

UNIVERSITE DE YAOUNDE II

Faculté Des Sciences Économiques

Et de Gestion

**INCIDENCE DE
L'INTEGRATION
ECONOMIQUE EUROPEENNE
SUR L'INTEGRATION
ECONOMIQUE AFRICAINE**

THESE POUR L'OBTENTION DU DIPLOME
DE DOCTORAT D'ETAT

Présentée et soutenue par

Directeur de recherche

M. Jean – Christophe BOUNGOU BAZIKA

Pr. Hervé DIATA

Mai 2001

40
14
BOU

DEDICACE

Je dédie cette thèse à mon père **René BOUNGOU** décédé en octobre 1998 qui, depuis ma tendre enfance, m'a toujours inculqué la valeur de suivre la voie conduisant au firmament de l'instruction.

REMERCIEMENTS

Je remercie infiniment le Professeur **Hervé DIATA** mon Directeur de thèse pour ses précieuses orientations et les remarques critiques ainsi que la disponibilité et les encouragements m'ont permis d'améliorer et de mener à terme cette recherche.

Je remercie également le Professeur **Ernest TOUNA MAMA**, Doyen de la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, de tout l'appui qu'il a apporté et de la compréhension dont il a fait preuve, ce qui a énormément facilité la présentation et la soutenance de cette thèse.

Je remercie aussi le Docteur **Félix MOUKO**, Directeur Général du complexe d'enseignement privé « École Actuelle », pour son appui logistique qui a contribué à la réalisation de ce document.

Je remercie ma Femme **Germaine** pour son soutien moral et sa sollicitude sans lesquels cette recherche n'aurait pas abouti.

LISTE DES SIGLES

ACP	: Afrique-Caraïbes-Pacifique
AEF	: Afrique Equatoriale Française
AOF	: Afrique Occidentale Française
ASS	: Afrique subsaharienne
BCE	: Banque Centrale Européenne
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BEAC	: Banque des Etats de l'Afrique Centrale
CCAO	: Chambre de Compensation de l'Afrique de l'Ouest
CCZEP	: Chambre de Compensation de la Zone d'Echanges Préférentiels
CEAO	: Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest
CECA	: Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier
CEDEAO	: Communauté Economique et Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEE	: Communauté Economique Européenne
CFAO	: Compagnie Française de l'Afrique Occidentale
CFDT	: Compagnie Française du Développement des Fibres Textiles
CEEAC	: Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale
CEMAC	: Communauté Economique et monétaire de l'Afrique Centrale
CEPII	: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales
CNUCED	: Commission des nations unies pour la Coopération Economique et le Développement
DIT	: Division internationale du travail
EAMA	: Etats Africains et Malgache Associés
FECOM	: Fonds Européen de Coopération Monétaire
FED	: Fonds Européen de Développement
FMI	: Fonds Monétaire International
FMN	: Firme multinationale
FF	: Franc français
GATT	: General Agreement on Trade and Tarifs
IRCT	: Institut de Recherche de Coton et Textiles
HOS	: Heskcher-Ohlin-Samuelson
OECE	: Organisation Européenne de la Coopération Economique
OMC	: Organisation Mondiale pour le Commerce
PAC	: Politique agricole commune
PAS	: Politique d'ajustement structurel
PMA	: Pays moins avancés
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
PTOM	: Pays et Territoires d'Outre-Mer
SADC	: South African Development Conference
SME	: Système Monétaire Européen
SCOA	: Société Commerciale de l'Ouest Africain
SNF	: Société du Niger français
TCR	: Taxe de la coopération régionale
TEC	: Tarif extérieur commun
TPG	: Tarif préférentiel généralisé
UEAC	: Union Economique de l'Afrique Centrale
UE	: Union européenne
UEP	: Union Européenne des paiements
UMAC	: Union Monétaire de l'Afrique Centrale

**PARTIE II. INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR
L'INTEGRATION AFRICAINE DANS LE CADRE DE LA GESTION
CONVENTIONNELLE**

*CHAPITRE 4. INTEGRATION EUROPEENNE ET AFRICAINE : DEUX
PROCESSUS HISTORIQUEMENT LIES*

SECTION 1. INTEGRATION DES PAYS AFRICAINS DANS LE SYSTEME
COLONIAL : FONDEMENT DE L'INTEGRATION
EURAFRICAINE

SECTION 2. DU MARCHE COMMUN FRANCO-AFRICAIN AU MARCHE
COMMUN EURAFRICAIN

SECTION 3. INSTRUMENTS DE LA GESTION CONVENTIONNELLE

*CHAPITRE 5. INCIDENCE DE LA ZONE EURAFRICAINE SUR
L'INTEGRATION AFRICAINE*

SECTION 1. INCIDENCE SUR LE COMMERCE DES PAYS DE L'U.E. AVEC
LES PAYS AFRICAINS

SECTION 2. INCIDENCE SUR LE COMMERCE DES PAYS ACP

SECTION 3. INCIDENCE SUR LE PROCESSUS INSTITUTIONNEL DE
L'INTEGRATION AFRICAINE

*CHAPITRE 6. PORTEE, LIMITES ET PERSPECTIVES DE
L'INTEGRATION EURAFRICAINE.*

SECTION 1. PORTEE ET LIMITES DE LA ZONE EURAFRICAINE

SECTION 2. PERSPECTIVES

SECTION 3. QUELS ENSEIGNEMENTS TIRER ?

SECTION 4. QUELQUES PISTES DE RECHERCHE POUR UNE THEORIE DE
L'INTEGRATION AFRICAINE

CONCLUSION

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PARTIE I. INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR L'INTEGRATION AFRICAINE A TRAVERS LA DYNAMIQUE DU MARCHÉ MONDIAL

CHAPITRE 1. ANALYSE COMPARATIVE DES APPROCHES ET DES PERFORMANCES DE L'INTEGRATION AFRICAINE ET EUROPEENNE

- SECTION 1. UNE APPROCHE DOMINANTE COMMUNE, L'APPROCHE
LIBERALE
- SECTION 2. ANALYSE COMPAREE DES PERFORMANCES DES
ORGANISATIONS REGIONALES EUROPEENNE ET AFRICAINES
- SECTION 3. LES RAISONS COMPAREES DE LA REUSSITE DE
L'INTEGRATION
EUROPEENNE ET DE L'ECHEC DE L'INTEGRATION AFRICAINE

CHAPITRE 2. INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR LES ECHANGES AFRICAINS

- SECTION 1. INCIDENCE SUR LES ECHANGES ORIENTES VERS LE
MARCHÉ MONDIAL
- SECTION 2. INCIDENCE SUR LES ECHANGES INTRA-AFRICAINS.

CHAPITRE 3. INCIDENCE SUR LE SYSTEME PRODUCTIF ET MONETAIRE

- SECTION 1. INCIDENCE SUR LE SYSTEME PRODUCTIF
- SECTION 2. INCIDENCE SUR LE SYSTEME MONETAIRE

INTRODUCTION

La présente recherche traite de **"l'incidence de l'intégration économique européenne sur l'intégration économique africaine"**.

L'intégration économique est un phénomène vaste et complexe car elle touche tous les pays du monde entier dans la mesure où toutes les nations participent plus ou moins à une organisation régionale ou sous-régionale dont le but est de promouvoir les échanges commerciaux de la zone concernée.

Cette recherche serait fastidieuse si elle portait sur tous les pays. C'est pourquoi, l'objet de l'étude n'a été limité qu'à deux continents, en l'occurrence l'Europe et l'Afrique pour deux raisons essentielles.

Premièrement : l'Europe et l'Afrique sont deux continents dont l'histoire est intimement liée, surtout à partir de 1886 avec la Conférence de Berlin. Le destin économique de l'Afrique a subi une grande influence des politiques menées par les pays européens. Les flux des échanges commerciaux et des investissements directs sont principalement le fait des entreprises européennes. En 1989, sur 1335,0 milliards FCFA d'exportations des pays de l'UEMOA, plus de la moitié de celles-ci soit 752,7 milliards étaient destinées à la CEE. De même, sur 1513,4 milliards d'importations des pays de l'UEMOA, 802,3 milliards provenaient des pays de la CEE (BCEAO, 1997). En outre, les mécanismes institutionnels que l'intégration régionale a mis en œuvre dès 1957 avec le traité de Rome montrent que le processus d'intégration européen avait été conçu en étroite liaison avec le processus d'intégration africaine puisque le traité préconise dans son article 131 qu'un accord d'association soit passé entre les pays européens et les pays africains et malgache « entretenant des relations particulières » avec la France, la Belgique, l'Italie

et les Pays-Bas (Delorme, 1972, Vignes, 1979 ; Berget, 1987) et que tout soit mis en œuvre pour aider à la réalisation de groupements régionaux dans les anciens territoires d'outre-mer (Viate et Kerever, 1979).

Deuxièmement : l'Europe est aujourd'hui la région du monde qui a consacré depuis près de cinquante ans beaucoup d'énergie à promouvoir la politique d'intégration de ses économies nationales. Le passage en janvier 1999 à la monnaie unique, l'Euro, couronne les efforts menés avec beaucoup de patience et de détermination depuis de longues années. Cela montre que l'intégration européenne se situe à une phase très avancée comparativement aux autres régions du monde (Amérique, Asie et Afrique). L'étude de l'intégration économique européenne est assurément un champ fertile où la réflexion peut récolter de riches enseignements pour le présent comme pour le futur.

A l'inverse, l'Afrique n'a pas beaucoup avancé en matière d'intégration régionale alors que le processus est amorcé depuis plus de quarante ans.¹ Les échanges intra-régionaux sont demeurés dérisoires en dépit de toutes les résolutions et réformes institutionnelles engagées pour raffermir l'intégration régionale : 5% pour la CEDEAO, 10% pour l'UEMOA, 3% pour la CEMAC, 9% pour la SADC, etc². Toutes les analyses convergent pour affirmer que les résultats de l'intégration communautaire sont bien maigres sur ce continent (Banque Mondiale, 1989 ; Ouali 1989 ; Kassé 1991 ; Coussy et Hugon, 1991 ; Jacquemot et Raffinot 1993 ; Gérardin 1993, 1995, etc.). Cette stagnation de l'intégration économique fait de l'Afrique un objet d'étude digne d'intérêt pour la compréhension des facteurs entravant ce processus. Mener une telle étude donne la possibilité au chercheur de tirer des leçons utiles susceptibles de contribuer à éclairer les mécanismes de l'intégration régionale en Afrique.

¹ L'Union Douanière Equatoriale (UDE), le premier groupement sous-régional en Afrique centrale a été créée en 1949.

² Voir Coussy et Hugon (1991), Jacquemot et Raffinot (1993), Bécart (1997)

Ces deux constats nous amènent à nous interroger sur la pertinence des explications relatives à l'échec de l'intégration africaine. La littérature économique à ce sujet est abondante. Elle indique généralement une série de facteurs se rattachant aux faiblesses des structures économiques (production peu diversifiée, marchés domestiques étroits, insuffisance d'infrastructures de communication), à l'inadéquation des politiques d'intégration régionale, à l'absence de volonté politique. Peut-on se contenter de ces explications même si elles ont un caractère objectif ? Si celles-ci sont nécessaires, peut-on les juger suffisantes au point d'ignorer les relations étroites qui ont toujours prévalu entre les deux processus sur les plans historique, institutionnel et économique ? Ces relations "particulières" ¹ ne constituent-elles pas une des explications malheureusement "ignorées" de la stagnation de l'intégration économique africaine ? Faisons le point de la littérature sur l'intégration notamment africaine pour mieux répondre plus loin à ces interrogations légitimes.

REVUE DE LA LITTÉRATURE

Un grand nombre d'auteurs ont tenté d'analyser l'intégration économique africaine, d'en dresser le bilan et d'en déceler les causes qui ont déterminé l'échec de ce processus. Il sera successivement présenté les thèses des auteurs qui privilégient les facteurs macro-économiques et structurels, les causes liées aux défaillances des politiques économiques, à l'absence de volonté politique et aux égoïsmes nationaux

¹ Il convient de préciser que le terme de relations particulières est utilisé dans le Traité de Rome et la Convention d'Association entre le marché Commun et les Pays et Territoire d'Outre Mer (PTOM) pour qualifier les relations entre la métropole française et ses colonies d'Afrique. (voir Delormes, 1977)

- Explications basées sur les facteurs macro-économiques et structurels

Ph. Hugon (1992) est l'un des auteurs qui met en relief les facteurs macro-économiques et structurels pour expliquer la stagnation de l'intégration des pays africains. Il évoque plusieurs facteurs qui, selon lui, sont à l'origine de l'échec de l'intégration africaine. Pour cet auteur, les sources de la stagnation de l'intégration africaine sont représentées par des causes structurelles qui tiennent aux concurrences des exportations, aux faibles complémentarités des économies, aux faibles niveaux de développement et rythmes de croissance ou aux conflits qui opposent les différents Etats dans la captation de l'aide étrangère. Ces facteurs ont constitué de sérieux obstacles à l'intégration économique en Afrique.

Abordant les causes qui sont à l'origine de la faiblesse des échanges intra-régionaux, Hugon évoque les facteurs structurels (faiblesses des voies de communication, insuffisante diversification des appareils productifs, étroitesse du marché, petite taille des Etats...), et accessoirement, les facteurs monétaires (absence de standardisation, non-convertibilité des monnaies, accès sélectif aux devises et assis sur des critères non économiques).¹

B. Vinay (1968) abordant la question de l'intégration africaine montre que celle-ci passe par le renforcement de la complémentarité des économies. Selon lui, non seulement l'Afrique doit acheter davantage à l'Afrique, mais les pays importateurs doivent également donner aux vendeurs la possibilité d'acheter à leur tour les produits de leurs clients. A ceux qui estiment que le commerce inter-africain pourrait être stimulé par la mise en place d'une chambre de compensation, l'auteur répond que les mécanismes monétaires ne suffisent pas à stimuler les échanges, ce sont les complémentarités qui

¹ Ph. Hugon (1992), « Marginalisation et intégration en Afrique dans un contexte d'unification européenne », chap.12, dans S. Mappa (Sous la direction), L'Europe des douze et les autres Karthala, Paris, pp.347-348.

sont le moteur du commerce inter-africain. Or de nombreuses barrières physiques, tarifaires et non tarifaires existent et empêchent le développement du commerce inter-africain.¹

S'interrogeant sur la pertinence de la nouvelle approche de l'intégration en Afrique centrale, Ondo Ossa (1999) indique les causes qui sont à la base des résultats décevants de l'intégration africaine des années 70 et 80.² Nous retiendrons particulièrement deux qui sont :

- des facteurs naturels dus à la faible densité, au bas niveau de revenu, au nombre élevé de petits Etats, des problèmes de communication et d'infrastructures ;
- des imperfections de marché qui tiennent au risque bancaire, à une information déficiente et au manque de standardisation des produits ;

On voit bien que l'auteur évoque plusieurs causes qui concernent l'environnement macro-économique et structurel des pays africains.

Sur la même question relative à la nouvelle approche de la régionalisation dans la zone franc africaine, Békolo-Ebé évoque une des causes qui explique la crise financière des pays de la zone BEAC et UEMOA et le peu de dynamisme de l'intégration régionale Elle se traduit par l'important déficit chronique de la balance des paiements de ces pays. Un tel déficit oblige la France à supporter une charge croissante dans la couverture monétaire du franc CFA en application des clauses de la zone franc, notamment celle portant sur le compte d'opération.³

Pour Mustapha Kassé (1991), « les dysfonctionnements constatés dans les processus intégrateurs ont pour origine souvent le mimétisme ou l'excès de pragmatisme affichés par les bureaucraties des organisations

¹ B. Vinay (1968), L'Afrique commerce avec l'Afrique, PUF, Paris.

² A. Ondo Ossa (1999), « La problématique de l'intégration en Afrique subsaharienne (le cas des pays de la CEMAC) », Economie et Gestion, revue du LEA, Volume I, n°2, janvier-juin, pp.26-27.

³ B. Békolo-Ebé (1994), « La réforme de la zone franc et les perspectives d'intégration en Afrique centrale », dans Colloque, Développement endogène, fiscalité, intégration, PUG, pp.51-83.

intergouvernementales ». L'auteur insiste surtout sur les facteurs structurels suivants : la concurrence existant entre les entreprises produisant les mêmes biens sur un marché étroit, les doubles emplois et la duplication des projets au niveau des pays membres. Ces causes sont une source de gaspillage et un frein à l'intégration régionale africaine. C'est pourquoi, M. Kassé propose que la constitution des ensembles régionaux soit guidée par le principe de la division régionale du travail. C'est ce principe qui devrait permettre la répartition rationnelle et la mise en place des industries compétitives entre les membres de l'union douanière et économique en Afrique de l'Ouest.¹

- **Explications privilégiant les défaillances des stratégies et politiques économiques et les égoïsmes nationaux**

Un autre auteur qui se distingue par ses nombreuses contributions qu'il apporte à la réflexion et au débat sur l'intégration africaine, J. Coussy (1992), dégage les causes de l'échec de l'intégration africaine. Sa démarche est originale car il distingue trois modèles d'intégration en Afrique et tente de dresser les facteurs explicatifs de l'échec de ces différents modèles. Ainsi, il fait observer la nécessité de tenir compte de l'expérience historique et pour ce faire de « reprendre l'histoire de trois modèles d'intégration qui ont été successivement ou simultanément préconisés en ASS : l'intégration par la protection des activités dans l'enfance, l'intégration par la protection des activités existantes et l'intégration par la libéralisation des échanges ».²

L'auteur souligne que les causes de l'échec du modèle de l'intégration par la politique du protectionnisme éducatif sont la non réalisation de l'objectif de compétitivité visé, la sous-utilisation des capacités de production, les déficits de demande, la réduction des capacités d'importation, la baisse des

¹ M. Kassé (1991), Le développement par l'intégration, NEAS, Dakar.

² J. Coussy (1992), "Intégration interafricaine et politique de protection : échec inéluctable ou occasions manquées ?", dans J.M. Fontaine (sous la direction), Réformes du commerce extérieur et politiques de développement, PUF, Paris, p.211.

financements extérieurs, etc. D'autres facteurs sont aussi évoqués qui relèvent de la politique publique : échec dans la répartition des investissements, non respect des préférences commerciales, retards dans le versement des contributions étatiques, etc. L'optimisme sur les anticipations des économies a provoqué une divergence avec la dimension réelle des marchés africains, surtout pour les industries lourdes.

Le deuxième modèle d'intégration par la protection des activités existantes a connu lui-aussi un échec pour les raisons suivantes : le coût de transport constitue un frein majeur à l'intégration des secteurs à fortes économies d'échelle ; la protection de certains secteurs comporte le risque d'accentuer les écarts de productivité non seulement entre l'ASS et les pays développés, mais aussi entre l'ASS et les pays asiatiques ; l'irréversibilité des modes de consommation peut conduire dans certains pays habitués à consommer des produits alimentaires importés de réduire l'efficacité de la protection ; les stratégies de spécialisation dans les opérations de transit informel adoptées par certains pays (Gambie, Bénin) pour tirer profit des avantages des activités de réexportation suscitent des réticences contre la protection.

Enfin l'explication de l'échec du troisième modèle d'intégration réside dans les rivalités que les politiques de libéralisation des échanges induisent, les concurrences entre Etats et entre entreprises qu'elles provoquent, concurrences dont les conséquences sont un accroissement de l'interventionnisme étatique (dévaluations monétaires, subventions aux entreprises nationales en difficultés et non compétitives, pressions politiques contre les privatisations et les risques de chômage qu'elles font peser sur les salariés, etc.).

L'analyse de la Banque Mondiale sur l'échec de l'intégration africaine met également l'accent sur les politiques jugées déficientes qui ont été menées depuis le début du processus de régionalisation.

Elle montre que la principale cause de l'échec de l'intégration régionale en Afrique est l'inadéquation des politiques qui ont eu tendance à mettre en avant des facteurs se rapportant aux insuffisances des infrastructures alors qu'existaient bien de distorsions engendrées par une taxation hétérogène et protectionniste. Des réformes de politique économique sont nécessaires si l'on veut rompre avec des politiques budgétaires laxistes génératrices de taux de change surévalués, et progresser dans la voie de l'intégration.¹

De même, les politiques institutionnelles mises en place ont favorisé l'existence d'organisations régionales amorphes et sans pouvoir réel. L'approche de la Banque Mondiale insiste sur le caractère institutionnel de l'intégration. Cet aspect a constitué un blocage de par la lourdeur des institutions régionales mises en place, le manque de clarté de leur mandat, le caractère pléthorique de leurs personnels et les difficultés des Etats à assurer leur contribution financière, ce qui a engendré une crise institutionnelle sans précédent de ces ensembles régionaux.

Peter Robson (1985) aborde également l'examen des causes de l'échec des unions douanières africaines en mettant en évidence les défaillances des politiques économiques.² Analysant surtout l'expérience des unions douanières de l'Afrique de l'Ouest, il souligne quelques facteurs qui sont à l'origine des difficultés rencontrées par ces organisations régionales. On peut citer l'échec des politiques d'harmonisation des codes d'investissements, en

¹ « Le renforcement des infrastructures régionales ne servira guère l'intégration régionale s'il n'est pas assorti de réformes de politiques économiques destinées à accroître la demande de biens et services. L'efficacité des réformes dépendra elle-même des régimes d'incitation en particulier au niveau des taux de change et de libéralisation des marchés » (Banque Mondiale, L'Afrique subsaharienne, de la crise à une croissance durable, 1989, p.182, Washington).

² P. Robson (1985), « Performance and Priorities for Regional Integration with Special Reference to West Africa », in Tore R. (editor) Crisis and Recovery in sub Saharan Africa, OECD pp.265-277.

particulier l'absence d'un programme régional d'industrialisation, la faiblesse des relations inter-industrielles, les distorsions découlant des politiques de libéralisation du marché, politiques souvent non coordonnées entre les pays membres auxquelles s'ajoutent les obstacles au développement des échanges intra-régionaux créés par la non convertibilité des monnaies.

On peut aussi noter d'autres causes comme la faiblesse des mesures compensatoires en faveur des pays moins développés membres des unions douanières, l'absence de collaboration entre les différentes organisations d'intégration faisant pourtant partie de la même zone géographique, etc. Pour l'auteur, les regroupements régionaux africains se caractérisent par l'application de politiques autarciques empêchant ainsi d'élargir mutuellement leurs horizons et d'enrichir leurs expériences.

Toujours dans le même sens que les auteurs précédents, P. et S. Guillaumont (1993) donnent quelques raisons qui sont à la base de l'échec des unions douanières africaines. Selon eux, le caractère relativement récent des indépendances et l'aversion que suscite aux gouvernants la réduction des souverainetés nationales, la crise financière et le refus d'abandonner les droits de douane (principe de l'union douanière) alimentant pour l'essentiel les recettes budgétaires, la protection des activités industrielles embryonnaires, sont autant de causes qui ont poussé l'intégration régionale à l'échec.¹

Nous pouvons arrêter ici l'énumération des positions et affirmer que de nombreux auteurs soulignent les mêmes raisons que celles avancées précédemment.² C'est le lieu d'en dégager quelques enseignements.

¹ P. et S. Guillaumont (1993), « La zone franc à un tournant : vers l'intégration régionale », dans S. Chalof (Sous la direction), La France et l'Afrique, chapitre 24., Karthala, Paris.
² Il s'agit de Bourguinat (1968), Barbier (1989), Gherari (1989), Jacquemot et Raffinot (1991), Geradin (1993), Bach (1998), etc.

Enseignements

De cette brève revue de la littérature, il se dégage trois principaux enseignements :

- Les analyses dominantes des causes de la faillite des processus d'intégration africaine se sont souvent limitées dans leur approche à déceler certaines causes endogènes et exogènes qui sont évidentes et dont on ne saurait nier la pertinence. On peut les résumer **en deux causes principales : politiques économiques déficientes des Etats et manque de volonté politique de ceux-ci ; environnement macro-économique et structurel peu propice à la coopération et l'intégration régionale.**
- Les limites d'une telle approche proviennent du fait qu'elle occulte un double fait majeur : les unions douanières africaines sont des initiatives décidées par la puissance coloniale et dictée à des pays et territoires qui faisaient partie de son empire ; l'intégration africaine est étroitement associée à l'intégration européenne. C'est ce contexte politique et économique qui en détermine les contours, en fixe les objectifs et conditionne les différentes évolutions¹.
- Le processus de l'intégration européenne avec ses contradictions propres aura nécessairement une incidence sur le processus d'intégration africaine, la première servant de modèle à la seconde en dépit des disparités énormes entre chaque groupe de pays et leur autonomie relative.

OBJECTIFS DE LA RECHERCHE

Les enseignements qui découlent des limites des analyses visant à expliquer les causes de l'intégration africaine conduisent la présente recherche à se donner deux principaux objectifs :

¹ Il est symptomatique de constater que près de 35 ans après la formation des premières unions douanières et malgré l'expérience acquise de plusieurs décennies, c'est encore la France qui prendra en 1991 l'initiative de réformer les unions douanières de l'UDEAC et de la CEAO paralysées par une crise sans précédent.

- le premier objectif est de montrer dans quelle mesure ces deux , d'intégration (africaine et européenne) sont liés et comment l'un a influé sur l'autre et continue jusqu'à maintenant à servir de modèle à suivre même si les performances économiques des deux processus sont contradictoires, de même que les réalités qu'ils sont sensés intégrer sont différentes;
- le deuxième objectif est d'expliquer les facteurs qui ont permis d'obtenir des avancées significatives au niveau de l'intégration européenne, et ceux qui sont à l'origine des reculs constatés au niveau de l'intégration africaine. Il importera d'expliquer les raisons qui sont à la base de ce bilan très contrasté. En d'autres termes, une évaluation exhaustive de l'intégration des pays européens et africains devra être faite en privilégiant l'analyse du bilan de l'intégration africaine à la lumière des résultats positifs obtenus par les pays européens avec lesquels sont liés les pays africains dans le cadre de la zone de libre-échange UE-ACP. L'analyse devra également permettre d'entrevoir quelques perspectives.

PROBLEMATIQUE

La problématique de la recherche sera articulée autour de deux questions fondamentales.

En quoi l'intégration africaine est-elle étroitement liée à l'intégration européenne et comment se traduit l'incidence de la seconde sur la première ?

Cette première question trouve son origine dans le premier objectif que nous nous sommes fixés, à savoir tenter d'élargir l'analyse des causes de la faillite de l'intégration des pays africains, analyse trop souvent enfermée dans une série de facteurs limitatifs et qui ne nous satisfait pas car elle tend à appréhender le processus d'intégration africaine de façon isolée de sa

genèse, l'intégration européenne. Une telle approche peut induire en erreur et se révéler incapable de cerner les causes fondamentales des difficultés que connaît l'intégration africaine.

Quels sont les facteurs qui expliquent les avancées de l'intégration des pays européens et les difficultés que connaît l'intégration des pays africains ?

Cette deuxième interrogation se rattache à notre deuxième objectif. Elle se justifie par la nécessité d'approfondir l'examen de l'intégration en s'efforçant de dépasser les causes révélées jusqu'à maintenant dans la littérature économique pour comprendre comment deux processus ayant des liens d'interdépendance aussi prononcés ont par contre des divergences de résultats aussi fortes. Quelques questions subsidiaires méritent alors d'être posées : les performances de l'intégration africaine ne s'expliquent-elles pas à la lumière de celles de l'intégration européenne ? N'est-ce pas l'influence de l'une sur l'autre qui constitue une des causes fondamentales de l'échec de l'intégration africaine ? Les raisons des difficultés chroniques de l'intégration africaine ne sont-elles pas à rechercher dans un modèle de croissance mis en place dès la période coloniale et qui bien qu'épuisé et en crise, perdure jusqu'à maintenant et constitue une entrave au renforcement des échanges intra-régionaux africains ?

C'est en tentant de réaliser une étude comparative de l'intégration économique régionale ainsi que de dresser un bilan du processus d'intégration africaine à la lumière de la riche expérience accumulée par les pays européens que la recherche sera en mesure de répondre à ces différentes questions

HYPOTHESES DE RECHERCHE

Aux questions formulées dans la problématique, un certain nombre d'hypothèses de recherche sont avancées ici et que l'analyse devra confirmer ou infirmer.

- a) L'approche libérale fondée sur l'intégration des marchés demeure dominante et c'est cette approche qui a été mise en oeuvre dans les pays d'Europe occidentale et ceux d'Afrique, avec quelques nuances pour ces derniers, nuances s'expliquant pour une large part par des contingences historiques. Le processus d'intégration en Afrique subsaharienne dans les domaines de la production, du marché et de la monnaie s'est effectué en étroite relation avec Le processus d'intégration en Europe qui en a constitué le modèle de référence.
- b) L'intégration a beaucoup avancé en Europe parce que les flux commerciaux et financiers sont relativement développés entre les pays européens et ont eu tendance à s'accroître grâce à l'union douanière et économique. Ces flux se sont appuyés sur des facteurs de complémentarité importants qui préexistaient bien avant le traité de Rome. Les pays européens ont su exploiter leurs complémentarités sectorielles et sur cette base consolidé leur intégration commerciale et renforcé celle des systèmes de production. Par contre, ces mêmes flux sont relativement faibles entre les pays africains en dépit de la constitution des unions douanières, mais demeurent élevés entre pays africains et pays européens. L'intégration verticale (Maktar Diouf, 1979) des systèmes productifs et des circuits commerciaux pendant et après l'époque coloniale, les mécanismes institutionnels d'intégration régionale mis en place par les conventions de Yaoundé et de Lomé (investissements et commerce) et par la zone franc (monnaie), la forte

dépendance des économies africaines à l'égard des pays européens déterminée par le modèle d'accumulation de type colonial peuvent expliquer l'intensification des flux entre l'Europe et l'Afrique d'une part et l'insuffisance des mêmes flux entre pays africains d'autre part, ainsi que les déséquilibres de ces flux au détriment de l'Afrique et la faiblesse du commerce inter-africain d'autre part.

- c) D'autres hypothèses permettent d'aller plus loin et devront être vérifiées tout au long de l'analyse. Dans le paragraphe précédent, il a été supposé qu'un modèle d'accumulation de type colonial est la source de la faiblesse des échanges intra-régionaux en Afrique. En plus de ce fait, il est important de souligner que ce modèle a induit une spécialisation particulière des pays africains : celle-ci revêt quatre caractéristiques principales : elle est multinationale, c'est-à-dire qu'un ensemble de pays situés dans la même zone géographique produisent et exportent le même bien (coton par exemple) ; elle est primaire : le produit exporté est brut ; elle est quasiment mono-exportatrice, ce qui signifie que la gamme des biens exportés est très peu variée. ; elle est imposée aux pays africains et donc ne correspond pas à une politique délibérée et volontariste des Etats-nations.
- d) Ainsi, ce type de spécialisation multinationale possède alors trois incidences : 1) elle développe et privilégie les échanges avec les pays développés, en particulier les anciennes métropoles ; 2) elle s'oppose au développement des échanges intra-régionaux africains ; 3) le passage de pays colonisés en Etats nations indépendants engendre une crise de mutation du modèle d'accumulation de type colonial dont l'effet est de générer la crise de l'intégration régionale. La solution de celle-ci se trouve dans la mise en œuvre de nouvelles spécialisations internationales en Afrique conformément à l'émergence d'Etats nations autonomes.

METHODOLOGIE

La méthodologie utilisera un certain nombre de variables, d'indicateurs et un modèle économétrique permettant de mesurer et de tester différemment l'intégration économique.

a) Variables

Les variables utilisées seront centrées sur les échanges intra-régionaux et ceux réalisés avec les pays tiers. Elles porteront sur les exportations (E) et importations (M) des pays africains et européens. Afin d'obtenir des données relatives, d'autres variables portant sur la production (PIB) pourront être utilisées.

b) Indicateurs

Des indicateurs permettront de procéder à des calculs et d'évaluer l'impact de complémentarité sectorielle en Europe et en Afrique, bien que cela ne sera pas suffisant (mais non suffisante) pour le développement de l'intégration commerciale. Il sera également évalué le déséquilibre des échanges dans la zone UE. L'incidence de la convention de Lomé sur les échanges des pays africains sera évaluée. Afin de dégager les perspectives d'évolution de l'intégration africaine, un indicateur de prévision des échanges de ce continent avec lui-même et avec les autres régions du monde sera utilisé. Il permettra d'indiquer quelle pourrait être la principale tendance dans l'orientation géographique des échanges extérieurs des pays africains dans les années à venir (2000 à 2004).

¹ S'agissant de l'indicateur d'évaluation de l'incidence de la Convention, nous nous inspirons du modèle élaboré et des résultats obtenus par F. Brochart (1979) pour leur pertinence et l'intérêt qu'ils présentent pour notre recherche.

Les indicateurs qui seront utilisés pour mesurer l'incidence sont les suivants :

- Indicateur de complémentarité sectorielle

Cet indicateur permet de rendre compte du degré de complémentarité des produits ou des branches existant dans un pays et pouvant faire l'objet d'une demande dans un pays partenaire de l'union. On peut le calculer soit à partir des productions, soit à partir des exportations¹. Dans le premier cas, la complémentarité (COMPL_p) est potentielle et dans le deuxième (COMPL_e) elle est effective. Les formules de calcul sont les suivantes :

$$COMPL_p = \left[\frac{Pt(P_{ia} + P_{ib}) + Pt(d_{ia} + d_{ib})}{Pt} \right] \left(\frac{2}{n} \right)$$

avec

d_{ia} : demande du produit i dans le pays a

d_{ib} : demande du produit i dans le pays b

P_{ia} : part de la production du produit i par le pays a

P_{ib} : part de la production du produit i par le pays b

n : nombre de pays composant la zone

Si $COMPL_p < 50$, le degré de complémentarité est faible

Si $50 < COMPL_p < 70$ le degré de complémentarité est moyen

Si $COMPL_p > 70$, le degré de complémentarité est élevé

$$COMPL_e = \frac{X_i(100 - X_n)}{100} \times n$$

avec

¹ La difficulté d'avoir des informations statistiques sur la structure des échanges intra-régionaux africains nous a contraint de partir des données sur la production publiées par le rapport annuel du Ministère français de la Coopération.

n : nombre de pays de la zone

X_t : somme de toutes les parts des exportations de tous les pays destinées vers la zone

X_n : somme de parts des exportations d'un pays dans une branche

Si $COMPLE < 50$, le degré de complémentarité est faible

Si $50 > COMPLE > 100$, le degré de complémentarité est moyen

Si $COMPLE > 100$, le degré de complémentarité est élevé.

- Indice d'équilibre multilatéral de Michaely:

Cet indicateur permet d'analyser l'équilibre ou le déséquilibre des échanges au sein d'une zone. En l'occurrence, il s'agit ici de la zone euratrielale. L'indicateur se formule de la manière suivante :

$$Eb(t) = \frac{\frac{X_{ab}(t)}{X_b(t)} - \frac{M_{ab}(t)}{M_b(t)}}{2}$$

avec

$X_{ab}(t)$: exportations de b vers a à la période t.

$X_b(t)$: exportations totales de b vers la région.

$M_{ab}(t)$: importations de b en provenance de a à la période t

$M_b(t)$: importations totales de b en provenance de la région

$Eb(t)$ varie de 0 à 100. La stabilité multilatérale est parfaite quand

$$Eb(t) = 0$$

L'utilisation complémentaire d'un indice de spécialisation régionale et d'un indice d'équilibre multilatéral permet de montrer si les échanges intra-communautaires sont favorables ou non à la balance des paiements. Selon Hugon (1991), les deux indices mis en parallèle donnent un aperçu de la plus

ou moins grande disparité des positions bilatérales. On peut ainsi obtenir une hiérarchie des « gagnants » et des « perdants » de l'intégration régionale.

Indicateur d'évaluation de l'incidence de la Convention sur les exportations africaines.

Cet indicateur offre un grand intérêt car il permet d'évaluer à partir de données sur les exportations africaines vers le marché européen de la CEE, l'impact réel de la Convention de Lomé comparativement à d'autres facteurs tels que la demande interne des pays européens et la compétitivité des produits africains¹.

Cet indicateur se formule comme suit :

Soit gae : taux de croissance des exportations des Etats ACP vers la CEE

gde : taux de croissance des exportations des pays en développement autres qu'ACP vers la CEE

gai : taux de croissance des exportations des Etats ACP vers les pays industrialisés autres que la CEE

gdi : taux de croissance des exportations des pays en développement autres que la CEE

Si $gae = gde$: la croissance des exportations des Etats ACP est liée à l'évolution de la demande émanant de la CEE

Si $gae > gde$: la croissance des exportations des Etats ACP est liée à leur dynamisme interne ou au système préférentiel.

Si $gai > gdi$: la croissance des exportations des Etats ACP est liée à leur dynamisme interne.

¹ F. Brochart (1988), « Evaluation des effets de la convention de Lomé sur les exportations des Etats ACP vers la Communauté Européenne », dans Lassudrie Duchêne, Reiffers (sous la direction) Le protectionnisme, Economica, Paris, pp.527-543.

Donc, par différence, on peut isoler l'effet du système préférentiel dge

$$d ge = gae - gde - (gai - gdi)$$

De ce fait, le taux de croissance des exportations des Etats ACP peut se décomposer de la façon suivante :

$$g_{ae} = g_{de} + (g_{ai} - g_{di}) + dge$$

Facteur	Facteur	Facteur
demande	interne	accord
communautaire		

- Indicateur de prévision des échanges extérieurs africains

L'analyse des perspectives de la zone eurafricaine (UE-ACP) nécessite d'effectuer des prévisions qui permettent de montrer comment on va évoluer les échanges extérieurs des pays africains, en particulier les échanges inter-africains, condition déterminante pour que l'intégration régionale puisse avancer dans le continent. Cet indicateur se formule de la manière suivante :

$$M_{pe} = \frac{M_{ae} + M_e(K)}{i}$$

$$X_{pe} = \frac{X_{ae} + X_e(K)}{i}$$

Avec

M_{pe} : pourcentage des importations prévisionnelles

X_{pe} : pourcentage des exportations prévisionnelles

M_{ae} : pourcentage des importations réalisées effectivement pendant la période de référence

X_{ae} : pourcentage des exportations réalisées effectivement pendant la

période de référence.

