douane à l'importation et à l'exportation et de toutes taxes d'effet équivalent, ainsi que l'adoption d'un tarif douanier commun dans leurs relations avec les pays tiers. Cela signifie que toutes les marchandises, même celles qui proviennent des pays tiers, doivent bénéficier de la libre circulation à l'intérieur de la CEMAC, pour autant qu'elles soient mises en libre pratique, c'est-à-dire que les formalités douanières aient été accomplies et les droits de douane et taxes d'effet équivalent perçus dans l'Etat membre d'importation.

Mais la mise en place d'une véritable union douanière et sa liaison avec l'Union Européenne au moyen d'une zone de libre échange n'aura d'effets sur les pays concernés que sous certaines conditions. En effet, l'intégration régionale des pays d'Afrique centrale devant favoriser le développement économique de ces pays à travers l'industrialisation ; ces pays doivent restructurer profondément leur appareil productif.

Dans ce chapitre, nous analysons les conditions nécessaires de succès de la stratégie définie dans le chapitre précédent. En réalité, il s'agit de créer les conditions permettant d'améliorer les capacités industrielles des pays d'Afrique centrale. Cette analyse s'appuiera sur deux sections.

En effet, pour améliorer les capacités industrielles des pays de la CEMAC, il est nécessaire de généraliser la libéralisation d'abord géographiquement, afin de respecter les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce et de limiter les risques d'un régionalisme « fermé ». L'association avec l'union européenne au moyen d'une ZLE, on l'a vu, contraint les pays d'Afrique centrale à ouvrir progressivement leurs économies aux importations en provenance des pays de l'Union Européenne. Mais cette libéralisation se fait dans un cadre préférentiel qui, si on n'y prend garde, peut être non conforme aux exigences de l'OMC.

Par ailleurs, la libéralisation doit s'étendre à des domaines où la seule libéralisation du commerce des marchandises n'a pas nécessairement d'effets. La première section aura donc à se préoccuper de savoir comment compléter la libéralisation commerciale préférentielle.

Pour créer et développer un véritable tissu industriel au sein des économies de l'Afrique centrale, ces pays doivent obéir en second lieu à un autre type de conditions permissives d'une véritable industrialisation. C'est-à-dire qu'il faut créer des incitations nécessaires au développement industriel de ces pays tant au niveau national qu'au niveau régional. La deuxième section sera consacrée à cette analyse.

SECTION I

Généraliser la libéralisation.

Une ouverture plus large suppose des niveaux de protection relativement faibles vis-à-vis des pays tiers et des régimes d'investissement transparents et ouverts. Ces conditions sont cruciales non seulement pour la minimisation des effets de détournement de trafic inhérents aux accords commerciaux régionaux, mais aussi pour assurer la place des pays de la CEMAC dans le processus de globalisation de l'investissement et de la production, chaîne principale d'accès au transfert de technologies.

La libéralisation généralisée des échanges passe donc nécessairement par la réduction ou la suppression des droits de douane ou autres barrières commerciales. Elle encourage notamment la spécialisation de la production eu égard à l'avantage comparatif, et elle accroît la disponibilité des biens de consommation. La possibilité d'exploiter de façon dynamique les avantages comparatifs dans un contexte multilatéral permettrait aux pays de l'Afrique centrale d'atteindre une croissance plus forte et durable tout en diversifiant leur structure de production. En effet, lorsque la libéralisation commerciale est régionale, elle est souvent accompagnée de mesures discriminatoires qui défavorisent les pays tiers.

Le principe de non discrimination est la pierre angulaire des dispositions du GATT. Il est bien inscrit dans l'article I qui oblige les parties contractantes à accorder la clause de la Nation la plus favorisée aux pays membres de l'OMC. La ZLE entre la CEMAC et l'Union Européenne risque d'être discriminatoire si l'accès aux marchés de cette zone s'accompagne d'un détournement des exportations des pays tiers vers cette même zone.

Pour l'éviter, les pays de la CEMAC doivent non seulement étendre leur libéralisation géographique, au-delà de la zone de libre échange avec l'U.E. mais aussi dépasser le cadre du seul commerce des marchandises.

A - Etendre la libéralisation géographiquement.

On peut distinguer principalement deux raisons en faveur de l'extension géographique de la libéralisation engagée au niveau de la ZLE entre les pays d'Afrique centrale et l'U.E., il s'agit de :

- 1)- observer les règles du GATT/OMC ;
- 2)- favoriser l'efficience au sein des économies d'Afrique centrale.

A1 - Observer les règles du GATT/OMC.

Deux aspects aident principalement à comprendre le rôle de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ou l'Accord Général sur les Tarifs et le Commerce. Le premier permet de considérer ces institutions comme organisatrices du marché mondial ; et le second aspect pousse à voir dans les règles de ces institutions, un code de conduite pour les membres.

A1.1 - Elles organisent le marché mondial.

Les négociations commerciales sont habituellement conduites pour réduire les barrières aux échanges, accepter des règles de comportement et résoudre les différends. Elles peuvent être vues comme un marché à travers lequel les nations tentent de créer et améliorer les règles qui régissent les politiques commerciales des membres (*code de conduite*), et s'engager dans un échange réciproque de libéralisations. On peut facilement identifier deux éléments fondamentaux dans ce contexte : arriver à un accord et le renforcer.

La théorie du commerce international de base suggère qu'on évoque souvent une raison économique, du point de vue du bien-être national, pour appliquer des restrictions commerciales, lorsque le pays concerné dispose d'un certain pouvoir dans le marché. Par contre, un petit pays qui ne peut influencer les prix sur les marchés mondiaux est généralement perdant en imposant des barrières commerciales, et par conséquent, il a peu à perdre et beaucoup à gagner d'un accord multilatéral qui favorise une diminution des barrières commerciales.

En réalité, les grands pays peuvent être capables de modifier les termes de l'échange en leur faveur en restreignant le commerce. Cependant, globalement, l'imposition des restrictions commerciales par un ou un groupe de pays peut réduire le bien-être.

En effet, les grands pays se retrouvent souvent dans une situation de « dilemme du prisonnier » selon laquelle chaque pays trouve un intérêt à imposer des restrictions commerciales, mais le résultat d'un tel comportement individuel est que tous les pays seront dans une situation où leur bien-être sera plus faible que s'ils avaient tous suivi des politiques de libre-échange. En fin de compte, les petits et grands pays doivent donc coopérer et se mettre d'accord pour ne pas imposer des barrières commerciales aux importations. Le commerce libre est un jeu à somme positive comme le disent si bien HOEKMAN et KOSTECKI (1995).

Dans plusieurs pays, se heurtent habituellement des intérêts divergents par rapport aux mesures commerciales à adopter. La structure de protection est le résultat de l'interaction entre les demandes exprimées par plusieurs groupes d'intérêt et les offres des gouvernements. Les tentatives d'accroître le bien-être en réduisant la protection résultent souvent de la position des groupes qui s'attendent à une perte s'il y a libéralisation. En fait, les pertes associées à la libéralisation sont centrées sur les industries qui se heurtent à la concurrence des importations, alors, dans ce jeu, les gagnants paraissent beaucoup plus diffus, c'est-à-dire les consommateurs.

Ainsi ceux qui font plus de pertes sont ceux qui organisent et investissent des lobbies contre la libéralisation. Les négociations commerciales multilatérales peuvent résoudre ce problème en confrontant les perdants avec un autre lobby, tout aussi puissant : l'ensemble des entreprises qui sont avantagées par l'accès aux marchés étrangers.

Par ailleurs, la volonté de réduire réciproquement les barrières commerciales, peut aussi être à l'origine de l'apparition du « dilemme du prisonnier » qui normalement oppose les grands pays mais favorise l'amélioration du bien-être mondial. En fait, en incluant beaucoup de produits dans la négociation, les perdants peuvent obtenir quelques compensations automatiques au moyen de l'accès aux importations moins coûteuses.

Une négociation commerciale multilatérale est organisatrice de l'échange mondial dans ce sens que les pays peuvent se mettre ensemble pour discuter des principes d'accès au marché sur une base réciproque. C'est en fait un lieu d'échange.

A1.2 - Elles constituent un code de conduite.

L'OMC contient un ensemble d'obligations spécifiques légales qui régulent les politiques commerciales des Etats membres. Elles sont incorporées dans les dispositions du GATT et de l'Accord Général sur le Commerce et les Services (GATS) et servent à atteindre les objectifs des fondateurs du GATT en 1947 : l'accélération de la croissance économique au travers de la non discrimination et de la libéralisation commerciale progressive.

Les règles et principes de l'OMC contraignent la liberté des gouvernements à utiliser les instruments de politique commerciale spécifiques. Ils agissent sur les rapports entre différents groupes d'intérêt, ceux qui militent pour la protection et ceux qui sont favorables à l'ouverture des marchés des pays membres. C'est à travers les mécanismes du GATT/OMC que les faiblesses des marchés qui sont inhérentes dans toutes les sociétés (pays industrialisés comme pays en développement) peuvent être corrigées, au moins en partie car une entorse aux principes de libéralisation requiert la compensation des partenaires commerciaux affectés.

Quatre principes de base particulièrement importants dans la compréhension de l'OMC peuvent être identifiés :

- 1) la non discrimination ;
- 2) la réciprocité ;

- 3) l'accès au marché ;
- 4) et la saine compétitivité.

Ces principes ne sont pas nécessairement complémentaires. Il peut y avoir des contradictions d'une part entre le principe de non discrimination et celui de l'accès au marché et d'autre part entre l'accès au marché et la notion de saine compétitivité.

La réciprocité au contraire, est un mécanisme qui est utilisé dans les négociations multilatérales pour atteindre la libéralisation et être d'accord avec d'autres principes du code de conduite multilatéral. L'accès au marché et la saine compétitivité sont surtout vus comme des objectifs qui sont poursuivis à travers le renforcement et l'organisation du principe de la non discrimination et autres règles de comportement réciproquement négociées. La transparence et la notification de ces dispositions jouent un rôle important dans cette connexion.

A1.2-1 - Le principe de non discrimination.

La non discrimination est un principe à deux dimensions. La clause de la nation la plus favorisée (NPF) requiert qu'à la frontière, les produits fabriqués dans les pays membres soient traités sur un même pied d'égalité que les biens originaires d'autres pays. Ainsi, si un meilleur traitement est réservé à un partenaire commercial offrant un produit spécifique, par exemple, si ce produit est soumis à un tarif de 5 %, alors le même taux doit être appliqué immédiatement et sans condition aux importations des biens dont l'origine est d'un tout autre pays membre de l'OMC.

La clause de la NPF est complétée par la règle du traitement national. Celle-ci requiert que les biens étrangers, une fois que toutes les obligations sont remplies (mesures spécifiques aux frontières, droits de douane, etc.) soient traités équitablement notamment en termes de taxes et autres mesures avec effet équivalent que les biens domestiques. C'est-à-dire que les biens d'origine étrangère circulant à l'intérieur d'un pays doivent être sujets aux mêmes taxes, charges et régulations que celles qui sont appliquées aux biens identiques d'origine nationale. Cette obligation empêche un traitement « moins favorable » des biens étrangers.

En réalité, le pays est libre de faire une discrimination en faveur des produits étrangers (contre les produits nationaux) s'il le désire, mais tous les produits étrangers doivent avoir le même traitement.

La clause de la NPF s'applique sans conditionnalité. La seule exception importante se présente dans le cas d'un groupe de membres qui forment une zone de libre-échange ou une union douanière ou encore tout autre accord préférentiel qui accorde l'accès aux pays en développement.

La non discrimination est importante pour plusieurs raisons. La première est l'efficience économique. En effet, les barrières commerciales sont des instruments non efficaces. Si la politique n'est pas discriminatoire entre offreurs étrangers, les importateurs et les consommateurs vont continuer de s'approvisionner auprès des offreurs étrangers les moins coûteux.

La deuxième raison est de donner la garantie aux petits pays que les grands pays ne vont pas exploiter leur pouvoir pour augmenter les tarifs à leur encontre lorsque la situation est mauvaise.

De même, les industries nationales ne pourront pas réclamer des mesures protectrices. Ou encore, pour des raisons spécifiques de politique étrangère, les nations ne pourront pas accorder un traitement préférentiel à certains autres pays. Si une nation veut augmenter les barrières commerciales, elle doit appliquer cette modification de régime à tous les pays membres de l'OMC, qui peuvent, le cas échéant être capables d'exiger des compensations.

Le traitement national s'applique aussi sans conditionnalité au sein du GATT. Son rôle est d'assurer que le principe d'accès au marché (*libéralisation commerciale*) ne soit pas contourné par les pays à travers l'imposition des taxes nationales et mesures similaires.

En requérant que les biens étrangers soient traités non moins favorablement que les produits domestiques identiques, il devient beaucoup plus difficile pour une partie contractante d'empêcher les produits étrangers de concurrencer les produits domestiques. L'effet est de

donner aux offreurs étrangers et aux acheteurs domestiques une plus grande certitude au regard de l'environnement régulateur dans lequel ils peuvent opérer.

A1.2-2 - Le principe de réciprocité.

Les accords administrés par l'OMC sont basés sur un équilibre des droits et obligations, définis à travers des engagements réciproquement pris pour favoriser l'accès au marché. Le principe de réciprocité est un élément fondamental des négociations commerciales multilatérales, c'est-à-dire du processus d'établissement du code de conduite. Il est gouverné par le désir de limiter l'utilisation de la clause de la nation la plus favorisée.

La réciprocité s'applique aussi quand les pays accèdent à un club. Comme les nouveaux membres obtiennent tous les avantages en termes d'accès au marché qui auraient résulté des négociations antérieures, les anciens membres demandent invariablement que les nouveaux venus éventuels paient leurs droits d'admission. En pratique, cela implique non seulement que les pays qui rejoignent le groupe des membres de l'OMC doivent se conformer autant que possible aux règles du commerce de biens et services ainsi qu'au respect des droits de propriété intellectuelle, mais aussi qu'ils doivent répondre du libre accès à ces marchés. Ils doivent entreprendre également d'abolir les licences aux importations et autres restrictions quantitatives sur un large éventail de produits.

Le problème le plus important qu'on associe à la réciprocité dans un processus de négociation est que l'asymétrie dans la taille des pays peut être à l'origine des réticences. En effet, les petites nations ont peu à offrir aux plus grandes nations en termes de potentiel d'exportations.

Fondamentalement, les petites économies (comme les pays en développement de l'Afrique centrale) ont peu à apporter sur la table de négociations. Cela ne signifie pas pour autant que leur participation dans des négociations réciproques est non significative, puisque être signataires des accords du GATT aide à s'engager dans la libéralisation. Cela ne signifie pas non plus que la valeur du commerce libéralisé est significativement réduite pour ces pays. Simplement le potentiel politique des avantages des négociations réciproques est moindre et

ces pays peuvent très bien se sentir mieux s'ils faisaient des efforts unilatéraux dans le sens d'ouvrir leurs marchés domestiques à la concurrence étrangère.

A1.2-3 - L'accès au marché.

L'objectif le plus important des fondateurs du GATT était la promotion d'un système d'échange ouvert, basé sur des règles qui renforcent la compétitivité entre les offreurs localisés dans différents pays plutôt que sur des tentatives d'organiser des flux commerciaux et de déterminer les résultats. Les négociations commerciales multilatérales réciproques étaient vues comme des instruments pour améliorer l'accès au marché, alors que le principe de non discrimination, comme stipulé dans les articles I (NPF) et III (traitement national) du GATT, tentait d'aider à assurer que les engagements d'accès au marché soient organisés et maintenus.