K : coefficient d'accroissement des M ou des X

i : coefficient de pondération.

c) Modèle économétrique

Il sera basé sur la régression des importations pré et post intégration.
L'objectif est de tester l'effet de création de l'UDEAC pendant la période 1964-1984. Une variable binaire sera introduite afin de capter les effets possibles de l'intégration de la période 1964 (date de la création de l'UDEAC) à 1984.¹

Si $\sum Mi^e - \sum Mi > 0$, effet de création du commerce

Si $\sum Mi^e - \sum Mi < 0$, effet de détournement du commerce

Avec M_i : importations en l'absence de l'union

M_i^e : importations avec l'union douanière

d) Collecte et traitement des données

Les données dont nous avons besoin pour l'évaluation quantitative de la complémentarité, de l'équilibre multilatéral et des prévisions du commerce extérieur des pays africains portent sur les exportations et les importations des pays africains et européens en distinguant la structure de leur commerce d'une part, l'orientation géographique de celui-ci d'autre part. D'autres données sur les productions agricoles et industrielles des pays africains nous seront utiles pour le calcul des indicateurs, ainsi que les indices des prix des produits à l'importation et domestiques.

Ces données ont leurs sources dans les annuaires statistiques de la BIAO, de la BCEAO, de la Banque Mondiale, du FMI, de l'Union Européenne, du

¹ La présentation détaillée du modèle est faite au chapitre 3, section 1, paragraphe 1.3.

GATT, des Nations Unies, du Ministère français de la Coopération, etc. Les données utilisées couvriront la période allant de 1930 à 1990.¹

APPROCHE

Elle sera axée sur deux angles :

a) L'angle théorique

A ce niveau, la recherche devra exposer la conception dominante de l'intégration régionale qui a été élaborée et mise en oeuvre dans les pays européens et africains. Ainsi, il sera précisé le contenu théorique de cette approche, en d'autres termes, les hypothèses avancées, les modèles, les conclusions formulées servant de référence aux politiques d'intégration réalisées en Europe Occidentale et en Afrique subsaharienne.

b) L'angle empirique

Sous cet angle, la recherche portera sur les réalités économiques et sociales des pays européens et africains où les Etats ont mis en oeuvre des politiques d'intégration régionale avec plus ou moins de succès. Un accent particulier sera mis sur les résultats des politiques de l'intégration appliquées en Europe occidentale et en Afrique subsaharienne en s'efforçant de dégager leurs dynamiques propres, leurs liaisons et surtout les effets de l'intégration européenne sur l'intégration africaine.

Il est nécessaire de distinguer le processus d'intégration à travers les deux dynamiques qui contiennent chacune leurs logiques propres même si celles-ci peuvent s'avérer complémentaires : la dynamique du marché mondial est basée sur la logique des avantages comparatifs, de la compétitivité des

¹ Il a été utilisé les tableurs excel pour le calcul des différents indicateurs.

produits et des facteurs ; celle de la gestion conventionnelle sur la négociation et l'application des contrats entre les agents visant à remédier aux effets pervers du marché. Ainsi, La thèse s'articulera autour de deux grandes parties :

- la **première partie** analysera l'incidence de l'intégration européenne sur l'intégration africaine dans le cadre de la dynamique du marché mondial. Il s'agira de voir quelles sont les similitudes sur les plans des approches théoriques d'une part, des politiques concrètes d'intégration d'autre part entre ces deux groupes de pays. L'on s'apercevra de la grande influence conceptuelle de l'intégration européenne sur l'intégration africaine, mais aussi des grandes disparités et divergences entre les deux processus sur le plan des performances. Il sera recherché les causes de ces divergences. En outre, cette partie visera à mettre en évidence les effets du processus de l'intégration des pays européens sur les échanges des pays africains ainsi que sur leurs facteurs de production à travers la spécialisation multinationale imposée aux pays africains. L'analyse sera faite dans le cadre de la division internationale du travail qui régit le marché mondial.
- la **deuxième partie** abordera les incidences de l'intégration européenne sur le processus d'intégration africaine dans le cadre de la gestion conventionnelle de la zone de libre-échange instaurée par les différentes conventions liant l'Union européenne et les pays ACP. Ainsi, seront traitées les incidences au niveau des échanges, de la production et de la monnaie tout en indiquant au préalable que les deux processus sont intimement liés par un destin commun dont l'origine remonte à la période coloniale. En outre, seront traitées la portée, les limites et les perspectives de l'intégration eurafricaine, problème qui a fait l'objet d'importants débats à la veille de la signature de la nouvelle convention qui devra succéder à Lomé IV.

PARTIE I. L'INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR L'INTEGRATION AFRICAINE DANS LE CADRE DE LA DYNAMIQUE DU MARCHE MONDIAL

L'intégration européenne et l'intégration africaine ont débuté simultanément comme un processus unique. La Convention d'association annexée au Traité de Rome constitue le fondement juridique de cette liaison. Naturellement, chaque type d'intégration a évolué dans un contexte propre et cette situation a influencé les avancées et les reculs des regroupements régionaux des pays européens et africains. Il est indispensable de procéder à une analyse comparative des ensembles régionaux pour voir ce qu'ils ont de commun et de différent.

L'approche comparative trouve sa justification dans le fait que le processus a commencé en même temps en 1958 et de façon liée d'un point de vue institutionnel, juridique et économique. Logiquement, les ensembles régionaux d'Europe, à savoir le Marché Commun, et ceux d'Afrique noire auraient pu avancer dans la même direction même si le rythme d'évolution pouvait connaître quelques différences. Or l'approche comparative montre d'importants écarts de développement entre les deux types de regroupements régionaux. Ainsi, dans le chapitre 1, sera abordée la comparaison des deux types d'intégration afin de préciser les approches communes, les écarts dans les performances et les causes à l'origine de ces divergences. Dans le chapitre 2 sera traitée l'analyse de l'incidence de l'intégration européenne sur les échanges africains et dans le chapitre 3 l'incidence de celle-ci sur le système productif et monétaire africain.

CHAPITRE 1. L'ANALYSE COMPARATIVE DES APPROCHES ET PERFORMANCES DE L'INTEGRATION EUROPEENNE ET AFRICAINNE

L'analyse comparative portera sur plusieurs aspects : il s'agira de comparer les approches théoriques, les séquences retenues et les instruments d'intégration mis en place. De même, il sera procédé à la comparaison des performances de ces unions douanières et économiques et des raisons qui déterminent l'échec ou le succès des unes et des autres. Une telle démarche se justifie par la nécessité de traiter le processus d'intégration sous deux angles : l'angle théorique et empirique, les approches conceptuelles et les politiques appliquées et de rechercher les causes profondes des difficultés que connaît l'intégration africaine.

Les processus d'intégration en Europe comme en Afrique ont été inspirés par des théories (ou tout au moins des conceptions) permettant de guider leur concrétisation à travers les politiques qui ont été menées et le sont encore aujourd'hui dans ces deux continents. Appréhender ces approches théoriques revêt un double intérêt :

cela permet de comprendre les fondements théoriques des politiques d'intégration qui seront décrites dans le chapitre suivant. En effet, la théorie a comme rôle d'éclairer la réalité, de guider l'action et de la rendre plus cohérente. Il importe donc de commencer par la saisir pour avoir une appréciation correcte des faits traduits dans les politiques;

en outre, il est pertinent de comparer les approches théoriques et de discerner dans le processus d'intégration africaine les idées qui ont été mises en avant tout simplement parce qu'ayant été adoptées en Europe, elles étaient aussi sensées transformer la réalité africaine. En outre, les deux processus étant liés sur les plans juridique et institutionnel, il est évident que les

approches conceptuelles de l'intégration ne pouvaient qu'être similaires. Cette démarche qui procède dans une certaine mesure du « mimétisme » a malheureusement eu des partisans et provoqué des effets pervers dans les politiques de développement en Afrique.

Section 1. Une approche dominante commune : l'approche libérale

Plusieurs approches de l'intégration existent en Europe et en Afrique. Mais c'est l'approche libérale qui a le plus influencé les processus de l'intégration dans les pays européens et africains et qui a joué un rôle dominant. C'est pourquoi, un accent particulier sera mis sur cette approche. On procédera à l'examen de ce qu'elle a de commun dans les deux zones qui constituent le champ géographique de l'étude.

1.1. L'origine de l'approche libérale de l'intégration européenne

Pierre Gerbet (1987) dans une étude sur le marché commun en fait une analyse remarquable de par sa concision¹. Il montre bien la diversité des tendances qui ont précédé la mise en place de l'intégration européenne après la deuxième guerre mondiale et le triomphe en fin de compte de la tendance libérale.

Gerbet présente toutes les conceptions qui prévalaient et s'affrontaient quant à la manière d'aborder le processus de l'intégration européenne. La tendance libérale est celle qui l'emporta sur les autres. Elle montra les dangers d'une reconstruction européenne qui serait réalisée en conservant les frontières nationales comme le souhaitaient les fédéralistes. Cette approche contenait le danger de faire resurgir les nationalismes économiques qui avaient tant dévasté l'Europe et provoqué la guerre. Il fut exigé l'application d'une approche fondée

¹ Voir P. Gerbet (1987), La naissance du marché commun, Éditions Complexe, Bruxelles, p. 40

sur la suppression des obstacles au commerce, la libre convertibilité des devises, la mobilité de la main d'œuvre, la coordination des politiques économiques pour assurer le plein emploi. La motion économique adoptée au Congrès de la Haye affirmait que « les nations européennes ne peuvent être sauvées que par une complète union économique, constituant un marché unique pour le travail, la production, le commerce »¹

Concernant les pays africains, l'intégration économique comme stratégie guidant les politiques économiques débute pendant la période coloniale. Les vastes territoires sont appropriés par la métropole et intégrés d'office à l'économie de la puissance coloniale. Des pays comme la France, le Royaume-Uni et secondairement la Belgique, le Portugal et l'Allemagne constituent dans les pays d'Afrique de véritables empires productifs et commerçant principalement avec la puissance coloniale. Le processus d'intégration va se poursuivre après les indépendances, à la fin des années 50. Les Etats indépendants vont créer des unions douanières grâce à la signature des traités et dans les années 70, des réformes vont chercher à améliorer ces unions dont le fonctionnement est inspiré par l'approche libérale de l'intégration régionale.

¹ Le Congrès de la Haye qui réunissait les personnalités politiques, scientifiques et économiques européennes se tint du 7 au 10 mai 1948. A ce congrès, la tendance unioniste et libérale triompha sur celle fédéraliste. Ainsi, il fut recommandé aux gouvernements européens de mettre en œuvre l'intégration des pays d'Europe en se fondant sur les principes du libéralisme économique. On a écrit à ce propos : "Les mouvements européens qui se créèrent au lendemain de la guerre proposaient des modalités diverses. Les fédéralistes estimaient qu'il fallait commencer par établir au-dessus des Etats un pouvoir politique européen, qui pourrait ensuite imposer une intégration économique. Pour les unionistes, les Etats restés souverains, devaient développer leur coopération d'un commun accord. Les fonctionnalistes jugeaient la fédération impossible et la coopération insuffisante et préconisaient de commencer par des actions communes dans le domaine économique afin d'amorcer une fusion commune des intérêts. Il y avait aussi des divergences en ce qui concerne les modalités d'une union économique. Les libéraux misaient sur l'union douanière et le rétablissement des convertibilités des monnaies : dans le cadre du grand marché – nécessaire à l'amélioration de la productivité – c'est la libre concurrence qui imposerait les adaptations nécessaires. Les dirigistes au contraire estimaient que la seule libération des échanges aurait des effets néfastes, qu'elle devrait s'accompagner d'une union économique ou du moins d'une coordination des politiques économiques des pays membres. Les socialistes favorables à l'Europe ne voulaient pas renoncer à leurs conquêtes sur les capitalismes nationaux et pensaient moins à l'unification par le marché qu'à la planification à l'échelle européenne, du moins pour les industries de base. L'organisation de la production et le biais des ententes industrielles était également envisagée, mais les professionnels pensaient que"

1.2. L'intégration européenne, un modèle pour l'intégration africaine

A l'image des pays européens, plusieurs approches sont véhiculées sur l'intégration des pays africains. L'approche qui a dominé pendant les années 60 jusqu'aux années 90 était celle défendue par la théorie libérale et appliquée au processus d'intégration européenne. Ainsi, en Afrique, il était recommandé de manière uniforme de former des zones de libre-échange complétées par des unions douanières et de le faire de façon simultanée en partant de "la simpliste que pendant la période coloniale, ces pays formaient déjà de vastes ensembles protégés où circulaient sans entrave les biens, les capitaux et les personnes."¹

L'objectif visé était d'unifier les marchés et de constituer des ensembles régionaux cohérents en mesure de dépasser la balkanisation que les indépendances ont provoquée sur le continent. Cette situation est présentée comme un obstacle majeur à la croissance et au développement des nations. Cette analyse apparaît clairement dans l'ouvrage sur l'intégration du Professeur Mustapha Kassé. Ce dernier affirme que l'existence de micro Etats qu'il qualifie d'ailleurs de façon imagée de « poussière d'Etats » est le principal handicap au développement de l'Afrique dans un monde qui s'exprime avec force la loi des grands nombres et des grands ensembles.

L'approche libérale qui a prévalu en Afrique contrastait avec l'interventionnisme forcené des Etats obligés de suppléer à la faiblesse intrinsèque du secteur privé dans le système productif et de commercialisation. Cependant une telle approche était inspirée du processus d'intégration qui était appliqué en Europe et dont des pays comme la France souhaitaient qu'il soit aussi réalisé en Afrique. Le peu d'analyses effectuées par

reconstitution des anciens cartels alors que les dirigistes exigeaient le contrôle par les autorités publiques" (cf. Gerbet, *ibid.* p.40).

¹ P. Moussa justifie l'intégration des territoires d'outre mer en évoquant la nécessité de la continuité de la politique intégrationniste menée par l'administration coloniale (cf. *Les chances de la coopération franco-africaine*, PUF, 1958)

processus économiques africains, la faiblesse des cadres en mesure d'opérer des réflexions approfondies en matière de stratégie de croissance et de développement¹, sont autant de facteurs qui ont permis l'adoption sans analyse critique de théories appliquées dans des contextes différents de celui des pays africains. Comme il a été dit plus haut, **l'idéologie du nationalisme économique qui a prévalu pendant la formation des jeunes États indépendants n'a pas été prise en considération de façon sérieuse.** Cette doctrine a été sous-estimée et on a pensé de façon hâtive et superficielle que la simple création des unions douanières était capable d'engendrer un mouvement réel d'intégration surtout que dans certaines régions d'Afrique des « unions monétaires » existaient déjà sous la forme d'une monnaie commune et d'une banque centrale commune (la zone franc)².

S'agissant de la transposition de l'approche libérale de l'intégration européenne sur l'intégration africaine, plusieurs auteurs soulignent ce fait notoire. Buzelay, analysant la constitution de l'UDEAC montre que le Traité de Brazzaville de 1964 est "une copie conforme du Traité de Rome". Pour cet auteur, "la liberté de circulation des biens, services et facteurs de production, tarif extérieur commun, harmonisation des structures et politiques économiques sont des objectifs conformes à ceux du traité de Rome"³.

Examinant le contenu de la réforme récente de l'UDEAC amorcée au début des années 90, un autre auteur, Békolo-Ebé, indique la même tendance à la "transposition" de l'approche européenne sur l'intégration africaine des pays de la zone franc. Il souligne nettement que "l'exemple de l'Europe, dont la

¹ Il importe de rappeler que la démarche en Amérique latine diffère de celle en Afrique. En effet, à la fin des années 50, le processus de l'intégration dans les pays latino-américains a été précédé par une vaste étude réalisée par R. Prebisch et les économistes de la CEPAL sur les perspectives de croissance et le rôle de l'intégration économique dans les pays latino-américains (Voir Bourguignon H., Les marchés communs des pays en développement, 1968).

² P. Moussa, *ibid.*

³ Buzelay A. (1994) "L'union fiscale et douanière des douze : quels enseignements pour l'intégration régionale en Afrique centrale ?" dans Développement endogène, fiscalité, intégration, p.208, Presses universitaires du Gabon.

réforme ici s'inspire largement – au point d'apparaître parfois comme une transposition à l'Afrique de l'accord sur le marché unique et de celui de Maastricht – constitue d'ailleurs un stimulant à la nouvelle dynamique des avantages espérés là, étant aussi escomptés ici." ¹

Un autre auteur A. De Lattre (1993) montre aussi comment la France dans le cadre de sa coopération avec les pays d'Afrique de l'Ouest a conseillé à ceux-ci de suivre le modèle d'intégration européen dans la constitution de leur union douanière et économique. Constatant les importants bénéfices tirés de la politique agricole commune (PAC), la France a demandé aux pays de l'Afrique de l'Ouest d'appliquer eux-aussi une telle politique qui a contribué à faire de l'agriculture française naguère morcelée et peu productive, un des secteurs les plus performants et exportateurs de l'économie française.²

Le constat que l'on peut dégager est le suivant : le modèle d'intégration européen a servi de référence aux pays africains pour deux raisons au moins :

¹ Békolo-Ebe B. (1994), "La réforme de la zone franc et les perspectives d'intégration africaine", dans Développement endogène, fiscalité, intégration p.63, Presses Universitaires du Gabon. L'auteur insiste beaucoup sur cette idée de transposition à tel point que plus loin, dans la même étude, à la page 73, montrant les limites de la réforme, il revient une fois de plus sur ce problème et écrit : "Les réformes en cours s'inspirent, nous l'avons dit de l'expérience européenne, mais le risque ici est de transposer purement et simplement les diverses règles édictées dans un contexte tout à fait différent. Or il faut tirer ici les leçons des débats actuels qui se développent autour de l'accord de Maastricht et qui ont conduit à des difficultés d'approbation du traité, eu égard à la prise de conscience par la population, y compris dans les milieux les plus favorables à l'intégration européenne, des effets pervers qui pourraient découler du processus tel qu'engagé. Ceci est d'autant plus important que certains aspects de la réforme considèrent comme acquis des principes et règles qui font l'objet d'âpres controverses théoriques. Il en est ainsi de l'indépendance de la banque centrale, de certains critères de convergence tels que la norme de déficit budgétaire pour laquelle il faut se rappeler les vives discussions suscitées par la proposition du rapport Delors (1989). Celles-ci ont ainsi mis l'accent sur la nécessité de calculer et de tenir compte des coûts réels de la discipline monétaire et de l'alignement des politiques budgétaires et macro-économiques".

² Voir A. De Lattre, « Que peut faire la coopération française pour soutenir la coopération économique régionale en Afrique de l'Ouest ? », dans S. Ellis (sous la direction), L'Afrique maintenant, Karthala, Paris, pp.438-448.

On peut aussi observer que deux autres auteurs Topor d'Almeida et M. Loukroum dans leur ouvrage très documenté « L'Europe et l'Afrique, un siècle d'échange économiques » (1994), Armand Colin, notent qu'il se crée en Afrique des unions douanières sur le modèle européen. Elles écrivent : « Sur le modèle européen, les premières unions douanières furent esquissées en zone francophone afin de stimuler le commerce continental » (p.60).

- la première est que ces deux processus ont commencé en même temps avec le traité de Rome. Il paraît évident que les idées et les politiques à mettre en œuvre seraient d'abord celles des pays ayant eu l'initiative d'une telle entreprise en Afrique, défini au préalable la stratégie et les politiques à suivre en plus de l'expérience de terrain déjà acquise avec l'intégration de l'industrie du charbon et de l'acier, à savoir les pays européens ;
- la deuxième raison est d'ordre politique et institutionnel : en effet, les pays africains entretenant des relations particulières avec la métropole étaient encore considérés comme le prolongement de celle-ci puisqu'ils avaient le statut de territoires d'outre-mer, en d'autres termes de colonies. Le lien politique et institutionnel établi devrait nécessairement se traduire par la contrainte administrative d'appliquer les orientations décidées par la puissance coloniale.

En réalité, l'intégration économique répond à un processus bien plus complexe où interfèrent les volontés politiques et les conditions historiques et économiques propres à chaque pays et groupe de pays. En plus, le processus d'intégration est demeuré pendant longtemps suscité par une motivation plus soutenue par les anciennes puissances coloniales que par les Etats africains eux-mêmes. Ces derniers ont souvent eu du mal à apporter les ressources financières pour le fonctionnement de ces unions, et leurs experts manifestent plus la culture nationaliste que celle communautaire indispensable à l'accomplissement de leur mission.

Un grand débat existe sur l'approche qui convient aux pays africains. Ce débat continue et n'est pas tranché. Il oppose les économistes de tout horizon, aussi bien africains qu'étrangers, anciens et nouveaux. La crise actuelle de l'intégration africaine pousse à rechercher les voies les meilleures pour atteindre cet objectif. Les remises en cause théoriques participent de cette crise économique et politique et constituent le ferment pour la renaissance de

théories adaptées aux situations objectives. Ne dit-on pas que de grandes crises sociales naissent de grandes idées ?

1.3. Le contenu théorique de l'approche libérale

La première interrogation à laquelle il nous faut répondre avant d'aborder le contenu de l'approche libérale est la suivante : en quoi l'intégration européenne revêt-elle un caractère libéral ? Qu'est-ce qui montre que le processus d'intégration des pays de l'Europe occidentale a comme fondement le marché et la libre-concurrence, principes fondamentaux de l'économie politique libérale ?

La réponse à cette question est donnée par le traité de Rome (et celui révisé de Maastricht) lui-même. En effet, énonçant les principes qui doivent guider la communauté, le traité de Rome révisé à Maastricht précise en son article 3, alinéas 1 et 2 que la coordination étroite des politiques économiques, la conduite d'une politique monétaire commune visant la stabilité des prix se feront **« conformément au respect du principe d'une économie de marché ouverte où la concurrence est libre »**¹

La théorie libérale de l'intégration ² conçoit celle-ci comme un processus graduel comprenant plusieurs étapes. L'intégration économique est un phénomène complexe Cette complexité vient du fait que l'intégration consiste à regrouper plusieurs pays ayant des points communs mais aussi des différences. Partant de là, elle ne peut revêtir qu'un caractère évolutif. Nous

¹ Voir Documentation française (1992). L'union Européenne, les traités de Rome et de Maastricht, p.11. Ce passage est souligné par nous. C'est le lieu de préciser que les traités et conventions d'intégration africaine s'inspirent du même principe libéral. Dans le préambule de la convention instituant l'Union Economique de l'Afrique Centrale (UEAC), une des composantes de la CEMAC, il est écrit que les Etats signataires affirment « leur volonté de se conformer aux principes d'une économie de marché ouverte, concurrentielle et favorisant l'allocation optimale des ressources » (p.1)

² Les économistes qui ont contribué à l'élaboration de la conception libérale de l'intégration sont entre autres Jacob Viner (1950), James Edward Meade (1955), Richard Lipsey (1957, 1970), Bela Balassa (1960). Si Viner a beaucoup contribué à l'analyse des effets de l'union douanière, Balassa par contre est l'auteur de l'analyse des différentes étapes de l'intégration.

allons d'abord évoquer le contenu de la théorie libérale de l'intégration au sujet de laquelle existe une abondante littérature économique. Ces analyses étant largement répandues et connues, nous ne ferons que des rappels sommaires dans le but de fixer les idées. Ensuite, nous aborderons les séquences de l'intégration.

L'intégration économique peut être perçue théoriquement du point de vue de ses effets sur les échanges et les investissements. C'est ce que nous allons voir maintenant¹. Il sera distingué les analyses en statique et en dynamique concurrentielle. Ces analyses étant connues, un survol rapide s'impose

1.3.1. Effets de l'union douanière en statique concurrentielle

Jacob Viner (1950) est le premier économiste à élaborer l'analyse des effets de l'union douanière sur le bien-être des consommateurs. Il distingue deux types d'effets : l'effet de création de trafic et l'effet de détournement de trafic.

L'auteur raisonne en équilibre partiel (non satisfaction de l'une des conditions de l'optimum, second best). Sa problématique est basée sur l'évolution des sources d'approvisionnement d'une économie donnée (importations) dans le contexte de la formation de l'union douanière. Selon Viner, toute formation de l'union douanière entraîne une modification du lieu où l'un des pays membres s'approvisionne et par conséquent une modification du coût des produits importés. On a alors trois conséquences :

a) soit l'approvisionnement du pays en question devient moins cher qu'avant l'union. Il y a alors création de trafic. Dans ce cas, le pays importe désormais, grâce à l'union, des biens dont le coût est moins élevé. Il abandonne le producteur le plus cher et s'approvisionne auprès du producteur le moins cher ;

¹ Dans l'ouvrage de M. Bye et G. De Bernis, *Relations économiques internationales*, (5^e éd. Dalloz, 1977) on trouve une analyse riche sur les théories et politiques de l'intégration régionale

b) le pays importe auprès d'un producteur à moindre coût avec lequel il réalise une union douanière. Cette situation se poursuit dans le contexte de l'union. Dans ce cas, il n'y a ni création ni détournement de trafic ;

c) le pays délaisse le producteur à moindre coût pour s'approvisionner auprès d'un autre à un coût plus élevé, le tarif douanier ayant élevé le prix du produit réalisé par le producteur à moindre coût. Dans ce cas, il y a détournement de trafic et donc réduction de bien-être.

Deux autres auteurs, approfondissant l'analyse de Viner, ont étudié les effets de l'union douanière sur la répartition. Il s'agit de Meade (1955) et de Lipsey (1956, 1979)

La problématique de Meade est de savoir quelles sont les conditions les plus avantageuses en cas de formation de l'union douanière. Quelles sont les conditions conduisant à la réduction de la divergence entre les coûts et les valeurs marginales de biens dans les échanges entre partenaires de l'union douanière ?

L'auteur, en partant de la fonction de bien-être, énonce une série de conditions qui fondent la constitution de l'union douanière et entraînent des effets positifs pour les partenaires. Nous allons citer celles qui nous paraissent les plus significatives.

1) La constitution d'une union douanière a plus de chance d'être favorable si les économies des partenaires sont semblables que si elles sont différentes et non complémentaires. Il faut exclure de cette règle le cas où avant l'union, le tarif initial était prohibitif et que le partenaire « complémentaire » était déjà fournisseur. il n'y a pas avec l'union création de courants d'échanges nouveaux. « La similitude actuelle, si elle se combine avec la complémentarité potentielle, représente la meilleure disposition à l'union » (Bye, p.742).

2) L'union sera d'autant plus favorable que chacun des partenaires sera le principal fournisseur de l'autre pour les produits qu'il lui vend et le principal client pour les produits qu'il lui achète. Cela permet de présumer que la spécialisation des pays partenaires est efficace et fonde la nécessaire complémentarité des systèmes productifs nationaux.

3) L'union apportera le plus d'avantages si elle est la plus large possible et donc englobe un nombre élevé de pays. Ainsi, elle se rapprochera du libre-échange mondial. Cette condition devra être combinée avec celle relative à la complémentarité industrielle.

Lipsey quant à lui se situe dans le cadre d'un modèle d'équilibre général. Selon cet auteur, l'analyse de Viner qui aboutit à la création de trafic est confirmée. Par contre, le détournement de trafic ne peut pas être seulement attribué au changement des sources d'approvisionnement. Il est plus complexe dans la mesure où la formation d'une union douanière peut selon le cas élever ou diminuer la production totale des pays membres, du reste du monde ou du monde entier.

Dans le même sens que Lipsey, J. Vanek élabore une analyse critique de Viner et de Meade. Il suppose un modèle d'équilibre général comprenant trois pays et deux biens. Son critère d'appréciation est exclusivement le bien-être du monde considéré comme un tout. Vanek ne dissocie pas l'union douanière et le reste du monde, mais aborde les deux entités en interactions. S'agissant de ce dernier point, l'auteur estime que si une union est efficace, elle doit permettre de compenser les pertes du reste du monde en abaissant son TEC. L'élément historique de l'analyse est la courte période.

Ses conclusions comprennent deux aspects contradictoires :

- un aspect positif : l'union, en augmentant son marché intérieur, exerce des effets de structures qui à long terme sont favorables au reste du monde ;

- un aspect négatif : l'union douanière, en accroissant son marché intérieur, entraîne initialement la réduction du marché du reste du monde.

1.3.2. Les effets de l'union douanière en dynamique concurrentielle

D'autres auteurs ont analysé les unions douanières dans le cadre de la dynamique concurrentielle. Les effets de l'union douanière sont alors analysés en prenant en considération l'évolution dynamique des structures économiques induite par l'intégration économique à l'intérieur comme à l'extérieur de l'espace communautaire.

La problématique de l'intégration en dynamique concurrentielle pose deux questions essentielles :

- 1) Quels sont les effets de l'union douanière sur l'accroissement des investissements à l'intérieur de l'union découlant de la rationalisation de la production et des économies d'échelle ?
- 2) Quels sont les liens entre création de trafic et spécialisation en particulier la spécialisation intra-branche que suscite l'union douanière ?

L'un des effets de l'union douanière est la rationalisation de la production. Celle-ci s'opère à travers la combinaison de quatre phénomènes¹ qui conduisent à une meilleure compétitivité, un abaissement des coûts et un renforcement de la spécialisation.

La constitution de l'union douanière entraîne le renforcement de la concurrence entre firmes des pays membres d'une part et entre celles-ci et les firmes des pays tiers d'autre part. L'accroissement de la concurrence à son tour influence le comportement des firmes et les pousse à moderniser leurs capacités productives pour améliorer leur compétitivité.

¹ Ce sont la concurrence, la circulation de l'information, la concentration et les économies d'échelle.

Dans une étude sur les investissements directs des firmes américaines dans le marché commun européen, Bela Balassa (1968) souligne que l'une des conséquences de l'union douanière est l'accroissement de la concurrence. « Les capitaux américains tendent à pénétrer sur les marchés oligopolistiques où il existait peu de concurrence dans le passé. Ici, les firmes américaines jouent le rôle caractéristique de l'étranger qui entraîne des mouvements à l'intérieur de ces marchés. L'augmentation de la concurrence, liée à l'installation de filiales américaines pousse les firmes locales à moderniser leur appareil de production ».

La concurrence peut aussi avoir un effet sur la concentration de la production. Deux cas peuvent se présenter :

- a) si l'union élève le taux de protection, la concurrence provenant de l'extérieur sera moins forte. Les firmes connaîtront un processus de concentration moins rapide du fait que la pression sur le marché sera moins élevée;
- b) si l'union abaisse le taux de protection, la concurrence provenant de l'extérieur sera plus forte et le processus de concentration des firmes sera une réponse à cette concurrence afin d'accroître la compétitivité en abaissant les coûts et en augmentant les effets de dimension (économies d'échelle). Les opérations de fusion et d'absorption vont se renforcer au sein de l'union et peuvent conduire à la formation de structures oligopolistiques relativement puissantes.

En dynamique concurrentielle, les effets d'intégration portent également sur le perfectionnement de la spécialisation au sein de la zone communautaire. Les échanges tendent à se développer au niveau des grands groupes de produits mais aussi de leurs différentes composantes de telle sorte que le commerce intra-communautaire devrait tendre à occuper une large proportion du commerce extérieur des pays membres. Ce développement des échanges trouve son fondement dans la spécialisation intra-branche qui suscite l'accroissement des échanges croisés. Ces échanges portent sur le commerce des différents segments composant les filières de production. C'est pourquoi,

on l'appelle commerce intra-branche à la différence du commerce inter-branche portant sur les produits finaux des branches.

Plusieurs auteurs ont étudié la spécialisation et ils ont élaboré des indicateurs permettant d'évaluer le degré du commerce inter-branche et intra-branche dans le cadre d'une région en voie d'intégration. L'exemple de l'union européenne a servi de champ d'expérimentation de ces divers indicateurs de mesure.¹ Les effets de l'intégration sur les échanges des pays membres de l'union européenne continuent à faire l'objet de nombreuses études récentes.²

1.4. Les différentes étapes de l'intégration

L'approche libérale retient différentes séquences de l'intégration qui se décomposent en cinq étapes. Ces idées étant largement connues, elles seront simplement rappelées de façon synthétique.

1.4.1. La zone de libre-échange

Celle-ci regroupe différents pays ayant en commun leurs frontières. L'objectif poursuivi est de libéraliser les échanges à l'intérieur de l'espace géographique des pays ayant passé un accord de libre-échange afin de stimuler les échanges commerciaux. Pour ce faire, sont supprimés de façon graduelle les droits et taxes qui frappent les produits des pays membres à la frontière. Chaque participant à la zone de libre-échange conserve son indépendance

¹ Verdoorn a mis au point un indicateur de commerce intra-branche. Il calcule pour chaque groupe de produits i le rapport des exportations aux importations (X_i / M_i). Si le rapport tend vers l'unité, la spécialisation est intra-branche. S'il tend vers zéro, elle est inter-branche.

Balassa a également calculé un indicateur du commerce intra-branche, mais à la différence de celui de Verdoorn, il prend en compte l'ensemble des pays. Soit n le nombre de branches i prises en considération. La formule de l'indicateur D_i est : $D_i = 1/n \times (X_i - M_i) / (X_i + M_i)$.

Un autre économiste Michaely a étudié le commerce intra-branche. Son indicateur de mesure se présente comme suit : $E_i = (M_i / X_i) - (X_i / M_i)$. Quand $E_i = 0$, le commerce est totalement intra-branche. Quand $E_i = 2$, le commerce est totalement inter-branche.

² On peut citer entre autres l'étude intéressante de M. Bonturi et K. Fukasaku (1995), « Commerce intrabranche et commerce intra-entreprise », Problèmes économiques, n°2.415-2.416, 15-22 mars pp ;24-28.

dans la fixation des droits et autres mesures commerciales à l'égard des pays tiers.

1.4.2. l'Union douanière

Elle constitue la deuxième étape. Les pays en plus de la libéralisation de leurs échanges intra-régionaux mettent en place une politique douanière commune qui se traduit par l'application d'un tarif extérieur commun (TEC). Celui-ci frappe tous les produits importés des pays tiers dans le but d'empêcher la discrimination des taux et d'harmoniser la politique douanière des pays membres.

1.4.3. Le marché commun

C'est la troisième étape. Les pays membres vont plus loin dans leur intégration en libérant la circulation des facteurs de production. Ainsi, la libre circulation des capitaux, de la main d'œuvre au sein de l'espace communautaire aura comme effet de renforcer la concurrence et d'améliorer la compétitivité des entreprises.

1.4.4. L'union économique

C'est la quatrième étape. Au cours de celle-ci, les pays membres harmonisent leurs politiques économiques et renforcent la coordination afin de consolider la cohésion économique et sociale. Les pouvoirs accordés aux organes supranationaux permettent d'atteindre les objectifs en matière d'harmonisation et de coordination des politiques monétaires, budgétaires, fiscales, sociales etc.

1.4.5.L'intégration économique généralisée

Elle constitue la dernière étape. Les frontières nationales disparaissent et les Etats nationaux fusionnent autour d'un centre unique. Cette étape exige l'unification politique pour être menée à bien sous la forme d'une fédération ou confédération des Etats.

1.4.6.La traduction dans la pratique de ces étapes

Ces différentes étapes ont été adoptées par les pays européens qui sont passés de la réalisation dès 1958 de la zone de libre-échange et de l'union douanière au marché commun puis ensuite à l'union économique. Le traité avait prévu 10 ans pour le passage à l'union douanière. Il a fallu seulement 8 ans aux pays européens pour atteindre cet objectif, soit deux ans avant terme. Pour la réalisation de l'étape du marché commun, le délai a été plus long. En effet, la libéralisation des facteurs de production au sein du marché commun n'a pas été acceptée facilement par les Etats de crainte de voir les capitaux fuir les zones à forte taxation (France, Italie) pour se réfugier dans les zones à faible taxation (Belgique, Luxembourg, Grande-Bretagne) ; de crainte aussi d'être confronté à un fort courant migratoire de la main d'œuvre et à une implantation massive d'entreprises en provenance des pays partenaires du fait de la liberté du droit d'établissement, risquant ainsi de bouleverser la structure industrielle nationale.

Dans les faits, rien de tel ne s'est produit. Toutefois, les Etats, pour se prémunir de tels risques avaient adopté des mesures préventives (alignement de la fiscalité, harmonisation de la gestion bancaire, etc.). C'est pourquoi, la réalisation des objectifs du marché commun a pris plusieurs décennies, période nécessaire pour venir à bout des résistances et réticences multiples (D. Perrut, 1991).

Avec la ratification en 1986 du traité instaurant le marché unique, les pays européens sont passés à l'étape supérieure, celle du passage du marché commun à celle de l'union économique basée sur l'harmonisation des politiques budgétaires, la mise en place d'une politique monétaire commune et d'une monnaie unique, l'Euro.

Dans les pays africains, les différents traités ont repris les mêmes étapes énoncées par l'approche libérale.

L'analyse des traités de l'UDEAC, de la CEAO, de la CEDEAO, de la SADC, de même que le Plan d'Action de Lagos à l'origine de la Communauté africaine montre clairement l'imitation par les pays africains des séquences édictées pour la réalisation de l'intégration européenne. L'intégration africaine vise donc la mise en place de façon graduelle de la zone de libre-échange, de l'union douanière, du marché commun, de l'union économique et de l'intégration généralisée. Un calendrier est même fixé pour chaque étape. Le traité de Lagos par exemple fixe pour l'an 2020 la réalisation de l'étape du marché commun africain.

C'est dans le même esprit que la nouvelle approche de l'intégration des pays africains de la zone franc a bâti son schéma de réalisation. Dans la Convention de l'Union Economique des pays de l'Afrique Centrale (UEAC), une des composantes de la CEMAC, les différentes étapes telles que précisées plus haut sont annoncées avec un calendrier de réalisation. La convention prévoit en ses articles 3, 4 et 6 les différentes étapes conduisant à

la mise en œuvre des objectifs de l'Union Economique. Elles sont au nombre de trois.

- la première étape d'une durée de 5 ans à compter de l'entrée en vigueur de la convention vise l'harmonisation du marché commun, l'amorce de la coordination des politiques sectorielles, le développement de la coordination des politiques commerciales, la préparation des actions communes dans le domaine de la formation et de la recherche ;
- la deuxième étape d'une durée de 5 ans à compter de la fin de la première étape vise l'établissement de la libre circulation des personnes et des capitaux et des biens et services, les actions communes pour la coordination des politiques sectorielles, le renforcement des liaisons permettant l'interconnexion des Etats ;
- la troisième étape, sur la base du rapport du secrétariat, décide de l'instauration des politiques communes dans l'agriculture, l'élevage, la pêche, l'industrie, le commerce, etc.¹

1.5. Les instruments de l'intégration

L'approche libérale de l'intégration définit les instruments contribuant à la réalisation du processus de régionalisation. Ces instruments sont représentés sur le plan économique par la politique douanière, la politique monétaire et les politiques sectorielles et sur le plan institutionnel par la création des organes à caractère supranational.