En fait, les pays concernés ne peuvent pas augmenter les tarifs au-delà des limites prédéterminées sans négocier des compensations avec les pays affectés. La clause de la nation la plus favorisée assure donc que cette compensation (réductions des autres tarifs, notamment) bénéficie potentiellement à tous les pays membres de l'OMC.

Si un pays s'aperçoit que des actions dans lesquelles s'engage un autre pays ont un effet d'annihilation d'une concession, il peut attirer l'attention de cet Etat concerné et demander que l'action soit arrêtée. S'il n'obtient pas satisfaction, il pourrait invoquer la procédure de règlement de différends de l'OMC (*voir infra*, B2.2). Cette procédure de règlement des différends permet aux pays membres de régler les problèmes au niveau de l'OMC. Pour les petits pays d'Afrique centrale en particulier, le recours à l'organisme multilatéral est en réalité leur seule option, puisque les actions unilatérales ne sont pas souvent effectives et par conséquent crédibles.

L'accès au marché est aussi facilité par les règles qui accroissent la transparence des régimes commerciaux maintenus par les membres. Plusieurs mécanismes de transparence sont incorporés dans les accords administrés par l'organisation mondiale du commerce. Les membres doivent :

publier leurs régulations commerciales ;
établir et maintenir les institutions nécessaires à la révision des décisions administratives affectant le commerce ;
répondre aux demandes d'information des autres membres ;
et notifier les pratiques subsidiaires à l'OMC.

La surveillance des politiques commerciales par les membres de l'OMC et du secrétariat renforce aussi la transparence et réduit la capacité des pays à transgresser leurs obligations.

A1.2-4 - Une saine compétitivité.

Une compétitivité saine dans le contexte du GATT se reflète dans nombre de dispositions de cette institution. La subvention aux exportations par les Etats est interdite et/ou neutralisée par les pays importateurs. Certains comportements poursuivis par les entreprises exportatrices sont aussi proscrits. Ainsi, le dumping par les exportateurs peut être neutralisé par les gouvernements des pays importateurs à travers l'imposition des mesures antidumping si le dumping nuit aux concurrents domestiques.

Les pays ont aussi le droit d'intervenir quand la concurrence des importations devient exagérément nuisible aux industries nationales. Cela peut se faire aussi pour sauvegarder l'équilibre de la balance des paiements ou pour préserver la santé publique ou la sécurité nationale.

La deuxième raison pour laquelle il est utile de généraliser la libéralisation est de favoriser l'efficacité économique des pays de l'Afrique centrale.

A2 - Favoriser l'efficacité des économies de la CEMAC.

L'exploitation des économies d'échelle (c'est-à-dire la réduction des coûts de production due à l'accroissement de la taille de l'entreprise) et le fait de rendre rationnelle l'utilisation des ressources du marché sont des avantages naturels du régionalisme et du multilatéralisme. Mais les avantages de cette réduction des coûts sont plus évidents dans le

dernier cas. En effet, dans un système multilatéral de libéralisation des échanges où sont inclus les pays en développement avec une capacité industrielle diversifiée, la diminution consécutive des coûts est particulièrement importante.

Une ouverture plus large des marchés conduit les entreprises à exploiter les économies d'échelle à un degré difficile à atteindre au sein des marchés régionaux. En effet, de nombreux accords commerciaux préférentiels conduisent à des frictions importantes, à des pressions politiques et soulèvent de nombreux problèmes d'ordre pratique. Les effets de détournement de trafic des accords régionaux conduisent souvent les pays tiers à user de représailles, pouvant ainsi provoquer une chaîne de réactions dommageables.

Si les pays de la CEMAC pratiquent une politique commerciale trop discriminatoire, ils peuvent se heurter en conséquence aux pratiques protectionnistes de la part des pays industrialisés tiers chez qui ils auraient pu, peut-être s'approvisionner au moindre coût.

Les risques inhérents au régionalisme incluent la possibilité de ne pas tenir compte des avantages du multilatéralisme lors des négociations régionales, l'accroissement potentiel des frictions au sein du groupe régional et de possibles effets pervers sur les pays exclus de tels accords.

Pour comprendre comment favoriser l'efficacité des économies des pays de la CEMAC, nous nous appuyerons essentiellement sur deux phénomènes que nous avons déjà soulignés sans les avoir approfondis : l'avantage comparatif et l'accès plus large au marché.

A2.1- L'avantage comparatif.

Le concept central qui sous-tend le commerce est le coût d'opportunité c'est-à-dire les gains au commerce qui sont associés à la spécialisation.

La production et la consommation agrégées d'un groupe de personnes, ou un groupe de pays dans le monde, peuvent être augmentées si les peuples ou les pays concernés se spécialisent dans la production de biens et services dans lesquels ils ont un avantage comparatif

et sont autorisés à échanger librement leurs produits contre ceux des autres peuples ou pays (Voir CAVES et JONES, 1985).

Le commerce international fournit aux nations une bonne opportunité de se spécialiser dans la production eu égard à leur avantage comparatif. La libéralisation commerciale, qui est un objectif important du GATT, les aide à réaliser une meilleure utilisation de leurs ressources (capacités de production).

La généralisation de la libéralisation a donc deux effets essentiels. Premièrement, elle permet une réallocation des ressources vers les activités dans lesquelles le pays a un avantage comparatif.

Deuxièmement, elle augmente les opportunités de consommation des pays, puisqu'une production plus efficiente génère des revenus plus grands et donc des opportunités d'accroître l'achat des biens et services en provenance des autres pays.

Cela suggère que les pays qui sont intéressés par la maximisation de leur bien-être ne devraient pas lever des barrières commerciales. C'est le cas des pays d'Afrique centrale qui n'influencent pas les prix des marchés mondiaux.

Toutefois, il y a des difficultés liées au fait que même si un pays peut être apparemment toujours bénéficiaire de la libéralisation de ses échanges, il est toujours préférable que ses partenaires commerciaux en libéralisent aussi. C'est là une des raisons pour lesquelles il faut s'engager dans la libéralisation généralisée des échanges.

A2.2- Une ouverture plus large des marchés.

Il est reconnu que l'amélioration de l'accès aux marchés mondiaux peut contribuer significativement à l'objectif de croissance.

WANG et WINTERS (1998) ont observé dans leur étude que les accords commerciaux préférentiels existants actuellement en Afrique au Sud du Sahara ont failli, parce que les gains

enregistrés ont été très faibles. Mais ils peuvent être améliorés avec une libéralisation généralisée des échanges.

Les préférences commerciales accordées au sein des regroupements régionaux, lorsqu'elles sont sujettes aux limites quantitatives, exclusions et règles d'origines étroites, ne sont pas une réelle base de sécurité pour un accès facile au marché et peuvent donc ne pas constituer, à long terme une base d'investissement pour les pays d'Afrique centrale.

OYEJIDE (1998) identifie plusieurs limites aux accords préférentiels régionaux et note que ceux-ci n'ont pas été particulièrement bénéfiques pour les pays africains. En effet, il démontre que les opportunités spéciales d'accès au marché offertes par les regroupements régionaux préférentiels en Afrique au Sud du Sahara ont eu plutôt un impact négatif sur ces pays.

En l'occurrence, elles n'ont pas permis l'expansion en Afrique et la diversification des exportations ; elles ont été en plus insuffisantes pour permettre à la région de maintenir sa part du marché mondial et de l'U.E.

Si les pays d'Afrique centrale libéralisent davantage leur commerce au niveau désiré par l'OMC, ils peuvent avoir des gains significatifs en participant davantage aux négociations, malgré la petite taille de leurs économies. L'analyse de WANG et WINTERS a démontré ce point de vue en deux aspects :

- premièrement, ils ont confirmé que les pays d'Afrique au Sud du Sahara ont obtenu moins des négociations commerciales multilatérales du GATT que les autres pays en développement. En effet, les exportations principales de la région ont eu moins d'exemptions que celles des autres produits ;

- deuxièmement, les pays d'Afrique ont obtenu moins parce qu'ils ont donné peu en termes de concessions.

On peut dire que le retard des pays d'Afrique dans leur participation à des négociations du GATT/OMC peut être attribué à leur inaptitude à articuler et à défendre leurs intérêts commerciaux ou de saisir l'avantage des droits que procure le système de l'OMC.

En fait, la formation de la ZLE, comme nous l'avons préconisé, doit être une étape vers la réalisation du libre-échange mondial ; les tarifs vis-à-vis de l'extérieur ne doivent pas être globalement plus restrictifs et la période de transition doit avoir une durée raisonnable.

Mais l'intérêt d'une ouverture plus large des marchés est en fait triple :

- premièrement, la création de la ZLE avec l'U.E. est importante pour la coopération économique et politique et doit s'étendre à d'autres domaines ;

- deuxièmement, pour les pays de la CEMAC, cet accord leur permet de s'ancrer réellement dans la libéralisation et les protège des pressions protectionnistes nationales ;

- troisièmement, ces pays auront la possibilité de se protéger du risque (moins évident mais latent) d'une résurgence du protectionnisme dans certains pays industrialisés.

La généralisation de la libéralisation doit aussi pousser ces pays à identifier clairement les domaines dans lesquels ils peuvent devenir compétitifs afin d'y concentrer leurs ressources ; de faire beaucoup d'efforts pour encourager les petites et moyennes entreprises à se multiplier et à se diversifier afin de s'en servir comme moyens d'accroître les exportations non traditionnelles.

B - Les autres domaines à libéraliser.

La libéralisation commerciale dans le cadre d'une union douanière ou une zone de libre échange ne s'intéressait pas habituellement aux secteurs des services et des institutions.

En effet, les services constituent un domaine auquel il faut s'intéresser dès que le commerce des marchandises est libéré. De plus en plus, le commerce de services occupe une place de premier plan dans des accords régionaux comme l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis, l'ALENA, ainsi que dans le programme de marché unique de la Communauté européenne. Le cycle de l'Uruguay a également été marqué par les efforts déployés pour libéraliser les services, effort qui s'est poursuivi dans le cadre de l'OMC.

B1 - Libéralisation du commerce dans les services.

Les résultats obtenus dans la libéralisation des services ont été énoncés dans l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS). Il est difficile de comparer la libéralisation concrète et effective des services aux niveaux régional et multilatéral, car l'approche adoptée dans les accords d'intégration régionale est très différente de celle adoptée dans l'AGCS.

Pour ne donner qu'un seul exemple de cette approche, on peut dire que l'ALENA qui intègre la libéralisation des services dans le contexte plus vaste des dispositions du Traité en matière d'investissement, de concurrence et d'entrée temporaire des personnes physiques, prévoit effectivement, la libre entrée et le traitement national pour les entreprises et leur personnel d'encadrement, ainsi que des négociations sur des exclusions sectorielles.

Par contre, les engagements en matière de libéralisation pris dans le cadre de l'AGCS relèvent d'une approche fondée sur une liste positive, chacun des participants ayant indiqué dans sa liste d'engagements les activités auxquelles il entend que soient appliquées les obligations relatives à l'accès aux marchés et au traitement national en ce qui concerne les fournisseurs étrangers de services.

En outre, l'application des clauses concernant l'accès aux marchés et le traitement national n'est pas automatique, puisque les membres de l'OMC peuvent indiquer dans quelles conditions ils appliquent ces principes. Cette approche, rendue nécessaire par les grandes différences dans le degré d'acceptation par les 125 participants aux négociations du Cycle d'Uruguay de la libéralisation des services, limite la portée de la libéralisation réalisée à ce jour dans le cadres de l'AGCS.

Un élément clé de la libéralisation des services est la libéralisation de la réglementation intérieure puisque l'accès des fournisseurs étrangers de services dépend généralement du régime de licences (par exemple les banques) et des normes nationales en matière de qualifications (pour les médecins, juristes, ingénieurs,...).

L'AGCS prévoit un programme de travail visant à l'élaboration de disciplines concernant les réglementations intérieures, qui devraient être fondées sur des critères objectifs et transparents, mais ne devraient pas être plus rigoureuses qu'il n'est nécessaire pour assurer la qualité du service et, dans le cas des procédures de licences, ne devraient pas constituer en soi une restriction à la fourniture du service.

L'AGCS prévoit aussi la reconnaissance des fournisseurs étrangers de services, soit de manière autonome, soit sur la base d'accords. On sait que la question de la réglementation intérieure a été partiellement résolue dans le programme du Marché unique de la Communauté européenne, mais les questions relatives aux qualifications des personnes physiques restent inscrites à l'ordre du jour de l'Union.

B2 - Domaines institutionnels.

La généralisation de la libéralisation dans les domaines institutionnels vise la protection de la propriété intellectuelle et les procédures de règlement des différends.

B2.1- La protection de la propriété intellectuelle.

L'accord sur les Aspects des Droits de Propriété intellectuelle qui touchent au Commerce (ADPIC) a été motivé par le désir d'améliorer une situation caractérisée par la grande diversité des normes destinées à protéger et à faire respecter les droits de propriété intellectuelle, ainsi que par l'absence d'un cadre multilatéral de principes, règles et disciplines concernant le commerce international des marchandises de contrefaçon.

L'accord sur les ADPIC fait obligation aux membres de l'OMC de traiter les ressortissants de leurs partenaires commerciaux sur la même base (NPF) et d'accorder le traitement national en ce qui concerne la protection de la propriété intellectuelle.

Cet accord sur les ADPIC porte sur le droit d'auteur et droits connexes, les marques de fabrique ou de commerce, les indications géographiques, les brevets, les dessins et modèles industriels ainsi que les schémas de configuration (topographies) de circuits intégrés. Il stipule l'obligation générale de se conformer aux dispositions de fond de la Convention de Paris (1967) et prescrit en outre une durée de protection des brevets de 20 ans pour toutes les inventions, dans presque tous les domaines de la technologie. Il fait obligation aux parties d'accorder une protection sur la base du Traité de Washington sur la propriété intellectuelle en matière de circuits intégrés, qui a été ouvert à la signature en mai 1989, mais en y ajoutant un certain nombre de clauses.

Les membres de l'OMC doivent donc faire en sorte que leur législation nationale prévoit des procédures et des mesures correctives destinées à permettre aux détenteurs de droits étrangers de faire respecter effectivement leurs droits de propriété intellectuelle.

Les prescriptions de l'accord comprennent des clauses relatives aux éléments de preuves, injonctions, dommages-intérêts et autres mesures correctives civiles y compris le droit des autorités judiciaires d'ordonner une action provisoire d'urgence afin que des mesures spéciales à la frontière soient prises contre les importations de marchandises de marques contrefaites ou de marchandises pirates portant atteinte au droit d'auteur et d'infliger des peines d'emprisonnement et des amendes suffisantes pour être dissuasives en cas d'actes délibérés de contrefaçon de marques de fabrique ou de commerce, ou de piratage portant atteinte au droit d'auteur, commis à une échelle commerciale.

En fait, les questions que pose la protection de la propriété intellectuelle sont analogues à celles soulevées au sujet des mesures non tarifaires. Souvent les pays administrent un régime unique s'appliquant aussi bien à leurs partenaires commerciaux régionaux qu'aux pays tiers. D'où l'intérêt particulier porté à l'élaboration, dans le cadre du Cycle de l'Uruguay, de règles multilatérales dans le domaine de la propriété intellectuelle, puisque l'objectif premier de ceux

qui cherchent à établir de telles règles est de leur assurer un champ d'application mondial et d'ancrer les engagements dans un système de règlement des différends qui soit solide.

De par sa nature, un accord universel offre aux détenteurs de droits de propriété intellectuelle des avantages commerciaux supérieurs à ceux d'un accord passé avec un groupe limité de pays, même si les accords régionaux sont susceptibles d'harmoniser les régimes nationaux à des niveaux qui offrent une protection plus complète des droits.

Contrairement aux accords de l'OMC sur les marchandises et les services, les négociateurs de l'accord sur les ADPIC n'ont pas prévu de disposition concernant « l'intégration économique ».

Cet accord fait uniquement référence aux unions douanières, ce qui permet à un membre de l'OMC qui aura démantelé toutes ses mesures de contrôle touchant le mouvement de marchandises par-delà sa frontière dans le cadre d'une union douanière de ne pas être tenu d'appliquer à cette frontière les règles spéciales relatives aux mesures d'exécution à la frontière de l'accord sur les ADPIC.

La raison de cette position en est que l'accord sur les ADPIC, tout comme les Conventions de Berne et de Paris de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI), comporte des obligations très étendues en matière de traitement national, ce qui laisse aux unions douanières et aux zones de libre-échange peu de latitude pour accorder un traitement préférentiel aux partenaires commerciaux régionaux.

B2.2- Procédures de règlement des différends.

Généralement, les accords, qu'ils soient régionaux ou multilatéraux, constituent pour les pays qui y adhèrent des systèmes juridiques de droits et d'obligations :

- de droits, parce qu'un pays peut espérer que les politiques de ses partenaires commerciaux seront conformes aux dispositions des traités ;

- d'obligations, parce que la contrepartie est la volonté du pays lui-même de respecter le traité.

Le système de l'OMC, comporte des obligations concernant un large éventail de moyens d'action affectant le commerce des marchandises et des services et la protection des droits de propriété intellectuelle. Tous les membres de l'OMC doivent faire en sorte que leurs lois, réglementations et procédures administratives soient conformes à l'accord, ce qui crée entre eux un équilibre de droits et d'obligations.

Mais on sait toutefois que les gouvernements sont inévitablement confrontés à des pressions protectionnistes au plan intérieur. L'une des caractéristiques essentielles des accords d'intégration régionale, tout comme du système commercial mondial, est qu'ils fournissent aux gouvernements des mécanismes institutionnels pour les aider à contenir ces pressions.

Au sein de l'OMC, les partenaires commerciaux exercent une pression les uns sur les autres par le biais du mécanisme d'examen des politiques commerciales, qui prévoit la surveillance périodique des faits et éléments nouveaux des politiques commerciales nationales. En dernier recours, les partenaires commerciaux peuvent faire respecter les engagements en recourant à la procédure de règlement des différends.

Cette procédure de règlement des différends permet aux pays d'obtenir des décisions juridiques faisant autorité en réaction aux mesures prises par leurs partenaires commerciaux. Après adoption de la décision, le membre défendeur doit notifier ses intentions au sujet de la mise en œuvre des recommandations adoptées. Si ces recommandations ne sont pas mises en œuvre dans un délai raisonnable, le requérant peut demander l'autorisation de prendre des mesures de rétorsion.

Les procédures de l'OMC fournissent donc aux membres de l'organisation un solide mécanisme leur permettant d'obtenir le retrait d'une mesure illicite, ce qui, en contrepartie, limite le risque de manquements délibérés aux obligations découlant des accords de l'OMC. Les membres de l'Organisation conservent toutefois leur pleine souveraineté pendant la phase de mise en œuvre et ne peuvent pas être contraints de retirer une mesure. On peut noter ici que

le système commercial mondial offre les avantages d'impartialité des décisions et de pression mutuelle exercée par les membres de l'ensemble de la communauté des nations commerçantes.

En fait, les initiatives régionales et multilatérales d'intégration se complètent plutôt qu'elles ne s'opposent dans la recherche d'une plus grande ouverture commerciale. En acceptant en effet, dans certains domaines des niveaux d'obligation plus élevés (que dans les accords multilatéraux), les membres d'accords régionaux sont allés plus loin dans un cadre plurilatéral qu'il n'était possible de le faire au plan multilatéral. En outre, les dispositions prises auparavant dans le cadre de certains accords d'intégration régionale pour élaborer des dispositions relatives aux services et à la protection de la propriété intellectuelle ont aidé à jeter les bases qui ont permis de faire progresser le Cycle de l'Uruguay.

A l'inverse, les accords de l'OMC vont plus loin que la plupart des accords d'intégration régionale dans un certain nombre de domaines, en complétant le processus de libéralisation régionale et en étendant l'application de ces disciplines à tous les partenaires commerciaux actuels et futurs sur une échelle mondiale. L'accord sur les ADPIC, par exemple, complète les dispositions pertinentes des accords régionaux qui, par définition, ne lient qu'un nombre limité de partenaires commerciaux.

B3 - Une plus grande libéralisation dans le domaine politique.

Les changements politiques ont émergé depuis le début des années 1990 un peu partout dans le monde et en particulier en Afrique centrale sous forme de démocratisation et de libéralisation politique. Divers groupes dans la société ont acquis une plus grande autonomie pour articuler leur position et avoir une influence sur l'analyse et le processus de changement politique.

Avec le pluralisme politique, on note une plus grande liberté de prendre position ; des groupes sociaux, comme le secteur privé, la société civile, les jeunes et les femmes sont plus à même de défendre leurs intérêts.

Ceci est accentué par l'accroissement significatif de la liberté de la presse. Cette nouvelle situation politique a au moins deux implications sur la capacité à instaurer une politique industrielle :

- la première conséquence est que la capacité de construire la politique industrielle doit s'intéresser à l'amélioration de la capacité de l'Etat à gérer les intérêts contradictoires de ces différents groupes ;

- la deuxième implication est qu'il y a un grand besoin d'accroître les capacités de divers groupes sociaux à être en mesure de situer leurs intérêts propres dans le contexte plus large de la société toute entière.

L'une de ces implications est que les mécanismes d'incorporation des objectifs des entrepreneurs dans le développement industriel auront besoin d'être mis en place.

SECTION II

Créer et développer les mécanismes incitatifs à l'industrialisation.

La performance industrielle en Afrique est très limitée. La croissance de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier a été très faible entre 1980 et 1993 : 3 % en moyenne sur toute la période (World Bank, 1997). La part de l'Afrique subsaharienne dans la valeur ajoutée mondiale du secteur manufacturier qui était de 1,5 % en 1980 est passée à 0,8 % en 1994, toujours selon la Banque Mondiale (1997). Il est donc prioritaire que les pays d'Afrique centrale s'intéressent à l'industrialisation de leurs économies afin de transformer leurs économies à faible productivité et à faible croissance, en économies modernes et dynamiques.

Pour ce faire, les préoccupations des pays d'Afrique centrale doivent se situer principalement à deux niveaux : ils doivent favoriser leurs capacités industrielles au niveau (national) de chaque Etat membre (A) et au niveau régional (B).

A - Au niveau national.

La volonté d'inciter les entrepreneurs à s'investir dans la production industrielle doit prendre en compte l'émergence de tout un ensemble de technologies apportées par la globalisation et le progrès technique.

Mais l'avance technologique caractérisée par l'émergence des nouvelles technologies telles que la micro-électronique, l'informatique, la biotechnologie, etc. modifie la nature et les formes de la compétitivité industrielle et des structures organisationnelles au niveau des entreprises.

Le développement industriel est influencé par l'organisation macroéconomique en général et par des incitations spécifiques au progrès technologique et industriel.

La création des incitations à l'industrialisation peut être identifiée par quatre composantes : le transfert de technologie ; l'amélioration des capacités des petites et moyennes entreprises (PME) ; le perfectionnement de l'infrastructure technologique et l'augmentation du niveau d'effort technologique des entreprises.

Si dans le chapitre précédent (section 2) nous avons vu comment, par une politique commerciale bien adaptée, le transfert et l'innovation technologique pouvaient s'opérer, il faut maintenant prendre en compte que, l'amélioration des capacités des PME et le perfectionnement des structures technologiques restent des priorités pour les pays d'Afrique centrale.

La nécessité de favoriser les capacités incitatives à l'industrialisation, lorsqu'elle est exprimée sur le plan national, doit être orientée non seulement vers les facteurs de production mais aussi vers les entrepreneurs. En effet, les facteurs de production (le capital humain comme le capital physique) et les entrepreneurs (essentiellement les entreprises productrices) sont les acteurs économiques pris en compte en priorité.

A1 - Les facteurs de production

En Afrique centrale, les facteurs de production sont essentiellement composés des travailleurs et subsidiairement de capital. Il s'agit en fait de s'intéresser à la formation du capital humain et aux conditions qui rendent complémentaires les investissements domestiques et les investissements étrangers.

A1.1 - La formation du capital humain.

Les pays d'Afrique au Sud du Sahara sont caractérisés par la faiblesse du taux de scolarisation des jeunes et de la formation des travailleurs. Or, l'industrialisation est avant tout soutenue par la qualité des facteurs de production et l'amélioration continue des compétences requises pour atteindre la compétitivité internationale.

L'éducation formelle est la meilleure voie susceptible de créer des ressources humaines nécessaires à l'industrialisation efficiente. La formation par les stages au sein des entreprises industrielles est également importante.

Malheureusement, dans les pays d'Afrique centrale, les rares entreprises industrielles consacrent de faibles ressources à la formation des travailleurs. La nature et l'importance des demandes de main d'œuvre industrielle qualifiée s'accroissent pourtant rapidement avec de nouvelles technologies et de nouvelles formes d'organisation.

WANGWE et LALL (1998) ont montré que les entreprises qui maintiennent ou améliorent leur position sur les marchés d'exportation sont celles qui investissent dans la formation de leurs travailleurs et encouragent l'amélioration des qualifications des cadres supérieurs.

L'évaluation de ces entreprises indique que la flexibilité de la main d'œuvre qualifiée est fondamentale car elle permet une adaptation rapide à de nouvelles machines et à des technologies plus sophistiquées. La qualité et l'importance des services d'infrastructure technologique peuvent être déterminantes dans l'amélioration des connaissances, garantissant le succès de l'innovation et ouvrant de nouveaux marchés d'exportation.

Mais dans les pays d'Afrique centrale, il y a souvent très peu d'interaction à l'intérieur même du secteur industriel. Les instituts de recherche sont cruellement pauvres en équipements adéquats, ce qui démotive les effectifs de chercheurs. Il n'y a donc pas de recherche agressive pour offrir des solutions aux problèmes techniques de l'industrie. Alors que les nécessités industrielles impliquent sans cesse un niveau supérieur de formation donc des investissements supplémentaires dans la formation et l'éducation.

Pour les entreprises industrielles installées dans les pays d'Afrique centrale, l'envoi en stage de leurs personnels dans des écoles de formation de par le monde est onéreux. Elles limitent donc les stages de formation de leurs employés dans des institutions locales. Or ces centres de formation nationaux sont souvent dépourvus de spécialistes même dans des domaines relativement simples comme la technologie des textiles ou la fabrication de chaussures.

Les stages en entreprises sur le plan local en Afrique centrale ne peuvent se substituer à un véritable investissement dans la formation de haut niveau pour des technologies de pointe. A des niveaux élevés d'industrialisation, les demandes d'intervention publique dans le domaine éducationnel, spécialement dans des technologies avancées sont de plus en plus fortes. La grande majorité des entreprises industrielles investissent très peu dans le capital humain de base. De ce fait, elles souffrent d'un retard chronique sur les autres entreprises concurrentes en termes d'efficacité et de compétitivité. La plupart du temps, elles ne peuvent financer de tels investissements, et les institutions qui peuvent les aider sont inefficaces et parfois inexistantes.

La faiblesse du taux de scolarisation des jeunes et l'incapacité à former les ouvriers dans des entreprises font que la main d'œuvre demeure moins qualifiée et incapable de se reconvertir pour un autre emploi dès que les problèmes surgissent dans la branche de leur spécialité. Cette incapacité est, entre autres facteurs, à l'origine de la prolifération des candidats au secteur informel. Mais celui-ci peut être utilisé justement par les pouvoirs publics comme moyen résiduel pour une industrialisation plus dynamique (*voir infra, A2*).

A1.2 - Favoriser la complémentarité entre capital national et étranger.

La politique d'investissement dans les pays d'Afrique centrale est basée sur le fait que les investissements domestiques étrangers (IDE) concurrencent les investissements locaux lesquels sont étroitement contrôlés par les pouvoirs publics. Pourtant, l'expérience des pays d'Asie du Sud-Est et de quelques pays africains (Ile Maurice par exemple) a démontré que les investissements domestiques et étrangers peuvent être complémentaires.

Cette complémentarité peut s'exercer principalement au niveau des entreprises faiblement industrialisées des pays d'Afrique centrale. On sait qu'à l'Ile Maurice, par exemple, le financement des certaines activités productives locales est devenu progressivement indépendant du capital étranger. Mais cela n'a pas empêché ce capital étranger de continuer à être investi même si avec l'accroissement de la compétitivité et la hausse des salaires, certaines usines de fabrication de vêtements ont commencé à se poser la question de l'opportunité de leur localisation (LAMUSSE, 1995).

Mais il faut dire que l'indépendance vis-à-vis des firmes étrangères a été facilitée par l'existence d'une classe d'entrepreneurs qui s'est développée durant les années de production de sucre. Le surplus accumulé à cette époque était investi dans l'industrie. L'existence d'un marché de capital et d'un groupe d'institutions et d'individus ayant la volonté d'investir semble avoir favorisé le processus d'industrialisation à l'Ile Maurice.

On sait que le transfert de technologie vers les pays d'Afrique centrale s'effectue à travers les importations des biens de capital. L'octroi de brevets et licences technologiques et l'investissement direct étranger ont été particulièrement limités, contraignant ainsi la diversification. Il est essentiel d'encourager le transfert de technologie, spécialement par les IDE, pour améliorer et approfondir la structure industrielle et pour pousser les entreprises nationales à perfectionner la qualité de leurs travailleurs et leurs capacités à engranger les effets bénéfiques apportés par les entreprises étrangères.

Etant donné la marginalisation croissante des pays d'Afrique centrale du processus naissant de globalisation du système de production et tout ce que cela entraîne en termes de croissance future et de compétitivité, il devient vital de réorienter les politiques vers les investissements directs étrangers et créer un environnement propice qui attirerait les entreprises multinationales. Mais avant de développer ce point, intéressons-nous aux acteurs économiques.

A2 - Les entrepreneurs.

Les acteurs de la vie économique dans les pays de la CEMAC sont surtout les entreprises para étatiques. Mais dans la perspective de l'instauration d'une ZLE avec l'U.E. et en accord avec les exigences des créanciers internationaux (Banque mondiale et FMI), la

tendance générale est à la privatisation et au désengagement de l'Etat. Dans ces conditions, un accent particulier doit être mis sur les capacités des petites et moyennes entreprises à dynamiser l'industrie dans ces pays. Cette dynamisation passe par la création et l'amélioration des conditions de la concurrence dans les pays de la CEMAC. Il est aussi nécessaire de dynamiser le secteur informel, vu son importance dans ces pays.

A2.1 - Améliorer les conditions de la concurrence.

La nouvelle conception de la production nécessite non seulement de nouvelles technologies (au sens traditionnel du terme), mais de nouveaux modes et techniques d'organisation, de nouveaux rapports au sein des entreprises et des relations plus étroites entre les industries pour favoriser des flux directs d'information entre les agents économiques.