1.5.1. Les instruments de politique économique

On peut différencier les instruments portant sur la politique douanière et ceux relevant de la politique monétaire et des politiques sectorielles.

¹ Voir « Convention régissant l'Union Economique de l'Afrique Centrale, UEAC », pp.2-4.

1.5.1.1. La politique douanière

La politique douanière suivie par les organisations régionales d'intégration en Europe et en Afrique est dans l'essence la même. Elle est basée sur l'application d'un taux préférentiel sur le commerce intra-régional et d'un tarif extérieur commun (TEC) sur les importations en provenance de pays tiers. Si le taux préférentiel vise la suppression progressive des barrières douanières entre pays membres afin de favoriser les échanges intra-communautaires, par contre le TEC a comme objectif d'instaurer la protection de la zone face aux pays tiers.

Il importe de souligner que le traité de Rome prévoit en son article 8c des dispositions appropriées à appliquer aux pays dont l'économie est moins développée. Ces dispositions sont des dérogations qui leur sont accordées afin de leur permettre de se préparer, au cours d'une phase transitoire, à l'adoption de la politique douanière communautaire. Les traités africains accordent également les mêmes dispositions à leurs membres dont les économies sont plus vulnérables.

La politique douanière est perçue en Europe comme en Afrique comme l'un des instruments essentiels pour l'intégration des marchés nationaux et la réalisation du marché unique où devront circuler sans entraves les marchandises. C'est pourquoi, il est suggéré une harmonisation des législations fiscales et douanières, une suppression de tous les obstacles tarifaires et non tarifaires permettant d'atteindre dans les meilleurs délais la création du vaste marché. Notons ici, en Europe comme en Afrique, que le marché unique est considéré comme le facteur contribuant à stimuler les échanges réciproques et donc à créer les débouchés nécessaires à l'accroissement de la production. Cela signifie qu'en Afrique comme en

Europe, la **stimulation de la production des entreprises** devra s'opérer par **l'élargissement du marché** qui passe par l'utilisation d'un instrument jugé prioritaire, la politique douanière communautaire.

1.5.1.2. La politique monétaire

La politique monétaire est un autre instrument d'importance capitale. Elle est fondée sur l'adoption d'une monnaie commune facilitant non seulement les échanges réciproques de marchandises, mais favorisant aussi la libre circulation des capitaux au sein de la zone, la création des entreprises, le règlement des transactions, l'équilibre de la balance des paiements et la stabilité des prix.

La nouvelle approche de l'intégration dans les pays africains de la zone franc reprecise toute l'importance de la monnaie commune. Elle indique que celle-ci représente un « atout » dans le processus d'intégration régionale¹. Ainsi, les Etats membres de la zone BEAC et BCEAO sont invités à s'en servir pour consolider l'intégration régionale. D'où le renforcement du rôle de l'organe chargé de l'émission et de la gestion monétaires, la Banque centrale. Cette dernière voit son pouvoir accru, son indépendance renforcée. Elle a la compétence désormais d'organiser la surveillance multilatérale et de proposer des sanctions à l'encontre des Etats qui ne respecteraient pas les critères de convergence établis en matière de niveau du déficit budgétaire, d'accroissement de la masse salariale, d'endettement public extérieur.

Ces dispositions relatives à la politique monétaire commune sont aussi celles adoptées par le traité de Maastricht dont les traités de la CEMAC et de l'UEMOA se sont inspirés.² Les pays européens, après avoir institué le système monétaire européen (SME), pour échapper aux turbulences créées

¹ Dans la Convention, cet atout est présenté comme « des avantages que les Etats membres tirent de leur appartenance à la même communauté monétaire » (préambule, p.1)

² Voir supra, p. 32, Il est souligné l'analyse de Bekolo-Ebé sur ce point.

par les incessantes fluctuations du dollar, ont voulu aller plus loin que la simple instauration d'une zone monétaire régie par les taux de change fixes. Ils ont décidé de passer à la constitution d'une monnaie commune le 1^{er} janvier 1999. En même temps, une banque centrale européenne (BCE) a été instaurée. Les pays faisant partie de la zone Euro sont obligés de respecter les critères de convergence, de mettre en cohérence leur politique budgétaire avec la politique monétaire commune.¹

1.51.3. Les politiques sectorielles

Les instruments constitués par les politiques sectorielles sont aussi les mêmes lorsque l'on étudie le contenu des traités de l'intégration européenne et africaine.

Le traité de Rome révisé énonce les secteurs où devront être réalisées les politiques communes. Il s'agit des secteurs suivants :

- Agriculture et pêche ;
- transport ;
- industrie ;
- recherche et développement technologique ;
- environnement ;
- éducation et formation ;
- énergie ;
- social
- commerce
- coopération au développement.²

¹ N'ayant pas satisfait aux critères de convergence pour l'adhésion à la zone monétaire Euro, trois pays, la Grande-Bretagne, le Danemark et la Grèce n'ont pas été admis à intégrer cette zone. Récemment, la Grèce après avoir appliqué une politique d'austérité budgétaire remplit désormais les critères pour son adhésion à la zone monétaire.

² L'article 3 du traité énonce les différents secteurs où devront s'appliquer des politiques sectorielles communes (Documentation française, op. cité pp. 10-11)

L'analyse du traité de l'UDEAC révisé en 1974 indique les mêmes secteurs où doivent s'exercer les politiques communautaires ¹. Ainsi, l'article 15 du traité prévoit la mise en place des politiques sectorielles communes dans les domaines suivants :

- agriculture et économie rurale ;
- industrie ;
- ressources naturelles ;
- énergie ;
- recherche et technologie ;
- social
- commerce
- transports ;
- postes et télécommunications ;
- tourisme.

Ces politiques communes sont basées sur la coordination des projets communautaires et l'harmonisation des législations nationales. L'objectif affiché est la cohésion économique et sociale au sein de l'espace communautaire.

A un ou deux secteurs près, les deux traités, celui du marché commun européen et celui de l'UDEAC préconisent les mêmes instruments en matière de politiques sectorielles. On peut déduire comme le fait Buzelay que le traité de Brazzaville est une copie conforme du traité de Rome. Même si les réalités auxquelles ces traités s'adressent sont très différentes, la nature des instruments économiques d'intégration qu'ils mettent en œuvre est de façon paradoxale comparable et similaire.

¹ voir Gherari S., H. (1988) Les organisations régionales africaines, Doc. Française, pp.325-326.

1.5.2. Les instruments institutionnels

Ils sont de deux ordres : les institutions chargées d'orienter et de diriger l'intégration régionale et celles dont la tâche est d'exécuter ces orientations.

1.5.2.1. Les organes d'orientation

Au niveau des organisations régionales africaines et européennes, les institutions qui jouent le rôle d'orientation sont représentées au plus haut niveau par la Conférence des chefs d'Etat et de Gouvernement. Cette institution appelée Conseil Européen joue le même rôle que la Conférence des Présidents de la CEMAC. Le mode de fonctionnement est similaire. Les décisions selon leur importance se prennent soit à l'unanimité, soit à la majorité qualifiée. Chaque Chef d'Etat est tenu d'assurer la présidence de l'Union pendant une durée déterminée (6 mois pour l'union Européenne, 1 an pour la CEMAC et l'UEMOA).

En dessous de la Conférence des Chefs d'Etat se trouve le Conseil des Ministres. S'il est tenu d'appliquer l'orientation décidée par les Chefs d'Etat, cet organe détient également dans les limites de ses compétences un certain pouvoir de décision. Le fonctionnement des organisations régionales africaines et européenne confirme cette tendance.

Enfin, deux autres institutions peuvent être considérées comme des organes d'orientation : ce sont le parlement et la cour de justice communautaires. Les deux types d'organisations d'intégration ont adopté ces deux instruments qui fonctionnent plus ou moins bien selon les zones géographiques.

1.5.2.2. Les organes d'exécution

Les groupements régionaux africains comme européens se sont dotés d'un organe d'exécution chargé de la gestion quotidienne de l'ensemble régional : c'est la Commission pour le cas de l'Union Européenne, le Secrétariat Exécutif pour la CEMAC, le Secrétariat Général pour la CEDEAO, etc.

En plus du Secrétariat Exécutif, l'organisation de commissions techniques sur des questions spécialisées est aussi un des instruments institutionnels utilisés pour la résolution des problèmes du processus d'intégration régionale. Cette approche est la même pour les deux types d'organisations régionales.

Afin de parachever l'analyse comparative, il semble important d'aborder les particularités dans les approches selon les continents. Mais avant cela, une analyse comparée des performances de l'intégration économique s'impose. Elle permet de relier les approches communes aux performances et de répondre à la problématique soulevée à l'introduction à savoir : pourquoi, les pays africains ayant eu comme modèle les pays européens et appliqué la même approche libérale, ayant commencé en même temps qu'eux leur processus d'intégration, n'ont pas réussi à atteindre leurs objectifs alors que leurs partenaires européens ont connu des avancées remarquables ?

Section 2. Analyse comparée des performances des organisations régionales africaines et européennes

L'analyse comparée des performances des différents groupements régionaux portera sur les échanges intra-communautaires, la libéralisation des facteurs de production, l'unification de la monnaie, l'élargissement de la zone et le fonctionnement institutionnel. L'analyse tentera de vérifier si les objectifs fixés

par l'intégration européenne et africaine ont été atteints ou non. Ensuite, elle s'efforcera d'expliquer les causes qui sont à la base des performances respectives.

2.1. Les échanges intra-régionaux

2.1.1. Un net contraste d'un continent à l'autre

Le bilan dégagé fait apparaître un contraste très net entre les ensembles régionaux des deux continents. Si pour l'Union Européenne le niveau des échanges intra-régionaux atteint 70% du volume global des échanges entre les pays membres, pour les organisations régionales, le pourcentage est très faible. En 1989, le commerce officiel entre pays de la CEDEAO représentait que 9,2 % de leurs échanges; 10,7 % pour les pays de la CEEAO qui avaient certainement le moins mal réussi ; 2 % pour les pays de l'UDEAO qui était pourtant l'un des rares groupements disposant d'une monnaie commune et convertible ; 0,5 % pour les pays de la CEPGL, 5 % pour les pays de la SADCC et 5,4 % les pays de la ZEP d'Afrique de l'Est et d'Afrique Australe.¹ Ces données illustrent clairement la faiblesse des résultats atteints.

En outre l'évolution des échanges intra-communautaires entre les deux types d'organisations régionales montre une profonde divergence. Si au sein de l'Union Européenne, la tendance d'évolution indique l'accroissement des échanges intra-communautaires, par contre, ceux-ci évoluent à la baisse au sein des unions douanières africaines.

Les chiffres confirment ces tendances. En effet, Les échanges intra-européens ont progressé de 20 à 30% en volume pour les produits manufacturés. Cet accroissement ne s'est pas fait au détriment des pays tiers. Ces derniers ont aussi bénéficié des avantages apportés par le marché unique. Sur la période

¹ Voir Jacquemot et Raffinot, op. Cité, p. 182.

1980-1993, les importations extra-communautaires de produits manufacturés se sont accrues de 12% à 14%. Au niveau africain, les échanges intra-communautaires au sein de la CEEAC tendent à baisser (de 5% à 3%) pendant que dans le même temps leurs importations extra-communautaires tendent à augmenter.

L'évolution des échanges intra-communautaires européens a révélé un renforcement de la spécialisation intra-branche amorcée déjà au cours de la décennie 70 et dont les travaux de Byé montraient toute l'importance¹. Les pays membres développent leur présence dans l'ensemble des secteurs d'activités, tout en étant positionnés sur des segments différents en termes de prix et de qualité. L'étude de la Commission² souligne que cette évolution conduit à une convergence des structures industrielles des Etats membres, ce qui est particulièrement important dans la perspective de l'union monétaire.

L'évolution des échanges intra-régionaux africains révèle au contraire deux phénomènes importants : la spécialisation en général des pays africains est axée sur la production et l'exportation de produits primaires peu variés (un ou deux types) vers les pays développés, notamment ceux de l'Union Européenne. Le deuxième phénomène est la tendance au développement des exportations de produits manufacturés à l'échelle régionale d'un petit nombre de pays : Cameroun pour la CEMAC, Côte d'Ivoire et dans une moindre mesure Sénégal pour l'UEMOA, Nigeria et dans une moindre mesure Ghana pour la CEDEAO, Afrique du Sud et dans une moindre mesure Zimbabwe pour la SADC, etc.

Si les échanges sont réciproques au sein de l'Union Européenne et induisent un certain équilibre des balances commerciales entre pays membres, par contre dans les unions douanières africaines, on note une forte tendance non

¹ Voir M. Byé et G de Bemis (1977), *Relations économiques internationales*, 5^{ème} Ed. Dalloz.

² Etude réalisée en 1996 et s'appuyant sur une vaste enquête menée auprès des entreprises les plus importantes. (*Problèmes économiques*, n° 2.521, 21 mai 1997)

seulement à la polarisation des échanges, mais aussi au déséquilibre de ceux-ci, induisant des balances commerciales marquées par un lourd déficit pour les uns et un fort excédent pour les autres. Dans les organisations régionales africaines, les échanges divisent les pays en exportateurs nets et en importateurs nets de telle sorte qu'il est possible d'affirmer que l'une des différences entre l'Europe et l'Afrique concerne le caractère équilibré ou déséquilibré des échanges-intra-communautaires.

Notre recherche étant axée principalement sur le bilan de l'intégration africaine à la lumière de l'intégration européenne, il importe d'approfondir davantage le bilan des échanges communautaires africains sur la base de données chiffrées.

Tableau n° 2. Principaux indicateurs d'intégration régionale (1986)

Zones	Surface (km ²)	Population (millions)	PNB (milliards)	TO (a)	CCI (b)	CCE (c)
CEAO	4.444	47	18	57	3	28
CEDEAO	6.093	179	78	33	2	28
UDEAC	170	23	18	42	1	34
CEPGL	2.399	43	9	47	1	11
SADCC	3.640	63	18	36	-	-
ZEP	4.973	146	33	41	0	17

Source : Banque Mondiale, 1989 rapporté par Jacquemot et Raffinot, Nouvelle politique africaine, p. 182.

$$(a) \text{ TO : taux d'ouverture} = \frac{X+M}{Y}$$

$$(b) \text{ CCI : création de commerce intrazone} = \frac{V(X+M)}{Y} \text{ vers la communauté}$$

$$V(X+M)$$

$$(c) \text{ CCE : création de commerce extrazone} = \frac{\text{-----}}{Y} \text{ hors la communauté}$$

avec :

X : exportations

M : importations

Y : production

V : accroissement

Le tableau n°6 montre que les unions douanières africaines ont connu un taux d'ouverture de leurs économies qui se situe à un niveau élevé, en particulier pour la CEAO (57 %), la CEPGL (47 %) et l'UDEAC (42 %). Cependant la création de trafic à l'intérieur de la zone communautaire est demeurée dérisoire puisqu'elle n'atteint même pas 5 %, le taux le plus élevé étant celui de la CEAO (3 %) alors que l'UDEAC connaît le taux de création de trafic interne le plus bas, soit 1 %. A l'inverse, le taux de création de trafic externe ou en d'autres termes celui de détournement de trafic est d'un niveau relativement important : 34 % pour l'UDEAC (taux le plus élevé), 28% pour la CEDEAO et la CEAO, 11% pour la CPGL et 17% pour la ZEP.

Au vu de ces données, un constat s'impose : la tendance relativement forte des unions douanières africaines à échanger plus avec les pays tiers qu'entre partenaires membres d'un même zone économique. Ce constat confirme une fois de plus le caractère extraverti du commerce africain et l'échec de l'intégration régionale sur le plan des échanges intra-régionaux.

2.1.2. Le système fiscal-douanier africain non performant

Cette question sera traitée en voyant successivement l'Afrique de l'Ouest et du centre.

2.1.2.1. L'Afrique de l'Ouest

Au sein de la CEAO, la mise en place d'un régime de taxation douanière, de mécanismes de compensation a quelque peu favorisé le commerce intra-régional, même si la taxe de coopération régionale (TCR) a favorisé les exportations des produits manufacturés des pays les plus industrialisés (Côte d'Ivoire et Sénégal) et créé des moins-values compensées par des versements aux pays importateurs (Mali, Niger surtout). Les taux de moins-values traduisent l'importance des préférences tarifaires accordées dans différents pays : trois pays ont une fiscalité élevée et ont dû consentir des versements TCR entraînant des moins-values budgétaires importantes. C'est le cas du Burkina Faso, de la Mauritanie et du Sénégal avec un taux supérieur à 20 % tandis que d'autres par contre ont des taux de moins-values moyens (Niger, 16%) et d'autres faibles (Mali, 7 %).

La TCR a permis de stimuler les exportations des produits dont la valeur ajoutée est principalement d'origine locale. Les pays exportateurs nets, le Sénégal et principalement la Côte d'Ivoire ont été les principaux contributeurs au Fonds Communautaire de Développement (FCD). S'agissant de la politique d'harmonisation du régime douanier, elle a subi un rude coup par la décision du Sénégal de porter son droit de douane à 5%, le taux uniforme de la CEAO étant à 15%. Cette mesure a été légitimée par la politique de redressement économique du Sénégal confronté à des graves problèmes de déséquilibre budgétaires en 1979.

L'autre facteur déstabilisateur du système préférentiel est constitué par la taxation intérieure. En effet, certains pays importateurs tentent de compenser le manque à gagner au niveau des recettes douanières en taxant fortement les produits importés dans le cadre de la taxation intérieure. C'est là une manière de contourner le régime préférentiel instauré pour libéraliser les échanges dans l'union.

Dans le bilan dégagé par la CEAO (Gherari, 1988), les insuffisances du système d'harmonisation sont soulignées. Les industries agréées à la TCR sont essentiellement des industries alimentaires, textiles et chimiques qui se caractérisent par la faiblesse de leurs capitaux, l'utilisation d'une main-d'œuvre à faible qualification. Ainsi, les effets d'entraînement sur le reste de l'économie sont pratiquement inexistants. Les produits fabriqués et exportés par les pays membres étant les mêmes, il n'y a aucune possibilité d'élargissement des marchés. La spécialisation et la complémentarité étant absentes, la concurrence est marginale et les échanges ont tendance à stagner. Cependant, on peut noter un succès relatif dans le secteur agricole où existe une complémentarité qui profite aux échanges intra-communautaires. Le Burkina et le Niger exportent du bétail vers la Côte d'Ivoire, tandis que le Mali et la Mauritanie approvisionnent le marché sénégalais.

2.1.2.2. L'Afrique du centre

A la différence de la CEAO, les échanges au niveau de l'UDEAC ne se sont pas développés comme prévu. Et pourtant, l'union avait mis en place un tarif douanier commun, harmonisé les fiscalités intérieures et les codes nationaux des investissements. Afin de permettre que les procédures en douanes soient similaires dans tous les pays membres, une école de formation pour les agents de douanes avait été ouverte à Bangui le 1^{er} février 1973. Les échanges entre pays membres ont eu tendance à fléchir au profit de ceux avec les pays tiers. En témoigne le fait que le principal partenaire commercial du Congo est l'ex-Zaïre, celui du Cameroun, le Nigeria, etc.

Les barrières non tarifaires ont continué à exister, entravant le commerce zonal. En outre, le mécanisme de taxation du TEC avait comme effet d'élever le coût du produit en provenance des pays membres. La taxe complémentaire a vidé de son contenu le tarif extérieur commun, taxe qui à l'origine était

pourtant provisoire. Pour compenser la perte de recettes due au TEC, chaque Etat a mis en place différentes taxes complémentaires dont les taux variaient d'un pays à l'autre.

La taxe unique n'a pas produit les résultats escomptés. Conçue initialement pour stimuler les échanges intra-communautaires et contribuer à l'intégration des marchés, elle a plutôt provoqué leur fractionnement. Elle a été également une taxe discriminatoire du fait qu'elle ne s'appliquait qu'aux seules entreprises qui étaient agréées par le Comité de Direction de l'UDEAC. Or il arrivait que certaines entreprises n'y soient pas agréées alors qu'elles exerçaient dans la même branche et produisaient les mêmes biens que d'autres qui bénéficiaient des avantages de la taxe unique. Cette discrimination sans fondement économique générait une distorsion sur le marché et provoquait une concurrence déloyale¹. Par ailleurs, le taux de la taxe unique pouvait varier d'un pays à l'autre pour le même produit. Le fait qu'elle permettait l'exemption de droits de douanes sur les matières premières importées renforçait son caractère discriminatoire. En plus de cet effet pervers, elle décourageait la valorisation des inputs locaux. Enfin, elle n'a pas suscité la diversification industrielle et le renforcement de la stratégie d'import-substitution. Elle a plutôt représenté un régime d'exception permettant à certaines entreprises locales de bénéficier d'exonérations et d'une faible taxation. En cela, elle a joué un rôle protecteur, annihilé les efforts de compétitivité industrielle et exercé un effet négatif sur le processus d'intégration régionale..

¹ Le cas de la filière des brasseries est édifiant. En effet, la bière Kronenbourg au Congo était agréée à la taxe unique (TU) alors que la bière Primus ne l'était pas et était soumise à une autre taxe de niveau plus élevé que la TU. Cette taxation inégale va à l'encontre de la politique d'harmonisation de l'union fondée sur la suppression des discriminations.

Tableau n° 3. Evolution des exportations au sein de l'UDEAC

(en milliards de FCFA)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Total	%
Cameroun	28,6	26,5	30,4	44,5	59,1	68,5	257,6	77,9
Centrafrique	0,4	0,1	1	1,3	0,8	1,9	5,5	1,7
Congo	1	0,8	2,4	2,8	2,8	3,7	13,5	4,1
Gabon	1	0,9	2	1,7	5,4	2,7	13,7	4,2
Guinée Equ.	0	0	0	0,09	7,8	26,1	33,99	10,3
Tchad	0,1	0,3	1,3	0,4	0,6	3,5	6,2	1,9
Total	31,3	28,8	37,2	50,9	76,8	106,6	330,49	100

Sources : Annuaire statistiques de l'UDEAC (1998) et calculs de l'auteur.

Le tableau des échanges intra régionaux au sein de la CEMAC montre la prépondérance du Cameroun en tant que principal exportateur de produits manufacturés dans la zone. En effet, de 1992 à 1997, celui-ci a participé pour 77% dans le total des exportations de l'union douanière. Très loin derrière, on trouve la Guinée Equatoriale avec 10% des échanges. Cette forte disparité dans la sous-région est un véritable problème qui montre un fort déséquilibre des courants d'échange et la grande fragilité de l'intégration régionale.

2.2. La libération des facteurs de production

Sur ce point, il importe de distinguer les facteurs propres au travail (la main d'oeuvre) et ceux relatifs au capital (capitaux monétaires, actifs d'entreprise).

2.2.1. La libération de la main d'oeuvre

Les deux types de regroupements régionaux semblent avoir réalisé peu de progrès dans ce sens. La circulation de la main d'oeuvre, même lorsqu'elle est libéralisée comme en Europe demeure faible. A fortiori lorsqu'elle n'est pas

encore libéralisée de façon effective en Afrique, sa circulation est caractérisée par un certain nombre d'obstacles.

Ainsi, entre l'Europe et l'Afrique, le point commun est la faible mobilité du facteur travail au sein des organisations régionales. La différence se situe dans le degré de libération réglementaire. En Europe, on constate un degré d'harmonisation plus avancé qu'en Afrique. Les citoyens européens peuvent circuler d'un pays à un autre de l'Union sans visa, chercher un emploi dans les mêmes conditions sans être contraints de recourir à des autorisations administratives, etc. Par contre en Afrique, ces formalités ne sont pas encore adoptées. Dans la CEMAC, certains Etats exigent encore des ressortissants de pays membres la présentation d'un visa, la demande de carte de séjour pour y établir une résidence, etc. C'est le cas du Gabon. La politique de ce pays est caractérisée par une stricte réglementation de l'immigration de telle sorte que les réticences dans l'application des dispositions de l'article 27 de la convention de l'UEAC posent de sérieuses difficultés à la libre circulation de la main d'œuvre dans la zone BEAC¹.

L'intégration régionale africaine n'a pas entraîné une circulation importante des facteurs de production au sein des zones communautaires. Même ceux qui avaient annoncé dans leurs traités des mesures pour favoriser la circulation des personnes et des capitaux n'ont pas appliqué ces mesures. A ce niveau aussi les politiques n'ont pas progressé comme prévu. Les barrières continuent à freiner les mouvements de main d'œuvre surtout en Afrique Centrale. Ces barrières sont soit administratives (contrôle des frontières, imposition de visas d'entrée) soit naturelles, difficultés de voies de communication, insuffisance du réseau de transport.

¹L'article 27 de la Convention de l'UEAC stipule que « la libre circulation des travailleurs ou de la main d'œuvre implique l'harmonisation préalable dans un délai maximum de cinq ans :

- des règles relatives à l'immigration dans chaque Etat membre ;
- des dispositions pertinentes des codes de travail nationaux ;
- des dispositions législatives et réglementaires applicables aux régimes et organismes de protection sociale... » (Convention, op. cité, p.10)

Une différence toutefois est fournie en Afrique Occidentale où l'on observe une grande immigration des populations des zones enclavées (Burkina, Mali, etc.) vers les pays côtiers, principalement la Côte d'Ivoire. Ce dernier absorbe une main d'œuvre importante en provenance de ces pays, ce qui pose parfois des problèmes de cohabitation entre les différentes communautés.

2.2.2. La libération des capitaux

S'agissant de la libre circulation des capitaux, les unions douanières africaines n'ont pas atteint les mêmes performances que leur homologue européenne. Il existe une grande différence à ce niveau. Si en Europe, la circulation des capitaux tend à se développer et s'accélérer, en Afrique, au contraire, celle-ci reste un phénomène marginal.

Concernant les mouvements de capitaux au sein de l'union Européenne, des mesures antérieures avaient été prises qui abolissaient les restrictions à la circulation des capitaux. On peut citer la directive 88/361/CEE prévoyant la libération complète et inconditionnelle des mouvements de capitaux dans l'union européenne à compter de 1990. Trois années plus tard, en 1993, les contrôles relatifs aux opérations de change et aux opérations financières ont été supprimés. Les nouvelles dispositions du Traité de Maastricht mettent fin à toutes les restrictions aux mouvements de capitaux et aux paiements entre Etats membres.

Cependant, il subsiste une série d'entraves aux mouvements des capitaux. Ces limitations se rattachent au droit accordé aux Etats membres de restreindre les transferts de capitaux pour des raisons fiscales ou pour permettre les contrôles prudeniels nationaux dans le domaine des services financiers. De même, des obstacles à la libre circulation des capitaux

proviennent des disparités nationales dans le régime fiscal appliqué aux revenus de l'épargne et dans la déductibilité fiscale des primes d'assurance vie et des versements d'intérêts hypothécaires. Ces questions ont soulevé et alimenté d'intenses débats au sein de l'union eu égard à la perspective de création d'une monnaie unique. La directive 88/361/CEE fait d'ailleurs état de la nécessité d'une harmonisation fiscale afin d'empêcher l'apparition de distorsions au sein de l'union économique et monétaire.

En Afrique, la situation révèle un cloisonnement du marché des capitaux en dépit de la mise en place des institutions financières communautaires : banques de développement régionales, marchés financiers régionaux, banques centrales communes. Dans la réalité, ces institutions ont du mal à fonctionner. Les banques de développement sont en proie à une grave crise de liquidités et de solvabilité (cas de la Banque de Développement de l'Afrique Centrale, BDEAC), les Etats qui ont effectué des emprunts auprès de ces banques sont eux-mêmes devenus insolvables. La mise en place d'un marché financier est un phénomène récent et encore marginal. Une bourse de valeurs a été créée à Abidjan pour mobiliser les ressources nécessaires au financement des investissements dans la région. Elle collecte et traite par jour 140 millions de francs CFA. C'est une somme encore modeste qui montre les limites de la circulation des capitaux au sein des unions douanières et économiques africaines.

Quant aux autres régions de l'Afrique (Afrique du Sud exclue), les capitaux qui sont collectés par les banques sont constitués par des dépôts à court terme et servent à financer principalement la consommation et les fonds de roulement des entreprises à des conditions onéreuses. Les transferts de capitaux d'un pays à l'autre sont encore faibles et l'on constate que les implantations des entreprises dans la zone communautaire s'inscrivent davantage dans la logique Nord-Sud que dans celle Sud-Sud.

En dépit de certaines restrictions relatives à la supervision bancaire, on constate que la plupart des transactions sur le marché des capitaux de l'U.E. sont libéralisées. Entre 1984 et 1994, le volume des actifs et des engagements extérieurs détenus par les investisseurs ou contractés par des emprunteurs dans un autre Etat membre a doublé. L'exemple du Royaume-Uni illustre bien cette nette évolution. En effet, le volume des investissements réalisés à l'étranger représente 60% du PIB en 1993 contre 6% en 1979. En même temps, le volume des investissements étrangers passait de 6% à 41% du PIB. Des pays comme la France, l'Italie ou l'Espagne réputés pour leur caractère protectionniste ont supprimé les restrictions qui pesaient sur le marché des capitaux. Pour la Commission, « la libéralisation des marchés des capitaux a renforcé les pressions auxquelles sont soumises les autorités nationales en matière de respect des disciplines budgétaire et monétaire »¹.

En définitive la libre circulation des capitaux est un des progrès patents de l'intégration européenne. La faible circulation des capitaux, même dans les unions douanières possédant une monnaie commune, le franc CFA, est un des échecs les plus marquants de l'intégration africaine.

2.3. L'unification monétaire

La mise en place d'une monnaie commune est un des résultats significatifs de l'intégration régionale. Elle dénote de la part des pays membres la renonciation à l'un des attributs de la souveraineté nationale, l'émission et la gestion de la monnaie nationale. C'est pourquoi, l'union monétaire peut être considérée comme un pas important dans le processus d'intégration économique.

¹ Voir Problèmes économiques, op. cité, p.11.

2.3.1. Un point de convergence avec la création de la zone Euro

Le processus d'intégration européenne rejoint celui de l'intégration africaine sur l'aspect monétaire. En effet, la création de la monnaie commune le 1^{er} janvier 1999 au niveau de l'Union Européenne est un facteur qui permet de renforcer les points communs existant entre les deux processus, en particulier l'intégration monétaire en zone Euro et l'intégration monétaire en zone CFA. En 2002, avec la disparition des monnaies nationales européennes, la convergence des deux processus sur le plan monétaire sera entière. Cette convergence porte sur les points suivants :

- existence d'une banque centrale commune ;
- gestion commune d'une grande partie des réserves de changes ;
- libre circulation des capitaux au sein de la zone.

En dehors de ces points de convergence, l'intégration monétaire entre les deux zones est caractérisée par deux divergences de taille : l'Euro est une monnaie convertible et peut donc servir aux règlements des transactions internationales et être utilisée comme une réserve de valeur (avoirs extérieurs). Par contre le CFA n'est pas une monnaie convertible (à l'exception d'une conversion limitée avec l'Euro et le franc français) ; elle ne peut être utilisée comme une réserve de valeur (avoirs extérieurs).

Ces deux divergences ont comme incidence de faire de la zone CFA une sous-zone de l'Euro, un ensemble particulier de celle-ci et qui possède des liens de dépendance avec la zone monétaire mère. De ce fait, elle subit les fluctuations de la monnaie européenne sur le marché mondial de change.

L'observation des unions douanières africaines révèle deux situations distinctes : les unions douanières ayant une monnaie commune et celles disposant d'une monnaie nationale.

2.3.2. Les unions douanières à monnaie commune

Elles sont au nombre de deux Il y a les pays regroupés au sein de l'Union Economique et Monétaire de l'Afrique Occidentale (UEMOA) et la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), l'UDEAC. Ces deux communautés ont des points communs : elles appartiennent toutes les deux à la même zone monétaire, la zone franc. Elles disposent chacune d'une banque centrale unique chargée d'émettre la monnaie et de gérer la masse monétaire dans les deux unions. Faisant partie d'une zone monétaire rattachée au franc français, les deux unions sont astreintes aux principes qui régissent la zone franc qui sont :

- fixité du taux de change entre le franc français et le franc CFA;
- convertibilité illimitée entre les deux monnaies ;
- libre transférabilité des capitaux au sein de la zone ;
- mise en commun des réserves de changes dans un compte d'opérations géré par le Trésor Français.

Comme on peut le constater, les deux zones ont réalisé bien avant l'intégration économique, leur intégration monétaire grâce à la mise en place des unions monétaires. Certains auteurs critiquent le concept d'union monétaire. Ils estiment que les unions douanières africaines membres de la zone franc ne peuvent pas être considérées comme des unions monétaires parce qu'elles ne disposent pas de l'indépendance en matière de politique monétaire. Les fluctuations extérieures du franc français ont des répercussions directes sur la valeur extérieure des francs CFA et donc provoquent une grande variabilité de la valeur des réserves de change ainsi que de l'endettement extérieur libellé en dollars (Gerardin, 1989, 1994). Néanmoins, l'intégration monétaire qui caractérise ces unions est juste comme un atout pour le renforcement ultérieur de l'intégration économique régionale (Jacquemot, Raffinot, 1993, Coussy, Hugon, 1991, Gerardin, 1994 ; Ondo Ossa, 2000). Cet atout ne semble pas encore être utilisé pour avancer

dans le sens souhaité pour des raisons qui seront vues dans les paragraphes suivants.

2.3.3. Les unions douanières à monnaies nationales spécifiques

La plupart des unions douanières et économiques rassemblent des pays disposant chacun de leur propre monnaie. Le cas de la CEDEAO où certains pays font partie de la zone franc et d'autres ne font partie d'aucune zone monétaire commune est un cas spécifique. Cette situation crée des disparités et des divergences dont l'incidence est non négligeable au niveau des échanges commerciaux et des politiques monétaires et budgétaires. Les pays à monnaie faible et nationale jouent sur la variation des taux de change pour baisser la valeur de leurs produits et exporter davantage dans la zone communautaire, ce qui perturbe beaucoup les échanges. Il est souvent souligné le rôle que joue le Naira du Nigeria en Afrique de l'Ouest et du Centre, monnaie qui souvent subit des dévaluations successives pour faire baisser le coût des produits nigériens à l'extérieur (Valée, 1989). La cohérence et l'harmonisation revêtent un caractère complexe. La stabilité monétaire et économique recherchée pose souvent problème. Comment lever ces obstacles au processus d'intégration économique ?

L'une des solutions monétaires permettant de stimuler les échanges commerciaux intra-régionaux a été de constituer des chambres de compensation africaines regroupant les Etats à monnaie non convertible. Rappelons que cette solution est inspirée de l'expérience des pays européens qui en 1948, avaient constitué l'Union Européenne des Paiements (UEP) pour développer les échanges et surmonter le problème de la non convertibilité des monnaies européennes au sortir de la guerre (B. Vinay, 1968).

Quel bilan peut-on dresser de ces politiques ?

S'il est malaisé de comparer des institutions ayant fonctionné à des périodes historiques différentes, on peut quand même affirmer que l'UEP a contribué dans une certaine mesure au développement des échanges dans une phase très difficile marquée par la pénurie de devises des pays européens ruinés par la guerre. Les chambres de compensation africaines par contre ont pour certaines échoué et sont actuellement paralysées (cas de la chambre de compensation des pays de l'Afrique centrale), pour d'autres réalisent un faible volume de transactions monétaires (cas de la chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest).

Le volume des échanges commerciaux transitant par les chambres de compensation diffère d'une sous-région à une autre. Les deux cas de chambres de compensation, celle de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est témoignent de cette différenciation. L'évolution contrastée est traduite par le pourcentage du commerce intra-régional ayant emprunté le circuit des chambres de compensation. Au niveau de la chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest (CCAO), 23% environ de transactions régionales se sont passées par la Chambre entre 1977 et 1982, contre 9% durant la période 1983-1987 et moins de 1% depuis. Au contraire, en Afrique de l'Est, la part du commerce intra-régional canalisée par la Chambre de Compensation de la Zone d'Echanges Préférentiels (CCZEP) est passée de 9% à 20% de 1984 à 1987, 57% en 1988, 56% en 1989. « Alors que la CCAO n'a pas réussi à conserver et à étendre son emprise sur les paiements régionaux, l'expérience de la CCZEP indique, à l'opposé, qu'il y a eu une rupture dans les habitudes de paiement : les modes traditionnels de règlement finissant, en effet, par être délaissés au profit des facilités offertes par la Chambre » (Cerruti, 1992, p.172).

La compensation des soldes représente la procédure de règlement dominante au niveau de la CCZEP, tandis que les paiements en devises sont prépondérants au niveau de la CCAO. Si nous nous référons aux données en

Tableau n° 4. Les chambres de compensation : principaux résultats
(en millions d'Unités de compte, et en fin d'exercice annuel)

CCAO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	Total cumulé (*)
Montant brut des transactions (1)	108,3	167,6	143,2	158,3	224,4	195,3	90,5	81,2	31,4	28,2	13,1	1397,1
Règlement en devises (2)	87	138,3	114,3	143,9	205,7	179,1	77,7	76,4	22,5	21,1		1192,0
Montants apurés (3)	21,3	29,4	28,9	14,4	18,7	16,2	12,7	4,8	8,9	7,08		204,1
(3)/(1) en %	19,7	17,5	20,2	9,1	8,3	8,3	14,0	5,9	28,3	25,09		14,7
Economie de devises (%) (***)					3,8							
CCZEP					1984 et 1985	1986	1987	1988	1989	1990	Total cumulé (**)	
Montant des transactions (1)					86,1	59,4	87,9	142,0	220,5	130,0	726,5	
Règlements en devises					69,8	30,7	48,2	71,1	103,6	55,7	379,1	
Montants apurés					16,3	28,7	39,7	70,9	116,9	74,9	347,4	
(3)/(1) (en %)					18,9	48,3	45,2	49,9	53,0	57,3	47,8	
Economie de devises (%) (***)					1,7		11,0		29,7			

(*) Montants calculés sur l'ensemble de la période d'activité de la CCAO, déduction faite de l'exercice 1990

(**) Les résultats 1990 couvrent les 8 premiers mois. Pour mémoire, de janvier à août 1989, la Chambre avait enregistré une valeur de 129,5 millions d'Unités de compte de transactions.