En fait, l'une des plus importantes considérations qui influencent la manière dont le problème de l'industrialisation est conceptualisé est liée au caractère changeant de l'innovation et du progrès technologique et leur rôle dans le commerce international et la compétitivité.

Les pays africains au Sud du Sahara sont caractérisés par la faiblesse de la croissance de l'industrie. Les causes de cette carence peuvent être regroupées en deux volets :

- le premier concerne les facteurs externes tels que la sécheresse, la détérioration des termes de l'échange, les fluctuations des taux d'intérêt internationaux et la réduction des flux d'aide internationale ;
- le second volet s'applique aux facteurs internes comme les politiques nationales et les structures d'incitation inappropriées ainsi que la mauvaise gestion des ressources publiques.

Pour que les conditions de la concurrence soient favorables à la croissance durable et au développement industriel, il est nécessaire que sur le plan intérieur de chaque pays, un minimum d'assainissement macroéconomique s'opère. Cela permettra un rétablissement des grands équilibres. Mais l'assainissement économique suppose que soient créées les incitations

nécessaires à la création et au maintien d'un appareil productif capable de préparer les économies des pays d'Afrique centrale à la compétitivité internationale.

La conception théorique qu'on peut avoir au sujet des capacités d'un pays à développer ses possibilités technologiques indique clairement les avantages considérables que l'Afrique centrale peut tirer du développement de son industrie, surtout dans les pays où les conditions d'accélération du progrès technique et d'application de nouvelles technologies sont favorables.

En effet, selon cette approche, les différences internationales de niveaux technologiques et les possibilités de l'innovation sont primordiales dans l'explication des flux commerciaux et de capitaux des pays.

Les réformes de politique économique adoptées dans les pays d'Afrique centrale ont souvent été tantôt suggérées, parfois influencées par les organismes internationaux (Fonds Monétaire International et Banque Mondiale) c'est-à-dire les programmes de stabilisation et d'ajustement structurel.

La restructuration industrielle doit être une composante de ces réformes. Une des constatations, lors de la mise sur pied des politiques d'ajustement, était que l'inefficacité des entreprises nationales reflète, en premier lieu, les politiques macroéconomiques inadéquates et les distorsions dans l'allocation des ressources introduites par des politiques industrielles sélectives¹.

Ces réformes sont par conséquent des préalables aux ajustements appropriés au niveau macro économique. La liberté des forces du marché, la libéralisation commerciale et la privatisation des entreprises para étatiques constituent des conditions nécessaires pour une croissance durable et un développement industriel adéquat.

Dans cette perspective, les activités inefficaces, qui n'existent que parce que l'Etat induit des distorsions, ont tendance à disparaître ; des ressources pourront être ainsi orientées

¹ La politique sélective est celle qui consiste à promouvoir des industries spécifiques ou certains agents économiques, contrairement à la politique fonctionnelle qui encourage l'amélioration des marchés globalement, c'est-à-dire favoriser l'éducation et l'infrastructure notamment (LALL et WANGWE, 1998).

vers des activités plus efficaces qui émergent en réponse aux incitations du marché. Par conséquent, si cela est effectif en Afrique centrale, l'industrie de cette sous région connaîtra un dynamisme et une compétitivité comparables à celle des économies de l'Asie du Sud-Est avant la crise financière de 1997/98.

A2.2 - Dynamiser le secteur informel.

Les activités informelles sont définies comme des activités productives non enregistrées par le système statistique national (J.-C. VEREZ 1998). Les activités non enregistrées par la statistique se révèlent être également non enregistrées par la plupart des registres administratifs, y compris les registres fiscaux. Par ailleurs, cette définition du secteur informel recoupe très largement un second critère souvent utilisé qui est la taille des établissements : (la plupart des établissements de moins de cinq personnes ne sont pas enregistrés).

Par ailleurs, le secteur informel est décrit comme l'ensemble de toutes les micro-entreprises : artisanat, petit commerce, services divers (M. P. van DIJK, 1995). Il s'agit souvent d'entités sans forme juridique pour l'exercice de leurs activités, ce qui implique que le chef d'entreprise paie des salaires inférieurs au minimum légal et que son personnel ne bénéficie généralement pas de la sécurité sociale.

Les premiers signes d'une volonté de soutenir le développement du secteur informel apparaissent au cours des années 1970. La Banque mondiale a mis en place une série de projets liés au crédit tandis que d'autres donateurs axaient leur action sur l'éducation et la formation. L'idée sous-jacente restait néanmoins que l'importance du secteur informel urbain était appelée à diminuer au fil du temps.

Force est de constater plus d'une vingtaine d'années plus tard, que le nombre de personnes travaillant dans ce secteur, dans le tiers monde, a non seulement augmenté en termes absolus mais également en pourcentage du total de la main d'œuvre. En effet, ce secteur emploie plus d'un quart de la main d'œuvre et s'accroît de plus de 15 % de toutes les activités économiques chaque année. Cette progression s'explique par la diminution de l'emploi dans le secteur public, d'une part, et l'absence de croissance de l'emploi dans le secteur industriel et les services, d'autre part.

L'importance du secteur informel s'est souvent accrue du fait qu'en période d'ajustement structurel, les travailleurs doivent souvent entreprendre des activités économiques supplémentaires pour survivre. Tel a manifestement été le cas au Cameroun, où les Bamiléké ont créé leurs petites entreprises et, dans une moindre mesure au Gabon, où beaucoup de ceux qui ont perdu leur emploi dans le secteur formel se sont installés à leur propre compte dans le secteur informel.

Plusieurs travaux montrent que les activités informelles ne sont pas incompatibles avec les mécanismes de l'économie de marché. En l'occurrence, lorsqu'une activité prospère, on enregistre l'entrée dans ce secteur de plusieurs petites unités concurrentes. De plus, les échanges informels trouvent leur source dans les disparités des politiques économiques, financières, monétaires, commerciales distinctes selon les pays.

Les activités informelles se déploient sur des espaces frontaliers, à partir de réseaux marchands différenciés par ethnies et structurés depuis longtemps. Sur la base de solidarités ethniques et d'échanges régionaux, le comportement des acteurs n'est pas irrationnel mais s'insère dans un cadre communautaire de référence.

La croissance économique est un facteur majeur d'allègement de la misère dans les pays en développement, et le secteur informel urbain est l'un des moyens qui permet à cette croissance économique de toucher les catégories les moins favorisées de la population. L'urbanisation a créé de nouvelles opportunités et le développement du secteur informel dans les villes peut renforcer la croissance économique à condition d'être soutenu par des actions, des projets et une aide dans ce sens.

Les actions en matière de la technologie pourraient être orientées vers la mise au point des produits et le perfectionnement des techniques de production à l'intention plus spécifique des micro et petits entrepreneurs. En effet, la multitude des règles et règlements rend aujourd'hui difficile l'exploitation des activités de petits entrepreneurs, et une déréglementation sélective pourrait favoriser le développement de leur secteur.

De même, de nombreuses taxes sont prélevées et les entrepreneurs ne savent pas toujours quelles sont celles qui les concernent, quel est leur montant, ni quelle est leur destination. Les gouvernements d'Afrique centrale devraient veiller à rendre le système plus transparent et le réformer de manière à ne plus inciter les petites entreprises à l'illégalité. L'éducation et la formation, comme nous l'avons déjà signalé plus haut, doivent être davantage orientées vers le marché, à savoir, en l'occurrence vers les besoins des petits entrepreneurs

Un programme complet de projets et d'actions peut orienter les activités du secteur informel vers un développement à forte densité de main-d'œuvre. Il conviendra, dans de nombreux cas, de stimuler le secteur privé pour faire démarrer ces activités, pour faciliter l'accès du secteur aux petits entrepreneurs qui les exercent déjà et pour fournir de la sous-traitance au secteur informel. Les priorités à cet égard seront les suivantes :

- la création d'associations de petits entrepreneurs. Ces associations existent déjà dans plusieurs branches (comme au Cameroun) et remplissent parfaitement leur rôle de forum de discussion et d'échange de nouvelles idées et expériences. Cette possibilité de communication entre petits entrepreneurs peut constituer la base des réseaux dont ils ont besoin pour développer leurs activités ;

- la fourniture par les pouvoirs locaux et municipaux d'espaces et d'infrastructures à l'intention des micro et petites entreprises ;

- la transparence du système fiscal et l'explication par les pouvoirs publics de la manière dont les petits entrepreneurs peuvent bénéficier de ses recettes ;

- la promotion de la sous-traitance et d'autres formes de relations entre les micro, petites, moyennes et grandes entreprises ;

- un appui aux petits entrepreneurs pour qu'ils puissent accéder aux structures actuelles de crédit, de formation et de marketing. Il convient de convaincre les banques privées et les établissements de formation de l'importance de ce marché ;

- la levée des barrières qui entravent l'accès au secteur par une déréglementation et une simplification des procédures administratives. Une information et une aide devraient être prévues à l'intention des petits entrepreneurs dans le cadre des exigences formelles existantes. Les différentes taxes et l'utilisation qu'on en fait devaient être mieux expliquées ;

- le renforcement de la spécialisation en apprenant aux entrepreneurs à adapter leurs conceptions, leurs produits, leur technique de fabrication et leurs canaux de distribution et le renforcement de la flexibilité des petits entrepreneurs, qui est l'un de leurs principaux atouts. Les entrepreneurs donnent toute leur mesure lorsqu'ils peuvent évoluer librement de certains créneaux vers des marchés plus larges.

Il convient d'améliorer l'efficacité et la performance des micro-entreprises qui participent de l'activité industrielle et des fournisseurs de services qui leur sont liés. Créer les conditions propices à l'exploitation de ce potentiel immense que constitue le dynamisme du secteur informel dans les villes en Afrique centrale est un réel défi pour l'avenir.

B - Au niveau régional.

La volonté de créer les conditions d'une industrialisation véritablement offensive et efficace suggère pour les pays en développement comme ceux d'Afrique centrale, l'instauration de la coopération tant au sein de la CEMAC qu'au niveau de la zone de libre-échange avec l'Union Européenne.

B1 - Au sein de la CEMAC

La coopération régionale au niveau de l'industrie est particulièrement intéressante quand les conditions locales de détermination de la technologie la plus appropriée sont réunies. Les opportunités des marchés régionaux sont définies par les entreprises sur la base de la qualité des produits et de la particularité des conditions locales spécifiques. La coopération régionale doit servir à diminuer les disparités qui existent entre les pays de l'union et créer une réelle coopération industrielle.

La disparité qui a toujours existé d'un pays à l'autre au sein de l'Afrique centrale par exemple, au niveau des prescriptions techniques s'expliquent par des raisons de caractère historique et économique. Un pays où un produit était plutôt importé que fabriqué avait tendance à lui imposer des prescriptions sévères et des contrôles à sa mise sur le marché sans trop se préoccuper du coût économique que cela représentait.

Or, cela rend la production à l'échelle de la CEMAC plus coûteuse qu'elle ne devrait l'être et favorise les grandes entreprises par rapport aux petites et moyennes unités. En effet, les grandes entreprises et notamment les multinationales ont la structure, l'expérience et le personnel nécessaires pour répondre aux particularités des marchés de plusieurs pays et peuvent ventiler les coûts supplémentaires sur de longues périodes de manière à ce qu'ils ne représentent qu'une fraction négligeable du coût unitaire du produit.

Pour les petites et les moyennes unités, par contre, les coûts supplémentaires représentent une fraction importante du coût unitaire de production et peuvent être prohibitifs pour toute exportation. C'est pour cette raison que l'une des conditions de réussite de la nouvelle stratégie est le rapprochement des dispositions réglementaires dans l'industrie.

Le fait de vouloir éliminer les entraves techniques aux échanges de produits industriels se base traditionnellement sur la volonté de rapprocher les dispositions législatives, réglementaires et administratives qui peuvent avoir une incidence sur le fonctionnement du marché de la CEMAC. Longtemps, l'UDEAC a tenté d'aligner les réglementations nationales sur une norme communautaire, sans beaucoup de succès.

Comme les réglementations techniques concernent les systèmes de production et, par conséquent, les investissements déjà effectués ; et que leur rapprochement implique parfois la nécessité pour les industriels de certains Etats membres de changer leurs systèmes de production en faisant de nouvelles dépenses d'investissements, on comprend pourquoi l'élimination des entraves techniques aux échanges passe par d'interminables discussions. Chaque pays membre essaie de convaincre ses partenaires que ses propres réglementations techniques sont les meilleures et doivent être adoptées par l'union.

A cet effet, pour minimiser toutes ces divergences, il est souhaitable d'oeuvrer pour une coopération plus étroite sur le plan industriel, ce qui peut être facilité par l'existence d'une coopération si utile à un niveau plus global de la ZLE entre la CEMAC et l'U.E.

B2 - Au niveau de la ZLE.

Un domaine important où l'Union Européenne a un avantage comparatif par rapport aux donateurs nationaux et aux organisations intermédiaires est celui des institutions supranationales.

B2.1 - La coopération institutionnelle

Le principe d'institutions auxquelles les pays de la CEMAC pourraient choisir d'être associés est d'une portée beaucoup plus générale car il s'agit de la monnaie et de l'environnement juridique.

B2.1-1 - Sur le plan monétaire.

L'intégration économique africaine nécessite une convertibilité des monnaies nationales et des taux de change stables. Or, l'unification monétaire européenne transforme la signification de la zone franc eu égard au fait que les francs CFA se trouvent définis depuis janvier 1999 par rapport à la nouvelle monnaie européenne, même si la garantie de convertibilité demeure assurée par le seul Trésor français.

Mais, comme le disent P. et S. GUILLAUMONT (1993), cette garantie française ne paraît pouvoir s'étendre qu'à quelques pays de petite et moyenne dimension, comme ceux pour lesquels est périodiquement évoqué un projet d'adhésion aux unions monétaires existantes : par exemple Sierra Leone, Guinée, Gambie, Guinée-Bissau, Sao-Tomé et Príncipe, etc.

Au demeurant, il est concevable que l'Union européenne apporte son appui à la convertibilité des autres monnaies africaines. L'U.E. pourrait mettre en place, à la demande de

la CEMAC, des mécanismes de garantie en échange de l'acceptation des règles de gestion monétaire et budgétaire.

Elle pourrait ainsi offrir aux pays de la CEMAC d'être associés aux nouvelles dispositions de l'Union monétaire européenne. En effet, depuis de nombreuses années déjà, la zone franc offre aux pays d'Afrique centrale un mécanisme qui leur permet de réaliser une certaine stabilité monétaire, à travers une coopération avec la France. L'Union monétaire européenne fournit une occasion de tirer parti de cette expérience et de mettre en place des dispositions du même ordre, l'Europe jouant un rôle similaire à celui de la France (voir P. et S. GUILLAUMONT, 1989).

Il est clair que la pleine association monétaire impliquerait notamment le respect de règles budgétaires très strictes. Les pays de la CEMAC auraient à arbitrer entre l'autonomie qu'ils veulent conserver dans leur politique macroéconomique et le degré de garantie qu'ils souhaitent pour leur monnaie. Une fois les monnaies rendues plus convertibles et stabilisées par rapport à une même référence, en l'occurrence la monnaie européenne (Euro), un des principaux obstacles serait levé pour une intégration monétaire et économique élargie.

B2.1-2 - Sur le plan juridique.