(***) Estimations de P. Cerruti.

Source : P. Cerruti, dans Coussy et Hugon (Sous la direction), Ajustement structurel et intégration régionale en ASS, Ministère de la coopération et du développement, 1991, p.173.

Si nous nous référons aux données en valeurs cumulées, plus de 85% des transactions réalisées par la CCAO ont fait l'objet d'un règlement en devises contre 52% seulement pour la CCZEP.

En outre, les montants compensés sont nettement plus importants dans la zone BCEAO que dans la Zone d'échanges préférentiels (ZEP). En effet, pendant 6 ans d'exercice, la CCZEP a compensé 1,7 fois plus de montant que son homologue de l'Afrique de l'Ouest en 14 ans d'activité. L'économie globale cumulée de devises s'élèverait à 3,8% seulement pour la CCAO contre 42,4% pour la CCZEP comme l'indique le tableau ci-dessous. Une des explications à ce contraste proviendrait des relations symétriques entre les pays de la ZEP d'une part et par la différenciation et la polarisation au sein des membres de la CCAO d'autre part dont une partie de ceux-ci possède des monnaies inconvertibles et ont plus recours aux opérations de la chambre de compensation (Ghana, Nigeria, Mauritanie).

2.4. La coordination des politiques

La coordination des politiques diffère beaucoup d'un continent à l'autre. En Europe, la coordination des politiques monétaires a été menée à partir du moment où les pays européens ont constaté l'instabilité du système monétaire international. Les Etats ont alors coordonné leurs politiques de change dans le cadre du serpent, du système monétaire européen et enfin de l'union économique et monétaire. Cela a conduit à la création de la monnaie commune, l'euro. La question aujourd'hui est comment coordonner les politiques budgétaires. Plusieurs avis divergent à ce sujet.

Il faut aussi souligner la diversité institutionnelle de l'intégration européenne qui au niveau des politiques de coordination a permis de réaliser effectivement cette coordination dans des cadres institutionnels appropriés disposant de réelles prérogatives. Par exemple, les institutions de coordination monétaire

Si nous nous référons aux données en valeurs cumulées, plus de 85% des transactions réalisées par la CCAO ont fait l'objet d'un règlement en devises contre 52% seulement pour la CCZEP.

En outre, les montants compensés sont nettement plus importants dans la zone BCEAO que dans la Zone d'échanges préférentiels (ZEP). En effet, pendant 6 ans d'exercice, la CCZEP a compensé 1,7 fois plus de montants que son homologue de l'Afrique de l'Ouest en 14 ans d'activité. L'économie globale cumulée de devises s'élèverait à 3,8% seulement pour la CCAO contre 42,4% pour la CCZEP comme l'indique le tableau ci-dessous. Une des explications à ce contraste proviendrait des relations symétriques entre les pays de la ZEP d'une part et par la différenciation et la polarisation au sein des membres de la CCAO d'autre part dont une partie de ceux-ci possède des monnaies inconvertibles et ont plus recours aux opérations de la chambre de compensation (Ghana, Nigeria, Mauritanie).

2.4. La coordination des politiques

La coordination des politiques diffère beaucoup d'un continent à l'autre. En Europe, la coordination des politiques monétaires a été menée à partir du moment où les pays européens ont constaté l'instabilité du système monétaire international. Les Etats ont alors coordonné leurs politiques de change dans le cadre du serpent, du système monétaire européen et enfin de l'union économique et monétaire. Cela a conduit à la création de la monnaie commune, l'euro. La question aujourd'hui est comment coordonner les politiques budgétaires. Plusieurs avis divergent à ce sujet.

Il faut aussi souligner la diversité institutionnelle de l'intégration européenne qui au niveau des politiques de coordination a permis de réaliser effectivement cette coordination dans des cadres institutionnels appropriés disposant de réelles prérogatives. Par exemple, les institutions de coordination monétaire

constituées par les pays européens ont montré leur efficacité dans la mise en oeuvre des politiques communes. Souvent pour aller plus loin, ces institutions ont été transformées (et non supprimées) en leur assignant de nouveaux mandats. Exemple, le FECOM est devenu par la suite l'Institut monétaire européen lequel actuellement a été transformé en Banque Centrale Européenne.

Dans les pays africains, ceux de la zone franc disposent déjà d'une politique monétaire commune. Le problème aujourd'hui est comment coordonner leurs politiques budgétaires et mettre celles-ci en cohérence avec la politique monétaire commune. Pour ceux des pays hors zone franc, les deux problèmes restent posés à savoir, comment coordonner les politiques monétaires d'une part, et comment les mettre en cohérence avec les politiques budgétaires d'autre part. Pour le premier problème, une solution provisoire a été trouvée, les chambres de compensation. Pour le deuxième, sa résolution dépend des progrès dans la solution au premier problème, la politique monétaire.

La coordination des politiques n'est donc pas au même stade entre les deux types de regroupements régionaux. Elle est nettement plus avancée en Europe qu'en Afrique. Concernant les politiques budgétaires, les critères de convergence fixés sont plus respectés par les pays membres de l'Union Européenne que par ceux faisant partie de l'UEMOA et de la CEMAC. En l'an 2000 par exemple, les pays de la CEMAC n'ont pas pu respecter les 4 critères de convergence à savoir le niveau de l'endettement public, l'évolution de la masse salariale, le déficit budgétaire et le niveau de l'inflation. Seul un pays a pu respecter deux critères sur quatre. Les autres n'ont été en mesure que de respecter un seul critère.¹ Cette situation préoccupante montre les difficultés de coordonner les politiques budgétaires des pays africains et de les faire converger afin qu'elles soient en cohérence avec la politique monétaire commune.

¹ Voir à ce sujet, les statistiques de la BEAC, avril 2000.

Enfin, les matières sur lesquelles les politiques sont coordonnées et même sont devenues communes sont plus nombreuses en Europe qu'en Afrique. Les européens aujourd'hui coordonnent leurs politiques budgétaires, leurs politiques de défense, leurs politiques de transport, leurs politiques commerciales, leurs politiques sociales, etc. Ils mènent aujourd'hui une série de politiques communes : la politique monétaire, la politique agricole.

Les africains réalisent très peu la coordination de leurs politiques. Des tentatives récentes ont été menées en zone franc pour renforcer la coordination des politiques budgétaires, commerciales, sociales¹. Les pays africains membres de la zone franc mènent depuis des décennies une seule politique commune, la politique monétaire.

2.5. L'élargissement géographique et l'unicité du processus d'intégration

L'élargissement du processus d'intégration à des nouveaux membres constitue un des traits distinctifs entre l'Europe et l'Afrique ainsi que l'unicité du processus d'intégration régionale.

Les pays européens ont mené une politique active d'intégration visant à élargir progressivement l'union à des pays de plus en plus nombreux. C'est ainsi que de six au départ, le Marché commun a permis l'adhésion quelques années plus tard de trois autres pays (Europe des 9), puis de trois autres encore (Europe des 12), puis récemment de trois autres encore (Europe des 15).

¹ La nouvelle approche de l'intégration économique en zone franc amorcée depuis le début des années 90 a permis de mettre en place des instruments communautaires permettant de coordonner et d'harmoniser les politiques dans les domaines de droit commercial (OHADA) du droit des assurances (CIMA), de la prévoyance sociale (CIPRES), des statistiques (Afristat)

Un autre aspect qui distingue l'intégration européenne, est le fait que les organisations chargées de réaliser le processus d'intégration sont nombreuses et le noyau du processus a toujours été constitué dès 1957 par les mêmes pays qui ont attiré vers eux les pays réticents au départ et organisés dans l'Association Européenne de Libre-échange constituée autour de la Grande Bretagne. L'Allemagne et la France ont été dès l'origine les piliers de l'intégration européenne et elles continuent jusqu'aujourd'hui à jouer ce rôle.¹

Le processus d'intégration africaine est tout différent concernant la politique d'élargissement des unions douanières. On note que cet élargissement a été opéré de façon très limitée car, en l'espace d'une trentaine d'années, seulement deux pays seulement ont rejoint les groupements régionaux en Afrique de l'Ouest, du Centre et en Afrique australe. Mais par contre, des phénomènes de rupture momentanée ont été enregistrés au sein de l'UDEAC. Pire, il y a eu dislocation de l'union douanière regroupant le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie qui pourtant était promue à un avenir certain et bénéficiait d'un certain nombre d'infrastructures communes léguées par la colonisation. Ces phénomènes négatifs n'ont pas touché l'Union européenne dont la stabilité et le renforcement demeurent des traits remarquables de cette communauté.

Un autre trait qui distingue l'intégration africaine est la duplication des organisations régionales et le fait qu'un pays peut faire partie de deux ou trois de ces organisations. Cette situation entraîne des doubles emplois, des rivalités entre Etats et réduit l'efficacité de l'intégration. La mosaïque des groupements régionaux pose un problème aux pays africains car elle les oblige à disperser leurs maigres ressources (Bach, 1989 ; Barbier, 1990, Coussy, 1991,etc.). Beaucoup de ces organisations sont en réalité des coquilles vides dont le fonctionnement dépend de la bonne volonté des donateurs extérieurs

Tableau n° 5. Aperçu de l'intégration de quelques pays européens et africains

<i>Intégration européenne</i>			<i>Intégration africaine</i>		
<i>Pays</i>	<i>Organisation d'intégration</i>	<i>Nombre</i>	<i>Pays</i>	<i>Organisation d'intégration</i>	<i>Nombre</i>
Allemagne	Union Européenne (UE)	1	Côte d'Ivoire	UEMOA, CEDEAO, Conseil de l'Entente	3
France	Union européenne	1	Cameroon	CEMAC, CEEAC	2
Suisse	AELE	1	Botswana	SADCC, ZEP, Zone rand	3
Autriche	UE	1	Mauritanie	UMA, CEAO, CEDEAO	3
Irlande	UE	1	Burundi	CEEAC, CEPGL, ZEP	3

Source : Estimations de l'auteur.

2.6. Le fonctionnement institutionnel

Le fonctionnement institutionnel des organisations régionales de l'Afrique et de l'Europe diffère. La différence essentielle porte sur le pouvoir réel de décision. Dans les regroupements régionaux africains, les organes ont un caractère intergouvernemental alors que ceux placés à la tête de l'organisation régionale européenne ont un caractère supranational.

Le fait que ces organes aient un caractère supranational implique que les décisions qu'ils prennent soient applicables aux Etats. Les directives de la Commission de Bruxelles ont force de loi et revêtent un caractère exécutoire, alors que les secrétariats des unions douanières et économiques africaines qui ont le même rôle que la Commission sont encore loin d'émettre des directives qui soient applicables par les pays membres. Seules les décisions des sommets des chefs d'Etats ou des Conseils des ministres peuvent être exécutoires, mais il faut souligner qu'une décision peut être remise en cause

par un des Etats membres signataires s'il se rend compte qu'elle ne correspond pas tout à fait à ses intérêts.

Un autre point différent est le mode de prise de décision. De plus en plus, les affaires sont traitées et les décisions sont prises par la procédure de la majorité qualifiée au sein de l'Union Européenne. Le traité de Maastricht a introduit à ce sujet une grande innovation afin de faciliter la prise de décision et d'empêcher qu'un Etat minoritaire puisse bloquer les négociations. Dans les organisations régionales africaines, un grand nombre de problèmes sont encore résolus par la voie de l'unanimité, ce qui rend difficile l'adoption d'une décision sur des questions importantes lorsqu'un Etat s'y oppose.

Pour conclure ce bilan, on peut dire que l'intégration européenne a donné de bons résultats positifs et permis d'importantes avancées sur les plans commercial, financier, monétaire et institutionnel. A l'inverse, l'intégration africaine a produit des résultats mitigés. Les objectifs préconisés n'ont pas été atteints et des réformes successives ne permettent pas encore d'affirmer que les objectifs seront atteints. La question qu'il faut se poser est de savoir quelles sont les causes qui expliquent ces différences de résultats alors que les deux processus semblent intimement liés.

Section 3. Les raisons comparées de la réussite de l'intégration européenne et de l'échec de l'intégration africaine

Il est indispensable d'analyser de manière approfondie les causes des échecs du processus d'intégration régionale dans le continent africain, continent qui possède pourtant plus que tout autre une civilisation basée sur l'organisation communautaire. Comment expliquer tous les avatars que les politiques d'intégration ont connus et le fait qu'aujourd'hui, plus de trente ans après le lancement des premières unions douanières, le processus semble encore

marcher à tâtons. Les raisons sont d'ordre endogène et exogène. On recensera aussi bien des causes politiques, économiques que sociales.

3.1. Raisons politiques

Il existe assurément des raisons politiques. Celles-ci se rattachent au contexte spécifique dans lequel sont nés les Etats qui se sont engagés à réaliser leur intégration régionale. Commençons par l'Europe.

L'intégration européenne est une exigence qui s'impose avec force suite à la deuxième guerre mondiale. Plusieurs facteurs politiques vont favoriser la réussite des politiques d'intégration en Europe. Les dévastations des pays européens avaient créé un sentiment d'immense frustration face aux Etats-Unis qui étaient sortis non seulement renforcés mais étaient devenus incontestablement la première puissance mondiale. L'Europe se devait coûte que coûte de relever le défi pour recouvrer son rayonnement mondial d'autan. A cette raison, il faut ajouter le problème allemand. L'Allemagne avait déjà provoqué deux guerres mondiales aux conséquences désastreuses pour l'Europe et pour le monde entier. La question que devaient résoudre les pays européens en particulier la France, pays voisin de l'Allemagne, était comment conjurer dans l'avenir la résurgence d'une nouvelle guerre. La solution que les dirigeants français trouvèrent fut de renforcer la coopération politique et économique avec l'Allemagne dans le cadre de l'intégration européenne. Ces raisons politiques ont constitué une base forte pour l'intégration régionale et le tandem franco-allemand s'est révélé le moteur qui ne cesse d'impulser de l'avant la construction de l'union européenne.

En Afrique, la situation était différente. Les facteurs politiques ont été moins intenses qu'en Europe. Les Etats africains, contrairement à ceux d'Europe

sont constitués de nations jeunes, sans grande tradition institutionnelle moderne. Leurs institutions politiques actuelles demeurent fragiles, instables. En effet, celles-ci ont été créées récemment après une longue période de colonisation. Ce sont donc comparativement aux autres Etats en développement d'Amérique latine et d'Asie, des pays jeunes ayant acquis depuis peu leur indépendance politique et leur souveraineté nationale. En tant que jeunes Etats, ils ont le devoir d'affirmer auprès de leurs peuples et du monde leurs propres capacités à mener les affaires publiques. Les gouvernements sont animés de la volonté de montrer leurs aptitudes à orienter leurs pays dans la voie du progrès social et du développement économique.

C'est pourquoi, ils ne sont pas fondamentalement favorables à l'intégration régionale¹ car pendant la période coloniale, de nombreux Etats indépendants aujourd'hui faisaient partie des grands ensembles régionaux; Citons l'Afrique Equatoriale Française (AEF), l'Afrique Occidentale Française (AOF), etc. Demander à des jeunes Etats qui n'ont pas encore fait leurs preuves de renoncer aussitôt à leur souveraineté nationale pour déléguer leurs pouvoirs à des institutions à caractère supranational est une exigence insoutenable en contradiction avec le mouvement historique qui a présidé à la formation de ces Etats. L'indépendance a été l'objectif poursuivi par ces peuples et leurs élites. Il importe que cette donnée soit pleinement assumée, qu'elle démontre dans les faits ces limites pour qu'un nouvel idéal politique, l'intégration régionale, apparaisse comme une nouvelle exigence historique².

¹ Il importe de faire la différence entre le discours politique et la pratique politique. Le premier tend à afficher une tendance favorable à l'intégration économique. La seconde, plus pragmatique, plus diffuse est traversée par deux attitudes contradictoires : défendre d'abord les intérêts nationaux ou les intérêts communautaires. Le poids et l'ampleur des problèmes nationaux, les difficultés budgétaires, la méfiance du voisin, la tendance à privilégier les relations avec le Nord développé pour obtenir des situations de rente sont des facteurs qui poussent à adopter la première attitude au détriment de la seconde.

² Les pays africains sont confrontés aujourd'hui à une étape où les possibilités de développement offertes par le nationalisme économique des indépendances de 60 semblent être épuisées. Ils sont obligés de se tourner vers une autre stratégie basée sur la coopération régionale afin de consolider les bases économiques encore fragiles et très vulnérables aux chocs extérieurs.

3.2. Les raisons économiques

3.2.1. . Le protectionnisme des industries en enfance

Les Etats européens ne sont plus au stade de protéger leurs industries en enfance. Ils l'ont fait au 17^e et au 18^e siècle. Les arguments du droit de douane protecteur de F. List en Allemagne sont connus. La création d'une union douanière regroupant les 39 Etats de la confédération germanique afin de protéger la jeune industrie de l'Allemagne face à la concurrence des produits anglais a conduit à la formation du Zollverein en 1834. Les échanges s'intensifièrent grâce à la création de ce marché commun de 26 millions d'habitants et aussi à la construction des canaux, des chemins de fer et à l'industrialisation.

Au moment de la signature du traité de Rome, les pays européens sont déjà des nations dont les industries sont matures. Le niveau des échanges est relativement élevé entre eux puisqu'il atteint en 1949 près de 30 %. La diversification de ceux-ci est notable. La reconstruction économique va d'ailleurs se réaliser de façon rapide à cause de la base industrielle (capitaux, équipements, main d'œuvre qualifiée, infrastructures de transport, etc.) qui a été en partie sauvegardée des destructions de la guerre.

S'agissant des pays africains, Les raisons économiques sont liées aux raisons politiques qui ont été évoquées au paragraphe précédent. Les jeunes industries se sont implantées dans les pays africains pendant les années 50. Elles ne sont pas encore diversifiées et devaient bénéficier des régimes de protection afin de résister à la concurrence extérieure et de pouvoir grandir et créer les conditions de leur maturité économique. C'est pourquoi, tous les Etats sans exception ont érigé des barrières tarifaires et non tarifaires pour appliquer cette protection. La libéralisation des échanges était impossible pendant la période succédant à l'obtention de l'indépendance, à savoir de

1960 à 1970. Même par la suite, la libéralisation commerciale demeure une dure épreuve pour ces pays.

En outre, les industries qui se sont implantées répondaient entre autres aux critères d'autonomie économique et non au principe de l'avantage comparatif puisque la stratégie poursuivie était la substitution aux importations. Ainsi, l'objectif des entreprises de transformation des produits agricoles et métallurgiques n'était pas de satisfaire le marché extérieur et donc d'exporter leurs produits, mais de répondre aux besoins du marché domestique. Seules les firmes d'extraction des matières premières utilisées par les industries des pays européens étaient tournées principalement vers l'exportation de produits bruts. Elles n'avaient pas les mêmes objectifs que les entreprises qui viendront dans les années 60 s'installer pour produire des biens manufacturés.

Les grandes entreprises d'extraction des matières premières sont généralement des filiales des grands groupes multinationaux qui dans le cadre de leur stratégie productive et de leur intégration horizontale (voir partie II) installent ces filiales de production. La stratégie d'import-substitution a toujours été basée sur un niveau de protection relativement élevé. Toutes les études sur cette question le démontrent clairement. L'étude de référence en la matière, celle de Scitovsky, Little (1979) est une illustration de cette idée. Or la difficulté est le paradoxe qui existe entre le nationalisme économique et son corollaire le protectionnisme d'une part, et la libéralisation commerciale, politique au centre de l'intégration régionale d'autre part. Pendant plusieurs décennies, le nationalisme économique est la doctrine qui a prévalu en Afrique et qui a orienté les politiques économiques en particulier les politiques industrielles des Etats et leurs systèmes d'incitations.

D'autres raisons économiques sont évoquées pour expliquer la faiblesse de l'intégration régionale.

3.2.2. La faiblesse dans la mise en valeur des complémentarités sectorielles

Alors que les pays européens connaissent une complémentarité sectorielle relativement importante, s'étendant à de nombreuses branches, les pays africains sont confrontés à une complémentarité sectorielle faiblement exploitée et insuffisamment mise en valeur dans leurs relations d'échanges mutuels. L'étude réalisée dément l'hypothèse selon laquelle les productions africaines sont faiblement complémentaires. Le problème réside dans l'absence d'une mise en cohérence des potentialités nationales pour accueillir les échanges en valorisant les acquis de chaque pays à l'échelle régionale.

Comment se pose le problème des complémentarités sectorielles au sein de l'Union européenne et comment se présente-t-il dans les pays africains ?

Tableau n° 6. Structures sectorielles des exportations manufacturières vers la CEE en 1980 (en %)

	France	UEBL	RFA	Italie	Pays-Bas	Iles Bri-Tanniques
Matériaux de construction, verre, céramique	2,5	3,3	2,2	5,1	2,4	1,1
Sidérurgie et métallurgie	12,9	20,8	10,5	6,3	11,0	7,0
Textile, cuir, habillement	10,1	10,9	6,9	26,6	9,7	8,9
Bois, papier, divers	8,4	13,7	8,4	11,1	10,4	17,6
Articles métalliques	4,9	3,8	6,5	6,3	5,4	4,8
Moteurs et machines	8,6	5,2	13,3	11,4	7,3	11,4
Matériel de précision	2,3	1,0	3,4	1,4	4,2	4,5
Produits électroniques	4,8	3,3	5,7	9,9	2,1	8,3
Produits électriques	4,9	3,1	5,9	5,0	3,8	4,3
Matériels de transport	19,9	16,8	18,9	10,5	7,8	11,5
Produits chimiques	20,7	18,1	18,3	6,4	35,7	18,9

Sources : CEPII, Economie mondiale : la montée des tensions, Economica, 1983, p.291.

Les données sur la structure industrielle des exportations intra-communautaires donnent un aperçu de la manière dont les industries sont réparties au niveau des pays européens et comment les problèmes de complémentarité et de concurrence sont posés dans le secteur réel.

Le tableau ci-dessus indique la complémentarité des structures industrielles des pays de la Communauté européenne, mais aussi la concurrence que celles-ci se livrent, en particulier la France, la Grande-Bretagne et la RFA dans les secteurs de l'industrie chimique, des matériels de transport. En effet, la France semble se spécialiser dans les produits chimiques et les matériels de transport (20,7 et 19,9%), l'Union Belgo-Luxembourgeoise dans les produits métallurgiques et sidérurgiques (20,8%), la RFA dans les matériels de transport et les produits chimiques (18,9 et 18,3%), l'Italie dans les produits textiles, de cuir et dans l'habillement (26,6%), les Pays-Bas dans les produits chimiques (35,7%), la Grande Bretagne dans les produits chimiques et le bois, papier (18,9% et 17,6%).

Selon l'étude du CEPIL (1983), trois situations se présentent et apparaissent avec des différences marquées. La position de la France est moins bonne que celle des autres grands pays car ses excédents manufacturiers dépendent des débouchés extérieurs à la CEE. La RFA et l'Italie par contre sont dans une situation plus équilibrée. « Le recensement des principaux pôles de compétitivité de ces trois pays européens pour l'année 1980 vis-à-vis de la CEE fait en effet apparaître que les points forts français et allemands se recoupent alors qu'ils se complètent entre l'Italie et la RFA et entre l'Italie et la France »¹.

Dans les pays africains, à l'inverse des pays européens, la complémentarité sectorielle revêt un autre caractère. Non seulement le système productif est

¹ Cf. Rapport du CEPIL, 1983, p.294.

peu diversifié, mais étant faiblement développé, il induit des complémentarités limitées à l'inverse de ce qui se passe dans les pays européens.

Néanmoins, contrairement à la thèse largement répandue, ces complémentarités existent bel et bien. Le tableau que nous avons constitué à partir des informations contenues dans le rapport de la Banque Mondiale (pp.188-189) illustre cette situation et apporte tout son intérêt à une meilleure organisation des marchés régionaux en Afrique et à une révision des analyses sur ce point important.

Tableau n° 7. Excédents des produits des pays africains

Pays	Nature des excédents dans la production
Ethiopie, Mali, Niger, Somalie, Soudan	Viande
Côte d'Ivoire, Madagascar, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Sénégal, Somalie	Poisson
Burundi, Cameroun, Kenya, Zimbabwe	Céréales
Côte d'Ivoire, Liberia, Nigeria	Caoutchouc
Kenya, Malawi, Mozambique, Tanzanie	Thé
Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria	Cacao
Maurice, Swaziland, Zimbabwe	Sucre
Congo démocratique, Mozambique	Hydroélectricité
Angola, Nigeria, Congo, Gabon	Pétrole

Source : élaboration par l'auteur sur la base des données fournies par la Banque mondiale (1989).

Il faut souligner que la liste des pays et des produits mériterait d'être complétée. Néanmoins, le tableau 4 donne un aperçu des possibilités énormes qui existent en Afrique et dont pourrait tirer parti chaque pays si les échanges inter-africains étaient mieux organisés. En plus des produits cités

dans le tableau, il faut préciser que certains pays possèdent des appareils de production capables de produire une gamme élargie de biens manufacturés. C'est le cas de l'Afrique du Sud, du Zimbabwe, du Nigeria, de Maurice, de la Tanzanie, du Kenya, de la Côte d'Ivoire, du Cameroun et de l'Ethiopie.

Nous avons élaboré un modèle nous permettant à partir des données sur les principales productions des pays africains et les principales exportations manufacturières des pays européens, d'évaluer l'indicateur de complémentarité sectorielle.

3.2.2.1. Les caractéristiques du modèle

Le modèle porte sur l'évaluation de l'indicateur de complémentarité sectorielle. Ce concept signifie la capacité d'une production à générer des excédents, à être exporté dans un autre pays de l'union douanière et donc à contribuer à l'émergence d'un courant d'échanges intra-régional. Cette exportation dans le pays partenaire peut viser l'approvisionnement d'une industrie de transformation ou tout simplement le marché, contribuant de la sorte à renforcer les échanges intra-communautaires.

Cette potentialité à l'exportation est déterminée entre autres par deux facteurs : absence de concurrence ou faible concurrence dans les autres pays de l'union. Deux éléments peuvent jouer : la faiblesse des coûts de production du pays producteur d'une part, la faiblesse de l'offre du pays partenaire d'autre part. La complémentarité sectorielle constitue une des raisons déterminantes du renforcement de l'intégration régionale que d'ailleurs les analyses théoriques ont montré (chapitre 1). D'où son importance dans l'étude du processus d'intégration.

Nous partons de l'hypothèse que le marché du produit se subdivise en deux parts, une part destinée à la demande intérieure et une autre destinée à la demande des pays partenaires. Les coût de transports sont supposés nuls.

Le calcul de l'indicateur peut s'effectuer de deux manières. Quand il s'agit de la production, comme c'est le cas des pays africains, il se formule de la manière suivante pour deux pays a et b :

$$\text{COMP} = \left[\frac{Pt(\alpha + \beta) + Pt(dia + dib)}{Pt} \right] \left(1 - \frac{2}{n}\right) \quad (1)$$

$$\alpha = \frac{Pt}{Pa} \times 100 \quad (2)$$

$$\beta = \frac{Pt}{Pb} \times 100 \quad (3)$$

$$dia = 1 - \frac{dt}{da} \times 100 \quad (4)$$

$$dib = 1 - \frac{dt}{db} \times 100 \quad (5)$$

En remplaçant les fonctions (2), (3), (4) et (5) dans (1), nous aurons :

$$\text{COMP} = \frac{Pt\left(\frac{Pt}{Pa} \times 100 + \frac{Pt}{Pb} \times 100\right) + Pt\left(1 - \frac{dt}{da} \times 100 + 1 - \frac{dt}{db}\right)}{Pt} \left(1 - \frac{2}{n}\right) \quad (6)$$

En simplifiant,

$$\text{COMP} = \left[2Pt \left(\frac{Pt}{Pa} + \frac{Pt}{Pb} - \frac{dt}{da} - \frac{dt}{db} \right) \times 100 \right] \left(1 - \frac{2}{n}\right) \quad (7)$$

Avec :

Pt : production totale de la zone

Pa : production du pays a

P_b : production du pays b

dt : demande totale représentée par la population totale de la zone

da : demande du pays a

db : demande du pays b

n : nombre de pays composant la zone.

Quand $COMP < 30$, la complémentarité est faible

Quand $30 < COMP < 50$, la complémentarité est moyenne

Quand $COMP > 50$, la complémentarité est forte

Quand il s'agit de partir des exportations sectorielles, l'indicateur de complémentarité se formule de la manière suivante :

$$COMP = \frac{X_i(100 + X_n)}{100} n \quad (1)$$

$$X_n = (X_1 + X_2 + \dots + X_i) \quad (2)$$

$$X_i = (X_{i1} + X_{i2} + \dots + X_{ip} + \dots + X_{ip}) \quad (3)$$

En remplaçant les équations (2) et (3) dans (1), nous aurons :

$$COMP = \frac{(X_{11} + X_{12} + \dots + X_{ip} + \dots + X_{ip}) (100 + X_1 + X_2 + \dots + X_i)}{100} \times n \quad (4)$$

Avec

n : ensemble de i pays

P : produit

X : pourcentage des exportations des pays de la CEE à destination de la
Communauté

X_t : pourcentage de toutes les exportations de tous les pays membres vers la

Communauté

Si COMP < 150 la complémentarité est faible

Si 150 < COMP < 180, la complémentarité est moyenne

Si COMP > 180, la complémentarité est forte

3.2.2.2. Les résultats du modèle

Les résultats ont été répartis sur la base de trois critères : les produits à faible, moyenne et forte complémentarité. En procédant de la sorte, on a une vision plus différenciée de la question et on peut procéder à des comparaisons entre produits et entre zones quand cela est possible¹.

Tableau n° 8. Indicateur de complémentarité sectorielle (compe) dans les pays européens (1983)

Produits à faible complémentarité	comp	Produits à moyenne complémentarité	comp	Produits à forte complémentarité	comp
Matériaux de construction, verre, céramique	117,3	Sidérurgie, métallurgie	168,9	Matériels de transport	185,3
Matériel de précision	116,8	Bois, papier, divers	169,5	Produits chimiques	219,0
Produits électriques	127,0	Moteurs et machines	157,1		
Articles métalliques	131,7				
Produits électroniques	134,6				

Sources : calcul de l'auteur

¹ Le caractère non homogène des données rend difficile une comparaison chiffrée.

Tableau n° 9. Indicateur de complémentarité sectorielle (compa) dans les pays africains (1990)

Produits à faible complémentarité	comp	Produits à moyenne complémentarité	comp	Produits à forte complémentarité	comp
Riz paddy	36,9	Viande bovine	50,8	Banane dessert	81,8
Mil sorgho	37,2	Pêche	50,8	Cacao	81,3
Manioc	44,2	Maïs	50,9	Tabac	81,1
Bois	34,5	Banane plantain	67,6	Sésame	81,1
Pétrole	37,3	Arachide coque	67,6	Diamants bruts	81,1
		Coton graine	51,1	Or	81,1
		Café	66,8	Manganèse	81,1
		Cigarettes	67,8	Aluminium	83,8
		Bière et boissons	67,7	Bois transformé	84,1
				Coton fibre	84,1
				Sucre	83,9
				Textile	83,9

Sources : calcul de l'auteur

3.2.2.3. L'interprétation des résultats et les enseignements

L'étude montre que le degré de complémentarité est nettement plus élevé dans les pays européens que dans les pays africains. Cette complémentarité est plus riche car elle porte sur des branches (donc sur un nombre très élevé de produits et sous-produits) contrairement à celle des pays africains qui concerne seulement des produits. Cela s'explique par deux faits : le niveau de diversification de la production et celui des échanges très contrasté entre les deux continents.

L'autre différence importante est que les principales productions des pays africains de la CEMAC, le bois et le pétrole (à part le cacao) n'ont pas de

fortes complémentarités (34,5 et 37,3) alors que les principales productions des pays de l'Union Européenne, les produits chimiques et le matériel de transport sont caractérisés par un indicateur très élevé de complémentarité sectorielle (218,0 et 185,3).

On peut aussi signaler que les pays européens sont marqués par le fait qu'ils produisent et exportent principalement des produits manufacturés, à des degrés divers. Leur spécialisation et leur commerce intra-communautaire revêtent un caractère intra-branche. Par contre les pays africains révèlent souvent une forte spécialisation débouchant sur la caractéristique suivante : l'existence de producteurs uniques dans la zone de certains produits ou de producteurs concentrant 95% de la production d'un bien brut ou ayant subi une transformation. C'est le cas de l'aluminium, du sésame, du cacao, du bois transformé (contre-plaqué), du coton fibre, de l'or, des diamants, etc. Dans ce contexte, le produit réalisé par un seul pays connaît une forte complémentarité du fait de l'inexistence de concurrence. Il possède une forte potentialité exportatrice dans la zone et peut alimenter un important courant d'échanges intra-régionaux¹.

Ces résultats contredisent la thèse selon laquelle les pays africains ont les mêmes productions qui ne sont pas complémentaires et se font concurrence et ne peuvent donc pas développer leurs échanges réciproques.

Une période de restructuration liée au renforcement de la libéralisation commerciale au sein des unions douanières africaines pourrait entraîner la valorisation progressive des complémentarités potentielles existantes et l'émergence d'autres complémentarités sectorielles puisque le marché régional aura tendance à devenir un objectif des implantations industrielles à

¹ Cette analyse rejoint l'idée défendue par la Banque Mondiale (Rapport 1989) et évoquée au chap. 1.

l'inverse de la période qui a suivi les indépendances où les industries de transformation étaient principalement tournées vers la satisfaction du marché domestique national.

En outre, comme nous le verrons plus loin, **les complémentarités potentielles qui peuvent être exploitées par les pays africains sont freinées par le type de spécialisation engendrée par le modèle d'accumulation de type colonial.** En effet, ce modèle d'accumulation était basé sur la production et l'exportation par les pays et territoires d'outre-mer d'un petit nombre de produits bruts destinés aux pays européens (cacao, café, coton, bois, minerais). Un tel modèle d'accumulation entraîne deux effets majeurs et contradictoires : tendance au renforcement de l'intégration verticale (sur le plan structurel comme sur le plan géographique) ; tendance à l'affaiblissement de l'intégration horizontale.

3.2.2. Les disparités nationales

De fortes disparités nationales existent entre les pays faisant partie des unions douanières africaines et expliquent le faible niveau d'intégration des économies africaines comparativement aux économies européennes. Une étude faite récemment pour l'Afrique Centrale¹ donne une série de chiffres sur le PIB, la population, l'endettement public, les exportations, etc. qui montrent que les pays de la CEMAC ne sont pas tous dans une situation économique similaire. La ligne de partage se trouve entre les pays côtiers (Gabon, Congo, Cameroun) et les autres pays enclavés (Tchad, RCA, Guinée Equatoriale). Les premiers sont plus riches et les seconds le sont moins.

Le même constat doit être fait pour les pays de la CEDEAO où le Nigeria réalise à lui seul près de 60 % de la production de la communauté, suivi de très loin par la Côte d'Ivoire. Les pays de la SADCC ont aussi le même

¹ Il s'agit de l'étude de B. Biao dans la revue de la BEAC, Etudes et Statistiques, 1997.

problème. Ils coopèrent avec un géant, l'Afrique du Sud dont les seules exportations dans la zone dépassent la moitié du commerce intra-régional.

Les disparités sont aussi le résultat des politiques mises en place qui ont entraîné certains pays dans la faillite et d'autres dans la prospérité. Dans certains pays, le réseau routier a été négligé et progressivement cela a occasionné l'enclavement du territoire à l'intérieur comme à l'extérieur rendant ses liaisons avec ses voisins pratiquement difficiles. La taxation mise en place s'est aussi révélée un facteur induisant de fortes disparités entre les marchés nationaux d'une même zone géographique. L'instauration de multiples taxes aux taux les plus variés a provoqué d'importantes distorsions qui ont freiné le développement des échanges intra-communautaires. C'est le cas par exemple de l'ex-UDEAC avec la taxe unique et les taxes complémentaires dont l'effet a consisté à vider de tout contenu l'union douanière. C'est pourquoi, la réforme fiscal-douanière de 1994 visait la simplification de la taxation par la réduction du nombre de taxes et leur harmonisation sur le plan régional.

Ces importantes disparités entre les nations souhaitant s'intégrer constituent autant d'obstacles à la mise en place de politiques économiques convergentes et à l'harmonisation de l'espace communautaire de telle sorte que chaque partie prenante tire le bénéfice escompté de la politique communautaire. Si ces disparités ne sont pas atténuées, elles peuvent être à l'origine de blocages et même conduire à l'éclatement de l'union. Elles sont aussi à la base du peu d'empressement de certains Etats dont les intérêts peuvent apparaître comme dilués dans un vaste ensemble où la perte de souveraineté ne serait pas compensée par ailleurs par d'autres avantages subséquents.

3.2.4. Les insuffisances dans la collecte de l'épargne longue destinée à l'investissement

Cette question touche un problème fondamental puisqu'il s'agit de l'investissement productif dans les zones communautaires. On sait qu'il existe une épargne collectée par les institutions financières, en particulier bancaires, mais aussi circulant dans le secteur informel. Le financement des programmes d'investissements à moyen et long terme des entreprises est un véritable problème qui dépasse le cadre national compte tenu du faible niveau de développement économique des pays africains pris isolément. L'absence de financement des investissements productifs a comme effet de limiter la production des biens et services et par conséquent de réduire l'échelle de ceux-ci sur le marché.

Un autre effet, est la faible diversification des filières industrielles dans les zones communautaires. Cela également est un frein au développement des échanges intra-communautaires car le manque de diversification des systèmes productifs entraîne un goulot d'étranglement au niveau du marché régional et suscite le besoin de recourir systématiquement aux importations pour combler l'absence de productions locales. Cette situation a des conséquences monétaires car elle entraîne une ponction systématique des réserves de change.

Si en Afrique Occidentale, la question a trouvé un début de solution grâce à la création d'un marché financier régional, en Afrique Centrale, ce problème est en voie d'être résolu¹.

¹ Selon les dernières informations, cette bourse sera bientôt opérationnelle, son siège a été fixé à Libreville.