L'environnement des acteurs de la vie économique est certes instable parce que les politiques macroéconomiques sont changeantes et imprévisibles, mais aussi en raison de l'instabilité des règles juridiques et des conditions dans lesquelles elles sont appliquées. L'adoption d'un nouveau droit commercial ou de nouvelles dispositions judiciaires peut n'avoir que peu d'effet sur le comportement des investisseurs si ceux-ci ne les considèrent pas comme stables. La communauté internationale doit donc chercher à renforcer les facteurs de stabilité des règles.

Dans cette perspective, le soutien international à une coopération institutionnelle entre Etats d'une même région a un rôle essentiel à jouer. L'adoption simultanée de règles par plusieurs Etats, soutenue par un financement extérieur (ou une aide technique) a plus de chance d'être stable que si elle intervient à l'échelon national. Placer les règles à un niveau international les met à l'abri des troubles sociaux et des pressions propres à chaque pays,

d'autant mieux que le fonctionnement des institutions régionales est soutenu par un concours extérieur.

C'est bien dans ce sens que la France a soutenu l'effort des pays de la zone franc pour moderniser et harmoniser le droit des affaires et la pratique des assurances à l'échelon des pays francophones d'Afrique. Dans les pays d'Afrique centrale, le droit des affaires n'a pas intégré une grande part des développements modernes de ce droit.

L'Europe elle-même est entrée dans un processus d'harmonisation du droit commercial européen et des normes pour nombre de professions. Elle pourrait faire bénéficier les pays de la CEMAC de l'expérience acquise pour harmoniser et rendre compatibles des systèmes juridiques dont les racines historiques sont différentes.

Rapprocher les droits des affaires africain et européen pourrait réduire les coûts d'entrée des nouveaux investisseurs en Afrique centrale. En même temps cela réduirait, pour les finances publiques des pays d'Afrique centrale, le coût de l'adaptation de ce droit aux conditions modernes. Le rôle de l'U.E. pourrait être d'une part de financer la formation et l'assistance technique en ce domaine ; d'autre part, de coordonner des réformes du système judiciaire.

Dans de nombreuses professions importantes, comme l'expertise comptable, les pays d'Afrique centrale n'ont pas réussi à reproduire l'autorégulation qui, dans l'Union européenne, s'est imposée aux pratiques professionnelles. En raison d'un affaiblissement progressif de cette autorégulation, les normes de conduites se sont érodées. Comme l'a montré J. TIROLE (1992), la possession d'une « bonne » réputation que l'on a avantage à conserver incite à éviter d'avoir un comportement opportuniste. L'instauration des procédures européennes d'habilitation des groupes professionnels peut être un moyen de résoudre ce problème.

B1.2 – La coopération industrielle.

La coopération a une dimension industrielle lorsque le but visé conjointement par les partenaires est d'essence industrielle ou technologique. C'est le cas de l'amélioration d'une technologie de produit, ou de procédé lorsque les ressources mises en commun ou échangées

sont de nature industrielle ou technologique comme les connaissances codifiées, les ingénieurs, les laboratoires, les équipements, ...

La coopération industrielle peut s'établir entre les entreprises installées en Afrique centrale et celles qui opèrent au sein de l'Union européenne. Les alliances entre firmes concurrentes (ou potentiellement concurrentes) s'apparentent souvent à des alliances d'échelle, qui visent la rentabilité des capacités de production. Alors que les alliances entre firmes n'appartenant pas au même secteur sont souvent de nature complémentaire, c'est-à-dire qu'elles s'entendent pour minimiser leur coût de production au niveau de l'approvisionnement en biens intermédiaires notamment.

Les alliances verticales, sont une forme d'organisation des échanges entre clients et fournisseurs qui suppose un objectif collectif, une intégration des décisions et une communication élargie en vue d'une performance globale. Un industriel européen et son client d'Afrique centrale peuvent tirer tous les deux profit à travailler ensemble sur une innovation technologique appelée à être incorporée dans l'offre du client (à l'instar, par exemple, du microbille d'un stylo développé conjointement par la firme BIC et un client en Afrique centrale).

L'échange entre alliés de connaissances technologiques entre le plus souvent dans la catégorie des coopérations sans structure. Il peut s'agir d'un échange de résultats ou d'un octroi de licences (qui pourra s'accompagner d'un échange de personnel). De tels accords sont souvent présents dans l'industrie pharmaceutique ou dans la micro-électronique avec les accords d'approvisionnement secondaire (ou accords de double source). Ce genre d'accords pourraient se réaliser facilement entre l'Union Européenne et les pays d'Afrique centrale car ils sont aisés à mettre en œuvre. Ils sont donc flexibles et facilement résiliables.

Si l'innovation est difficile à protéger ou pose un problème commun à plusieurs firmes et que ce problème ne peut que difficilement être résolu par une seule d'entre elles (exemple, fixation d'un standard ou réponse à un renforcement de la législation anti pollution), la formule du consortium peut être plus adaptée. Les consortiums jouant ici le rôle d'entité coordinatrice des recherches conduites par les membres.

Plus proches du modèle des consortiums, les centres de recherche appliquée des fédérations sectorielles, habituellement localisés dans des universités, permettent des recherches technologiques de qualité.

L'achèvement du marché de la CEMAC doit correspondre à l'adoption de toute une série de directives communes, d'arrangements fiscaux et de mesures administratives, qui facilitent le travail des entreprises industrielles. Pour les entreprises exportatrices et importatrices, l'absence de contrôle aux frontières internes de l'union douanière de l'Afrique centrale signifie l'élimination d'une série de coûts importants : coûts administratifs internes, tels que les frais généraux, de personnel et d'informatique nécessaires pour remplir les formulaires de passage en douane ; les coûts externes directement liés au passage en douane et autres services conseils et les coûts résultant des retards de procédures douanières, tels que les frais de stockage et de transfert pour les produits immobilisés aux postes de douane.

A l'élimination de ces coûts directs des formalités aux frontières et des coûts administratifs connexes, s'ajoute l'élimination d'autres coûts importants pour les industriels de l'Afrique centrale résultant de la nécessité de conformité de leurs produits à des réglementations techniques et administratives différentes.

Cette réalisation, à terme, du marché intérieur de la CEMAC doit donner un coup de fouet à la restructuration de l'industrie en Afrique centrale. La levée des barrières physiques, techniques et fiscales aux échanges intra-CEMAC suscite un renforcement des échanges commerciaux et donc de la concurrence au sein de l'Afrique centrale. Un même produit peut désormais être livré sur tout le marché de l'Afrique centrale, grâce à la suppression des contrôles aux frontières et des entraves techniques aux échanges.

L'élimination des producteurs les moins compétitifs permettra, cependant, une expansion des firmes subsistant sur le marché. Celles-ci pourront dès lors : mieux exploiter et rentabiliser leurs capacités de production, voire les augmenter (en réalisant " des économies d'échelle ") ; renforcer leur efficacité interne en restructurant et en concentrant leurs activités et en procédant à une meilleure allocation des ressources humaines, techniques et financières ;

être incitées à améliorer leur organisation, la qualité et la variété de leurs produits et en particulier à innover tant dans le processus de production que dans les produits offerts.

Un Comité de coopération industrielle a été créé au sein de l'UE en vue de faire le point des progrès réalisés dans la mise en œuvre de la politique de coopération industrielle. L'Afrique centrale devrait se doter d'un tel instrument.

En réalité, les limites de la taille du marché posent un sérieux problème car elles sont liées au niveau de l'épargne domestique, laquelle dépend à terme de la croissance économique ou, plus globalement, des performances économiques nationales. Mais la faiblesse de l'épargne est si forte dans les pays d'Afrique centrale qu'il est difficile de ne pas soulever le problème du financement de l'industrialisation.

C - Garantir le financement de l'industrialisation.

La garantie d'une libre circulation des capitaux au sein de la CEMAC d'une part et entre la CEMAC et l'Union Européenne d'autre part est un gage que l'industrialisation pourrait être financée sans difficultés majeures. Cette garantie pourra s'exprimer à deux niveaux principalement : d'abord elle favorisera une compétitivité saine entre les investisseurs, ensuite elle permettra d'attirer et de fixer les investissements dans les pays de la CEMAC.

CI - Favoriser la compétitivité sur le plan international

La finalité du grand marché de l'Union européenne est l'animation de la concurrence. Le grand marché permet en effet aux entreprises de produire à grande échelle, de mettre en œuvre des moyens modernes de production et de réduire leurs coûts. Les pays d'Afrique centrale pourraient s'inspirer du fonctionnement de l'Union Européenne pour améliorer la politique de concurrence dans la CEMAC.

Cette politique doit garantir l'unité du marché commun en empêchant les ententes restrictives de concurrence entre entrepreneurs. Elle doit éviter la monopolisation de certains

marchés en interdisant aux grandes entreprises d'abuser de leur position dominante. Elle doit empêcher également aux gouvernements de fausser les règles du jeu au moyen d'aides aux entreprises du secteur privé ou de discriminations en faveur d'entreprises publiques.

On sait que la politique de concurrence favorise l'efficacité économique, grâce à la création d'un climat propice à l'innovation et au progrès technique. Ce qui revient à éviter le cloisonnement des marchés, la formation des rentes de situation en faveur des entreprises dominantes.

Il s'agit par ailleurs d'amener les petites et moyennes entreprises à coopérer entre elles et à se concentrer, sans nuire aux intérêts des consommateurs ou aux échanges entre les Etats membres.

En matière d'aides d'Etat, le rôle de la politique de concurrence est d'empêcher les initiatives nationales nuisibles aux échanges intra-CEMAC et à l'activité économique des autres Etats membres.

Etant donné que les aides sectorielles et leurs conditions d'octroi diffèrent d'un Etat à l'autre en Afrique centrale, elles peuvent affecter les échanges entre les Etats membres et fausser la concurrence. La politique sectorielle de l'Afrique centrale doit donc mettre un frein au protectionnisme national.

Ainsi, la politique de concurrence est non seulement un instrument nécessaire de la cohésion économique et sociale, dont dépend le succès de la nouvelle stratégie mais aussi un complément des politiques sectorielles communes qui visent l'assainissement des structures de production. Il n'est pas exagéré de dire que la politique de concurrence doit favoriser la "moralité industrielle" en Afrique centrale. Les entreprises qui visent une coopération horizontale ou verticale doivent travailler en étroite collaboration avec l'autorité chargée du contrôle de cette politique et, le cas échéant, rectifier leurs accords ou leurs pratiques concurrentielles.

La mise en place par les pays d'Afrique centrale de la nouvelle stratégie de coopération commerciale doit être l'aboutissement d'un processus logique qui s'inscrit dans une perspective

spécifique, celle d'une stratégie d'industrialisation rapide. La stratégie d'industrialisation par la substitution aux importations ayant montré ses limites, les pays d'Afrique centrale doivent maintenant s'orienter vers une stratégie d'industrialisation tirée par les exportations.

C'est pour cela qu'il est nécessaire que la construction des avantages compétitifs se fasse dans un contexte de libre-échange. Et les pays d'Afrique centrale doivent militer en faveur d'un démantèlement des protections. Les politiques commerciales doivent éventuellement protéger les industries naissantes et stratégiques mais surtout soutenir les exportations.

En effet, comment devenir un opérateur économique dynamique et tenter sa chance sur des marchés nouveaux quand, comme au Cameroun, il faut accomplir une trentaine de démarches différentes pour obtenir un visa de sortie ? D'autres exemples cités par la Banque Mondiale soulignent que le commerce intra-africain officiel exige au minimum 70 formalités administratives.

Il est amplement prouvé qu'en réformant leur politique commerciale, les pays d'Afrique centrale peuvent donner un coup de fouet à l'industrialisation et à la croissance. Ces pays doivent donc adopter au plus tôt des politiques commerciales et structurelles de nature à améliorer leur compétitivité et à permettre à leurs exportations de bénéficier des débouchés offerts par les marchés extérieurs notamment celui de l'Union européenne.

C2 – Nécessité de recourir aux investissements directs étrangers

L'industrialisation des pays d'Afrique centrale ne peut se faire sans apport extérieur c'est-à-dire sans faire appel aux investissements étrangers. Or, l'un des effets les plus attendus de la coopération Nord-Sud préconisée sera l'attraction des capitaux au sein du regroupement régional ainsi constitué grâce à l'investissement direct étranger dont les effets directs et indirects attendus seront nécessairement bénéfiques.

Traditionnellement, on reconnaît aux investissements directs étrangers (IDE) des effets positifs, comme l'augmentation de l'emploi, l'amélioration du taux de croissance, le transfert de technologie. En fait, les investissements étrangers constituent une source de capitaux

(aspect essentiel pour les économies d'Afrique centrale), une voie d'accès aux nouvelles technologies, une source de transmission de savoir-faire technique et managérial, un moyen de connaissance des marchés internationaux et des différents réseaux de commercialisation (CHEN, 1993).

En réalité, les effets bénéfiques de l'investissement direct étranger sur l'économie du pays d'accueil dépendent de la stratégie de développement, selon qu'elle est orientée vers l'import-substitution ou vers la promotion des exportations. Ils dépendent par ailleurs des moyens que mettent en œuvre les pays d'accueil pour favoriser une intégration du secteur étranger et local et éviter ainsi la formation d'enclaves étrangères sans lien avec les producteurs locaux.

Cependant, ce sont les pays qui assurent un investissement en capital humain important qui sont souvent les mieux à même de saisir le maximum de bénéfices de l'investissement direct étranger, notamment parce qu'ils pourront plus facilement assimiler l'apport de technologie et de savoir managérial et organisationnel.

Un autre type d'effet indirect peut résulter de l'investissement en capital humain non spécifique fait par des étrangers et bénéfique aux entreprises sous contrôle local. On peut aussi citer un avantage indirect considérable dans la possibilité qu'ont les firmes locales d'assimiler plus rapidement une nouvelle technologie et des techniques de gestion et d'organisation plus performantes.

Ce dernier effet est très important car l'investissement direct étranger peut être préférable à l'achat de licence, d'une part parce que les technologies qu'on peut acquérir par licence sont moins innovatrices que celles utilisées par les firmes étrangères, et d'autre part, parce que l'acquisition d'une nouvelle technologie par effet de proximité avec une firme étrangère est sans coût direct et permet un transfert de technologie plus rapide.

La plupart des études sur les effets de l'investissement direct étranger dans les pays en développement ont eu pour cadre le Mexique, pays qui dispose de statistiques industrielles sectorielles des entreprises. Une étude de GLOBERMAN (1979) conclut que la productivité du travail est plus forte dans les secteurs où les firmes étrangères emploient une plus grande

part de la main-d'œuvre nationale. Cependant, il reconnaît les limites de ce type d'analyse en ce sens que les bénéfices indirects qui apparaissent par rapport à la qualité du produit ou des salaires ne sont pas pris en compte au niveau de la productivité.

Or, l'investissement direct étranger favorise la productivité de trois façons :

1°) par une augmentation plus rapide de la production par rapport à l'accroissement de la part des biens intermédiaires dans cette production ;

2°) par l'innovation institutionnelle : le produit s'accroît, à quantité de facteurs égale, lorsque certaines contraintes institutionnelles existant dans l'allocation des ressources sont levées ;

3°) par le progrès technologique qui déplace la fonction de production vers le haut. Le progrès technique est souvent contenu dans une qualité de capital humain et physique améliorée.

Lorsque les biens intermédiaires nécessaires à la production sont fabriqués localement, l'investissement direct étranger agit directement sur ces trois sources. C'est en fait un moyen de stimuler la production des biens intermédiaires.

Ainsi, les investissements locaux et étrangers sont fortement complémentaires surtout dans les pays d'Afrique centrale à faibles niveaux d'industrialisation.