Nous venons de procéder dans le chapitre 1 à l'analyse comparative des deux processus d'intégration africaine et européenne. Si le modèle européen a inspiré la stratégie d'intégration africaine, les résultats médiocres sont à l'opposé de ceux enregistrés par les pays de référence. Cela atteste sans conteste la non pertinence de l'application du modèle dans les pays africains. Il importe maintenant de voir quelle est l'incidence de l'intégration européenne sur les échanges des pays africains.

CHAPITRE 2. L'INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR LES ECHANGES AFRICAINS

L'objectif de ce chapitre en liaison avec la problématique de notre thèse est d'examiner les conséquences de la constitution du marché commun sur les échanges des pays africains avec les pays développés et entre eux. La question posée est la suivante : la constitution du marché commun a-t-elle renforcé les courants d'échanges africains sur le marché mondial au détriment des échanges intra-africains ?

La démarche qui s'articule autour de cette problématique sera la suivante : dans une première section sera analysée l'incidence de l'intégration européenne sur les échanges africains orientés vers le marché mondial. Ensuite dans une deuxième section sera abordée l'incidence de l'intégration européenne sur les échanges inter-africains.

Section 1. Incidence sur les échanges africains orientés vers le marché mondial

Le marché mondial est défini comme l'ensemble des échanges effectués dans le monde par tous les pays qui y participent. D'un point de vue institutionnel, quelques places financières constituent les centres les plus actifs du marché mondial du fait que s'y fixent la plupart des cours des produits de base. On peut citer le marché de New-York et celui de Londres. Sur ce dernier marché, y sont cotés les prix des produits qui constituent les principales exportations des pays africains (café, cacao, etc.).

Le marché mondial n'est pas un espace homogène comme on pourrait le penser. C'est au contraire un ensemble d'opérations d'achats et de ventes

polarisé et hiérarchisé. Ce réseau dense de relations commerciales est structuré autour de trois pôles représentés par les pays les plus développés du monde dont le dynamisme commercial est à la hauteur de leur puissance économique. La configuration d'une telle structuration permet de mieux cerner comment les échanges africains s'insèrent dans le marché mondial, vers quel pôle le commerce extérieur africain tend à se développer et quels sont les facteurs qui expliquent l'orientation structurelle et géographique de ces échanges.

Nous aborderons successivement trois points :

- les caractéristiques du marché mondial : il sera dans ce point question de présenter les traits essentiels du marché mondial du point de vue de sa structuration, des rapports de forces en présence afin de mieux comprendre l'insertion des pays africains dans ce vaste marché ;
- la participation des pays africains au marché mondial. Il sera ici examiné les effets de la constitution du marché commun sur les échanges africains. Il s'agira de montrer si ces échanges ont maintenu leur structure et leur orientation géographique du fait de l'influence exercée par le marché commun européen ou bien si ces échanges se sont modifiés. La difficulté ici est comment analyser les échanges africains dans la dynamique du marché mondial ? La difficulté pourra être surmontée en prenant des exemples de produits n'ayant pas leurs productions et prix gérés par la convention UE-ACP, mais écoulés sur le marché mondial, y compris celui de l'Union Européenne, sur une base concurrentielle. Quant aux produits conventionnés, ils seront analysés dans la deuxième partie ;
- le troisième point consistera à voir dans quelle mesure les relations commerciales avec le marché commun européen ont freiné le commerce intra-africain.

1.1. La structuration du marché mondial et les formes d'insertion des pays africains à ce marché

1.1.1. Le marché international et le marché mondial

L'usage de ces deux concepts n'est pas fortuit. Il traduit deux conceptions de l'économie à savoir l'économie internationale et l'économie mondiale. Ce débat qui a connu un regain dans les années 80 mérite d'être reprécisé pour mieux éclairer le concept de marché mondial.¹

Un auteur, J. Mistral (1980), réfutant l'approche sur les bienfaits du libre échange et de l'échange international tels que professés par les économistes ricardiens, HOS, etc. montre que l'économie mondiale n'est pas une nébuleuse des nations trouvant dans leur intérêt à l'échange réciproque le principe qui fonderait leur cohésion. A Cette vision de l'économie internationale se substitue celle de l'économie mondiale appréhendée comme un « ensemble hiérarchisé ». Pour l'auteur, cet ensemble est organisé sur la base d'un rapport dominant / dominé où agissent les impulsions, à caractère économique ou extra-économique, porteuses de la vocation hégémonique d'une économie dominante. Cette dernière est en mesure de fixer pendant une période donnée et de manière unilatérale les règles du jeu international.

¹ Dans l'ouvrage de M. Byé et G De Bernis, Relations Economiques internationales (1987), les auteurs rappellent les termes du débat en montrant le contenu de chaque concept et les différences qui les opposent. D'autres auteurs comme J. Mistral, M. Humbert, Ch.-A. Michalet, etc. dans une série de contributions regroupées au sein de la revue d'économie industrielle (n°14, 1980) analysent l'économie mondiale et le marché mondial qui est une de ses composantes en y montrant le rôle croissant joué par les firmes, le redéploiement des FMN et la marginalisation des PVD, thèse en vogue aujourd'hui.

Trois aspects permettent de faire la démarcation entre économie internationale et économie mondiale (M. Humbert, 1980). Le premier est la diffusion internationale – et non l'immobilité – des conditions générales de la production créant une diversité d'Etats-nations hétérogènes dont les conditions sont variables et déterminées par leur histoire. Le second est le rôle des firmes multinationales. Ces dernières par leurs activités de production et de commerce tendent à créer un marché mondial unique. Le troisième est que le monde est un ensemble complexe marqué par les mouvements d'hommes, de capitaux et de technologies où cohabitent les Etats et les FMN. Le fonctionnement de ces dernières est relativement autonome des Etats.

1.1.2. Les caractéristiques du marché mondial

De ce qui vient d'être dit découle une conception particulière qui caractérise le marché mondial et en fait un concept pertinent à rendre compte de la réalité des échanges entre nations. Le tableau suivant donne les principaux traits qui différencient le marché mondial de l'approche fondée sur le marché international. Si par exemple la dynamique du second est basée sur la concurrence à travers les prix, la dynamique du premier par contre est basée sur une multiplicité de facteurs qui vont des prix de transfert aux concurrences en termes de produits et de technologies en passant par les subventions à l'exportation, etc. On voit bien que sur le marché mondial, l'Etat et les FMN mènent des actions plus ou moins coordonnées, mais qui sont éloignées de la vision de la concurrence pure et parfaite des économistes libéraux et néo-libéraux.

Tableau n° 10. Traits distinctifs du marché international et mondial

LE MARCHE DES PRODUITS	
Marché international	Marché mondial
Echanges entre Etats-Nations ou industries-nations avec firme représentative	Echanges gérés par les firmes à l'échelle mondiale
Interdépendance des marchés nationaux	Un marché mondial
Concurrence pure de tout degré de monopole	Structure oligopolistique du marché mondial, rôle important des FMN
Concurrence en termes de prix	Prix de transfert, prix hors marché, multiplicité de prix, aides et subventions, contrats de troc. rivalités en termes de produits, de technologie.
LES CONSEQUENCES DE L'ECHANGE	
Rééquilibrage automatique des balances de paiements par la flexibilité des taux de change	Déficit des balances commerciales et endettement croissant de certains pays, inflation monétaire mondiale (eurodollars, petrodollars), viscosité du taux de change
Le libre échange condition de l'équilibre général et du mieux-être international	Le libre échange responsable de la permanence ou de l'aggravation des asymétries, déséquilibres et inégalités
Pas de phénomène de pouvoir	Effets de domination exercée par des Etats, des firmes, tentatives de coopération
Croissance équilibrée, homothétique, transmise à l'ensemble des Nations	Croissance déséquilibrée ; blocages, inégalités, limites possibles aux ressources mondiales, patrimoine de la planète.

Source : M. Humbert (1980), Revue d'économie industrielle, n°14, p.37.

1.1.3. Participation de l'Afrique au marché mondial

La définition du marché mondial étant faite avec ses différentes caractéristiques, il importe maintenant de voir comment s'opère l'insertion des pays africains sur ce marché. Il apparaît clairement que la structuration d'un tel marché qui répond à la logique de la hiérarchisation entre Nations et à la domination des firmes multinationales détermine le mode d'insertion des pays africains. Leur histoire récente profondément marquée par la colonisation, conditionne leur participation à la division internationale du travail (DIT) et donc au marché mondial.

Pendant la période coloniale, les exportations africaines sont principalement constituées de produits agricoles et minéraux dont avaient besoin les industries métropolitaines. Dans l'esprit du colonisateur, la conquête de vastes territoires « vacants » dans ces contrées lointaines étaient dictée par la possibilité de contrôler les sources de matières premières, d'acquiescer des produits tropicaux à des coûts réduits pour approvisionner l'économie de la métropole. L'autre motivation était de disposer de marchés en mesure d'absorber les excédents de produits manufacturés européens.

Ainsi, les sociétés concessionnaires établies en Afrique vont entreprendre quelques investissements dans le domaine de l'agriculture et de l'extraction des minerais. Quant à l'administration coloniale, grâce aux subventions et impôts de capitation, elle réalise un minimum d'infrastructures permettant d'évacuer vers les ports maritimes les produits de traite.

Les périodes de crise grave que va connaître l'Europe (crise de 1929, première et deuxième guerre mondiale) vont apporter des transformations dans les relations entre l'Europe et l'Afrique. Cependant, ce qui est symptomatique, c'est le fait que le continent africain dans son ensemble sera

marqué avant comme après les indépendances des années 60 par des conditions sous-optimales de développement économique et social.

Afin de mieux saisir les grandes tendances du commerce extérieur africain, seront examinés la dynamique des prix de certains principaux produits d'exportation, les conditions de la demande et de l'offre de ces produits, le protectionnisme à l'encontre des produits manufacturés africains, autant de facteurs qui déterminent la participation des pays africains au marché mondial.

1.2. La dynamique des prix et de la demande des produits de base africains sur le marché mondial

Afin de saisir les formes d'insertion des pays africains sur le marché mondial, il sera analysé dans ce paragraphe l'évolution des cours de quatre principaux produits de base qui constituent la plus grande partie des exportations des pays africains.

L'analyse s'appuiera sur quatre produits de base, **le cacao, le café, le coton et le caoutchouc**. Ces produits représentent les principales exportations agricoles d'un grand nombre de pays africains dont certains tirent la plupart de leurs recettes extérieures. C'est le cas du coton qui représente plus de 60% de recettes d'exportation pour le Tchad et le Mali, le cacao et le café qui représentent la plus grande partie des recettes pour la Côte d'Ivoire et le Cameroun, etc.

Depuis des décennies, les prix de produits de base sont marquées par d'importantes fluctuations sur le marché mondial, fluctuations à l'origine de plusieurs crises d'ampleur variable. Cependant, la crise n'a pas touché de la même manière tous les produits agricoles comme le montre l'évolution des cours de certains produits sur le marché international (B. Daviron, 1995; R. Hirsch, 1993, J.B. Veron, 1993).

Si nous prenons le café et le cacao, il importe de souligner que ces deux produits n'ont pas connu une baisse tendancielle de leurs prix au cours de ces 45 dernières années. Le cours du café et du cacao connaît à peu près la même évolution et le même trend. Les principales étapes de leur évolution peuvent être déterminées de la manière suivante :

- une importante hausse pendant la période d'après-guerre qui dure jusqu'en 1954;
- de 1955 jusqu'en 1960 les cours s'orientent vers une baisse ;
- de 1961 à 1975, ils tendent à stagner ;
- de 1976 à 1985, c'est une évolution plus accidentée où s'alternent pendant une période plus courte (10 ans) les hausses et les baisses ;
- à partir de la deuxième moitié des années 80, ils connaissent un nouvel effondrement.

Une des conclusions que l'on peut dégager est que l'écroulement des cours du cacao et du café après 1985 ne s'inscrit pas dans un mouvement descendant de longue durée, mais constitue une rupture brutale. Le cacao avait connu une chute de prix similaire au milieu des années 1960. La situation du café diffère quelque peu car ce produit connaît un effondrement de son cours après 35 ans, période pendant laquelle son prix est soutenu. C'est pourquoi, sa chute brutale au début des années 80 aura des conséquences bien plus graves sur la filière et les systèmes de production.

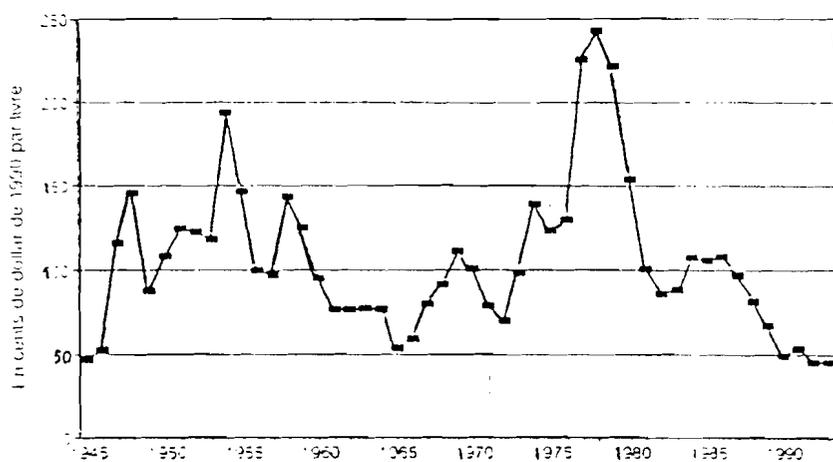
A l'inverse du cacao et du café, les cours du caoutchouc semblent s'orienter vers une tendance de longue durée à la baisse surtout à partir de 1960 et de 1980, années dépressives pour les cours de ce produit qui apparaissent comme de véritables ruptures dans leur évolution descendante.

L'évolution des prix du coton peut être considérée de situation intermédiaire. En effet, les cours de ce produit après les importantes fluctuations de l'après-

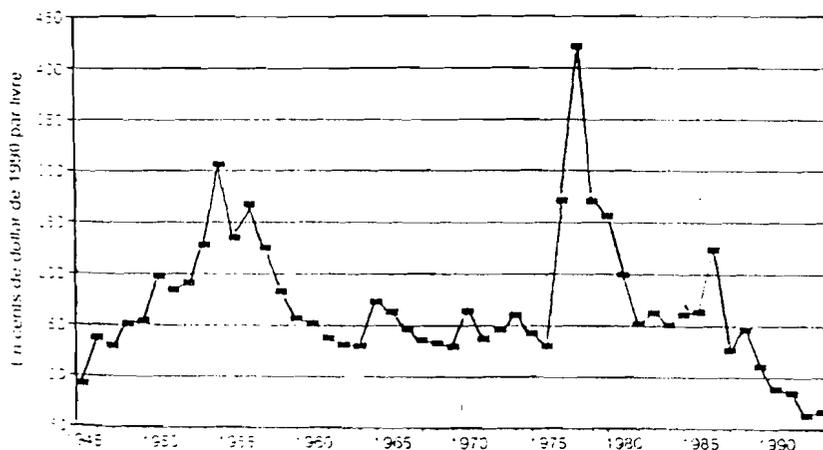
guerre, connaissent eux aussi une évolution relativement stable de 1959 à 1972. Après la flambée de 1970 à 1977, le cours du coton se caractérise par une tendance baissière très nette, entrecoupée de chutes brutales.

Graphique 1. — Prix internationaux, 1945-1993

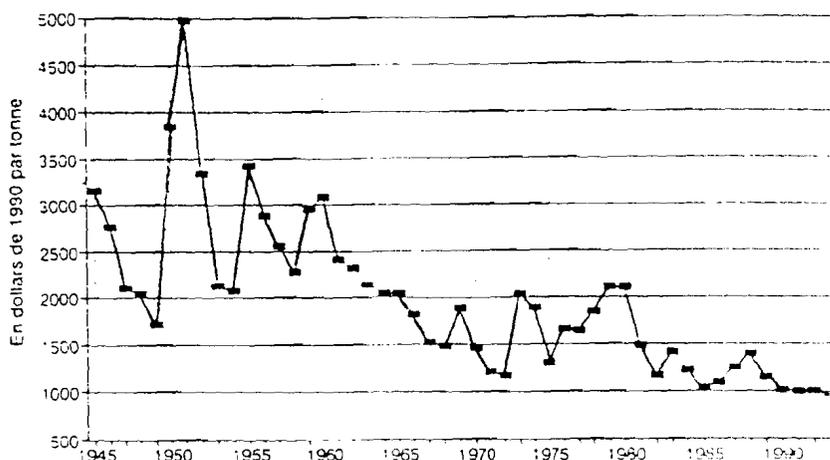
Graphique 1.a. — Prix international du cacao
Valeur unitaire d'importation des USA



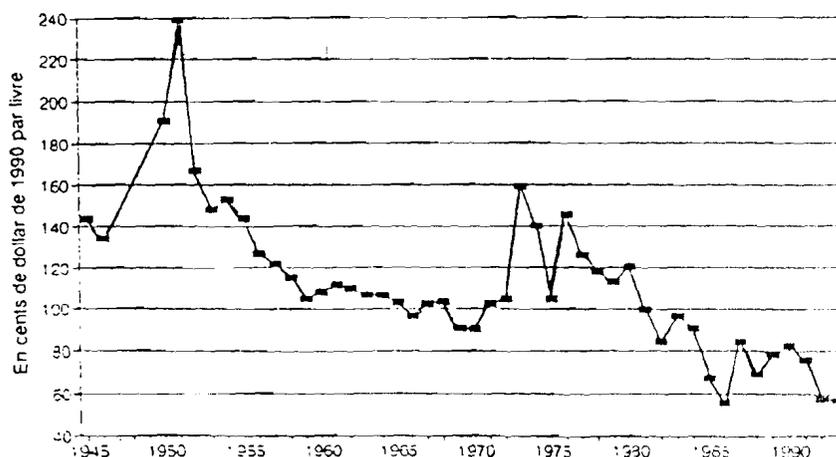
Graphique 1.b. — Prix international du café
Autres arabicas doux



Graphique 1.c. — *Prix international du caoutchouc nat.*
New York spot RSS n° 1



Graphique 1.d. — *Prix international du coton*
Cotlook Index A



De ce panorama fait de hauts et de bas, on peut affirmer qu'il y a eu sans conteste une situation de crise ouverte depuis le milieu des années 1980 pour le café et le cacao. S'agissant du coton, les chutes de prix à répétition qui se sont révélées depuis une quinzaine d'années traduisent une instabilité du

marché qui remonte aux années 1970. Quant au caoutchouc, la tendance depuis 10 ans est celle de la stabilisation des cours en dépit du fait que celui-ci a connu un long mouvement vers la baisse, ce qui le différencie des autres marchés de produits tropicaux (B. Daviron).

Après avoir présenté l'évolution des prix, analysons maintenant la demande sur le marché mondial. Contrairement à une opinion répandue selon laquelle la demande de produits tropicaux tendrait à se réduire sur le marché mondial, les données collectées indiquent tout à fait le contraire.

Tableau n° 11. Taux de croissance de la consommation mondiale

Produits	1950-1992	1970-1980	1980-1992
Cacao	2,6%	0,3%	3,8%
Café	2,2%	1,0%	2,5%
Caoutchouc	3,0%	2,2%	3,6%
Coton	2,0%	1,2%	2,7%
Population mondiale	1,9%	1,8%	1,7%

Source : B. Daviron, p.97, 1995.

A travers les chiffres du tableau, on peut constater que la période 1980-1992 est marquée par un boom de la consommation mondiale contrairement à la période précédente (1970-1980). Les quatre produits étudiés ici connaissent une nette augmentation de leur demande. Les taux de croissance sont multipliés par deux, voir même par plus de trois pour le cas du cacao d'une période à l'autre. Dans les pays "traditionnellement" consommateurs comme les Etats-Unis, la Suisse ou l'Angleterre, la consommation par tête s'est accrue (dans le dernier pays, elle a doublé).¹

¹ D. Daviron (1995). "Eléments sur la dynamiques des marchés internationaux des produits agricoles tropicaux", dans S. Calabre (sous la direction), *Matières premières, marchés mondiaux, déséquilibres, organisation*, MC-Economica, Paris, p98.

Cette forte dynamique se traduit pour le coton et le caoutchouc par l'arrêt, voir l'inversion du mouvement de substitution des synthétiques, mouvement pourtant considéré comme inéluctable. A partir de la fin des années 70, la part du coton dans la consommation mondiale de fibres a cessé de diminuer pour se stabiliser autour de 50%. C'est la même évolution s'agissant du caoutchouc. En effet, la part du caoutchouc dans la consommation mondiale d'élastomère a augmenté régulièrement, passant de 30% en 1979 à 38% en 1992.

Plusieurs facteurs sont à l'origine de l'accroissement de la demande mondiale

- les innovations technologiques ;
- la rupture de tendances dans les modèles de consommation ;
- le dynamisme de la consommation asiatique.

Les **innovations technologiques** portent sur l'invention d'un nouveau pneu, dénommé radial, dont la fabrication exige une grande proportion de caoutchouc naturel. C'est la même chose pour le coton. La mise au point de nouveaux tissus ayant des qualités proches de celles des tissus synthétiques relance la demande de fibres de coton.

La **consommation en longue période connaît des ruptures** dans les pays industrialisés (regain d'intérêt pour le café torréfié, prédilection au naturel et préférence croissante pour les tissus naturels, les vêtements de sports en coton etc.).

Le **dynamisme de la consommation asiatique** de façon large joue un rôle grandissant dans la demande mondiale de produits agricoles tropicaux. L'Asie représente de façon potentielle plus de la moitié de la consommation mondiale. La demande de caoutchouc naturel fait l'objet d'une demande considérable dans les pays asiatiques comme la Chine, l'Inde, la Corée du

sud, la Malaisie et la Thaïlande. Pour B. Daviron, ce dynamisme s'explique par la croissance du marché des automobiles utilisant des pneus en caoutchouc. La consommation de café augmente au Japon chaque année de 5%, faisant de ce pays le troisième consommateur de café devant la France, mais derrière les Etats-Unis et l'Allemagne. La Corée du sud n'est pas en reste. Sa demande d'importation est marquée par une nette augmentation de café. Le cacao lui aussi voit sa demande croître en Asie, notamment au Japon et ces dernières années dans des pays comme la Malaisie, l'Indonésie, la Chine, etc.¹

Tableau n° 12. Indicateurs de la consommation asiatique

	Taux de croissance de la consommation		Part dans la consommation mondiale	
	1970-80	1980-92	1973	1980
Tissu de coton	3,4%	3,9%	41%	58%
Caoutchouc	5,0%	6,8%	30%	54%
Cacao	2,0%	6,3%	7%	11%

Source : B. Daviron, op. cité, p.99.

Selon les données du tableau n° 12, le cacao est le seul produit dont la croissance dans la consommation asiatique a été multipliée par plus de 3 de la période 1970-80 à 1980-92. La part asiatique dans la consommation mondiale de ce produit est passée de 7% à 11% de 1973 à 1980. Par contre, pour les tissus de coton et le caoutchouc, on note une légère augmentation du taux de croissance de la consommation et une forte proportion de la part asiatique dans la consommation mondiale. En 1980 déjà, l'Asie devient la plus grosse consommatrice de ces deux produits puisque sa part est respectivement de 58% et 54%. L'importance démographique d'une part et l'important

¹ Voir B. Daviron, op. cité p.99.

développement de l'industrie automobile d'autre part sont des facteurs explicatifs de cette situation.

Face à la dynamique de la demande comment réagit l'offre ? Le paragraphe suivant va apporter la réponse à cette interrogation.

1.3. La dynamique de l'offre de produits agricoles tropicaux sur le marché mondial

Sur le marché mondial, l'offre des produits concernés revêt deux caractères : l'instabilité et la "cyclicité".

Par instabilité, il faut entendre "l'enchaînement" de fluctuations de courte période de caractère inter-annuel. Cela se traduit par une succession rapide de récoltes excédentaires et déficitaires, générant de la sorte une forte incertitude sur l'évolution du marché à court et moyen terme. La production de coton illustre le mieux cette instabilité de l'offre. En effet, la production mondiale de coton a manifesté une forte instabilité comme le montrent les chiffres du tableau suivant. Selon B. Daviron, elle est passée de 14 millions de tonnes en 1983/84 à 19 millions en 1984/85, redescendue à 15 millions de tonnes en 1986/87 et a atteint son record historique en 1991/92 avec près de 21 millions de tonnes, pour chuter à 17,3 millions de tonnes en 1993/94.¹

Une étude sur la production cotonnière de l'Afrique francophone dégage les données suivantes par zones de production et par campagne. Elle a le mérite de situer la part du coton africain dans la production mondiale.²

¹ Voir B. Daviron, op. cité p.100.

² Groupe de travail Coopération Française (1991), Le coton en Afrique de l'Ouest et du Centre, situation et perspectives, MCD, Paris.

Tableau n° 13. Évolution et répartition de la production mondiale de fibre (en milliers de tonnes)

	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88
Amérique	4092	5010	3900	3089	4783	4539	3407	5004
Asie-URSS- Océanie	8438	8712	9209	9798	12947	11429	10371	10933
Afrique (dont les 10 pays CFA)	1152 (215)	1127 (209)	1190 (264)	1231 (292)	1265 (347)	1230 (366)	1340 (425)	1306 (422)
Europe	196	200	166	181	209	245	302	276
Total mondial	13878	15049	14465	14299	19204	17443	15420	17519
Part du coton africain en %	8,3	7,5	8,2	8,6	6,6	7	8,7	7,5
Part des 10 pays de la zone franc	1,5	1,4	1,8	2	1,8	2,1	2,8	2,4

Source : Groupe de travail Coopération Française, 1991, p.69.

Les données montrent une certaine stabilité de la part de la production africaine dans la production mondiale. Cette part varie entre 6,6% et 8,7%. Pour les 10 pays africains de la zone franc, la part relative qu'ils occupent dans la production mondiale varie entre 1,4% et 2,8%. Les pays producteurs de coton sont le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo (pour l'Afrique de l'Ouest) ; le Cameroun, le Centrafrique et le Tchad (pour l'Afrique centrale).

Il importe de souligner que la fibre africaine des pays de la zone franc avec une production qui est en croissance assure plus de 2% de la production mondiale et les pays africains de la zone franc occupent le 9^e rang des pays producteurs et le 5^e rang des pays exportateurs derrière la Russie, les États-

Unis, le Pakistan et la Chine (données de 1991). Depuis 1970, les pays africains de la zone franc livrent leur coton pour moitié aux pays de l'Union Européenne et pour moitié aux pays de l'Asie du sud-est.

Il faut souligner le fait que les pays membres de la CEE produisent eux aussi du coton, mais en quantité limitée. C'est le cas de la Grèce et de l'Espagne. La production européenne de coton est passé de 176 milles tonnes à 296 milles tonnes de 1981 à 1988. Les pays européens couvrent leur déficit en important du coton des pays africains sur la base des prix mondiaux.

Le fait marquant de l'offre mondiale de coton est l'extrême concentration de la production. En effet sur 77 pays producteurs, 10 pays seulement concentrent à eux seuls 86% de la production mondiale, 3 pays concentrent 59% de la production. Ce sont la Chine (25%), les Etats-Unis (18%) et la Russie (ex-URSS) (15%).

Cette situation a une forte incidence sur le marché mondial du coton. Les fluctuations de prix sont influencés par les politiques commerciales et les conditions de l'offre de ces trois pays qui sont les principaux producteurs. Elles sont en général caractérisées par une forte intervention de l'Etat visant la protection de la filière et de l'industrie textile.

Les modifications fréquentes des politiques appliquées dans la filière cotonnière peuvent expliquer en grande partie l'instabilité de la production, en particulier les programmes de contrôle des Etats-Unis et de la Chine dont l'incidence se répercute sur la production mondiale et sur les fluctuations du marché. Mais le plus important est sans conteste l'absence complète de concertation et de coopération dans la définition des politiques cotonnières. De ce point de vue, fait observer B. Daviron, le coton est incontestablement une bonne illustration d'un "oligopole déstabilisé où chacun exporte sur le marché international sa propre instabilité".

Le deuxième trait marquant de l'offre des produits tropicaux est la **cyclicité**. Elle est caractérisée par des périodes prolongées de surproduction et de sous-production liées à la grande rigidité de l'offre, ce qui induit une forte inélasticité des prix à court terme. L'exemple type de produit à forte cyclicité est bien le cacao dont la caractéristique de plante pérenne induit un cycle de longue durée. Après la deuxième guerre mondiale, le cacao a connu un cycle long de 1945 à 1978 et un second qui part de 1978 et connaît actuellement sa phase descendante. "Ces cycles de la production seraient étroitement reliées – mais en opposition de phase – à une dynamique tout aussi cyclique des prix internationaux".¹

La confrontation des courbes des prix et d'offre montre un décalage de 10 ans. Ce délai pourrait s'expliquer par l'interventionnisme étatique qui empêchait depuis la seconde guerre jusqu'à une date récente (celle de la suppression des caisses de stabilisation publiques) que les producteurs soient directement confrontés aux prix mondiaux². Jusqu'aux années récentes, les Etats ont appliqué une forte taxation de la filière en période de hausse de cours. Cela a provoqué une réaction retardée de l'offre par rapport à la hausse des cours ou encore accéléré la réaction pendant les périodes de baisse des prix.

L'offre de **caoutchouc** naturel présente elle aussi, depuis la deuxième guerre mondiale, un comportement typiquement cyclique. Les cycles de la production peuvent être mis en relation avec les mouvements de plantations. A la différence des autres produits, l'amplitude du cycle du caoutchouc est limitée (écart à la tendance de 15% au maximum contre 40% pour le café, 30% pour le cacao) pendant la période sous revue. Le marché du côté de l'offre montre une extrême concentration des producteurs (les trois « géants » asiatiques) qui contrôlent 90% des exportations. La demande du produit provient de

¹ B. Daviron, op. cité, p.103.

² Les plans d'ajustement structurel du secteur agricole des pays africains dans la logique de libération des prix et d'ouverture au marché mondial ont exigé la suppression des caisses de stabilisation et leur remplacement par des organismes à caractère privé constitués par les intervenants du secteur chargés d'informer les producteurs de la situation du marché.

grandes firmes de la pneumatique qui elles-mêmes sont très concentrées (Goodyear, Michelin, etc.). Ainsi, le marché du côté de l'offre et de la demande ressemble fort à un oligopsonne fonctionnant essentiellement sur la base de contrats d'achats directs entre producteurs et utilisateurs. En 1990, 55% à 75% de transactions ont pris la forme de contrats directs d'achats et de ventes¹.

1.4. Incidence des pressions protectionnistes de l'Union Européenne sur les exportations des produits manufacturés africains

Après avoir analysé la situation des produits de base, il nous faut maintenant voir celle des produits manufacturés. En dépit du fait que les productions manufacturières demeurent faibles en Afrique et que leurs exportations sont encore relativement marginales, leur importance peut rapidement évoluer et modifier la structure des échanges africains. Or cette évolution dépend surtout de la possibilité d'accéder aux grands marchés de consommation qui sont ceux des pays développés et en particulier des pays de l'Union Européenne avec lesquels l'Afrique entretient depuis des décennies des relations privilégiées.

Selon un rapport du FMI de 1988, de graves distorsions sont introduites dans les politiques commerciales des pays développés. Ces distorsions se caractérisent par une baisse notable des droits de douane et dans le même temps un accroissement significatif des barrières non tarifaires. Cette prolifération de barrières administratives est venue annuler les effets positifs engendrés par la diminution des tarifs douaniers (Juan A. De Castro, 1992). L'on sait que les avantages comparatifs peuvent être déterminées par les dotations acquises ou le niveau de connaissances qui découlent de

¹ B. Daviron, op. cité p.107.

l'accumulation dans les secteurs industriels dynamiques, du niveau technologique. Ils peuvent être déterminés par des dotations naturelles provenant de la possession d'importantes ressources du sol et du sous-sol, d'une main d'œuvre nombreuse et payée avec des salaires bas, etc. (J. E. Stiglitz, 2000).

Dans le contexte de la crise de 1973 qui a engendré une hausse des coûts de facteurs dans les pays industrialisés, les pays en développement acquièrent de nouveaux avantages comparatifs dans la production et l'exportation de biens manufacturés. Cette situation provoque l'accroissement en valeur des exportations d'articles manufacturés en provenance des pays en développement vers les pays industrialisés. On constate que dans le cas des USA, cet accroissement porte principalement sur les produits nouveaux alors que pour les pays de l'Union Européenne et le Japon, il concerne les produits traditionnels.

Tableau n° 14. Taux de pénétration des importations de l'ensemble des produits manufacturés en provenance des pays en développement sur les marchés des pays industrialisés (%)¹

	1975	1980	1985	1988
Etats-Unis				
Afrique	0,09	0,15	0,13	0,23
Amérique latine	1,07	1,31	1,18	1,63
Asie de l'Ouest	0,04	0,02	0,04	0,01
Asie du Sud et du Sud-Est	0,77	1,42	2,01	2,72
Océanie	0,01	0,01	0,00	0,00
CEE				
Afrique	0,50	0,66	0,81	0,87
Amérique latine	0,64	0,89	0,95	0,92
Asie de l'Ouest	0,11	0,22	0,43	0,44
Asie du Sud et du Sud-Est	0,72	1,18	1,41	1,95
Océanie	0,05	0,04	0,04	0,01
Japon				
Afrique	0,08	0,09	0,05	0,02
Amérique latine	0,29	0,31	0,25	0,21
Asie de l'Ouest	0,29	0,43	0,22	0,42
Asie du Sud et du Sud-Est	0,98	1,17	1,24	2,01
Océanie	0,00	0,01	0,01	0,00

Source : J. A. de Castro, p.182.

En 1985, sur l'ensemble des importations des produits manufacturés provenant d'Afrique, il est évalué à 83% les biens soumis à protection et à 17% seulement ceux bénéficiant d'un accès libre sur le marché de l'Union

¹ Le taux de pénétration des importations est défini comme le rapport entre les importations et la consommation apparente (production + importations - exportations)

Européenne alors que sur le marché américain, c'est la tendance inverse qui prévaut. En effet, au cours de la même année, 24% des importations manufacturières en provenance d'Afrique sont soumises au régime protectionniste et 76% de ces importations bénéficient d'un libre accès sur le marché des Etats-Unis (J. A de Castro, 1992, p.196).

Citons quelques produits soumis à un régime de protection sur le marché de la CEE. Il y a des articles d'habillement, les corps gras d'origine animale ou végétale, les produits de filature, tissage et finissage des textiles, les conserves de fruits et légumes, la bijouterie, les chaussures, les articles en cuir, les chantiers navals et réparations navales, les conserves et préparations de poissons, la construction d'ouvrages en tissus, les pneumatiques et chambres à air, etc.

Tableau n° 15. Protection par la CEE du secteur manufacturier résultant du développement du commerce avec les pays en développement (années 90)¹

	Importations en provenance des PED en 1985 (millions de \$)	Coeff. De pénétration des imports 1985 %	Coeff. De protection par BNT 1984 %	TRPPI 1990-1995
Art. d'habillement excl. chaussures	5,721	22,0	78,2	1,3
Travail des grains	4,236	27,0	99,9	1,2
Corps gras orig. Végétale ou animale	3,221	25,1	40,8	1,2
Filature, tissage et finissage de textiles	2,331	8,2	66,6	1,2
Conserves de fruits et légumes	986	12,7	28,9	1,2
Bijouterie, orf. Met précieux, joaillerie	860	-	56,4	(17,1)
Chaussures (sauf caoutchouc & plast.)	792	12,8	99,5	1,8
Articles en cuir (excl. Habill et chaussu	469	25,1	22,4	2,1
Const navale et réparation navires	360	4,5	9,0	2,1
Mise en conserves prép. poissons	311	11,5	41,5	1,2
App. Et fournitures électriques	277	2,5	13,5	1,0
Confection d'ouvrages en tissu	224	7,6	69,6	1,5
Pneumatiques et chambres à air	153	2,9	35,9	1,4
Scieries et travail mécanique du bois	1,225	6,6	20,3	1,1
Abattage bétail, prép. Conser. viande	1,225	3,3	60,9	1,0
Sidérurgie et 1 ^o transf. Fonte, fer, acier	742	1,1	63,6	1,1
Fab. Tapis et carpettes	484	11,8	45,8	1,0
Fab. Ouvrages en métaux	284	1,4	6,0	1,0
Imprimerie, édition et ind. annexes	183	<1,0	6,6	1,0
Bonneterie	102	1,1	50,5	1,0
Distillation, mélange spiritueux	79	1,5	100,0	0,9
Ind. Vin et boissons alcool. Non maltées	46	2,4	96,4	1,0
Boulangerie et pâtisserie	11	1,0	100,0	1,0
Industrie du lait	5	<1,0	96,1	0,9
Ind. Boissons hygiéniques et gazeuses	2	<1,0	15,9	1,0

Source : Extraits de J. de Castro, op. cité, pp.201-209.

¹ Les différents résultats présentés dans ce tableau sont issus du modèle de détermination de la protection (Determinants Of Protection model, DOP) élaboré par la CNUCED. Le modèle DOP utilise des régressions transversales faites selon la méthode ordinaire des moindres carrés. Pour la CEE, l'équation de régression se formule comme suit :

$$TCR = 23,7 + 2,38.IPR - 1,43.XOP - 12,4CHP - 1,50.CIP$$

$$(t) \quad (5,06) \quad (3,55) \quad (-2,82) \quad (-1,34) \quad (-1,99)$$

R² = 0,21

(Voir J. A. de Castro, « Pressions protectionnistes durant les années 90 et cohérence des politiques Nord-Sud » chap. VII, pp.199-200)

Lorsque l'on analyse la structure de la protection imposée par la CEE aux produits en provenance des pays en développement, les produits manufacturés en provenance des pays africains qui sont touchés sont ceux du secteur textile, du cuir, de l'industrie du bois, des conserves de poissons et de viande, de fruits et légumes, etc.

Pour résumer, on peut dire que la dynamique du marché mondial dégage les aspects suivants :

- L'Afrique exporte principalement des produits primaires et depuis 1970 ses exportations sont en grande partie constituées de produits énergétiques. Les prix des produits primaires tendent à baisser lorsque l'on observe la longue période.
- L'Afrique importe de l'U.E. principalement des produits manufacturés composés de biens de consommation, de biens d'équipements et de machines. Le taux d'importation de biens de consommation est faible pour certains pays d'Afrique anglophone et élevé pour les pays de la zone franc.
- Le principal client et fournisseur des pays africains demeure les pays de l'U.E. en particulier la France quoique une percée importante ait été effectuée par l'Allemagne et l'Italie, les USA et Japon au détriment des anciennes puissances coloniales (France, Royaume Uni).
- Le marché mondial n'est ni saturé, ni en baisse. Il est marqué par une forte concurrence des producteurs asiatiques et pose le problème de la

compétitivité des producteurs africains dont la part du marché reste limitée et tendrait à décroître en valeur relative. Sur certains créneaux, un rôle actif est joué par les firmes multinationales en dehors de toute concurrence, sous la forme de liaison directe intégrant producteurs et utilisateurs.

- Un grand nombre d'articles manufacturés africains sont victimes du régime de protection et seulement une infime minorité bénéficie du libre accès au marché de l'Union Européenne.

L'incidence des pays européens sur les échanges africains est la résultante de la période coloniale. Les produits pour lesquels les exportations sont majoritaires ont été introduits pendant cette période (coton, cacao, café, pétrole, bois, minerais, etc.) et ils sont restés dominants pendant la période post-coloniale modifiant très peu la structure des échanges entre l'Afrique et l'Europe. Ces produits sont caractérisés par leur instabilité et leur cyclicité sur le marché mondial. Ils rendent les économies africaines dépendantes des fluctuations sur le marché mondial et très vulnérables aux chocs extérieurs. Les productions nouvelles qui révèlent un certain dynamisme du commerce extérieur africain (fleurs du Kenya, haricots du Niger, bois scié) sont encore marginales et ont un faible poids sur la balance commerciale des pays exportateurs.

L'incidence de l'intégration européenne sur les échanges extérieurs africains destinés au marché mondial est en définitive multiforme : **effritement** de la structure polarisée des échanges et tendance à une certaine **diversification** des partenaires commerciaux ; **confrontation** sur le marché mondial (y compris sur le marché européen) à d'autres producteurs très compétitifs, **intégration** plus poussée de certaines filières de production (caoutchouc par exemple) par les firmes multinationales européennes elles-mêmes devenues de plus grande dimension à cause du marché commun, **concentration** des échanges avec les pays de l'UE sur un nombre limité de produits et

principalement des produits minéraux et énergétiques et protectionnisme à l'égard des produits manufacturés africains. L'une des conséquences est la difficulté non seulement de développer les industries existantes, mais aussi de diversifier la production industrielle, affaiblissant du coup les capacités exportatrices à l'extérieur comme à l'intérieur de l'Afrique.

Pour conforter l'analyse, il nous faut maintenant aborder les échanges intra-africains et tenter de voir comment l'intégration européenne a eu une incidence négative sur ceux-ci dans le sens d'en limiter le développement.

Section 2. L'incidence sur les échanges intra-africains

L'intégration de plusieurs pays passe par l'intégration de leurs marchés nationaux pour ne former qu'un marché unique dans lequel vont circuler librement les marchandises. A ce stade, les échanges intra-régionaux s'en trouvent stimulés et s'accroissent de façon sensible. Comment se présentent les échanges intra-africains ? quelle incidence l'intégration européenne a-t-elle eu sur ces échanges ?

Les échanges intra-africains se définissent comme les échanges effectués par les pays africains entre eux. Ils traduisent le commerce réciproque et plus ils sont élevés, plus les pays seront intégrés. Cette thèse découle de la conception vinerienne sur l'effet positif que devrait engendrer la constitution de l'union douanière et qui se traduirait par une création de trafic et un accroissement de bien-être entre les pays membres. Il est souvent admis que les échanges inter-africains prennent deux formes : officielle et transfrontalière (Bach, 1998; Hibou, 1993; Merieux, 1993; Hugon et Coussy, 1991)

2.1. Les échanges intra-africains officiels

Les flux d'échanges inter-africains ne sont pas faciles à cerner à cause des difficultés statistiques.¹ Une autre raison souvent citée est l'importance des échanges informels. Ce point sera traité dans le paragraphe suivant.

De façon générale, les échanges inter-africains sont faibles comparativement aux échanges orientés sur le marché mondial, en particulier vers les pays de l'Union Européenne. Un autre trait du commerce inter-africain est son caractère instable. Les courants d'échange évoluent et fluctuent en fonction des conjonctures économiques et politiques. A la différence des courants établis avec l'Europe qui sont relativement stables et pour certains perdurent depuis la période coloniale (café, cacao, coton, bois, etc.), les produits échangés entre pays africains sont marqués par une grande instabilité.²

Tableau n° 17. Exportations intra-UMOA en 1989 (en millions de F CFA)

	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Mali	Sénégal	Togo	UMOA
Bénin	-	31	4 507	-	1 250	2 251	8 039
Burkina	222	-	27 008	173	1 750	1 809	30 962
Côte d'Iv.	991	3 797	-	21 831	5 914	140	32 673
Mali	-	235	23 494	-	10 261	141	34 131
Sénégal	46	22	14 827	7 914	-	23	22 832
Togo	684	1 846	8 425	-	2 054	-	13 009
UMOA	2 403	6 220	87 662	29 955	21 551	5 267	153 058
CEE	8 479	15 448	557 153	17 822	119 652	34 166	752 720
%*	28%	40%	15%	160%	18%	14%	20%

*pourcentage des exportations dans l'Union par rapport à la CEE (calculs de l'auteur)

Source : BCEAO, (Extraits)Notes d'Information et Statistiques, n°501, mars 2000

¹ B. Vinay (1968) avait déjà montré les difficultés de saisir les flux d'échanges inter-africains. Il soulignait les différences de comptabilisation entre les pays, la non prise en compte des échanges au sein des unions douanières et des échanges transfrontaliers. Il estimait le commerce inter-africain à 0,4% du commerce mondial, chiffre qui semblait sous-évalué à cause des réserves émises plus haut. Cf. B. Vinay, L'Afrique commerce avec l'Afrique, PUF, p.7)

² Sur ce point B. Vinay donne des exemples intéressants, qui même s'ils datent des années 60 n'en demeurent pas moins actuels. Il cite l'exemple du coton qui en 1963 a disparu des livraisons des pays de l'Union douanière Equatoriale au Sénégal (120 millions de FCFA en 1962). Il évoque également le cas du Maroc qui a acheté en 1962 à l'UDE pour 74 millions de FCFA du pétrole, 72 millions de café L'Afrique commerce avec l'Afrique, op. cité, p.80)

Les données relatives aux exportations intra-régionales des pays de l'UMOA montrent une faiblesse de celles-ci. En moyenne, elles s'élèvent à 20% seulement des exportations orientées vers l'U.E. Si nous les comparons au total de leurs exportations mondiales, le pourcentage est encore plus faible. Le total des exportations en 1989 s'élevait à 1.513.473 millions de FCFA pour un total d'exportations intra-régionales de 99.352 millions de FCFA, soit 0% seulement.

La structure des échanges intra-africains est constituée de produits du cru et d'articles manufacturés. Les produits du cru sont les animaux, les produits agricoles et les articles manufacturés sont principalement composés de produits agro-alimentaires (boissons, cigarettes, pâtes, sucreries, farine, etc.), de produits textiles, chimiques, métalliques (voir annexes).

L'incidence de l'intégration européenne sur le commerce intra-africain se traduit par la tendance des pays membres des unions douanières à privilégier le commerce avec les pays de la CEE par rapport aux échanges intra-africains. Les pourcentages dérisoires montrent bien que l'orientation des exportations des pays africains est principalement tournée vers les pays européens.

En outre, certains pays africains qui exportent des produits manufacturés tendent à renforcer ce courant d'échange avec les pays africains. Cela est dû entre autres au protectionnisme de l'Union Européenne qui limite l'accès des biens manufacturés en provenance de l'Afrique sur son marché dans le but de protéger les industries européennes de la concurrence africaine.

2.2. Les échanges intra-africains transfrontaliers

Les échanges transfrontaliers suscitent un intérêt croissant à cause de leur ampleur, mais aussi de leur caractère informel et donc de la difficulté d'asseoir

une véritable politique d'intégration régionale car les participants aux échanges transfrontaliers organisent d'importants flux non maîtrisés par les États engendrant des distorsions sur le marché et des déséquilibres économiques (perte de recettes douanières, actions de contrebande, déséquilibre des taux de change, etc.).

D. Merieux (1993) a consacré une étude comportant de nombreuses indications sur les échanges transfrontaliers entre le Nigeria et ses voisins de l'UEMOA¹. Nous allons nous référer aux nombreux faits chiffrés rapportés par l'auteur tout en émettant des réserves sur la fiabilité des chiffres du fait que ces évaluations ne peuvent être vérifiées² de par le caractère estimatif de transactions plus ou moins clandestines et donc difficiles à chiffrer. Tout au moins, elles permettent d'obtenir un ordre de grandeur et de donner un aperçu du commerce transfrontalier.

Les indications fournies montrent que le commerce transfrontalier entre le Nigeria et les pays voisins pourrait constituer l'un des plus importants sinon le plus important flux d'échanges transfrontaliers effectué en Afrique tant les volumes de marchandises échangés sont considérables. Les échanges portent sur les produits pétroliers, les produits textiles, les pièces de rechange pour automobile, les matériaux de construction, les produits agricoles, etc.

Les produits pétroliers font partie des marchandises pour lesquelles le Nigeria a acquis une véritable rente de situation. Le pétrole est destiné à tous les pays environnants et bénéficie d'une augmentation des quantités année après année. Cela s'explique par l'extrême faiblesse des prix intérieurs (dix fois inférieurs aux prix mondiaux). Selon les estimations faites, ces exportations représenteraient entre 500.000 et 1.000.000 de tonnes. Cette quantité

¹ D. Merieux (1993), "L'économie nigériane et ses enjeux pour la France et les pays voisins", dans S. Michaïlof (sous la direction) *La France et l'Afrique, vade-mecum pour un nouveau voyage*, Karthala, Paris, pp.431-437.

² L'auteur émet lui-même une réserve sur la fiabilité des statistiques et leur manque de précision (p.434).

importante correspond à 80% de la consommation du Bénin et du Tchad; 60% de la consommation du Niger ; 25% de celle du Cameroun, Togo et Mali ainsi qu'un pourcentage non négligeable de la consommation du Burkina et de la RCA.

D'autres produits, à part les produits énergétiques, font aussi l'objet d'intenses flux transfrontaliers. Il s'agit de textiles, de matériaux de construction, de pièces détachées pour véhicule, d'engrais, de produits électriques, d'articles de ménage, de produits agricoles. Suite à la première grande dévaluation du Naira en 1986 qui a permis d'abaisser les prix des produits nigériens, ceux-ci ont été massivement recherchés par les commerçants des pays voisins. Les flux de ces produits correspondaient aux différentes phases d'appréciation et de dépréciation de la monnaie nigérienne. En cas de perte de valeur, le flux s'intensifiait. Lorsque la valeur du naira augmentait, le flux transfrontalier baissait.

D'autres facteurs contribuent à alimenter le secteur informel d'échanges entre le Nigeria et les pays voisins : la faible demande sur le marché intérieur. Ce facteur a contribué à la sous-utilisation des capacités de production. Il incite les entreprises à rechercher les débouchés extérieurs pour écouler les surplus de marchandises. L'autre facteur est l'intérêt porté sur le secteur informel par les grandes maisons commerciales du Nigeria alors que jusque là, seuls y intervenaient de petits réseaux de vendeurs clandestins. Les grands commerçants estiment désormais que c'est un secteur très lucratif, offrant des occasions de profits juteux.

Une autre catégorie de produits fait aussi l'objet d'un important flux transfrontalier. : ce sont les produits en transit et devant être réexportés en partie vers la sous-région. Ces marchandises proviennent d'Asie du Sud-Est (en particulier le Pakistan) et comprennent les appareils électroniques, les produits textiles.

Après avoir examiné les exportations nigérianes, il faut se pencher maintenant sur les importations de ce pays. Les capitaux obtenus servent en partie à importer de la sous-région les produits faisant l'objet de contingentement ou frappés d'interdiction au Nigeria. Les produits importés sont particulièrement les céréales (blé, farine, riz), les alcools et les cigarettes. Les quantités semblent énormes : 500.000 tonnes de farine, 150.000 tonnes de riz, 100.000 tonnes d'huile de palme par an. L'origine peut être le Cameroun, le Bénin.

Les rares exportations de produits fabriqués en zone franc concernent pour l'essentiel les produits agricoles spécifiques (niébé du Niger), l'élevage et certains produits manufacturés comme les piles électriques, les articles textiles.¹

L'incidence de l'intégration européenne sur les échanges transfrontaliers africains ne peut s'analyser qu'en prenant en compte les problèmes monétaires qui sont à la base de l'important trafic entre le Nigeria et ses voisins, trafic comportant des avantages et des inconvénients pour l'intégration africaine.

En réalité, c'est la coexistence de deux zones monétaires, la zone franc et la zone où circule le naira qui est le facteur déterminant des flux transfrontaliers. "L'existence de deux marchés de change nourrit une spéculation considérable qui renforce l'attrait des échanges avec la zone franc, recherchés moins pour les profits que l'accès qu'ils offrent à une devise forte"¹.

Afin de garantir les possibilités de constituer des réserves de change, l'économie nigériane est arrimée de facto à la zone CFA qui elle-même est arrimée à la zone franc, lequel à son tour est arrimée à la zone Mark, la monnaie allemande servant de pivot à la construction européenne. L'incidence

¹ D. Merieux, op. cité, p.435.

de l'intégration européenne sur l'intégration africaine agit au moyen de la **juxtaposition de plusieurs marchés interconnectés de change. La non convertibilité du Naira est un facteur de maintien de flux transfrontaliers** en dépit de la violation des règles de convergence monétaire que cela comporte. Evidemment, les autorités monétaires de la zone franc tolèrent une situation dont les effets déstructurants sur les économies des pays de la sous-région sont notoires : manque à gagner en recettes du secteur pétrolier camerounais de 26 milliards de FCFA par an², déclin de l'industrie textile du Tchad face à la concurrence des tissus bon marché en provenance du Nigeria, difficultés de l'agriculture nigériane confrontée aux importations massives et sauvages de produits alimentaires, etc.

Cette incidence s'effectue aussi par les importants investissements directs des firmes multinationales européennes dans l'économie nigériane. Certains auteurs ont montré que les firmes allemandes, françaises, britanniques sont parmi celles qui ont le plus investi au Nigeria après les firmes américaines afin de tirer profit des avantages offerts par l'énorme potentiel énergétique du Nigeria d'une part, le grand marché intérieur de ce pays d'autre part³. Le naira étant inconvertible, la possibilité de constituer d'importantes réserves en CFA devient une condition pour l'économie nigériane de s'ouvrir au marché mondial et d'importer des produits manufacturés et équipements dont elle besoin.

Ainsi, les dévaluations successives du naira ne sont donc pas des dévaluations "compétitives", mais plutôt des dévaluations "réparatrices" afin de

¹ D. Merieux, op. cité, p.437.

² D. Merieux, op. cité p.436

³ Voir O. Valée (1991), Heurs et malheurs du franc CFA, Karthala, Paris.

Voir également A. De Lattre (1993), "Que peut faire la coopération française pour soutenir la coopération économique régionale en Afrique de l'Ouest ?" dans S. Michailof, La France et l'Afrique, pp.438-448. Elle écrit notamment : "S'il est indispensable, en effet, de remettre, dans un premier temps, de l'ordre dans la maison zone franc, il l'est également de développer une vision prospective et de reprendre l'initiative en se rapprochant du Nigeria, afin de construire la coopération régionale future sur des bases réalistes. Le secteur privé français tient déjà largement compte du Nigeria qui est devenu le plus grand partenaire commercial de la France en Afrique, à l'exception de l'Afrique du Sud" (p.447). L'auteur ne s'arrête pas là. Elle suggère qu'une réflexion menée dans le cadre entre autres de la Communauté européenne et des accords de Lomé pour voir comment rapprocher la politique de coopération régionale entre les pays anglophones et francophones d'Afrique

garantir la constitution de réserves de change. Analysant les politiques de change menées par certains pays comme le Nigeria, le Ghana, la RDC (ex-Zaïre), etc. M.F. L'Hériteau (1993) admet que les dévaluations opérées par ces pays visent non pas à améliorer la compétitivité de leurs économies sinistrées, mais plutôt à remédier de façon urgente au manque absolu de réserves de change.

Cette situation de quasi pénurie de réserves de change rend non seulement indispensable la constitution de réserves en CFA en réalisant un excédent commercial avec la zone CFA, mais aussi le besoin d'un rapprochement avec cette zone et l'adhésion aux mécanismes monétaires qu'elle a instaurés. Les pays proches de la zone franc ont déjà manifesté officiellement leur souhait dans ce sens.¹

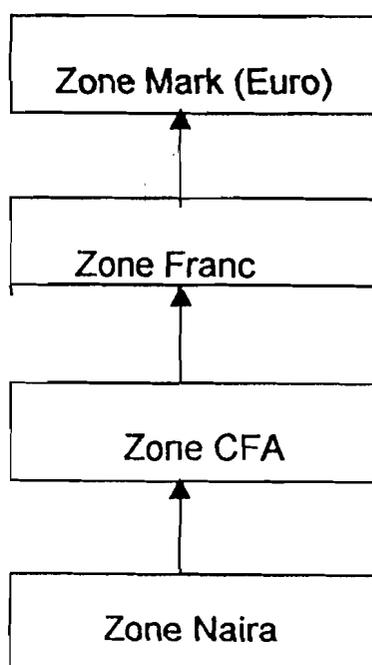


Schéma de l'arrimage des zones monétaires

¹ L'Hériteau, op. cité, p.453.

En conclusion, il importe de souligner que l'incidence de l'intégration européenne sur les échanges africains est négative. La structure des échanges orientés vers le marché mondial et en particulier vers les pays de l'UE s'est très peu modifiée. La même structure prévalant à l'époque coloniale perdure jusqu'à maintenant. Certains produits sont caractérisés par une offre et une demande plus ouvertes (cacao, café, etc.) d'autres par contre sont marqués par une forte intégration de la filière (caoutchouc). Les exportations africaines sont freinées sur le marché mondial à cause de l'instabilité des cours, la concurrence des produits asiatiques et le protectionnisme de l'Union Européenne. La polarisation exercée par l'UE sur le plan du commerce et des réserves de change entraîne l'accroissement des échanges intra-africains informels aux effets destructurants sur l'intégration régionale. Les pays à monnaies inconvertibles tendent à exporter toujours plus leurs marchandises dépréciées vers les pays africains de la zone franc pour accéder aux réserves de change de l'Union Européenne.

CHAPITRE 3. L'INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR LE SYSTEME PRODUCTIF ET MONETAIRE AFRICAIN

Après avoir analysé l'incidence de l'Union Européenne sur les échanges africains, il importe maintenant d'examiner l'incidence sur le système productif et monétaire des pays africains.

L'incidence de l'intégration européenne ne porte pas seulement sur les échanges extra et intra-africains. Conformément aux théories de l'échange international qui précisent que les déterminants de celui-ci sont à rechercher dans la spécialisation internationale, il est tout à fait logique d'aborder maintenant le système productif et monétaire et d'analyser comment s'opèrent les interactions entre l'intégration européenne et le système productif et monétaire des pays africains d'une part, entre le système productif et celui des échanges d'autre part.

Section 1. Incidence sur le système productif

Le système productif africain est le produit de son histoire. Il a été construit pendant la période pré-coloniale, coloniale et post-coloniale. Sans insister sur l'évolution historique qui sera détaillée dans la deuxième partie de notre thèse, il importe de préciser ici quelques repères permettant de guider l'analyse.

1.1. Quelques repères historiques

L'Afrique pré-coloniale possède un système de production basé sur l'agriculture, l'élevage et l'artisanat. Il a été prouvé qu'à la date de la découverte de l'Afrique par Diego Cao au XVe siècle, l'Afrique possédait une civilisation avancée et dans certaines régions des empires bien organisés et structurés existaient déjà. Ceux-ci connaissaient le travail des métaux.

l'agriculture, l'artisanat, le tissage, la poterie, etc. activités auxquelles il faut ajouter l'échange monétaire.

Pendant la période coloniale, l'Afrique va connaître d'importantes mutations. Des activités de production nouvelles vont commencer à s'implanter. C'est le cas de nouvelles cultures agricoles introduites par l'administration coloniale et les compagnies concessionnaires : culture de l'hévéa, de l'arachide, du coton, exploitation des palmistes pour la fabrication du savon. Les premières industries à s'implanter sont celles de l'extraction de minerais (cuivre, plomb, zinc, étain, etc.) et de l'exploitation du bois.

L'aménagement des infrastructures devient une nécessité afin de permettre l'évacuation des produits primaires provenant de l'exploitation du sol et du sous-sol. L'orientation de cet aménagement doit répondre à l'économie coloniale de traite, à savoir faciliter les liaisons entre les lieux de production et les ports maritimes afin que les produits de l'économie coloniale soient rapidement acheminés vers la métropole. Le plan FIDES est mis en place en 1944 par la France, dès la fin de la deuxième guerre mondiale, dans le but de mobiliser activement les colonies à l'effort de reconstruction de l'économie française en partie dévastée par la guerre.

Pendant la période des "trente glorieuses", période marquée par une forte croissance des pays européens, les pays africains accèdent à leur indépendance politique en 1960 tout en continuant à conserver des relations étroites avec leur anciennes puissances coloniales. Les investissements tendent à se multiplier principalement dans les secteurs de l'agriculture de rente et l'exploitation minière. Par la suite, les jeunes Etats nouvellement constitués élaborent et adoptent des politiques d'industrialisation basées sur l'import-substitution. Des entreprises agro-alimentaires, de transformation de métaux, textiles sont mises sur pied afin d'approvisionner le marché national en biens de consommation. De façon générale, l'industrie manufacturière

demeure secondaire et ce sont les industries d'extraction ainsi que l'agriculture de rente qui dominent dans le processus de production.

La spécialisation de la production appliquée est celle de type ricardien basée sur la production des produits primaires et leur exportation vers les pays principalement européens d'une part, l'importation de biens de consommation et des équipements en provenance de ces mêmes pays d'autre part. Comment cette orientation de la production s'est opérée ? qui en a assumé la mise en œuvre ? Quels ont été les objectifs poursuivis ? Pour répondre à toutes ces questions, nous allons analyser la production en prenant comme exemple la filière du coton. Les raisons qui justifient ce choix sont les suivantes :

- cette production représente une des principales exportations de bon nombre de pays africains;
- la production du coton est une activité qui date de la période d'avant les indépendances et qui perdure aujourd'hui ;
- cette activité revêt un dynamisme qui tranche avec les autres activités productives en proie à de graves difficultés, lui conférant ainsi de grandes capacités d'adaptation à l'environnement mouvant et imprévisible du marché mondial.

1.2. La production du coton : un exemple de spécialisation africaine

La filière du coton en Afrique comme l'indiquent les chiffres déjà mentionnés au chapitre précédent occupe 8% environ du marché mondial. Les pays d'Afrique de la zone franc détiennent 2% environ du marché. Les performances que ces pays ont obtenues dans la production et l'exportation des produits de la filière cotonnière trouvent leur origine pendant la période coloniale au cours de laquelle la décision de promouvoir la production du coton africain a été prise.

En effet, l'organisation de la filière cotonnière en Afrique est une décision de la Compagnie Française pour le Développement des Fibres Textiles (CFDT). La CFDT est une société de droit français ayant le statut d'entreprise d'économie mixte créée en 1949. Cette entreprise entretient des liens de collaboration avec l'Institut de Recherche du Coton et des Textiles exotiques (IRCT) fondé en 1946 avec l'appui du gouvernement français.

C'est donc durant la période coloniale que le coton est "imposé" dans les pays africains, en particulier en Afrique centrale.¹ C'est surtout à partir des années 60, au moment des indépendances que cette culture va continuellement se développer dans les zones de savane.

En 1971, se sont constituées, sur la base des anciennes structures existantes, des sociétés nationales d'économie mixte dans lesquelles l'Etat intervient en partenariat avec la CFDT. Les structures d'encadrement sont "africanisées". Cependant les sociétés continuent d'entretenir des relations étroites avec les partenaires français; sauf au Bénin où l'on observe une rupture entre les autorités et la CFDT en 1974.

Les sociétés nationales avec participation de la CFDT se constituent en 1971 au Tchad (COTONTCHAD), en 1974 au Sénégal (SODEFTEX), en Côte d'Ivoire (CIDT) et au Cameroun (SODECOTON), en 1975 au Mali (CMDT), en 1979 au Burkina Faso (SOFITEX).

¹ Le terme "imposé" est utilisé par un Groupe de Travail de la Coopération Française dans l'étude déjà citée

1.3. La filière cotonnière africaine et la pertinence du concept de spécialisation internationale

Nous venons de décrire la spécialisation de certains pays africains de la zone franc dans la production d'un même bien, la production cotonnière. Cette spécialisation montre clairement que plusieurs nations produisent le même bien, le coton, pour participer au commerce international. Une telle spécialisation de plusieurs nations portant sur un même bien, nous l'appellerons **spécialisation multinationale**. Ce concept nous semble être adéquat pour caractériser la spécialisation de plusieurs pays dans la production d'un même bien. Le concept de spécialisation internationale ne peut pas s'appliquer au cas de la production cotonnière. Le qualificatif approprié ici est celui de multinationale à cause du fait que de multiples pays ayant des relations de voisinage, situés dans la même région produisent et exportent principalement le même produit vers d'autres pays lointains. Or l'expérience montre que la spécialisation entre les nations est d'abord influencée par la proximité géographique, laquelle facilite les échanges du fait de la faiblesse des coûts de transport, des migrations de populations aux frontières, des affinités culturelles et historiques. La spécialisation des pays africains ne répond pas à cette logique. Elle s'effectue en fonction des pays géographiquement éloignés d'abord, les pays d'Europe occidentale. C'est le modèle d'accumulation colonial qui détermine cette forme de spécialisation particulière.

Il nous faut maintenant dégager quelques enseignements en confrontant la réalité économique à la théorie économique et particulièrement au concept de spécialisation internationale, souvent utilisé pour caractériser la structure et le fondement des échanges extérieurs africains.

La spécialisation de plusieurs nations dans la production d'un même bien est en contradiction avec le concept de spécialisation internationale, de division internationale du travail, telle qu'il est élaboré par Smith (1776), approfondie par Ricardo (1817) et par la suite par Heschel et Ohlin (1920-1931). Ces auteurs conçoivent la spécialisation de la production dans le cadre de l'Etat-Nation qui au lieu de vivre en autarcie, entre en relation d'échange avec d'autres Etats-Nations. Or la spécialisation des Nations africaines tributaire de leur histoire a été conçue dans le cadre de groupements de plusieurs pays et territoires, les "blocs d'Etats-Nations" appelés autrement "colonies". Le bloc d'Etats-nations constitue un dépassement ou plus précisément une extension du cadre national. La spécialisation mise en œuvre est une spécialisation multinationale. Un bloc d'Etats-Nations va produire un bien en appliquant le principe de l'avantage comparatif (infériorité de coût) et l'échanger contre un autre bien fabriqué par un Etat européen.

C'est dans ce contexte et en fonction de cette logique que les pays africains vont se spécialiser. Il n'est pas question pour eux d'échanger avec le partenaire régional. Leur échange est orienté vers le partenaire métropolitain. Le concept de spécialisation internationale souvent utilisé pour décrire le fait que ces pays et territoires d'outre-mer se mettent à produire des biens primaires et à les exporter vers la métropole en échange des biens manufacturés n'est ni pertinent, ni opératoire. Il est incapable de saisir la réalité de l'échange international au sein des empires coloniaux. Il devient encore plus impropre lorsqu'il s'agit de le transposer à la réalité post-coloniale.

Une telle définition de la spécialisation est pertinente lorsqu'il s'agit de l'intégration verticale entre pays africains et pays européens dans le cadre des empires coloniaux. Mais, elle pose problème lorsque l'on tente de l'inscrire dans l'intégration régionale qui n'est que la forme institutionnalisée de l'intégration horizontale, intégration entre Nations indépendantes situées sur une même zone géographique.

Trois raisons fondamentales peuvent être avancées pour montrer l'irrationalité du concept de spécialisation internationale appliqué aux économies africaines :

- la spécialisation multinationale s'oppose à la spécialisation internationale ;
- la spécialisation multinationale s'oppose à l'intégration régionale ;
- le passage de la spécialisation multinationale à la spécialisation internationale est un facteur de crise et oblige une restructuration productive en vue de rendre de façon effective les systèmes productifs nationaux plus complémentaires et de concilier l'intégration régionale.

Les difficultés de l'intégration régionale africaine trouvent leur source dans cette crise que traversent les économies africaines modelées dans un contexte historique particulier et qui se meuvent depuis une quarantaine d'années dans un contexte nouveau, celui des Etats indépendants. Elles doivent s'ajuster au nouveau contexte des indépendances et donc à la formation des Etats-Nations à part entière. Une telle mutation engendre une crise de transition plus ou moins longue selon les pays et les spécialisations nationales et régionales. Tant que cette crise de transition durera, l'intégration régionale ne pourra pas se construire et demeurera dans une sorte d'impasse parce que ses fondements seront encore fragiles car inadaptés.

Il importe ici de développer le raisonnement point par point pour une meilleure clarification des hypothèses et des différents arguments qui les accompagnent.

1.3.1. La spécialisation multinationale s'oppose à la spécialisation internationale

Pour démontrer la justesse de cette hypothèse, il faut repartir à la théorie de la spécialisation internationale des économistes classiques. L'on sait que, en réaction aux théories mercantilistes qui préconisaient la limitation des importations, la protection de l'économie nationale et la réalisation par chaque nation de l'autosuffisance économique, les économistes classiques, en premier lieu Adam Smith et David Ricardo vont élaborer la théorie des coûts absolus et des coûts comparatifs.

Selon Smith, un producteur ne peut tout produire et se suffire à lui-même. Il n'aura ni les ressources nécessaires ni l'habileté requise pour produire tous les biens. Il devra se spécialiser dans la production de biens où il excelle et abandonner la production de ceux pour lesquels sa productivité est faible, et ainsi les acheter auprès des producteurs capables de les réaliser à un coût inférieur. Cette logique est à la base de la division sociale du travail. Non seulement chaque producteur y gagne, mais aussi l'ensemble de l'économie trouve un gain et la production devient plus efficace et moins coûteuse. Le principe de la division du travail, s'il est efficace quand il s'agit des producteurs individuels, il l'est encore plus pour les Nations. Afin de développer la production, chaque Nation doit se spécialiser dans la production du bien pour lequel son coût est inférieur et importer le bien qu'il réalise à un coût supérieur à celui de son voisin. L'échange international fondé sur la spécialisation apportera un gain mutuel aux deux nations.

Plus tard, Ricardo, approfondissant la théorie des coûts absolus de Smith, montre que la spécialisation internationale est quand même nécessaire et que le commerce réciproque est possible et avantageux, même quand une nation possède des coûts absolus supérieurs à ceux de son partenaire. Ce désavantage n'est qu'apparent. Elle peut détenir un avantage relatif en

déterminant le coût national relatif des produits. La théorie des coûts comparatifs dont bon nombre d'économistes continuent de vanter les mérites aujourd'hui est considérée comme une des plus grandes découvertes de l'économie politique.

Le modèle ricardien lève la limite de Smith dont l'analyse n'est valable que si chaque Nation détient un avantage absolu dans la production d'un bien. Ricardo appuie sa théorie sur le fameux exemple du Portugal et de l'Angleterre :

Tableau n° 17. Le modèle ricardien

	Vin	Drap
Portugal	80 H	90 H
Angleterre	120 H	100 H

Le Portugal pour produire une unité de vin et de drap dépense respectivement 80 H et 90 H. L'Angleterre pour produire une unité de vin et de drap dépense 120 H et 100 H. Dans cet exemple, l'Angleterre se trouve désavantagée dans la production des deux biens. Cependant, Ricardo montre que l'échange international sera quand même mutuellement avantageux si ces deux pays se spécialisent dans la production du bien pour lequel chaque pays possède un coût relatif inférieur.

Le calcul des coûts relatifs internes donne les résultats suivants : le Portugal possède le coût relatif le plus faible dans la production d'une unité de vin (0,6 contre 1,2 pour l'Angleterre). Il devra donc se spécialiser dans la production de vin. L'Angleterre détient le coût relatif inférieur dans la production d'une unité de drap (0,8 contre 1,12 pour le Portugal). Il devra donc se spécialiser dans la production du drap.

On voit bien que le modèle ricardien contient des hypothèses et conclusions suivantes :

- les co-échangistes sont des nations autonomes : le Portugal et l'Angleterre ;
- chaque pays doit se spécialiser dans la production d'un bien différent afin que l'échange soit possible entre les deux nations sur la base des coûts relatifs inférieurs ;
- chaque pays décide de façon délibérée de la spécialisation qui lui convient en fonction de son avantage comparatif. La spécialisation n'est pas imposée, elle est volontaire et vise à satisfaire l'intérêt commercial de chaque nation.

On peut déduire à contrario trois conclusions de grande importance :

- 1) Si l'on admet l'hypothèse que le Portugal et l'Angleterre ne sont pas des nations autonomes, qu'ils appartiennent dans un même empire de type colonial, la théorie de la spécialisation internationale devient inapplicable car en même temps l'hypothèse fondamentale du libre-échange, de la mobilité des produits et de l'immobilité des facteurs de production sur le marché international émise par Ricardo est invalidée. Intégrées dans un même empire, deux nations ne peuvent plus constituer un marché international. Elles font partie d'un même marché national et s'apparentent plus à des régions constitutives d'une même nation.
- 2) Si l'on admet l'hypothèse que les deux pays doivent produire un même bien, le vin par exemple, la théorie de la spécialisation internationale est inapplicable car dans ces conditions l'échange entre les deux participants ne répond plus à aucune logique. L'échange n'est possible que si des producteurs différents produisent des biens différents.
- 3) Si l'on admet qu'un pays doit imposer à l'autre la spécialisation dans la production et l'exportation d'un bien, une telle spécialisation ne répond plus au principe ricardien de la recherche du gain mutuel qui est le

fondement même du libre-échange et du commerce international mutuellement avantageux.

Ainsi, la spécialisation multinationale remet en cause la spécialisation internationale des Nations indépendantes et désireuses de participer au commerce réciproque. A moins que la production du bien dans chaque pays soit inférieure à la demande nationale et pour combler ce manque, un recours aux importations s'avère nécessaire. Mais une telle hypothèse paraît lourde à cause du fait que la plus grande partie de la production du bien, en l'occurrence le coton africain, est destinée à l'exportation.

Il existe actuellement la thèse selon laquelle, il est tout à fait possible de développer entre les nations des échanges portant sur les mêmes biens (R. Reich, 1993; J.E. Stiglitz, 2000, P. Krugman et M. Obstfeld, 1999). La thèse de Duchêne (1988) l'un des auteurs de la thèse relative à "la demande de différence" montre comment les pays de l'Union Européenne développent des échanges réciproques et similaires parce que les consommateurs veulent se différencier en achetant des biens provenant des pays étrangers afin d'échapper à la consommation des biens nationaux et à l'uniformisation des modèles de consommation et des modes de vie. Ces biens sont des biens différenciés et donc possèdent des caractéristiques qui les distinguent des produits locaux. La spécialisation internationale est fine et se base sur la production de biens différenciés même s'ils appartiennent à la même filière et satisfont le même besoin.¹

1.3.2. La spécialisation multinationale s'oppose à l'intégration régionale

C'est notre deuxième hypothèse. La spécialisation multinationale définie comme la spécialisation de plusieurs nations dans la production d'un même

¹ D. Soulié (1989) définit les biens différenciés comme des biens dont une des trois caractéristiques est modifiée : besoin à satisfaire, marché visé, technologie utilisée. (Analyse économique et stratégie de l'entreprise, Edicef, Paris)

bien signifie que la complémentarité qui fonde l'échange n'existe pas. L'intégration économique comme l'analyse Meade est possible et avantageuse lorsque les nations produisent des biens complémentaires ou des segments d'un bien complémentaires.

La production cotonnière dans laquelle plusieurs nations d'Afrique de l'ouest et du Centre se sont spécialisées constitue alors un désavantage en matière d'intégration régionale. De même, la production de bien d'autres produits similaires et composés de peu de segments ou de gammes différenciées (pétrole brut, grumes de bois, cacao, café, etc.) ne peut induire une forte complémentarité des systèmes productifs. Le développement des échanges intra-régionaux, un des objectifs essentiels de l'intégration régionale, ne sera pas atteint dans ces conditions.

L'intégration régionale est la traduction sur le plan institutionnel et réglementaire de l'intégration économique horizontale. Cela se traduit par l'intégration des marchés nationaux dans un vaste marché à l'échelle régionale, où les frontières et les discriminations administratives, fiscales, juridiques ont disparu. L'intégration économique horizontale signifie aussi l'intégration des systèmes productifs à travers les fusions des entreprises, le développement de la coopération entre elles, l'intégration verticale des filières de production, une répartition rationnelle et équitable des investissements publics et les transferts massifs de fonds vers les régions retardataires afin de réduire les écarts de développement et de corriger les déséquilibres provoqués par la loi du marché. Deux facteurs interviennent pour accélérer l'intégration horizontale : la spécialisation de plus en plus poussée entre les nations, les régions et la diversification de la production agricole et industrielle.

On pourrait penser que spécialisation s'oppose à diversification. Il n'en est rien. Les théories de l'économie d'entreprise ont montré que les deux processus interagissent l'un sur l'autre. L'expérience de l'intégration

européenne est venue confirmer que les deux aspects n'étaient pas dichotomiques. La spécialisation d'une économie dans une filière donnée peut aussi signifier la possibilité d'une diversification du fait que la filière peut comprendre plusieurs centaines de composantes et plusieurs dizaines de stades de production. L'industrie avec le développement technologique et l'invention de biens complexes offre de plus en plus de gammes variées de biens dans chaque filière de production. L'industrie automobile donne l'exemple d'une filière très diversifiée en segments de telle sorte qu'elle autorise une division du travail d'une grande complexité entre plusieurs pays. Cette division portant sur des segments de biens.