Par ailleurs, dans le cadre de l'innovation institutionnelle, un pays peut décider, pour attirer et conserver des capitaux étrangers, d'alléger les formalités administratives qui s'imposent aux investisseurs.

Ainsi au Gabon, l'innovation la plus importante au cours des dernières années est la politique de privatisation mise en œuvre dans le cadre de la libéralisation. Ces mesures doivent faciliter les conditions d'acquisition et d'utilisation des biens d'équipement et peuvent permettre aux entreprises locales d'envisager de nouveaux modes de gestion.

L'intégration verticale Nord-Sud offre de fait l'occasion d'investir dans les pays d'Afrique centrale alors que le cadre formel de la nouvelle stratégie donne aux investisseurs une garantie de stabilité nécessaire aux investissements productifs à long terme. Toutefois, ces mesures entraînent des coûts pour les pays d'Afrique centrale, du fait de " l'effet moyeu et de rayons " qu'entraîne la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'Union si chaque pays maintient à un niveau élevé ses entraves au commerce intra régional.

Conclusion de la deuxième partie

Plusieurs regroupements régionaux ont été observés en Afrique au Sud du Sahara. Mais ils diffèrent, les uns les autres, selon leur degré d'intégration économique. Certains, tels que la Conférence pour la Coordination du Développement de l'Afrique du Sud, sont constitués pour la réalisation de certains projets spécifiques dans des secteurs particuliers ; d'autres, comme la Communauté de l'Afrique de l'Est et l'Union Equatoriale sont plus ambitieux et visent la création d'un marché commun avec une libre circulation des biens et services et des facteurs de production.

Comme plusieurs pays africains sont au stade embryonnaire de leur développement, avec une infrastructure inadéquate et une production industrielle inexistante, se concentrer sur l'intégration des secteurs productifs semble approprié. La libéralisation commerciale, seule, n'est pas suffisante pour offrir aux membres d'un bloc régional des avantages auxquels ils peuvent attendre d'une intégration économique.

On peut noter que la petite taille des marchés nationaux est un des arguments qui militent en faveur de l'intégration régionale. En effet, pour bénéficier des économies d'échelle nécessaires à l'industrialisation, l'élargissement des marchés nationaux doit se faire par un regroupement économique.

Mais dans le cas des pays d'Afrique Centrale, même la combinaison des marchés de la sous-région reste insuffisante, eu égard à la faiblesse des revenus par tête des pays concernés. Ce qui constitue le facteur le plus important expliquant les échecs du développement industriel, à côté de la faiblesse de la qualification de la main d'œuvre et de l'infrastructure.

Il reste donc une voie alternative, les pays d'Afrique centrale doivent s'unir pour créer une zone de libre échange avec l'union européenne. Mais la réalisation de cette stratégie, nécessite que soient remplies certaines conditions.

La première d'entre elles est que les pays d'Afrique Centrale généralisent la libéralisation de leurs économies. C'est-à-dire qu'ils doivent étendre cette libéralisation géographiquement au-delà de la ZLE d'une part pour observer les règles du GATT/OMC et d'autre part pour favoriser l'efficacité des économies. Cette libéralisation doit s'effectuer aussi dans les services et les domaines institutionnels et politiques.

La deuxième condition est de favoriser des incitations en faveur d'une industrialisation adéquate. En effet, les mesures incitatives favorables au développement de l'infrastructure industrielle doivent être prises tant au niveau national que régional. Les pays d'Afrique centrale doivent enfin garantir le financement de leur industrialisation en favorisant la compétitivité internationale de leurs entreprises et le recours aux investissements directs étrangers.

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'examen des différentes théories de l'union douanière nous a permis de réaliser que lorsqu'une union douanière favorise plus de création d'échanges que de détournement de trafic, elle est bénéfique. Nous avons utilisé principalement les travaux de VINER, puis les analyses de KEMP et WAN ainsi que celles de COOPER et MASSELL pour le montrer. Les travaux de DE MELO ont montré que la dimension institutionnelle des accords régionaux d'intégration était tout aussi importante, surtout pour les pays en développement, dans la volonté de construire les unions douanières.

Mais toutes ces théories, mises à l'épreuve des faits, se sont avérées problématiques. Elles exigeaient une série de conditions pour leur mise en pratique : les pays non industrialisés se heurtent à des problèmes eu égard à leur spécificité au regard des hypothèses du cadre analytique retenu.

En effet, ils ne remplissent pas les conditions nécessaires à la réussite de l'intégration économique régionale de type classique. Nous avons vu qu'en Afrique centrale, les contraintes étaient trop fortes, (de faibles revenus et une trop grande dépendance vis-à-vis des recettes fiscales liées aux taxes commerciales, notamment). Ces contraintes empêchent la réalisation de l'égalité des rapports des utilités marginales des agents économiques. De même, les taux marginaux de substitution et de transformation ne s'équilibrent pas, les conditions d'optimalité de l'intégration économique ne sont donc pas réunies dans ces pays.

Par ailleurs, l'analyse économétrique confirme les hypothèses de similarité des économies concernées. La mesure du degré de correspondance des biens entre les exportations et les importations des pays d'Afrique centrale explique la faiblesse relative des flux de

commerce entre ces pays, mais révèle cependant que le potentiel d'expansion des échanges intrarégionaux peut être mieux exploité qu'il ne l'est actuellement.

D'un autre côté, il existe paradoxalement des barrières commerciales qui freinent les échanges au sein de la CEMAC. Celles-ci doivent donc être plus vigoureusement combattues : procédures douanières fastidieuses et règlements disparates, procédures de transit trop longues et compliquées, absence de normes uniformes pour les produits, absence de normes de transport ; coûts parallèles particulièrement élevés aux frontières ; absence d'information sur les échanges et parfois moyens de financement inadéquats.

A travers le modèle de gravité, les facteurs structurels de l'échange et les facteurs de politique économique ont été utilisés pour expliquer le niveau des échanges entre les pays d'Afrique centrale. La plupart des variables ont des signes attendus excepté le PIB des pays importateurs qui a un signe négatif. Cela semble signifier en fait que lorsque le PIB augmente dans les pays d'Afrique centrale les échanges intra-zones ont tendance à diminuer. Les échanges au sein de la CEMAC paraissent obéir à d'autres critères. De même, la différence des PNB par tête apparaît avec un signe positif, cela laisse penser que c'est la différence plutôt que la similitude des PNB par tête qui explique l'échange en Afrique centrale.

La différence des taux de scolarisation ne paraît pas favorable aux échanges intra-CEMAC en 1996. En effet, on se rend compte que plus les pays d'Afrique centrale ont des taux de scolarisation différents, moins ils échangent des biens et services entre eux. A ce niveau, nous avons estimé que ces pays avaient intérêt à coopérer davantage, du point de vue de la formation de leurs cadres, s'ils veulent améliorer leurs échanges bilatéraux et multilatéraux.

Il convient de mettre davantage l'accent sur la mobilité des facteurs, notamment sur les mouvements de capitaux. Tous les pays de la CEMAC restreignent ces mouvements, étouffant les possibilités d'intégration au moyen d'investissements transfrontières.

Le problème de la compensation qui a empoisonné tous les projets d'échanges préférentiels et particulièrement l'UDEAC doit être traité plus efficacement. Il est évident que

l'expansion des échanges par la libéralisation interne et un tarif extérieur commun de protection se traduit par des gagnants et des perdants.

Cependant, on peut atténuer le problème en réduisant les pertes grâce à des tarifs externes communs bas. Les accords actuels, aux termes desquels ce sont souvent les « gagnants » qui financent des investissements répartis de telle sorte qu'ils favorisent les pays pauvres, mènent à une utilisation peu rationnelle des ressources.

On a trop souvent négligé la fermeture d'usines peu rentables en Afrique centrale afin de réaliser des plus grandes économies d'échelle lorsque cela est possible. Les gouvernants et donateurs de la sous-région devraient systématiquement étudier la possibilité de développer les approches régionales en matière de fourniture de services techniques. Cela n'implique pas forcément des organismes régionaux, mais le recours, à l'échelle de la région, à des centres d'excellence nationaux souvent préférables. Lorsque les spécialisations sont possibles ou bien quand les économies d'échelle n'ont pas encore été exploitées, il faut étudier des approches régionales.

A cet égard, nous avons envisagé une stratégie qui consisterait à créer d'abord une véritable union douanière entre les pays d'Afrique centrale, puis de lier cette union douanière à l'union européenne par le libre échange.

A travers une évaluation quantitative, nous avons mesuré les effets potentiels de cette ZLE entre la CEMAC et l'Union Européenne. Les spécifications économétriques ont permis de conclure à une certaine sensibilité du volume des exportations des principaux pays de la CEMAC aux variations des droits de douane. Ces résultats augurent d'un effet globalement bénéfique de la stratégie envisagée pour les pays d'Afrique centrale.

Mais cette stratégie ne sera efficace que si elle est soutenue par deux conditions importantes :

- la généralisation de la libéralisation des économies en est la première car il est nécessaire de libéraliser d'abord géographiquement puis dans des domaines autres que celui des marchandises. En effet, en généralisant la libéralisation de leurs économies, les pays de la

CEMAC se conforment aux règles de l'OMC et évitent ainsi de céder à la tentation d'adopter des comportements discriminatoires inhérents aux accords préférentiels régionaux. En réalité, cette condition essaie de limiter les effets de détournement des échanges habituellement enregistrés après la formation des unions douanières ou des zones de libre échange ;

- la deuxième condition concerne la création, aux niveaux national et régional, des incitations favorables au développement industriel. Cette condition doit permettre la création, le développement et la garantie de financement des industries susceptibles de bénéficier de la stratégie d'intégration économique préconisée.

A cet égard, nous avons particulièrement mis l'accent sur la dynamisation du secteur informel urbain. En effet, en dépit des efforts considérables à des fins d'ajustement dans la plupart des pays de la CEMAC, le développement du secteur moderne reste globalement lent. Aussi, le secteur informel peut jouer un rôle positif en fournissant à la population des villes des biens et des services peu coûteux, et en offrant de très nombreuses possibilités d'emploi. Créer les conditions propices à l'exploitation de ce potentiel que constitue le dynamisme du secteur informel est un réel défi pour la prochaine décennie en Afrique centrale.

BIBLIOGRAPHIE

- Alesina, Alberto, Peritti, Roberto, (1993), "*Income Distribution, Political Instability and Investissement*", NBER Working Paper, n° 4486, October.
- _____, (1994), "*The Political Economy of Growth : A Critical Survey of the Recent Literature*", World Bank Economic Review, Vol. 8, n° 3 September.
- Allen R. L., (1961), "*Integration in Less Developed Areas*", Kyklos, 14, pp. 315-34, Fasc. 3.
- Ariyo A. and Raheen M. L., (1991), "*Enhancing Trade Flows within the Ecowas Sub-Saharan Region : An Appraisal and Some recommendations*", in Chhibber and Fischer, Economic reform in Sub-Saharan Africa, pp. 245-58.
- Babarinde Olufemi, (1996), "*Analyzing the Proposed African Economic Community: Lessons from the Experience of European Union*", Communication présentée à la Troisième Conférence ECSA-WORLD: 'L'Union Européenne dans un Monde en Transformation', Bruxelles, 19-20 Septembre.
- Bachrach C. et Mizrahi L., (1992), "*The Economic Impact of Free Trade Agreement between the United States and Mexico*", Document Présenté à un Symposium tenu les 24 et 25 février, Washington D.C.
- Bagwell K. and Staiger R., (1993), "*Multilateral Cooperation During the Formation of Free Trade Areas*", National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper, n° 4364.
- _____, (1979), "*Interindustry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy*", in H. Giersch ed., on the Economics of Intra-industry Trade : Symposium, Tübingen, West Germany : J.C.B. Mohr.
- Balassa Bela, (1961), "*The Theory of Economic integration*", London : Allen and unwin.
- _____, (1979), "*Intraindustry Trade and the integration of Developing Countries in the World Economy*", in H. Giersch eds., on the Economics of Intra-Industry Trade : Symposium, Tübingen, West Germany : J.C.B. Mohr.
- Baldwin R. E., (1989), "*The Growth Effects of 1992*", Economic Policy : A European Forum, 9, pp. 247-281.
- _____, (1992), "*Measurable Dynamic Gains from Trade*", Journal of Political Economy, 100, pp. 162-174.
- _____, (1993), "*On the Growth effects of Import Competition*", Mimeo, Graduate Institute of International Studies, Geneva.

- _____, et Venables A. J., (1995), *"Regional Economic Integration"*, Handbook of International Economics, Vol. III, Edited by G. Grossman and K. Rogoff.
- _____, Forslid R. and Haaland J. I., (1996), « *Investment Creation and Diversion in Europe* », The World Economy, Vol. 19, n° 6, pp. 635-59.
- _____, et Seghezza, (1998), « *Regional integration and Growth in Developing Nations* », Journal of Economic Integration, Vol. 13, n°3, september, pp. 367-399.
- Banque Mondiale (1991)**, « *Intra-Regional Trade in Sub-Saharan Africa* », Report n° 7685- AFR, May 23.
- _____, « *Coopération Régionale et Ajustement Structurel : Programme de Réforme de la Politique Fiscale-Douanière pour les Etats Membres de l'UDEAC* », Division de l'Industrie et l'Energie, Département de l'Afrique Occidentale et Centrale, Octobre.
- Beers V. C. et Linneman H., (1991)**, « *Commodity Composition of Trade in Manufactures and South-South Trade Potential* », Reprint, T1-III, Tinbergen Institut.
- Berg Elliot, (1991)**, « *Intégration Economique en Afrique de l'Ouest. Problèmes et Approches* », OCDE, CILSS, Club du Sahel, SAH/D(91) 382, novembre.
- Bernhofen D. M., (1999)**, « *Intra-Industry Trade and Strategic Interaction : Theory and Evidence* », Journal of International Economics, 47, pp. 225-244.
- Berthelemy J. C. et Girardin E., (1993)**, « *L'Intégration Régionale Nord-Sud et Stabilisation Macro-économique : le cas du Mexique dans l'ALENA* », Revue d'Economie du Développement, N° 2.
- Bhagwati J., (1968)**, « *Trade Liberalisation Among LDCs, Trade Theory and GATT Rules* », in J.N. Wolfe (ed), Capital and Growth : Essays in Honour of Sir John Hicks, Oxford University Press, Oxford.
- Bhalla A. S. and P., (1997)**, « *Regional Blocs, Building Blocks or Stumbling Blocks ?* », McMillan Press Ltd.
- Bhambri R. F., (1962)**, « *Customs Unions and Under-Developed Countries* », *Economia internazionale*, XV, May.
- Bliss Christopher, (1994)**, « *Economic Theory and Policy for Trading Blocs* », Manchester, U.K. : Manchester University Press.
- Bourguinat H., (1966)**, « *Les Marchés Communs des Pays en Développement* », Genève, Droz.
- Bourguinat H., (1993)**, « *L'émergence Contemporaine des Zones et Blocs régionaux* », in Mondialisation et Régionalisation un Défi pour l'Europe, *Economica*.