Par contre, la spécialisation multinationale peut favoriser l'intégration verticale et l'intégration au marché mondial. L'objectif de cette spécialisation n'est pas de développer les échanges intra-régionaux. Le commerce extérieur n'est pas fondé sur la demande domestique représentative de Linder. Le but visé est l'insertion immédiate dans la division multinationale du travail, à savoir un groupe de pays spécialisés dans la production d'un bien donné commerce avec un autre groupe de pays spécialisé dans la production d'un autre type de biens. Ici, la division multinationale se réfère aux pays africains d'une part, et aux pays européens d'autre part. La différence est que les pays africains n'entretiennent presque pas de commerce entre eux alors qu'ils sont voisins et que les coûts de transports sont faibles. Par contre, les pays européens entretiennent entre eux d'importants courants d'échanges. Cette asymétrie représente une des incidences négatives de la spécialisation multinationale.

Dans ces conditions, la création des unions douanières a peu ou pas d'effets sur les courants d'échange africains qui continuent à suivre la même orientation structurelle et géographique. Cette idée est d'importance et nous allons tenter de la tester par un modèle économétrique (J. Mata, 1995). Le modèle portera sur l'UDEAC, particulièrement sur le Congo et le Cameroun. Le choix de ces deux pays se justifie par le fait que tous deux ont occupé à

des périodes différentes la position de premier exportateur de biens manufacturés au sein de l'Union douanière¹.

La régression porte sur deux périodes (pré-intégration et post-intégration) Une variable binaire est introduite². Elle permettra de mesurer l'ampleur de la création de l'UDEAC sur les variables explicatives. L'idée avancée ici est qu'en l'absence d'intégration, la demande d'importation (hors UDEAC) est expliquée par l'équation suivante. Si la création de l'UDEAC a modifié cette demande, l'ampleur de ce changement sera captée par la variable binaire.

$$M_i = b_1 + b_2 \times PNB_i + B_3 \times PM_i + b_4 \times PD_i + u_i \quad (1)$$

Avec

B1 : constante

B2 : élasticité-revenu du pays

B3 : élasticité-prix de la demande d'importation

M : importations

B4 : élasticité-prix de la demande domestique

PD : indice des prix à l'importation et domestiques

I = 1960-1984

L'équation (1) signifie qu'en l'absence d'intégration, l'hypothèse émise est que les importations sont fonction du produit national brut, des prix à l'importation et des prix domestiques.³

Les effets dus à la création de l'UDEAC sur la demande d'importation du Congo et du Cameroun sont donnés par l'équation suivante :

¹ Le Congo de 1960 à 1967 et le Cameroun de 1980 à aujourd'hui.

² La variable binaire (dummy variable) est également appelée variable auxiliaire ou encore variable indicatrice auxiliaire. Pour ces propriétés et modalités économétriques voir Johnston (1985), Judge (1988) et Malinvaud (1983) (cité par J. Mata, Les unions douanières africaines : quel bilan ? Ed. Presse Flamande, 1995, p.23)

³ L'hypothèse émise s'explique par l'idée qu'un produit est acheté en fonction de son prix. Si localement ce prix est inférieur, les agents l'achèteront sur le marché domestique. Si par contre, ce prix est moins élevé à l'étranger, ils auront tendance à l'importer sous réserve que les caractéristiques des deux produits sont les mêmes.

$$M_i = B_1 + B_2.X_i + B_3.PNB_i + B_4.PMi + B_5.Pdi + B_6.X_i.PNB_i + B_7.Pmi + B_8.X_i.Pd_i + e_i \quad (2)$$

Où

$X_i = 0$ si $i = 1960-1965$

$X_i = 1$ si $i = 1966-1984$

En introduisant la variable binaire dans l'équation (2), la somme des carrés des erreurs sera toujours inférieure ou égale à celle de l'équation (1). Si l'UDEAC n'avait pas été créée, ou que sa création n'ait eu aucun effet économiquement significatif de telle sorte que les courants traditionnels d'échange entre les pays africains concernés et les pays européens, à l'occurrence la France, n'ait subi aucune modification, l'équation (2) produirait pour la période 1960-1984, une somme des carrés des erreurs approximativement égale et le test de Fischer révélerait que l'introduction de la variable binaire n'apporte rien de plus.

Si le test de Fischer est significatif, les effets de l'union sont quantifiés de la manière suivante : les importations estimées M_i^e supposés en l'absence de l'UDEAC, sont calculés à l'aide de l'équation (2) où est posé $X_i = 0$. En effet, cette équation contient des coefficients exprimant la situation avant l'intégration régionale (B_1, B_3, B_4 et B_5) qu'après l'intégration ($B_1 + B_2, B_3 + B_4 + B_7, B_5 + B_8$). En posant $X_i = 0$, on revient à la forme initiale, c'est-à-dire celle d'absence de l'intégration et donc de non création de l'UDEAC. Ainsi on trouve les importations estimées pendant la période de l'union sans l'effet structurel capturé par la variable binaire. Mais si M_i représente les importations effectives de la période post-intégration, l'effet d'accroissement des échanges est égal à la somme positive de la différence entre M_i et M_i^e pendant la période

considérée, à savoir de 1966 à 1984.¹ Une somme négative de cette différence constitue un effet de détournement des échanges.

En effet, une somme négative indique que le commerce entre le Congo (ou le Cameroun) et l'extérieur s'est accru par rapport aux prévisions et donc pourrait avoir été détourné vers d'autres sources d'approvisionnement.²

Nous allons présenter les résultats des tests sur les importations du Congo et du Cameroun en provenance des pays non membres de l'UDEAC d'une part et les importations de ces deux pays en provenance de la France d'autre part. Ces résultats seront par la suite brièvement commentés pour en dégager quelques enseignements.

- Importations en provenance du reste du monde

Congo

$$I_n(M_k) = 5,2585 + 0,99 \cdot X_{80} + 0,165 \cdot \ln(\text{PNB}_k) - 0,771 \cdot I_n(P_k) \quad (3)$$

$$(9,1) \quad (8,05) \quad (2,16) \quad (-1,81)$$

$$DW = 1,41 \quad R^2 = 0,87 \quad F_{st} = 55,75 \quad SSE = 0,655$$

Cameroun

$$I_n(M_k) = 0,30 + 0,803 \cdot \ln(\text{PNB}_k) - 1,24 \cdot I_n(P_k) \quad (4)$$

$$(0,48) \quad (11,74) \quad (-2,51)$$

$$DW = 0,47 \quad R^2 = 0,88 \quad F_{st} = 95,72 \quad SSE = 0,649$$

Où M : importations totales en provenance des pays non membres de l'UDEAC;

PNB : produit national brut;

P : rapport des prix à l'importation et des prix à la consommation ;

¹ Il importe de préciser que la date de 1966 correspond à l'année où est effectivement appliquée le régime douanier libéralisant les échanges intra-communautaires.

² Cf. J.E. Mata, op. cité pp.23-26.

\ln : logarithme Népérien ;

X_{80} : variable binaire¹

Les t-statistiques de l'équation (3) sont tous significatifs. Pour l'équation (4), le t-statistique de la constante n'est pas significatif. A un degré de 5%, le test de Durbin-Watson de l'équation (3) se situe dans la zone d'indétermination étant donné le nombre de variables explicatives qui est de trois et le nombre d'observations qui est de vingt cinq. Quant à l'équation (4) qui a deux variables explicatives, il est en deçà de la borne inférieure. On va alors déduire la présence d'autocorrélation de premier ordre dans les erreurs pour l'équation (4) et la possibilité de présence de celle-ci dans l'équation (3). Aussi, a-t-on procédé à une réestimation de ces équations sujettes à un processus autoregressif de premier ordre :

$$e_t = re_{t-1} + u_t \quad (5)$$

où

r : coefficient d'autocorrélation (dont la valeur absolue < 1)

u_t : terme d'erreur

Après correction de l'auto-correlation par la méthode de Cochrane-Orcutt, les résultats deviennent :

Congo

$$\ln(M_k) = 4,27 + 0,82 \cdot X_{80} + 0,28 \cdot \ln(\text{PNB}_k) - 1,97 \cdot \ln(P_k) \quad (6)$$

$$(5) \quad (4,9) \quad (2,7) \quad (-4,9)$$

$$\text{DW} = 2,22 \quad R^2 = 0,93 \quad F_{st} = 70,3 \quad \text{SSE} = 0,3682 ; r = 0,65 (4,32)$$

Cameroun

$$\ln(M_k) = 5,48 + 0,278 \cdot \ln(\text{PNB}_k) - 0,758 \cdot \ln(P_k) \quad (7)$$

$$(2,88) \quad (1,56) \quad (-2,95)$$

$$DW = 2,64 \quad R^2 = 0,96 \quad F_{st} = 229,65 \quad SSE = 0,1509 ; r=0,90 (13,8)$$

Les t-statistiques des équations (6) et (7) sont significatifs excepté le t-statistique du logarithme du PNB de l'équation (7). Tous les autres indices (DW, R^2 , F_{st}) sont dans des normes acceptables. D'ailleurs, l'observation des graphiques 3 et 4 confirme bien que les importations réelles sont bien estimées par ces équations.

On constate qu'une augmentation de 1% du PNB accroît de 0,28% la demande d'importation autant au Congo qu'au Cameroun. De même une hausse des prix de 1% diminue la demande d'importation de 1,9% au Congo et 0,75% au Cameroun. Ce constat empirique est en conformité avec la théorie économique qui précise qu'une hausse des prix influence les importations vers la baisse et une hausse du produit national tend à l'accroissement des importations.

Figure 5: Evolution des importations du Congo en provenance de France et du Reste du Monde (1960-1984)

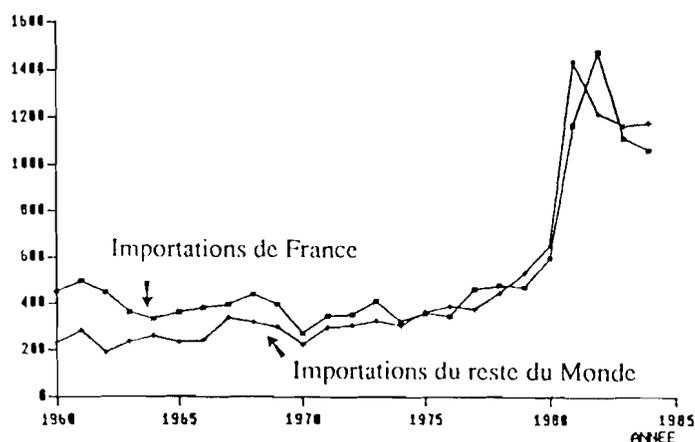


Figure 6: Evolution du logarithme des importations réelles et estimées du Congo (1960-1984)

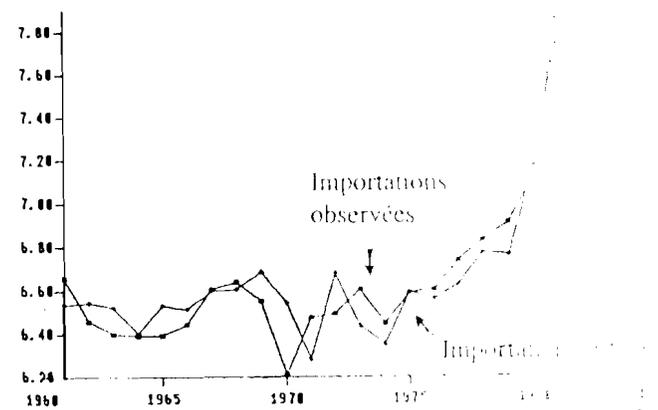


Figure 7: Evolution des importations du Cameroun en provenance de France et du Reste du Monde

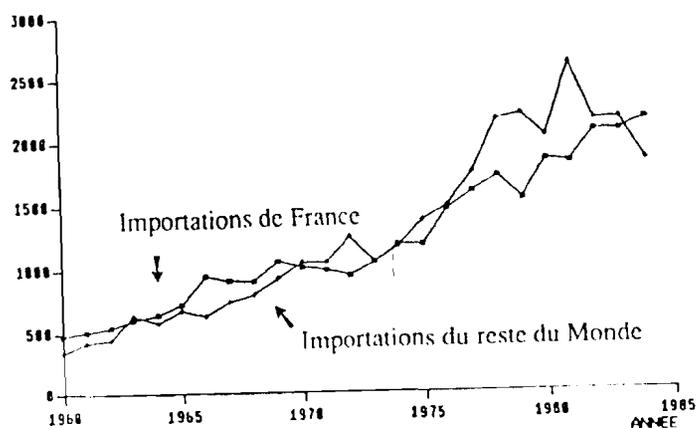
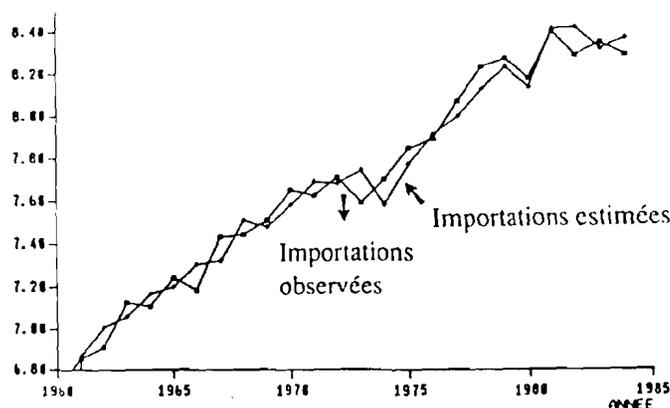


Figure 8: Evolution du logarithme des importations réelles et estimées du Cameroun (1961-1994)



Passons maintenant aux importations **en provenance de la France**. Après correction de l'autocorrelation des erreurs par la méthode de Cochrane-Orcutt, les équations suivantes sont retenues :

Congo

$$I_n(M_k) = 4,51 + 0,86 \cdot X_{80} + 0,175 \cdot \ln(PNB_k) - 1,96 \cdot I_n(P_k) \quad (8)$$

(5,03) (5,04) (1,54) (-4,38)

$$DW = 2,24 \quad R^2 = 0,88 \quad F_{st} = 44,16 \quad SSE = 0,4568 ; r = 0,61(3,94)$$

Cameroun

$$I_n(M_k) = 7,33 + 0,32 \cdot \ln(PNB_k) - 0,64 \cdot I_n(P_k) \quad (9)$$

(3,04) (1,8) (-2,55)

$$DW = 2,52 \quad R^2 = 0,96 \quad F_{st} = 183,1 \quad SSE = 0,14064 ; r = 0,87(11,52)$$

On peut remarquer que la t-statistique du PNB du Congo pour les importations de France, et du Cameroun pour les importations du Reste du monde, ne sont pas significatifs. Quant au reste des indices, ils sont dans les normes acceptables.

Il importe de souligner que les élasticités prix et revenus du Congo et du Cameroun ont quelques différences. Les élasticités-prix du Congo sont supérieures à celles du Cameroun alors que les élasticités-revenus sont presque similaires.

Tableau n° 18. Elasticités prix et revenu du Congo et du Cameroun de 1960 à 1984

	Congo	Cameroun
Elasticité-prix	-1,97	-0,758
Elasticité-revenu	0,28	0,278

Le tableau montre une plus forte élasticité prix de la demande d'importations du Congo que celle du Cameroun alors que l'élasticité revenu est presque similaire. Cela peut s'expliquer par le poids élevé des produits importés dans le PNB au Congo et la structure différente des importations des deux pays.

Tableau n° 18. Structure des importations pour les années 1977 et 1980

	Congo	Cameroun
Alimentation	20,7	9,2
Approvisionnement industriel	28,5	33,9
Combustible	7	8,9
Equipement	15,7	21,1
Transport	13,9	15,8
Biens de consommation	13,5	10,8
Divers	0,7	0,3

Source : Nations Unies, Annuaire statistique du commerce international, 1983.

Voyons maintenant quel est l'effet de l'UDEAC sur les échanges. La variable binaire nous permettra de capter cet effet.

Les équations suivantes ont été retenues après correction par Cochrane-Orcutt.

Congo

Importations de France :

$$I_n(MF_k) = 4,51 + 0,86 \cdot X_{80} + 0,01 \cdot X_{66} + 0,17 \cdot \ln(PNB_k) - 1,96 \cdot I_n(P_k) \quad (10)$$

(4,87) (4,88) (0,05) (1,43) (-4,27)

$$DW = 2,25 \quad R^2 = 0,87 \quad F_{st} = 133,5 \quad SSE = 0,458 ; r = 0,61(3,5)$$

$$F(1;19) = 0,0035$$

Importations du reste du monde :

$$I_n(MF_k) = 2,3 + 0,83 \cdot X_{80} - 0,001 \cdot X_{66} + 0,43 \cdot \ln(PNB_k) - 1,92 \cdot I_n(P_k) \quad (11)$$

(2,31) (3,88) (-0,006) (3,17) (-3,64)

$$DW = 2,13 \quad R^2 = 0,9 \quad F_{st} = 44,15 \quad SSE = 0,598 ; r = 0,58(2,58)$$

$$F(1;19) = 0$$

Cameroun

Importations de France

$$I_n(MF_k) = 7,73 - 0,097 \cdot X_{66} + 0,28 \cdot \ln(PNB_k) - 0,63 \cdot I_n(P_k) \quad (12)$$

(3,13) (-1,05) (1,63) (-2,51)

$$DW = 2,25 \quad R^2 = 0,95 \quad F_{st} = 138,7 \quad SSE = 0,1377 ; r = 0,9(14,8)$$

$$F(1;20) = 1,218$$

Importations du reste du monde :

$$I_n(MF_k) = 9,21 - 0,15 \cdot X_{66} + 0,22 \cdot \ln(PNB_k) - 0,81 \cdot I_n(P_k) \quad (13)$$

(2,90) (-1,17) (0,92) (-2,27)

$$DW = 2,35 \quad R^2 = 0,95 \quad F_{st} = 111,77 \quad SSE = 0,2774 ; r = 0,9(13,9)$$

$$F(1;20) = 1,46$$

On peut observer que la structure de ces équations est identique à celle des importations totales. Pour le Congo, la variable binaire pour les importations en provenance de la France porte toujours un signe positif. Par contre celui de la variable binaire liée aux importations du reste du monde est négatif. Les effets étant insignifiants, il est impossible de procéder à une interprétation. S'agissant du Cameroun, la variable binaire indique un signe négatif concernant autant les importations en provenance de la France que du reste du monde.

Le test de Fischer sur le plan statistique n'est pas significatif à 5% pour les deux pays. Un fait intéressant, au delà de l'absence de signification : les importations camerounaises en provenance de la France diminuent de 9,7% alors que celles en provenance du reste du monde baissent plus sensiblement de 15,5%, ce qui donne une diminution moyenne de 12,5%. Quant aux importations congolaises, celles en provenance de la France se sont accrues de 1% et celles en provenance du reste du monde ont baissé de 0,1%.¹ Cela montre que l'intégration régionale n'a presque pas ou peu affecté les courants d'échanges entre les pays africains et les pays européens. Paradoxalement, ils se sont même développés pour certains pays (cas du Congo). Il est possible que le Cameroun ayant une économie plus diversifiée a été en mesure de mieux tirer parti de l'intégration régionale en diversifiant également ses sources d'approvisionnement.

L'une des raisons qui explique ce paradoxe est représentée par les conditions particulières dans lesquelles s'exerce le commerce entre les pays africains et les pays européens, particulièrement la France dans le cas de l'Afrique francophone.² Un certain nombre de mécanismes tendent à renforcer

¹ Ces pourcentages paraissent faibles, mais rapportés à plusieurs centaines de milliards d'importations, ils peuvent prendre des valeurs absolues en termes de centaines de millions de FCFA.

² Il semble que dans les mémoires du Général De Gaulle, celui-ci explique tout l'intérêt pour la France de favoriser l'intégration africaine. Selon lui, les unions douanières africaines doivent d'abord servir aux entreprises françaises de vastes débouchés pour leurs produits à l'image des territoires coloniaux intégrés. L'intégration régionale contribuant à une meilleure cohésion et un développement économique et social ne fait pas partie de ses préoccupations (voir Ban-Ethab J.R. (1975), la

l'intégration verticale au détriment de l'intégration horizontale : on peut citer la zone franc, l'aide liée, les garanties accordées aux exportateurs français, le stabex et le sysmin au niveau de l'Union Européenne, etc.

Prenez l'exemple de l'aide française¹. Entre 1981 et 1984, l'aide française au Cameroun représente 53,9% de l'aide globale de la période alors qu'elle s'élève à 93% pour le Congo. S'agissant de l'aide directe aux importations en provenance de la France, elle occupe le pourcentage de 52,29% de l'ensemble de l'aide publique pour le Congo et 23,52% pour le Cameroun. Les chiffres montrent bien que les mécanismes d'incitation aux échanges entre la France et les pays africains jouent un rôle important pour le maintien de ces courants d'échange traditionnels et donc favorisent l'intégration verticale alors que les échanges intra-régionaux ne bénéficient pas des mêmes incitations financières et des mêmes garanties².

1.5.3. Le passage de la spécialisation multinationale à la spécialisation internationale engendre une crise de mutation productive et nécessite la restructuration des systèmes productifs en vue de renforcer les complémentarités productives entre les nations, fondement de l'intégration régionale.

Elle constitue notre troisième hypothèse. Les économies africaines sont aujourd'hui en crise comme l'attestent les problèmes de compétitivité de certaines filières sur le marché mondial, la disparition d'autres, les difficultés de développer les échanges intra-régionaux et de diversifier les productions nationales existantes. On note également un recul très net des

dépendance des Etats de l'Union Douanière et Economique d'Afrique Centrale à l'égard de la France, Université de Laval, mai).

¹ Chiffres empruntés de J. Mata, op. cité p.46.

² P.G. De Lentdecker indique, dans son ouvrage sur le commerce international, les multiples organismes français soutenus par l'Etat qui ont comme mission principale d'appuyer les exportations françaises en leur apportant toutes sortes de garanties et de crédit à des taux bonifiés. Il cite la Banque du Commerce Extérieur, la Banque de France, la COFACE, etc. (cf. Le technicien du Commerce Extérieur, Ed. Hommes et techniques, 1979)

investissements directs ¹, un alourdissement de l'endettement public extérieur et la persistance de déficits budgétaires.

Le passage de la spécialisation multinationale issue du modèle d'accumulation de type colonial à la spécialisation internationale découlant de l'émergence d'Etats-nations autonomes est au centre de la problématique actuelle de l'intégration régionale. Pourquoi, ce passage est-il obligé ? Les difficultés des économies africaines sont engendrées par leur extrême vulnérabilité face aux chocs externes. Les fluctuations du cours des produits de base ou du pétrole entraînent d'importantes fluctuations des recettes d'exportation qui alimentent les budgets nationaux. C'est le type de spécialisation sur un ou deux produits exportés sur le marché mondial qui est la source de cette vulnérabilité.

Nous avons montré que ce type de spécialisation de caractère multinationale répond à la logique du modèle d'accumulation de type colonial. Avec les indépendances, un nouveau modèle d'accumulation s'inscrivant dans la logique nationale est apparu. Il a été nourri par la stratégie d'import substitution appliquée à partir des années 60 et 70. Il a donné quelques résultats positifs dans un petit nombre de pays qui, sur la base des industries de transformation mises en place, ont commencé à développer les exportations à l'échelle régionale. C'est le cas du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, du Kenya, etc. Mais pour la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, l'implantation des industries manufacturières est demeurée limitée et le modèle d'accumulation de type colonial persiste et constitue la base du secteur le plus dynamique de l'économie nationale, mais aussi celui qui fragilise le plus celle-ci, l'expose aux chocs externes, freine l'intégration régionale. Il apparaît alors une contradiction majeure entre l'Etat-Nation et le modèle d'accumulation périmé sur lequel il repose. Cette situation génère une crise de transition, expression des difficultés de passer d'une économie de

¹ L'article de F. Bost (1999) apporte des données très intéressantes sur le net recul des investissements directs en Afrique (Voir "L'Afrique subsaharienne, oubliée par les investisseurs", Revue Economique, n°189, janvier-mars).

rente à une économie industrielle, d'une spécialisation multinationale à une spécialisation internationale et régionale, d'une division multinationale du travail à une division régionale du travail. Il sera nécessaire de dépasser cette contradiction, mais cela devra prendre du temps car les conditions d'un tel passage doivent d'abord arriver à maturation.

1.4. La complémentarité et la spécialisation multinationale

Dans l'analyse comparative faite plus haut, il a été souligné l'existence de quelques complémentarités potentielles entre les pays africains, complémentarités qui sont quantitativement et qualitativement inférieures à celles des pays européens, comme le mettent en évidence les résultats donnés par le calcul de l'indicateur γ relatif. La conclusion dégagée est que les pays africains, même quand ils possèdent des complémentarités découlant de leurs systèmes productifs sont dans l'incapacité de les mettre en valeur et d'entretenir un courant d'échanges réciproques suffisant et stable. L'explication de cette situation se trouve dans le lien entre complémentarités et spécialisation.

L'hypothèse avancée est que la spécialisation multinationale engendrée par le modèle d'accumulation de type colonial constitue un frein à la valorisation des complémentarités potentielles que possèdent les économies africaines. Il s'en suit alors la tendance à renforcer l'intégration verticale au détriment de l'intégration horizontale.

Les résultats du modèle d'évaluation des complémentarités ont montré que les pays africains, à l'inverse des pays européens, possèdent des complémentarités faibles ou moyennes dans leurs principales productions : le pétrole et le bois (Congo, Gabon, Guinée Equatoriale), la viande bovine, le coton graine (Tchad), coton graine (RCA). A l'exception du Cameroun dont certaines productions possèdent une forte complémentarité comme le cacao,

les autres pays sont marqués par une spécialisation dans des productions peu complémentaires. Cela s'explique par le caractère multinational de leur spécialisation. En effet, le fait de se spécialiser dans les mêmes biens (le pétrole brut, le bois brut, le coton graine) entraîne une absence de flux intra-régionaux intenses au sein de la CEMAC. Ces pays sont obligés de devenir des fournisseurs des mêmes clients situés en dehors de la zone commune, qui sont en général les entreprises situées au sein de l'Union européenne dont les liens commerciaux traditionnels sont utilisés pour maintenir inchangée la structure des échanges ainsi que les mécanismes d'incitation mis en place par les Etats visant à faciliter les importations en provenance des pays européens.

En outre, les entreprises qui assurent la production et la commercialisation sont reliées aux grands groupes industriels et financiers européens. L'on comprend aisément pourquoi l'orientation structurelle et géographique des échanges entre les pays africains et ceux européens est caractérisée par une polarisation autour des pays de l'Union Européenne.

La faible valorisation des complémentarités découle également du fait que la spécialisation multinationale est basée sur la production et l'exportation d'un bien ou de deux biens. Cela suppose que ces biens sont peu diversifiés et donc sont vendus à l'état primaire ou dans un état de faible transformation.

Prenons un produit comme le pétrole. Il est caractérisé par sa capacité à engendrer un nombre considérable de produits et sous-produits dérivés : essences de diverses qualités, gasoil, pétrole lampant, goudron, insecticides, pesticides, plusieurs types de plastiques, etc. Cela suppose une diversification industrielle devant découler de la mise en place d'une industrie pétrochimique. Or une telle spécialisation devra provenir du passage de la spécialisation multinationale à la spécialisation internationale dans l'objectif d'approvisionner le marché régional et mondial en biens industriels.

Pour ce faire, un certain nombre de conditions doivent être remplies : la réalisation des liaisons sur ce marché plurinational, l'accroissement de la demande de biens de consommation, d'équipements et de produits intermédiaires, la suppression des entraves à la libre circulation des produits, des capitaux, etc. Les entreprises pétrochimiques doivent garantir leur rentabilité grâce à la réalisation des économies d'échelle. Toute la problématique de la construction de l'intégration régionale réside dans la capacité des Etats et des économies à se structurer et à se spécialiser en fonction du marché régional.

1.5. La crise agro-industrielle africaine et le marché mondial

Après avoir discuté de la pertinence du concept de spécialisation internationale, analysé le lien entre complémentarité et spécialisation, il importe maintenant de voir comment se positionne l'industrie africaine sur le marché mondial afin de juger de la validité empirique de cette spécialisation, de la dynamique qu'elle possède face à la concurrence des produits asiatiques sur le marché européen et mondial dans son ensemble. L'analyse permettra de conforter le point de vue selon lequel, la spécialisation issue du modèle d'accumulation de type colonial est en train de s'essouffler et de traverser une crise aiguë qui nécessite une restructuration du système productif et de l'Etat.

1.5.1. Le cas de l'huile de palme

De premier producteur mondial d'huile de palme dans les années 60, l'Afrique aujourd'hui a été détrônée de cette position par les pays asiatiques. Cette compétition sur le marché mondial a eu comme effet d'évincer pratiquement les producteurs africains. Les pays européens quant à eux ont fait jouer la loi du marché. Ils ont préféré importer les produits asiatiques bon marché que d'appliquer un régime préférentiel qui pourrait favoriser la production africaine

non compétitive. Cette politique a eu comme incidence de pousser à la faillite et au déclin bon nombre de producteurs africains.

Entre les deux continents, l'Asie et l'Afrique, les écarts de rendements et de productivité se sont creusés depuis trente ans. Même si certaines régions de la Côte d'Ivoire, du Cameroun, du Nigeria et sans doute de Guinée peuvent prétendre à des performances similaires à celles asiatiques, le mouvement d'ensemble paraît irréversible. Si les plantations asiatiques obtiennent 4 tonnes d'huile et souvent plus par hectare, celles des pays africains se situent dans le meilleur des cas entre 2,5 et 3 tonnes pour la Côte d'Ivoire et le Cameroun, en dessous de 2 tonnes pour le Gabon, la RCA et le Congo (R. Hirsch, 1993).

Les facteurs qui expliquent ces écarts de compétitivité sont de plusieurs types. Tout d'abord, la gestion de la filière en Afrique est marquée par la forte intervention de l'Etat. Celui-ci fixe les prix intérieurs dans l'objectif de protéger les sociétés de production de l'huile de palme des fluctuations du cours sur le marché mondial. En Côte d'Ivoire par exemple, l'Etat en assurant lui-même la commercialisation du produit, a mené une gestion de type administratif dans laquelle le coût de revient jouait un rôle secondaire.

En Asie, l'Etat tout en intervenant dans la filière, a laissé les forces du marché fixer librement le prix de vente de l'huile. Même dans la mise en œuvre de programmes villageois, le profit a joué un rôle moteur dans la production de l'huile de palme. Les prix n'ont jamais fait l'objet de stabilisation ou de garantie. L'amélioration des revenus ruraux s'est conformée à cette règle. Elle a été recherchée grâce à l'obtention de gains de productivité et non en usant du mécanisme de fixation administrative des prix. Ainsi, à partir de 1985-86, la forte baisse du cours des corps gras n'a pas eu les mêmes effets en Asie qu'en Afrique. Pour la première, une série de mesures correctives a permis d'adapter l'offre à la demande (réduction des effectifs, contraction des

dépenses, baisse des prix d'achat des régimes). Pour la seconde, les rigidités administratives ont empêché qu'un ajustement se fasse entre l'offre et la demande, ce qui a généré de lourdes pertes au niveau de la filière. Dans ce cas, le prix fixé ne correspond pas au coût de revient et c'est le consommateur qui en définitive supporte les surcoûts en achetant l'huile à des prix prohibitifs sur le marché intérieur, prix se situant nettement au dessus des prix mondiaux.

Deux exemples sont évoqués par Hirsch (1994) qui illustrent bien toute la différence de stratégie de développement entre l'Afrique et l'Asie. Ces deux exemples portent sur la Malaisie et la Côte d'Ivoire.

La Malaisie, faisant une analyse de la situation des corps gras sur le marché mondial au début des années 70, s'est fixée comme objectif de détenir une part substantielle de ce marché au détriment de l'huile de soja. Pour ce faire, elle a utilisé la recherche performante, mis en mouvement d'importantes ressources financières, nationales et extérieures. Face au protectionnisme des États-Unis et de la CEE, elle a développé une gamme de produits raffinés dont les exportations sont passées de 18,4% en 1975 à 83% en 1980. Par ailleurs, elle a réalisé vers l'aval l'intégration de la filière en mettant en place l'industrie aléochimique. Enfin, elle s'est fortement implantée sur les marchés de l'Asie¹ et du Moyen Orient.

La stratégie de la Côte d'Ivoire a été bien différente. De 1961 à 1975, ce pays a pu rapidement progresser et atteindre la position de troisième exportateur mondial. Malheureusement, l'arrêt dans la culture de nouvelles plantations est venu compromettre cette avancée en 1974. En outre, la politique de soutien des prix aux producteurs en dehors de toute considération sur le cours mondial a provoqué une dégradation de la compétitivité externe. Le deuxième

¹ Il s'agit principalement de trois pays : Inde, Pakistan, Chine.

plan palmier initié en 1983 s'est révélé aussi coûteux que prématuré. Les charges financières se sont inutilement alourdies.

Le cas du Cameroun ressemble à celui ivoirien. Le Cameroun a attendu plus de dix ans pour construire sa première raffinerie d'huile de palme. Pendant ce temps, la demande sur le marché s'était modifiée et portait davantage vers les huiles raffinées que seules les importations pouvaient satisfaire. Ces dernières sont venues concurrencer les sociétés locales contraintes d'exporter à perte leur huile brute. Dès le début des années 80, le Cameroun a également cessé de planter, comme cela s'est passé en Côte d'Ivoire.

Dans les pays africains, le manque de compétitivité de la filière est une résultante directe des politiques inadaptées et rigides face à l'évolution du marché mondial des corps gras.

1.5.2. Le cas du caoutchouc

L'évolution de la filière de caoutchouc est différente de celle de l'huile de palme.

Cette filière pendant longtemps a échappé à tout contrôle étatique. Amorcée depuis l'époque coloniale par le secteur privé, dans l'obligation d'affronter directement la concurrence sur le marché mondial, la filière n'a pas connu les interventions des caisses de stabilisation.

La politique de diversification des exportations menée au Cameroun et en Côte d'Ivoire amena l'Etat à multiplier les surfaces cultivées d'hévéa. Ainsi, celles-ci vont être triplées au Cameroun et quadruplées en Côte d'Ivoire de 1970 à 1990, en l'espace de 20 ans. Suite à cette évolution, le secteur privé se retrouve largement minoritaire alors que les sociétés publiques prennent de

plus en plus d'ampleur, financées massivement par des fonds extérieurs et utilisant une assistance technique nécessaire mais coûteuse.

En Asie, l'hévéaculture a son origine pendant la période coloniale. En Indonésie comme en Malaisie, les grandes plantations sont la propriété des étrangers. Elles ont été graduellement reprises par les nationaux. Fait marquant, dans les deux pays, la priorité affichée dès l'indépendance portait sur les plantations de petite dimension. Il importe de noter le poids économique de cette filière en Malaisie (16,4% des exportations jusqu'en 1980, mais seulement 2,8% en 1990) (Hirsh, 1994).

Deux facteurs peuvent être considérés comme des éléments de différenciation des coûts de production entre les pays africains et asiatiques : l'énergie et la **main d'œuvre**.

Hirsh dans son étude comparative montre que les entreprises de la filière du caoutchouc dans les pays africains dépensent en énergie nettement plus que dans les pays asiatiques : elles payent 7 fois plus cher le coût du gasoil et 3,8 fois plus cher le coût de l'électricité¹.

S'agissant de la main d'œuvre, celle-ci est aussi considérée comme un des facteurs qui provoque la détérioration de la compétitivité des entreprises africaines. Il s'agit de la main d'œuvre non qualifiée, c'est-à-dire les saigneurs. Elle représente 80% au moins de la main d'œuvre permanente.

¹ Il écrit à ce propos : "Le coût des facteurs en Afrique, et particulièrement dans la zone franc où il n'y a pas de véritable concurrence entre les fournisseurs, est donc trop élevé et met en péril l'équilibre financier des sociétés, quelles que soient par ailleurs leurs performances techniques" (R. Hirsh (1994), "Les agro-industries africaines face à la compétitivité internationale", dans S. Machaïlof, La France et l'Afrique, Karthala, Paris, p.260)

Tableau n° 19. Coût de la main d'œuvre africaine et asiatique

Société	Coût journée ¹ dollar US	Indice A=100	Equivalent en kg/cc ¹
SOCFINDO (Indonésie)	2,2	100	2,4
SOGB (Côte d'Ivoire)	4,0	182	3,9
SAPH (Côte d'Ivoire)	4,6	209	4,6
HEVECAM (Cameroun)	4,7	214	4,8
SAFACAM (Cameroun)	4,8	218	4,5
Moyenne (Malaisie)	6,3	286	-
SOCFIN (Malaisie)	7,2	327	6,5
HEVEGAB (Gabon)	19,0	864	-

Sources : R. Hirsh, op. cité p.260.

Les salaires peuvent représenter jusqu'à 70% de la valeur ajoutée brute et 50 % du chiffre d'affaires dans les entreprises africaines. Comparée à leurs homologues asiatiques, celles-ci doivent vendre souvent deux fois plus de caoutchouc que les sociétés indonésiennes pour financer leurs coûts salariaux.

Les deux exemples que nous avons cités peuvent être multipliés. Bien d'autres filières africaines sont dans une situation non compétitive face à celles des pays d'Asie ou d'Amérique latine (cacao, banane, bois, etc.).

L'approche comparative adoptée pour l'analyse du système productif est intéressante parce qu'elle montre comment s'opère de façon indirecte l'influence du marché commun européen sur les producteurs des pays africains qui exportent encore aujourd'hui la plus grande partie de leurs produits sur ce marché. La loi de la concurrence sur le marché européen

¹ Il s'agit du coût complet pour l'entreprise, incorporant le salaire de base, les primes, les charges salariales et certaines dépenses à caractère social liées à la localisation des plantations (logement, eau, soins médicaux, etc.) ou à caractère légal (fourniture de riz en Indonésie, par exemple)

joue au détriment du système productif des pays africains et en faveur de celui des pays asiatiques. La dynamique concurrentielle du marché mondial oblige les producteurs africains à restructurer leurs appareils de production, à se libérer des contraintes de la gestion administrative et étatique et des rigidités qu'elle entraîne. Comme on l'a vu, une telle gestion est source de surcoûts pour les acteurs et désavantage les entreprises sur le marché mondial. Elle pose le problème de l'efficacité des infrastructures et de la main-d'œuvre, bref du coût des facteurs et de l'environnement dans lequel évoluent les entreprises africaines, du rôle que doit jouer l'Etat pour assainir cet environnement afin d'améliorer la compétitivité des exportations.