- Bowles P. and Maclean B., (1996), "Regional Trading Blocs: Will East Asia be Next?",** Cambridge Journal Of Economics, Vol. 20, N° 4, July.
- Brander et Spencer, (1985), " Export Subsidies and international Market Share Rivalry ",** Journal of International Economics, 18, pp. 83-100, North Hollan.
- Brown D.K., Deardorff A.V. and Stern R.M., (1992), « A North American Free Trade Agreement :Analytical Issues and a Computational Assesment »,** The World Economy, 15 : 15-29.
- Byé Maurice, (1950), " Unions Douanières et Données Nationales ",** Economie Appliquée, Janvier-Mars, pp. 121-158.
- Casella Alessandra, (1994), "Trade as an Engine of Political Change : A Parable",** Economica, Vol. 61, N°. 243, August, pp. 267-84.
- Caves R. et Jones R., (1985), « World Trade and Payments : An Introduction »,** Boston : Little, Brown.
- Chen K.Y., (1993), « Foreign investment in East Asia »,** Asian development review.
- Cobham D. et Robson P., (1992), " Monetary Integration in Africa. A Deliberately European Perspective ",** University of St Andrews, Department of Economics, Discussion Paper, n°5.
- Cogneau D. et Tapinos, (1995), « Libre-échange, Répartition du Revenu et Migrations au Maroc »,** Revue d'Economie du Développement, n°. 1.
- Collier P., (1992), "EMU and '1992': Opportunities for Africa",** the World Economy, October.
- Collier P. and Gunning J. W., (1994), "Trade Policy and Regional Integration : Implications for the Relations Between Europe and Africa",** CEPR, Discussion Paper, N°. 1012, July, pp. 1-31.
- Commission des Communautés Européennes, (1992), " Intégration et Coopération Régionales en Afrique Sub-Saharienne. Questions-clés pour un Programme d'Action ",** Atelier sur la Promotion de la Coopération et de l'Intégration régionales en Afrique Sub-Saharienne, 26-28 février, Institut Universitaire Européenne, Florence.
- Cooper R.N., (1976), « Worldwide Versus Regional Integration : Is There an Optimum Size of the Integrated Area ? »,** in F.Machlup (ed.), Economic Integration : Worldwide, regional, Sectoral (London : Macmillan), pp. 41-53.
- Cooper C.A. et Massel B.F., (1965a), « A New Look at Customs Union Theory »,** The Economic Journal, 75, pp. 742-47.

- _____, (1965b), "*Towards a General Theory of Customs Unions for Developing Countries*", *Journal of Political Economy*, 73, pp. 461-76.
- Corden W.M.**, (1972), "*Economies of Scale and Customs Union Theory*", *Journal of Political Economy*, 80, pp. 465-75.
- _____, (1976), "*Customs Union Theory and the Nonuniformity of Tariffs*", *Journal of International Economics*, 6, pp. 99-106.
- Cournot Augustin**, (1927), "*Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*", New-York : McMillan, chapitres X et XII.
- Courtin René**, (1948), "*Le Problème de l'Union Economique et Douanière*", *Revue d'Economie Politique*, Mai-Juin, pp. 366-393.
- Coussy J. et Hugon Ph.**, (1992), "*Intégration Régionale et Ajustement Structurel en Afrique Sub-Saharienne*", Coll. Etudes et Documents, Ministère de la Coopération et du Développement.
- De la Torre A. and Kelly M.R.**, (1992), "*Regional Trade Arrangements*", IMF, Occasional Paper, 93, March, Washington DC.
- De Melo J., Montenegro Cl. et Panagariya A.**, (1993), "*L'Intégration Régionale Hier et Aujourd'hui*", *Revue d'Economie du Développement*, 2, pp. 7-49.
- De Melo J. et Grether J-M.**, (1997), "*Commerce international, Théorie et Applications*", Ouvertures Economiques, De Boerck Université, Bruxelles.
- Devarajan Sh. Et de Melo J.**, (1987), "*Evaluating Paricipation in African Monetary Unions : A Statistical Analysis of the CFA Zone*", *World Development*, Vol. 15, n°4, pp. 483-96.
- _____, (1991), "*Membership in the CFA Zone : Odysean Journey or Trajan Horse*", in Chhibber A. et Fischer S., Op. Cit., pp. 25-33.
- Disjk Meine Pieter van**, (1995), "*Le secteur Informel dans les Villes et sa Contribution Positive à leur Développement*", *Le Courrier* n° 149, janvier-février.
- Dixit A. K. et Stiglitz J. E.**, (1977), "*Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity*", *A.E.R.*, 67, pp. 297-308.
- Dornbusch R., Fischer S. and Samuelson P.A.**, (1977), "*Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods*", *American Economic Review*, Vol. 67, December, pp. 823-39.
- Duesterberg T.J.**, (1996), "*Propects for an UE-NAFTA Free Trade Agreement*", *The Washington Quarterly*, Vol. 19, n° 1, Winter.

- Easterly William and Schmidt-Hebel Klaus, (1993), "Fiscal Deficits and Macroeconomic Performance in Developing Countries",** The World Bank Research Observer, Vol. 8, n° 2, July.
- Flam H., (1992), " Product Markets and 1992 : Full Integration, Large Gains ? ",** Journal of Perspectives, 6 (4), Automne.
- François J.F., (1993), « Assessing the Effects of NAFTA : Economy-Wide Models of North American Trade Liberalization »,** in E. Echeverri-Carroll, ed., NAFTA and Trade Liberalization in the Americas, University of Texas Press, Austin.
- _____ **et Shiells C.R., (1994), « AGE Models of North American Free Trade : An Introduction »,** in J.F. François and C.R. Shiells, eds., Modelling Trade Policy : Applied General Equilibrium Assessments of North American Free Trade, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Foroutan Faezeh, (1991), "Economic Integration in Sub-Saharan Africa : Review of Performance and Obstacles",** Draft Paper, Country Economics Department, Trade Policy Division, World Bank, May.
- _____, (1992), "Regional Integration in Sub-Saharan Africa : Past Experience and Future Prospects", in J. de Melo et A. Panagariya, eds., New Dimensions in Regional Interaction, Cambridge University Press.
- _____, **and Pritchett L., (1993), "Intra-Sub-Saharan African Trade : Is It Too Little?"** Journal of African Economics, vol. 2, n° 1. pp. 74-105.
- Frankel Jeffrey A., (1997)a, « Regional Trading Blocs in the World Economic System »,** Institute for International Economics, Washington DC, October.
- _____, (1997)b, « The Regionalization of the World Economy », National Bureau of Economic Research, The University of Chicago Press.
- Friedman D., (1977), "A Theory of the Size and Shape of Nations",** Journal of Political Economy, 85, pp. 59-78.
- Giersch H., (1949-50), " Economic Union Between Nations and the Location of Industries ",** Review of Economic Studies, Vol. XVII, N° 2, pp. 87-97.
- Globerman S., (1979), « Foreign direct Spillover Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries »,** Canadian Journal of Economics Vol. 12, n° 1.
- Gondwe D. et Griffith W., (1989), « Trade Creation and Trade Diversion : a case Study of MDCs in CARIFTA 1968-74 »,** Social and Economic Studies, Vol. 38, n° 3, pp. 149-75.
- Greenaway David and Milner Chris, (1993), "Trade and Industrial Policy in Developing Countries",** The Macmillan Press Ltd, London.

- Grossman G. and Helpman E., (1990),** " *Comparative Advantage and Long Run Growth* ", American Economic Review, pp. 796-815.
- Grossman G. and Helpman E., (1995),** " *The Politics of Free Trade Agreements* ", American Economic Review, September, 85(4), pp. 667-90.
- Grubel H. G., (1982),** « *Towards a Theory of Free Economic Zones* », Weltwirtschaftliches Archiv. 118, 39-61.
- Guillaumont P. et S., (1984),** " *Zone Franc et Développement Africain* ", Economica, Paris.
- _____ **et alii, (1988),** " *Stratégies de Développement Comparées. Zone Franc et Hors Zone Franc* ", Economica, Paris.
- _____, **(1989),** *The Implications of European Monetary Union for African countries* », Journal of Common Market Studies, Vol. XXVIII, n° 2, décembre.
- Guillaumont-Jeanneney S., (1991),** " *Comments on Regional Integration* ", in Chhibber A. and Fischer S.; Op. Cit., pp. 260-62.
- Guillaumont P. et Guillaumont-Jeanneney S., (1993),** " *L'Intégration Economique : Un Nouvel Enjeu pour la Zone Franc* ", Revue d'Economie du Développement, n° 93/2, pp. 83-112.
- _____, **(1994),** " *Les Anciens et Nouveaux Instruments de l'Intégration Economique : Leçons Politiques de l'Expérience Africaine* ", in Muchielli et Celimène, Mondialisation et Régionalisation. Un défi pour l'Europe, Economica, Paris.
- Guillaumont P. et S. et Brun J.F., (1999),** « *How Instability Lowers African Growth* », Journal of African Economies, Vol. 8, N° 1, march, pp. 87-107.
- _____ **et Plane P., (1988),** « *Participating in African Monetary Unions : an Alternative Evaluation* », World Development, Vol. 16, n° 5, pp. 569-76.
- Gyimah-Brempong K. et Traynor T., (1999),** *Political Instability, Investment and Economic Growth in Sub-Saharan Africa* », J.A.E., (8), N° 1, march, pp. 52-86.
- Hamada K., (1974),** « *An Economic Analysis of the Duty-Free Zone* », Journal of International Economics, 4, pp. 225-241.
- Hamilton C. and Svenson, (1982),** « *On the Welfare Effects of Duty-Free-Zone* », J.I.E., 13, pp. 45-64.
- Harrison G.W., Rutherford T.F. and Tarr D.G., (1994),** « *Products Standards, Imperfect Competition and the Completion of Market in the European Community* », World Bank Mimeo n° 6.

- Helpman E.**, (1981), *"International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition : A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach"*, Journal of International Economics, 11(3), pp. 305-40.
- Helpman E. and Krugman Paul**, (1985), *"Market Structure and Foreign Trade"*, Cambridge, Mass. : MIT Press.
- Henner H.-F.**, (1997), « *Commerce International* », Montchrétien, Paris, 358 pages.
- Herin J.**, (1986), « *Rules of Origine and Differences Between Tariff Levels in EFTA and the EC* », European Free Trade Association Occasional Paper n°. 13, Geneva : EFTA Secretariat.
- Hindley B. and Messerlin P.**, (1993), *"Guarantees of Market Access and Regionalism"*, in Regional Integration and the Global Trading System.
- Hinjosa et Robinson**, (1991), « *Alternative Scenarios of US Mexican Integration : A Computable General Equilibrium Approach* », University of California Working Paper, N° 609.
- Hoekman B. et Kostecki M.**, (1995), « *The Political Economy of the World Trading System from the GATT to WTO* », Oxford University Press, Oxford.
- Hong Hwang, Kaz Mizagiwa et Kar-yiu Wong**, (1997), « *Strategic Export Subsidies Under a Budget constraint : Ad Valorem versus Specific* », Journal of Economic integration 12 (1), March, pp. 87-98.
- Hufbauer G. C. et Schott J. J.**, (1992), « *North American Free Trade* », Institute for international Economics, Washington DC.
- Hugon Ph., Cerutti P. et Collignon S.**, (1992), « *La Coopération Monétaire en Afrique Sub-Saharienne. Le Rôle des Arrangements régionaux de Paiements* », Atelier sur La Promotion de la Coopération et de l'Intégration régionales en Afrique Sub-Saharienne, 26-28 février, Institut Universitaire Européenne, Florence.
- Hugon Ph.**, (1997), « *Economie Politique Internationale et Mondialisation* », Economica, Paris, 112 pages.
- Hugon Ph.**, (1998), « *Les Séquences Inversées de la Régionalisation* », Revue Tiers-Monde, tome XXXIX, N°. 155, juillet-septembre, pp. 529-555.
- Hummel D. et Levinsohn J.**, (1995), « *Monopolistic Competition and International Trade : Reconsidering the Evidence* », Quaterly Journal of Economics, 110, pp. 799-836.

- Jacquemin A. et Sapir A., (1989),** “ *International Trade and Integration of the European Community : An Econometric Analysis* ”, in Jacquemin and Sapir, eds., the European Internal Market : Trade and Competition, Selected Readings (Oxford university Press).
- Johnson H. G., (1962),** “ *The Economic Theory of Customs Unions* ”, Allen and Unwin.
- Jolly Dominique, (1996),** « *Accéder à l'Innovation Technologique par la Coopération Interentreprises* », *Gestion* 2000, 1, pp. 95-115.
- Jones R. W., (1956),** “ *Factor Proportions and the Hecksher-Ohlin Theorem* ”, *Review of Economic Studies*, 24, pp. 1-10.
- Karemera D. et Won Koo, (1994),** « *Trade Creation and Diversion Effects of the U.S.-Canadian Free Trade Agreement* », *Contemporary Economic Policy*, Vol. XII, January, pp. 12-23.
- Kemp Murray C. and Wan Henry, (1976),** “ *An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions*”, *Journal of International Economics*, February, 6(1), pp. 95-97.
- Kim K.S., (1992),** « *Liberalizing foreign Trade : The Experience of Korea* », demetrios Papageorgiou, Michaely M. and Choksi A. eds., *Liberalizing for Trade : the Experience of developing countries*, Oxford : Blackwell.
- Kitamura H., (1966),** “ *Economic Theory and Regional Economic Integration of Asia* ”, in *Latin American Economic Integration* eds., M. S. Wionzcek, Praeger, London.
- Kowalczyk, (1992),** “ *Paradoxes in Integration Theory*”, *Open Economies Review*.
- Krauss M.B., (1972),** « *Recent developments in Customs Union Theory : An Interpretative Survey* », *Journal of Economic Literature* 10 : 413-436.
- Krishna Pravin, (1994),** “ *Necessarily Welfare-Enhancing Customs Unions with Industrialization Constraints*”, Working Paper, Columbia University, April.
- Krueger A. O., (1977),** « *Growth, Distorsions and Patterns of Trade among Many Countries* », *Princeton Studies in International Finance* n° 40, Princeton University, Princeton.
- Krueger Anne O., (1995),** “ *Free Trade Agreement versus Customs Unions*”, National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA), Working Paper N° 5084.
- _____, (1997), « *FTA versus Custom Union* », *Journal of Development Economics*, pp. 169-87.
- Krugman P., (1979),** “ *A Model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income*”, *Journal of Political Economy*, Vol. 87, April, pp. 253-66.

- _____, (1980), *"Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade"*, American Economic Review, 70, pp. 950-59.
- _____, (1994), *"Le Véritable Impact de l'ALENA"*, Problèmes Economiques et Sociaux, n° 2383, Juillet.
- Kuznets, (1955)**, « *Economic Growth and Income Inequality* », A.E.R., Vol. XLV, n°. 1, March, pp. 1-28.
- Lall Sonjaya and Wangwe Samuel, (1998)**, « *Industrial Policy and Industrialisation in Sub-Saharan Africa* », Journal of African Economies, 7, Supplement 1, june pp. 70-99.
- Lamusse R., (1995)**, « *Exporting Africa : country Studies-Mauritius* », in S.M. Wangwe (ed.) *Exporting Africa : Technology, trade and industrialization in Sub-Saharan Africa*, UNU/INTECH Studies in New Technology and development, London : Routledge.
- Langhammer R. and Hiemenz W., (1990)**, *"Regional Integration Among Developing Countries : Opportunities, Obstacles and Options"*, Kieler Studien, Mai.
- Laporte Bertrand, (1995)**, « *Regional Cooperation and Integration in Africa : An Agenda for Action at the National Level* », in *Regional Cooperation and Integration in the World Today, Papers from the First Open Forum, Maastricht (20 april 1993)*, Maastricht : Province of Limburg.
- Laporte Bertrand, (1996)**, « *Intégration Monétaire Avant l'Intégration Commerciale : le Cas de l'Afrique de l'Ouest* », Revue d'Economie du Développement, 3, pp. 95-114.
- Leistner E., (1995)**, *South Africa as a Regional Economic and Political Power* », in Hirscher G. and Lange K. (eds.), *The New South Africa-Hopes and Challenges*, Munchen : Akedemischer Verlag, pp. 29-47.
- Linder S. B., (1967)**, « *Trade and trade Policy for development* », Praeger series on internation economics and development, New York.
- Linneman H., (1966)**, « *An Economic Study of International Trade Flows* », Amsterdam : North Holland.
- Lipsey R.G. and Lancaster K.J., (1957)**, *"The general Theory of Second Best"*, Review of Economic Studies, Vol. XXIV, 1, n° 63.
- Lipsey R.G., (1960)**, *"The Theory of Customs Unions : A General Survey"*, The Economic Journal, 70, pp. 498-513.

- Lucas R., (1988),** " *On the Mechanism of Economic development* ", Journal of Monetary Economics pp. 3-42.
- Mansoor A. et Inotaï A., (1991),** " *Integration Efforts in Sub-Saharan Africa : Failures Results and Prospects. A Suggested Strategy for Achieving Efficient Integration* ", in A. Chribber et S. Fischer, ed., Economic Reform in Sub-Saharan Africa, World Bank, pp. 217-32
- Markover H. and Morton G., (1953),** " *A Contribution Towards a Theory of Customs Unions* ", Economic Journal, vol. LXII, n° 249, March, pp. 33-49.
- Meade J.E., (1956),** " *The Theory of Customs Unions* ", Amsterdam, North Holland Publishing Company.
- Melo J. de, Panagariya A. et Rodrick D., (1992),** " *Regional Integration : An Analytical and Empirical Overview* ", Conférence sur " Les Nouvelles Dimensions dans l'Intégration Régionale ", Banque Mondiale, avril.
- Mengue Me Engouang Fidèle, (1999),** « *Le Gabon au Rendez-Vous de la Taxe sur la valeur Ajoutée* », Economie et gestion, La revue du LEA, Vol. 1, n° 2, Janvier-Juin, pp. 91-112.
- Milner Chris, (1993),** " *The Rôle of Import Liberalization in Export Promotion* ", extrait de Trade and industrial policy in Developing Countries, Macmillan.
- Miyagiwa, (1986),** « *A Reconsideration of the Welfare Economics of A Free Trade Zone* », J.I.E.,21, pp. 337-350.
- Monier Pascal, (1998),** « *Ajustement Structurel et Modification de la Structure des Exportations Primaires des Pays en Développement* », Revue Tiers-Monde, n° 156, t. 39, oct-déc., pp.793-817.
- Mourji F., (1995),** « *L'Impact de l'Instauration d'une Zone de Libre -échange sur l'Economie Agricole : Cas du Maroc* », Options Méditerranéennes, série B, n° 14, CIHEAM.
- Muller J. and Owen N., (1985),** « *The Effect of Trade on Plant Size* », in J. Schwalback and Bohn Sigma, eds., Industry Structure and Performance, Edition Sigma, Berlin, pp. 41-60.
- Mundell R., (1957),** « *International Trade and Factor Mobility* », American Economic Review, 47.
- Murphy K. M., Shleifer A. et Vishny R., (1989),** " *Income Distribution, Market Size and Industrialization* ", Quaterly Journal of Economics, Vol. 104, pp. 537-564.
- Mytelka Lynn K., (1989),** " *The Unfulfilled Promise of African Industrialization* ", African Economic Review, n° 32.

- _____, (1993), *"Rethinking Development : A Role of Innovation Networking in the Other Two-thirds"*, Futures, été.
- _____, (1994), *"South-South Co-operation in a Global Perspective"*, Paris, Centre de Development de l'OCDE.
- _____ et Nicolas F., (1995), *"L'Innovation, Clef du Développement : Trajectoires de pays émergents"*, Masson, IFRI.
- Ngila Mwase**, (1998), « *Regional Economic Integration and Inter-Regional Trade in Post-Apartheid Eastern and Southern Africa - The South African Dimension* », World Competition, Law and Economics Review, Vol.21, 4, june, pp. 73-84.
- North D.C.**, (1990), « *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* », New-York : Cambridge University Press.
- Ntoko Pierre**, (1995), *"Le positionnement Commercial et Social du Mexique dans l'ALENA"*, Revue Tiers Monde, Vol. 36, N° 144, Octobre-décembre, pp.771-92.
- O'Brien**, (1976), « *Customs Unions : Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective* », History of political Economy, 8, pp. 540-563.
- O.C.D.E.**, (1995), *"Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergences"*, under Direction of S. Devos, Trade Directorate.
- Ondo Ossa Albert**, (1999a), « *Economie Monétaire Internationale* », Ed. ESTEM, Paris.
- _____, (1999b), « *La Problématique de l'Intégration en Afrique Subsaharienne, le Cas des Pays de la CEMAC* », Economie et gestion, La Revue du LEA, Vol. 1, n°. 2, Janvier-juin, pp. 24-46
- Oramah B.O. et Abou Lehaf C**, (1998), « *Commodity Composition of African Trade and Intra-African Trade Potential* », Journal of African Economics, Vol. 7, N° 2, pp 263-300.
- Oyejide Ademola T.**, (1998), « *Using Trade and Industrial Policies to Foster African Development : Some Perspectives on Issues and Modalities* », Journal of African Economies, 7, Supplement 1, june pp. 34-42.
- _____, « *Trade Policy and Regional Integration in the Development Context : Emerging Patterns Issues and Lessons for Sub-Saharan Africa* », J.A.E., 7, AERC Supplement, 1, pp. 108-145.
- Panagariya A. and Findlay R.**, (1996), *"A Political Economy Analysis of Free Trade Areas and Customs Union"*, In Robert Feenstra, Douglas Irwin and G. Grossman, eds., The Political Economy of Trade Reform, Cambridge, MA: MIT Press, (Forthcoming).

- Pearson S. R. et Ingram W. D., (1980),** " *Economies of Scale, Domestic Divergence and Potential Gains from Economic Integration in Ghana and Ivory Coast* ", Journal of Political Economy, 88, pp. 994-1008.
- Pegnaherrera G.S., (1980),** « *Viable Integration and the Economic Co-operation Problems of the Developing World* », Journal of Common Market Studies, Vol. 19, pp. 65-76 et 175-188.
- Pena Félix, (1996),** " *Some Lessons from the Mercosur Initial Experience* ", Presentation in the Conference <<Regional Trade Agreements and Multilateral Rules after the Uruguay Round: Convergence, Divergence and Interaction>>, University of Liege, Faculty of Law, Liege 3-4-5 October.
- Pomfret Richard, (1986),** « *Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits Under GSP : A Comment* », The Economic Journal, July, pp. 534-536.
- Proff H.V., (1993),** " *The North America Trade Region: the Reasons for its Creation and its Initial Economic Repercussions* ", Intereconomics, Nov/Dec.
- Proff H.V., (1998),** « *Economic Integration in South Africa-a Risk of Strong Polarisation Effects or a Chance for Joint Development* », Journal of Economic Integration, Vol. 13, N° 4, December, pp. 571-85.
- Rauch J.E., (1986),** " *Production Transfer from Rich to Poor Countries* ", Journal of Development Economics, 23, North Holland, pp. 41-53.
- Reinert K.A., Roland-Holst D.W. et Shiells C.R., (1994),** « *A General Equilibrium Analysis of North American Economic Integration* », dans Modelling Trade Policy : Applied General Equilibrium Analysis of a North American free Trade Area, publié sous la direction de J.F. Francois et Shiells, Cambridge : Cambridge University Press.
- Ricardo David, (1817),** " *Principes de l'Economie Politique et de l'impôt* ", Trad. fr. Calman Levy, Paris 1970.
- Richardson J. D., (1989),** " *Etats des recherches Empiriques sur la Libéralisation des Echanges dans des Conditions de Concurrence Imparfait* ", Revue Economique de l'OCDE, Printemps.
- Robinson S., (1990),** « *L'Analyse de la Libéralisation des Echanges Agricoles à l'Aide de Modèles d'Equilibre Général Calculés sur un Seul Pays* », dans Libéralisation des Echanges Agricoles, Implications pour les Pays en développement, Sous la Direction de Ian Goldan et Odin Knudsen, OCDE.
- Robson Peter, (1980),** " *The Economics of International Integration* ", London and Boston, Allen and Unwin.
- _____, (1983), " *Intégration, Développement et Equité : l'Intégration Economique en Afrique de l'Ouest* ", Economica, Paris.

- _____, (1984), « *The Economics of International Integration* », 2nd edition (London : Allen & Unwin Ltd).
- _____, (1993), « *La Communauté Européenne et l'Intégration Economique régionale dans le Tiers-Monde* », *Revue du Tiers-Monde*, t. XXXIV, N° 136, Octobre-Décembre, pp. 859-879.
- _____, (1998), « *The Economics of International Integration* », Routledge, London.
- Rodrik Dani**, (1998), « *Why is Trade Reform so Difficult in Africa ?* », *Journal of African Economies*, 7, Supplement 1, June, pp. 43-69.
- Romer P. M.**, (1990), « *Endogenous Technological Change* », *Journal of Political Economy*, 98 (5), pp. 71-102.
- Rutherford TH.F., Rutström E.E. and Tarr D.**, (1994), « *L'Accord de Libre-Echange entre le Maroc et la CEE : Une Evaluation Quantitative* », *Revue d'Economie du développement*, N° 2, pp. 97-133.
- Saltz J.S.**, (1992), « *The Negative Correlation Between Foreign Direct Investment and Economic Growth in the Third World : Theory and Evidence* », *Rivista Internazionale di Scienza economica e Commerciali*, Vol. 39, n° 7, pp. 617-33.
- Salvatore D.**, (1995), « *International Economics* », Englewood Cliffs : Prentice Hall.
- Scitovsky T.**, (1956), « *Economic Theory and Western European Integration* », *Allen and Unwin, London*.
- Sleuwaegen L. and Yamawaki H.**, (1988), « *European Common Market : Structure and Performance* », *European Economic Review*, Vol. 32, pp. 1451-75.
- Smith A. et Venables A. J.**, (1988), « *Completing the Internal Market in the European Community : Some Industry Simulations* », *European Economic Review*, 32, pp. 1451-1475.
- Takatoshi Ito and A. O. Krueger**, (1997), « *Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements* », NBER, The University of Chicago Press.
- Taylor Lance**, (1981), « *South-North Trade and Southern Growth* », *Journal of International Economics*, 11, March, pp. 589-601.
- Thomas V. et Nash J.**, (1991), « *Reform of Trade Policy : recent evidence from theory and Practice* », *The World Bank Research Observer*, Vol. 6, July, pp. 219-240.
- Thomson A. J.**, (1994), « *Trade Liberalization, Comparative Advantage and Scale Economies : Stockmarket Evidence from Canada* », *Journal of International Economics*, 37, pp. 1-27.

- Tirole Jean, (1992), « The Principal-Agent Relationship with an Informal Principal II-Common Values », *Econometrica*, 60 : 1, pp. 1-42.**
- Urquidi V.L., (1962), « Latin American Development, Foreign Capital and Transmission of Technology », *Trim. Econ.* 29 (1), Janv.-Mar. Pp. 19-29.**
- Vérez Jean-Claude,(1998), " Le Rôle du Secteur Informel dans un Contexte de Régionalisation ", *Revue du Tiers-Monde*, t. XXXIX, N° 155, juillet-septembre, pp. 581-96.**
- Viner J., (1950), "The Customs Union Issue", New York : Cornegie Endowment for International Peace.**
- Waelboerck, (1976), " Measuring the degree of Progress of Economic integration ", in Machlup F., *Economic Integration, Worldwide, Sectoral*, Mcmillan, London, pp. 89-99.**
- Wang Z.K. and Winters A., (1998), « Africa's Rôle in Multilateral Trade Negotiations : Past and Future », *Journal of African Economics*, Vol. 7, pp. 1-33.**
- Wells K., (1992), *South African Violence Wounds Economy* », *Wall Street Journal*, Sept. 30.**
- Wicksell Knut, (1934), " Lectures on Political Economy ", London : Routledge and Kegan Paul, Vol. I, p. 133.**
- World Bank, (1991), "Regional Cooperation for Adjustment : A Program of Trade, Transport and Financial Policy for Member Countries of UDEAC", Report 9747-AFR, Washington DC: World Bank.**
- _____ , (1994), « Adjustment in Africa : Reforms, Results and the Road Ahead », New York : World Bank, Oxford University Press.**
- W.T.O., (1995), "Regionalism and the World Trading System", Secrétariat, April.**
- Yeats Alexander S., (1991), "Do African Countries Pay More for Imports ? Yes", *Economic Reform in Subsaharan Africa*, in Chribber and Fischer, pp. 198-210.**
- Yeats A.J., (1997), « Multilateral Aspects of Africa's Trade Policies and Performance », Paper Prepared for Economic Commission for Africa's Meeting of African Ministers of Trade, Abidjan, Côte d'Ivoire, 23-24 May.**

RESUME :

La plupart des tentatives d'intégration économique dans les pays en développement ont connu des résultats mitigés. Les accords de type Nord-Nord ou Nord-Sud semblent pourtant avoir de bons résultats. La théorie traditionnelle du commerce international basée sur la différence des technologies, et la théorie moderne menée par HECKSHER-OHLIN, axée sur les dotations factorielles ne s'avèrent pas favorables à la réalisation de l'intégration régionale en Afrique centrale. D'une part, ces économies ne sont pas complémentaires au point de bénéficier des avantages comparatifs dus à la différence technologique, d'autre part, elles n'ont pas les moyens de se spécialiser pour bénéficier des avantages liés à la différence des dotations factorielles. Vraisemblablement, il reste une solution : rechercher des accords de type Nord-Sud. En effet, plusieurs avantages justifient l'intégration Nord-Sud : une plus grande crédibilité ; une implantation rationnelle des industries, etc. Toute la question est de savoir comment intégrer les regroupements Sud-Sud dans les accords de type Nord-Sud ? C'est à cette question que nous tentons de répondre dans cette thèse.

TITLE :

THE FEASIBILITY OF ECONOMIC INTEGRATION IN CENTRAL AFRICA : *AN ATTEMPT TO DEFINE OTHER OPTIMALITY'S CONDITIONS*

ABSTRACT :

In Subsaharan Africa, all the attempts of South-South regional economic integration failed. The North-North or North-South agreements seem to have better results. The traditional theory of international trade based on the technological differences and the modern one centred on factorial dotations are not very favorable to regional economic integration in central Africa. Indeed, on one hand, economies in these countries are not complementary enough to benefice of comparative advantageous due to the difference of technologies, and on the other hand, these are not able to specialize in order to profit of advantageous due to the differences of factorial dotations. Probably one solution is to research North-South type of agreement. In fact, many advantageous can justify the North-South integration : greater credibility ; rational implantation of industries, etc. But the question is to know how South-South agreements will work out into North-South integrations ? This is what we try to explain in this thesis.

DISCIPLINE : Sciences Economiques

MOTS-CLES : Intégration économique, Zone de libre échange, Union douanière, Afrique centrale, UDEAC, Intégration Nord-Sud, Libéralisation des échanges.

CENTRE DE RECHERCHE :

Atelier de Recherche Quantitative Appliquée au Développement Economique (ARQADE)
Université des Sciences Sociales de Toulouse 1 - Manufacture des Tabacs
21, allée de Brienne - 31000 Toulouse