En outre, l'alignement de l'Union européenne sur les règles commerciales édictées par l'organisation Mondiale du Commerce est un facteur qui accentue les difficultés des producteurs africains sur le marché mondial. En effet, la suppression des régimes préférentiels dont bénéficiaient les producteurs africains sur le marché de l'union Européenne et l'adoption des mêmes conditions pour tous les exportateurs des pays en développement ont comme conséquence de limiter l'entrée des produits africains sur le marché européen. La concurrence des producteurs d'Asie et d'Amérique latine pourra s'exercer avec plus de force et accentuer la crise de compétitivité du système productif africain. Il est probable que la crise plus générale de la spécialisation multinationale que nous avons évoquée plus haut devra s'accélérer et provoquer la disparition de certaines productions traditionnelles (exemple, l'huile de palme) et l'émergence de nouvelles productions adaptées aux exigences des nouveaux Etats-nations africains et à leur spécialisation internationale.

Section 2. Incidence sur le système monétaire

L'intégration européenne a une incidence de plus en plus directe sur la zone franc avec le passage à la monnaie commune. Sur les autres monnaies non convertibles des pays faisant partie des unions douanières africaines, l'incidence monétaire est indirecte.

2.1. La zone Franc

Cette zone comprend treize pays regroupés dans deux unions monétaires : l'Union Monétaire d'Afrique Centrale (UMAC) et l'Union Monétaire Ouest-Africaine (UMOA).

Ces deux unions ont des points communs : elles appartiennent toutes les deux à la même zone monétaire, la zone franc. Elles disposent chacune d'une banque centrale unique chargée d'émettre la monnaie et de gérer la masse monétaire dans les deux unions. Faisant partie d'une zone monétaire rattachée au franc français, les deux unions sont astreintes aux principes qui régissent la zone franc qui sont :

- fixité du taux de change entre le franc français et le franc CFA;
- convertibilité illimitée entre les deux monnaies ;
- libre transférabilité des capitaux au sein de la zone ;
- mise en commun des réserves de changes dans un compte d'opérations géré par le Trésor Français.

Comme on peut le constater, les deux zones ont réalisé bien avant l'intégration économique leur intégration monétaire grâce à la mise en place des unions monétaires. Certains auteurs critiquent le concept d'union monétaire. Ils estiment que les unions douanières africaines membres de la

zone franc ne peuvent pas être considérées comme des unions monétaires parce qu'elles ne disposent pas de l'indépendance en matière de politique monétaire. Les fluctuations extérieures du franc français ont des répercussions directes sur la valeur extérieure des francs CFA et donc provoquent une grande variabilité de la valeur des réserves de change ainsi que de l'endettement extérieur libellé en dollars (Gerardin, 1989, 1994).

Néanmoins, l'intégration monétaire qui caractérise ces unions est jugée comme un atout pour le renforcement ultérieur de l'intégration économique régionale (Jacquemot, Raffinot, 1993, Coussy, Hugon, 1991, Gerardin, 1994; Ondo Ossa, 2000). Cet atout ne semble pas encore être utilisé pour avancer dans le sens souhaité.

Quelle peut-être l'incidence de l'intégration européenne sur la zone franc ? Il importe de souligner que la zone franc semble évoluer sous la tutelle directe du Trésor public français. Ce sont les autorités monétaires françaises qui impriment leur orientation en tant que représentant le pays leader de cette zone. La politique monétaire de la France, les différentes fluctuations du franc français avec le dollar, le niveau de l'inflation de l'économie française ont des répercussions directes sur le franc CFA, sur son pouvoir d'achat externe, sur son appréciation ou dépréciation et sur son taux de change réel (TCR).

S'agissant de l'Union européenne, le passage à la monnaie unique n'a pas entraîné des modifications majeures dans le fonctionnement de la zone, ni dans la parité du franc FCA. Il apparaît bien que les autres pays européens ont préféré laisser la gestion de cette monnaie à la France. La seule incidence importante est la possibilité qui va désormais exister de convertir directement le franc CFA en Euro, au taux de 1Euro = 633 FCFA. Examinons les conséquences de cette mesure.

La conversion directe du FCA en euro comporte au moins trois conséquences importantes :

- l'accès des opérateurs et des Etats africains au marché de change de l'Union Européenne devient directe. Ils pourront alors pouvoir constituer des réserves de change en Euro sans passer par le marché de change de Paris.
- La deuxième conséquence qui découle de la première est que les échanges commerciaux vont tendre à se développer entre les pays africains et les pays de l'Union Européenne dans une proportion encore plus importante que dans le passé à cause de la levée de la contrainte se rattachant à la conversion obligatoire du FCFA en FF pour toute opération extérieure à la zone franc.
- La troisième conséquence est un affaiblissement relatif du poids de la France dans la zone franc et un renforcement relatif du poids de l'Allemagne, pays qui joue un rôle dominant dans la zone Euro. Il est possible qu'avec la disparition à terme du franc français, et pour rapprocher les deux zones monétaires, l'Allemagne pourrait exiger que les Etats membres de la zone franc appliquent avec plus de rigueur les critères de convergence à l'image des pays membres de la zone Euro afin de justifier de la clause de convertibilité entre le CFA et l'Euro.

Il sied ici de souligner l'influence exercée par le Traité de Maastricht sur les réformes au sein de la zone franc. En cela on peut dire que l'intégration européenne a eu une incidence directe sur l'intégration africaine en y inspirant la nouvelle approche de l'intégration des pays de la zone franc. Cette influence s'est exercée à deux niveaux : pouvoirs accrus de la banque centrale dans le processus d'intégration ; mise en cohérence des politiques monétaires et budgétaires et fixation des critères de convergence.¹

¹ Békolo-Ebé analyse cette incidence en montrant que la nouvelle approche a été suscitée par la France pour des raisons se rattachant à la crise financière et monétaire des pays africains de la zone franc dont les réserves de changes sont demeurées pendant plusieurs années négatives, ce qui représentait une charge pour l'Etat français contraint de financer ce déficit. C'est pourquoi, un ajustement était nécessaire. Celui-ci devait passer entre autres par une restructuration des anciennes unions douanières et la création de nouvelles unions calquées sur le modèle de Maastricht (voir, Développement endogène, intégration et fiscalité, 1994, PUG).

2.2. Les monnaies Inconvertibles et les chambres de compensation

S'il existe deux zones monétaires en Afrique où les capitaux peuvent circuler librement, la monnaie dispose d'une convertibilité, les réserves de changes sont gérées en pool, la zone franc et la zone Rand, à l'inverse, bon nombre de pays africains possèdent des monnaies inconvertibles et sont membres d'unions douanières. Afin de développer leurs échanges, ils mettent en place des chambres de compensation qui fonctionnent plus ou moins bien.

2.2.1. Les monnaies inconvertibles

La plupart des unions douanières et économiques rassemblent des pays disposant chacun de leur propre monnaie ou des pays dont une partie possède une monnaie commune et une autre une monnaie non commune. C'est le cas de la CEDEAO où certains pays font partie de la zone franc et d'autres ne font partie d'aucune zone monétaire commune. Cette situation crée des disparités et des divergences dont l'incidence est non négligeable au niveau des échanges commerciaux et des politiques monétaires et budgétaires. Les pays à monnaie faible et nationale jouent sur la variation des taux de change pour baisser le prix de leurs produits et stimuler leurs exportations dans la zone communautaire, ce qui perturbe beaucoup les échanges. Il est souvent souligné le rôle que joue le Naira du Nigeria en Afrique de l'Ouest et du Centre, monnaie qui souvent subit des dévaluations successives pour faire baisser le coût des produits nigériens à l'extérieur (Valée, 1989, L'Hériteau, 1994). Dans le chapitre précédent, ce problème a été longuement analysé en liaison avec les échanges transfrontaliers. C'est également le cas du franc congolais. Sa dépréciation constante permet de développer les exportations de la république Démocratique du Congo en

direction du Congo Brazzaville, faisant de celui-ci le premier partenaire commercial du Congo Brazzaville¹.

La cohérence et l'harmonisation revêtent un caractère complexe. La stabilité monétaire et économique recherchée pose souvent problème. Comment lever ces obstacles au processus d'intégration économique ?

L'une des solutions monétaires permettant de stimuler les échanges commerciaux intra-régionaux a été de constituer des chambres de compensation africaines regroupant les États à monnaie non convertible. Quel bilan peut-on dresser de ces politiques ?

2.2.2. La crise des chambres de compensation

Le volume des échanges commerciaux transitant par les chambres de compensation diffère d'une sous-région à une autre. Les deux cas de chambres de compensation, celle de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est témoignent de cette différenciation.

Cependant de façon générale, les chambres de compensation africaine ont du mal à fonctionner surtout lorsqu'elles regroupent des pays possédant des monnaies semi-convertibles (monnaie CFA) et d'autres possédant des monnaies inconvertibles. Les pays à monnaies non convertibles ont tendance à mener des politiques de change « réparatrices » dans le but d'accumuler des réserves de change en monnaie semi-convertible et ainsi avoir accès au marché international des devises. Cette politique est menée par le Nigeria, le Congo Kinshasa, etc. Les chambres de compensation connaissent alors une crise qui se traduit par leur paralysie. C'est le cas de la chambre de compensation des pays de l'Afrique centrale.

¹ C'est la même tendance qui semble s'observer avec l'Angola. En effet, les échanges entre ce pays et le Congo Brazzaville sont intenses à cause entre autres de la non convertibilité et la dépréciation de la monnaie angolaise.

Nous avons vu dans les lignes qui précèdent comment la communauté européenne a mis l'accent sur les questions de stabilité monétaire en prenant des mesures vigoureuses et patientes afin de stabiliser les taux de change et graduellement d'aboutir, suite à un long processus, à la création de la monnaie commune. Cette expérience au fil des jours démontre le rôle clé de la monnaie dans le renforcement des échanges intra-régionaux lorsque certaines conditions par ailleurs existent et créent une synergie avec le facteur monétaire.

Au terme de la première partie de la recherche, il sied de rappeler que nous nous sommes interrogés sur le contraste entre l'intégration africaine et européenne alors que la première est liée historiquement à la seconde et a pris celle-ci comme modèle de référence. Ainsi, l'analyse nous a conduit à constater que :

- l'intégration européenne réussit alors que l'intégration africaine connaît un échec ;
- les raisons généralement avancées pour expliquer l'échec de l'intégration africaine sont insuffisantes. Elles occultent le lien historique et institutionnel entre les deux processus et ne permettent pas de saisir en profondeur une des causes essentielles des difficultés de l'intégration africaine ;
- cette cause est à rechercher dans le modèle d'accumulation de type colonial. Celui-ci a engendré une spécialisation multinationale qui cantonne les économies africaines à produire et à exporter principalement vers l'Union européenne un petit nombre de biens similaires, peu élaborés, freinant ainsi la valorisation de leurs complémentarités potentielles et le processus d'intégration régionale. Par ailleurs, le protectionnisme de l'Union Européenne limite les

capacités des pays africains à produire et exporter des biens manufacturés. Enfin, une série de mécanismes d'incitation mis en place par les pays européens tend à favoriser les importations en provenance de ces pays et à neutraliser celles en provenance de l'espace régionale qui ne bénéficient pas du même soutien;

- cette situation traduit l'incidence négative de l'intégration européenne sur les systèmes productifs africains de moins en moins compétitifs sur le marché mondial face aux producteurs asiatiques.

Les pays africains et européens ont décidé de lier les processus de leur intégration en instituant une zone eurafricaine en mesure de renforcer ces deux processus et de limiter les effets pervers du marché mondial sur les économies africaines. Ainsi, depuis 1957 jusqu'à aujourd'hui, des conventions successives d'association ont été signées entre eux. Quel bilan peut-on tirer de cette coopération ? Quelle est l'incidence de la gestion conventionnelle sur l'intégration africaine ? Peut-on dire que l'échec engendré par la dynamique du marché mondial a été compensé par un relatif succès des conventions UE-ACP ? La réponse à ces différentes interrogations sera l'objet de la deuxième partie.

PARTIE II. INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR L'INTEGRATION AFRICAINE DANS LE CADRE DE LA GESTION CONVENTIONNELLE

Nous avons vu dans la partie précédente l'incidence de l'intégration économique européenne sur l'intégration africaine à travers la dynamique du marché mondial. Cette incidence paraît négative. Non seulement les échanges africains conservent la même structure, mais la part du commerce de l'Afrique dans le commerce global des pays européens tend à s'affaiblir, faisant de cette dernière une zone marginale. Le marché mondial agit comme un repoussoir et l'Union Européenne adopte de plus en plus une vision mondiale dans ses relations avec l'Afrique. Cela signifie, qu'elle tend à privilégier les zones dans le monde où sa participation au commerce apporte le plus d'avantages possibles pour ses firmes du fait de la grande compétition engagée avec les Etats-Unis et le Japon.

En dehors du marché mondial, les pays européens entretiennent depuis des décennies des relations particulières avec l'Afrique dans le cadre des conventions d'association. Celles-ci n'ont cessé de s'élargir à un nombre croissant de pays et actuellement, on peut dire que tous les pays au sud du Sahara sont engagés dans des relations contractuelles avec les pays regroupés au sein de l'Union Européenne. De même, la logique de l'intégration fait que l'Union Européenne encourage de plus en plus la coopération régionale et la réalisation des projets communautaires dans le cadre des unions douanières et économiques existantes.

La théorie des contrats explique que les agents, confrontés aux défaillances du marché, ont tendance à surmonter celles-ci en organisant entre eux des relations basées sur des contrats et des conventions dans le but de réduire les

coûts des transactions et d'optimiser l'allocation des ressources. Peut-on affirmer que les rapports contractuels entre l'Union Européenne et les pays africains ont permis de renforcer l'intégration africaine, suppléant ainsi aux relations déficientes du marché ?

Pour répondre à cette interrogation, sera analysé d'abord le caractère lié de l'intégration européenne et africaine (chapitre 4), puis traitée ensuite l'incidence de la gestion contractuelle sur l'intégration africaine (chapitre 5) et examinées enfin la portée, les limites et les perspectives de l'intégration eurafricaine (chapitre 6)

CHAPITRE IV. L'INTEGRATION AFRICAINE ET EUROPEENNE, DEUX PROCESSUS HISTORIQUEMENT LIES

L'intégration africaine et européenne constitue deux processus étroitement liés par l'histoire, les institutions mises en place et les politiques menées. La colonisation a représenté un important vecteur historique de liaison entre les deux groupes de pays. Elle a profondément marqué les systèmes productifs, les échanges commerciaux et les relations monétaires, surtout du côté des pays africains. Dans les lignes qui précèdent, il a été fait référence plus d'une fois au modèle d'accumulation de type colonial fondé sur la spécialisation des pays africains caractérisé par quatre principaux traits : son caractère multinational, la nature primaire des produits destinés au marché mondial, son caractère quasi mono-exportateur et le fait que celle-ci ait été imposée par le système colonial. Ainsi, la nécessité d'analyser de manière approfondie cette période est une exigence pour mieux comprendre la situation actuelle des économies africaines et leur devenir ainsi que les difficultés auxquelles ces pays sont confrontés dans le processus de leur intégration régionale.

Section 1. Intégration des pays africains dans le système colonial : fondement de l'intégration eurafricaine

L'analyse du processus de formation de la zone de libre-échange eurafrocin renvoie à la période qui a précédé l'institutionnalisation des relations entre l'Europe et l'Afrique, la période coloniale. La nécessité pour l'Europe d'associer les territoires d'Outre-mer au processus d'intégration européenne est justifiée par le système colonial qui liait déjà de façon étroite les pays européens aux économies africaines. La France est la puissance coloniale la plus impliquée dans ce processus. C'est pourquoi, elle s'efforce d'arrimer au processus d'intégration européenne, les pays africains, notamment ceux

faisant partie de sa sphère d'influence. En cela, elle est guidée par le système de l'intégration régionale mise en place par la politique coloniale.

1.1. Les bases de l'intégration régionale coloniale

Elles sont constituées par la mise en place d'une vaste zone de libre-échange solidement protégée par un cordon douanier et monétaire. Cette zone est dénommée "Communauté franco-africaine". Elle regroupe principalement la métropole et les territoires d'outre-mer. Ces derniers sont l'Algérie, l'Afrique Occidentale Française (AOF), l'Afrique Equatoriale Française (AEF), Madagascar, les Comores, le Cameroun (territoire sous tutelle), le Togo (république autonome); la Tunisie et le Maroc.¹

Bien avant le traité de Rome, l'ensemble français constitue un ensemble intégré à un haut degré (P. Moussa, 1957 ; N. Delorme, 1972). En effet, en 1957, le commerce de la France avec l'union française représente 30 % de son commerce extérieur. S'agissant des exportations des pays d'outre-mer vers la métropole, elles représentent 70 à 80 % de leurs exportations totales. Voyons de manière plus détaillée comment se répartit ce commerce.

1.1.1. Importations de la métropole en provenance des pays outre-mer

Les importations de la métropole s'élèvent à 365 milliards de francs C.F.A. Ce montant représente 26 % des importations de la métropole de toutes origines et 64 % des exportations des pays d'outre-mer. Les produits correspondants proviennent de l'Afrique du Nord pour 49 %, des territoires d'outre-mer pour 41 % et des départements d'outre-mer pour 8 %.

Ces importations sont composées principalement de produits bruts (denrées alimentaires et matières premières). Sur les 365 milliards de produits importés,

¹ Une liste complète est citée par P. Moussa dans "Les chances économiques de la communauté franco-africaine", PUF, 1957.

une faible part est constituée de produits manufacturés soient 50 milliards environ (12 %). Parmi ceux-ci, les plus importants sont :

- les huiles qui représentent plus de 20 milliards dont les deux tiers proviennent des huileries implantées au Sénégal. Le reste est composé d'huile d'olive et de palme. Ces produits ne sont pas absolument finis puisque la plus grande partie est raffinée en métropole ;
- le sucre qui provient des départements d'outre-mer ;
- les conserves de poisson principalement fabriquées au Maroc (5 milliards).

Parmi les produits bruts, on peut distinguer trois catégories :

- les matières premières des industries non alimentaires : elles sont composées par les fibres textiles (coton, laine, sisal et jute). La plus grande part des produits textiles est constituée par le coton (12 milliards environ) en provenance de l'AEF, du Cameroun, de l'AOF, du Togo, du Maroc et de Madagascar, du bois (5 milliards) en provenance de l'Afrique noire ;
- les minerais et métaux non ferreux : ils se composent de plomb (minerai et métal pour 9 milliards) en provenance du Maroc et de la Tunisie, de minerai de manganèse (4 milliards) en provenance du Maroc, du nickel (4 milliards) fourni par la Nouvelle-Calédonie, du minerai de zinc (3 milliards) en provenance du Maroc; les phosphates (7 milliards) en provenance de l'Afrique du Nord ;
- les produits alimentaires et dérivés : tabac (8 milliards) fourni par l'Algérie et Madagascar, les cuirs et peaux (3 milliards) en provenance de l'Afrique du Nord, de l'Afrique noire et de Madagascar, les huiles essentielles (3 milliards) en provenance de Madagascar et de Comores, les céréales (17 milliards) en provenance de l'Afrique du Nord; le cacao (17 milliards) fourni par le Côte d'Ivoire et le Cameroun, les vins (plus de 65 milliards) fournis par l'Algérie, les fruits et légumes (55 milliards) dont 15 à 20 milliards pour les bananes d'Afrique noire et des Antilles, 15 à 20 milliards pour les agrumes d'Afrique du Nord, le café (50 milliards) en provenance d'Afrique noire et de Madagascar.

En guise de récapitulatif, on peut dire que les importations alimentaires qui proviennent des pays d'outre-mer atteignent 70 % des importations totales. Par importations alimentaires, il faut entendre aussi bien les produits alimentaires à proprement parler que les produits formant les matières premières des industries alimentaires.

1.1.2. Importations des pays d'outre mer en provenance de la métropole

Ces importations sont évaluées à 465 milliards de francs (1957). Ce montant représente 31 % des exportations totales de la métropole et 68 % des importations globales des pays d'outre mer. La répartition géographique des importations est la suivante : 63 % sont destinées vers l'Afrique du Nord, 20 % vers les territoires d'outre mer et 5 % vers les départements d'outre-mer.

Il s'agit essentiellement de produits manufacturés. Les produits bruts ou semi-bruts ne représentent qu'une faible part estimée à 20 milliards environ et sont composés de vins et alcools (12 milliards), lait et produits laitiers (6 milliards) et le blé.

Les produits finis formant les principales importations des pays d'outre mer sont :

- produits de l'industrie textile (67 milliards dont 47 milliards de tissus) ;
- produits de l'industrie pétrolière (27 milliards) ;
- produits de l'industrie sidérurgique (23 milliards) ;
- produits des industries mécanique et électrique (117 milliards)¹ ;
- produits de l'industrie chimique (39 milliards)² ;
- produits de l'industrie sucrière (25 milliards), etc.

¹ La décomposition des importations de ces deux branches est la suivante : 25 milliards pour les ouvrages en métaux ; 33 milliards pour les machines ; 20 milliards pour les industries électriques, 30 milliards pour le matériel de transport (P. Moussa, p.35)

² Les produits chimiques importés par les pays outre-mer sont : 8 milliards pour les produits pharmaceutiques ; 8 milliards pour les pneumatiques ; 5 milliards pour les engrais (ibid. p.35)

Les données relativement détaillées qui ont été fournies dans les lignes précédentes montrent un important courant d'échanges entre la France et ses colonies. Les pays d'outre-mer effectuent en métropole environ les 2/3 de leurs achats et les 2/3 de leurs ventes. La métropole effectue dans les pays d'outre-mer respectivement le 1/4 et le 1/3 de ses ventes et de ses achats (dont 70 % de son approvisionnement alimentaire et 10 à 15 % de son approvisionnement en matières industrielles). Selon Pierre Moussa (1957), ces indications montrent le haut degré d'intégration auquel sont arrivées les économies de la métropole et des pays d'outre-mer, l'une vis-à-vis de l'autre.

1.2. Rôle des principaux acteurs dans l'intégration coloniale

Ici, une question mérite d'être posée : quels sont les principaux acteurs qui ont joué un rôle déterminant dans l'intégration de la métropole avec ses colonies ? Pour répondre à cette interrogation, on peut dire qu'il y a deux principaux intervenants : les entreprises privées et l'Etat.

1.2.1. Rôle des entreprises privées

Les firmes privées peuvent représenter des vecteurs puissants d'intégration de deux espaces différents et parfois même éloignés d'un point de vue géographique. Comment cette question se présente-t-elle pour le cas étudié ? Il nous faut distinguer deux modes d'intégration verticale : l'intégration ascendante et l'intégration descendante.¹ L'intégration verticale consiste à relier les différentes entreprises faisant partie d'une même filière afin d'intégrer la production et le marché de bas en haut ou de haut en bas ou les deux à la fois. Cette définition fait appel à un autre concept paru plus récemment, la remontée de filière et qui traduit l'action d'une entreprise marquée par le contrôle de plusieurs étapes du processus de production de l'aval en amont.

¹ Voir P. Moussa, *op. cité.*

Les pays d'Asie ont appliqué dans leur stratégie industrielle cette remontée de filière.

1.2.1.1. Intégration ascendante

S'agissant de la période coloniale, l'intégration ascendante se caractérise par le fait que des groupes privés produisant des produits finis étendent leur contrôle jusqu'à la production des matières premières servant à la fabrication de ces biens finis. Cela implique de leur part une implantation dans les zones de production des matières premières ou une prise de contrôle des entreprises réalisant ce type de production. Concernant l'ensemble français, les groupes qui dominent la production des matières premières dans les pays d'outre-mer sont en général des groupes *sui generis*, c'est-à-dire des groupes de capitaux, d'origine métropolitaine, mais rarement reliés par des relations étroites avec les industries consommatrices. Il s'instaure donc une division du travail entre les industries, celles chargées d'extraire les matières premières et celles dont le rôle est de les transformer. Ces deux types d'industries possèdent leurs exigences particulières. La spécialisation et l'autonomie des tâches sont plus recherchées que les fusions dont les risques, en particulier pour les industries d'extraction de matières premières, doivent être pleinement assumés par des hommes d'affaire attirés par les pays lointains et capables de surmonter les incertitudes liées à un tel investissement.

On pourrait citer quelques exemples qui témoignent de l'imbrication des intérêts des deux types d'industries même si dans la plupart des cas, la règle suivie est le respect de la division du travail. Au 19^e siècle, des liens existent entre la société sidérurgique Usinor et l'entreprise d'exploitation du fer algérien dénommée Moktar El Hadid. Il y a aussi la présence des représentants des industries consommatrices de métaux non ferreux parmi les actionnaires importants de la société minière et métallurgique de Penarroya. On rencontre

auss des représentants des groupes chimiques français au sein des conseils d'administration des sociétés nord-africaines de phosphates.

Mais toutes ces relations demeurent limitées et n'indiquent vraiment pas une tendance à prendre le contrôle des entreprises minières et à jouer un rôle décisif dans leur gestion. Cependant, il convient d'indiquer qu'une autre tendance se dessine assez nettement à la fin des années 50. Elle va dans le sens d'un renforcement de l'intégration ascendante dans le secteur minier.

Ainsi, la sidérurgie française commence à s'intéresser aux mines de fer de Mauritanie (dont ils possèdent 10% du capital), aux mines de fer de Tindouf. Et même, dans les mines de cuivre de Mauritanie, les trois grandes sociétés françaises de métallurgie des non ferreux font partie des actionnaires. Deux groupes se montrent particulièrement actifs dans l'activité d'intégration ascendante, ce sont Pechiney et Ugine. Ainsi, ces deux firmes sont associées outre-mer comme en métropole pour tout ce qui concerne l'aluminium dans la proportion de 80 % pour Pechiney et 20 % pour Ugine. Les deux entreprises réalisent ensemble la recherche de la bauxite en Guyanes et surtout en Guinée.

Dans d'autres domaines, les deux sociétés agissent séparément : c'est le cas de Pechiney pour les phosphates du Sénégal, d'Ugine pour le nickel de Madagascar. On peut aussi souligner que les groupes d'autres pays industrialisés poursuivent les mêmes objectifs à l'intégration ascendante au sein de l'union française. Citons l'exemple de la société américaine United States Steel qui possèdent 49 % du capital de la société d'exploitation du manganèse de Franceville.

Dans le secteur des produits agricoles, l'intégration est encore moins marquée que dans l'industrie minière. Les grandes propriétés terriennes appartiennent soit à des autochtones, soit à des européens dont les liens avec les

entreprises agricoles et industrielles sont rares. Cette situation contraste avec l'Indochine où les Etablissements Michelin par exemple étaient devenus de grands propriétaires domaniaux possédant de grandes plantations d'hévéas où d'autres firmes consommatrices de caoutchouc avaient pris des intérêts importants

En Afrique, il existe quelques cas limités d'intégration ascendante tels que :

- les importants domaines viticoles algériens détenus par une société commerciale française spécialisée dans le négoce des vins ;
- plusieurs grandes sociétés de contreplaqués métropolitaines ont acquis d'importants intérêts forestiers au Gabon.

Dans l'ensemble néanmoins, on peut dire que la propriété des grandes exploitations agricoles est détenue par des groupes *sui generis*, qu'il s'agisse de grandes fortunes familiales à base essentiellement foncière et africaine, ou de groupes financiers, ou même de groupes industriels, mais n'ayant pas d'intérêts particuliers dans le produit issu de l'exploitation. La spontanéité de l'accumulation capitaliste a même voulu que la plus grande exploitation sucrière des départements d'outre-mer passe sous le contrôle du premier industriel cotonnier français et que la plus grande exploitation sucrière de l'Afrique noire soit créée par le premier minotier français (P. Moussa, 1957)

Une forme d'intégration particulière s'est développée dans l'union française non pas par la possession directe de la terre, mais le contrôle des circuits de commercialisation des produits agricoles d'outre-mer. La société anglo-hollandaise Unilever est l'exemple même de société ayant réalisé avec succès cette forme d'intégration ascendante. En effet, cette société qui est le premier groupe mondial des corps gras a implanté sur place en Afrique des filiales chargées de collecter des matières premières destinées à la fabrication des produits gras (huiles, graisses, savons, etc.). Les filiales ainsi formées ont été aussi emmenées par la même occasion à acheter des produits autres que

ceux constituant la filière des corps gras, tels que le cacao, le café et à vendre aux africains des produits essentiels tels que les cotonnades, la quincaillerie. Cela signifie que Unilever a intégré tout un secteur de traite coloniale. Cette politique s'est exercée dans toute l'Afrique et en particulier dans l'Afrique française où ont été constituées un grand nombre de filiales dont la Société du Niger Français (SNF), la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale (CFAO) et la Société Commerciale de l'Ouest Africain (SCOA). On note également la participation de ce groupe au Gabon à travers sa filiale United Africa Company (UAC) dans les secteurs des palmiers à l'huile et de l'hévéa. Ainsi, le groupe Unilever occupe la première place dans la traite en Afrique noire en même temps qu'elle occupe la première place dans l'industrie des corps gras en métropole. Elle constitue un puissant vecteur d'intégration économique entre les colonies africaines et la métropole française.

De façon plus modeste, le groupe Lesieur, qui est parmi les premiers groupes dans l'industrie des corps gras en France, constitue en Afrique noire une société de traite dénommée « Le Commerce Africain » dont une des fonctions est la collecte de l'arachide au Sénégal.

En dehors des corps gras, d'autres filières de production ont connu une intégration mais bien moins importante que celle dans l'industrie des corps gras. Il s'agit des secteurs textiles et sucriers.

Dans le domaine des textiles, les pouvoirs publics ont poussé les groupes français à prendre des participations dans les sociétés d'égrenage de coton au Tchad à partir de 1949, sociétés contrôlées au départ par des intérêts belges. La composition du capital de ces sociétés a été modifiée et à cette occasion, plusieurs sociétés métropolitaines intéressées à la transformation ou au commerce du coton ont pris une participation dans ces affaires. Mais en général, la participation des intérêts métropolitains demeure faible.

Dans le domaine du sucre, les Raffineries de Saint Louis qui détiennent d'importants intérêts en Guadeloupe ont pris une part prépondérante dans l'industrie sucrière de Madagascar. Dans ce pays, elles ont construit un grand complexe industriel et agricole comprenant des plantations de canne à sucre, une raffinerie et une sucrerie.

1.2.1.2. Intégration descendante

Elle consiste pour une entreprise industrielle métropolitaine à chercher à assurer elle-même la commercialisation de ses produits dans les pays outre-mer par la création de son propre réseau de distribution et de vente. Selon les régions en Afrique, cette forme d'intégration est plus ou moins développée. En Afrique du Nord, l'intégration descendante a pris une place non négligeable dans les différentes branches. Des sociétés et agences de vente spécialisées ont été mises en place en étroite relation avec les entreprises de production installées en métropole. Par contre en Afrique noire et à Madagascar, le commerce a été longtemps l'apanage de grandes sociétés de traite combinant les deux activités à savoir achat de produits locaux et vente de biens industriels aux autochtones.

Cependant de plus en plus les grandes sociétés commerciales prennent conscience de la nécessité de procéder à une spécialisation des activités en Afrique noire. Des secteurs techniques spécialisés se dégagent peu à peu. P. Moussa estime que cette même tendance à la spécialisation du commerce devrait aboutir au développement des firmes de distribution qui sont les filiales des firmes de production métropolitaines. Ce phénomène semble se manifester depuis longtemps déjà dans le secteur pétrolier : les sociétés de ce secteur ont implanté dans les pays d'Afrique noire comme partout ailleurs un réseau de distribution pour écouler leurs propres produits. Dans d'autres branches, c'est la même tendance qui se développe. Ainsi, dans l'industrie sidérurgique et mécanique, des firmes comme Davum ou Valor très liées aux

groupes sidérurgiques Sidelor et Wendel, se sont implantées dans les pays d'Afrique Noire. Dans le domaine textile, le groupe Boussac a constitué bien avant la guerre la Compagnie de l'Industrie Textile Cotonnière (Citeco) installée en AOF, en AEF et au Cameroun. Cette compagnie assure à travers le continent noir la vente des tissus du groupe Boussac.

Les nombreux faits et données que nous avons rapportés montrent que l'intégration descendante et ascendante réalisée par les entreprises privées indique une tendance à se renforcer. Cependant elle demeure encore limitée pendant la période coloniale. Naturellement, une très grande partie de la production et du commerce se trouve accaparée par des firmes métropolitaines françaises qui parfois sont confrontées à une rude concurrence des firmes d'autres pays européens. Le cas du groupe Unilever est illustratif de cette situation. Aussi, la vente et l'achat ne sont pas des activités exclusivement menées par des français au sein de l'Union française. C'est ainsi que les grandes maisons de commerce implantées dans les territoires d'outre-mer sont conduites à réclamer le développement des barrières commerciales sous forme de contingents d'importations étrangères pour lutter contre la concurrence des groupes d'autres pays industrialisés.

Tableau n° 20. Filiales du groupe UNILEVER en Afrique française

Sociétés	Aire d'activité	Principaux comptoirs et lieux d'implantation
A.O.F. et Togo : Compagnie du Niger Français	Sénégal et Soudan	Saint-Louis, Bamako
	Niger	Maradi, Niamey Zinder, Magaria Adages
	Guinée française	Conakry, Kindia Mamou, Kankan
Nouvelle Société Commerciale africaine	Sénégal	Dakar, Kaolack Ziguinchor
	Guinée portugaise	Bissau, Bafata Farim
The United Africa Company Ltd (UAC)	Togo français	Lomé, Palimé, Anecho
MM John Walkden & C° Ltd	Dahomey	Cotonou, Porto-Novo, Bohicon, Ouidah
Compagnie Française de la Côte d'Ivoire (C.F.C.I.)	Côte d'Ivoire et Haute-Volta	Abidjan, Bouaké Sassandra Dimbroko Abengoura Bobo-Dioulasso
G.B. Ollivant SA	Dahomey et Togo	Cotonou Bohicon Porto-Novo Lomé
Société Minière du Niger français (S.M.N.F.)	Sénégal	Dakar
Société d'Exploitation des Acajous Bassam (S.A.B.)	Côte d'Ivoire	Aboisso
CAMEROUN : Richard & William King Ltd	Cameroun français	Douala, Yaoundé Garoua
A.E.F. : Société Commerciale du Kouilou-Niari (S.C.K.N.)	Moyen-Congo Oubangui-Chari Tchad	Brazzaville Pointe-Noire Bangui Fort-Lamy Fort-Archambault Abéché Moundou
MM. Hatton & Cookson Ltd	Gabon	Port-Gentil Libreville
C.B. Ollivant & C° (Congo) Ltd	Oubangui-Chari	Bangui
Société Forestière du Niari (S.F.N.)	Moyen-Congo	Pointe-Noire
Société Forestière de Mayumba (S.F.M.)	Gabon	Mayumba
Palmiers et Héveas du Gabon	Gabon	Libreville

1.2.2. L'Etat : un puissant vecteur d'intégration entre métropole et colonies africaines

Si la métropole et les pays d'outre-mer entretiennent un réseau dense d'échanges mutuels, c'est dû essentiellement à l'action des pouvoirs publics qui, grâce à un arsenal de mesures tarifaires, contingentaires et divers, ont créé une zone commerciale privilégiée.

1.2.2.1. Préférences tarifaires

Il importe tout d'abord de définir exactement ce que l'on appelle préférences tarifaires, concept qui pourrait avoir une connotation subjective. On dit qu'un pays A bénéficie d'une préférence tarifaire de la part d'un pays B lorsque le tarif douanier qui, à la frontière de B frappe les produits de A, est d'un niveau moins élevé que le tarif douanier qui, à la même frontière frappe les produits venant d'un pays autre que A. La préférence est égale pour chaque produit à la différence entre le tarif imposé aux produits venant des autres pays et le tarif imposé aux produits de A. Dans le cas où les produits de A sont exemptés de droits de douane dans le pays B, la préférence est égale alors au tarif imposé aux autres pays.

On distingue deux types de pays : ceux qui bénéficient de préférences réciproques avec la métropole et ceux qui n'en bénéficient pas.

1.2.2.2. Pays bénéficiant de préférences réciproques

Il s'agit des pays suivants :

- L'Algérie et les départements d'outre-mer sont en union douanière totale ou quasi totale avec la France métropolitaine. Cela signifie qu'il n'existe aucun droit entre ces pays et la métropole, et que le même tarif douanier frappe les

produits étrangers à l'entrée de la Métropole et de ces pays d'outre-mer. Plus particulièrement, l'Algérie bénéficie de dérogations lui permettant d'avoir un tarif moins élevé que la métropole pour certains produits (café, tabac, allumettes, friperie, pétrole). De plus, la zone saharienne est exonérée de droits de douane pour diverses marchandises (céréales, sucre, tissus, médicaments, pétrole lampant).

- La Tunisie a aussi réalisé une union douanière avec la métropole. Celle-ci est régie par la convention économique et financière du 3 juin 1955. Ainsi, il n'est prélevé aucun droit de douane entre la métropole et le territoire tunisien. Concernant les produits en provenance des pays tiers, ils sont soumis au même tarif douanier aux frontières du territoire français et tunisien.

- L'AOF et certains départements d'outre-mer ont un tarif douanier autonome, c'est-à-dire un tarif différent du tarif métropolitain, assorti d'une franchise générale pour les produits originaires de France métropolitaine, d'Algérie, des départements d'outre-mer et des autres territoires d'outre-mer. En contrepartie, les exportations de l'AOF entrent en franchise en métropole, en Algérie, dans les départements d'outre-mer et dans les autres territoires d'outre-mer.

De ce qui précède, on peut retenir le fait suivant : les pays d'outre-mer qui viennent d'être énumérés ont un système douanier commun. Leurs produits entrent en franchise douanière en métropole et les produits métropolitains y entrent réciproquement en franchise. La préférence douanière est donc exactement égale au tarif appliqué par chacun de ces pays aux produits étrangers. La seule différence est dans l'alignement de l'Algérie et de la Tunisie au tarif métropolitain concernant les produits provenant des pays autres que ceux de l'union française alors que les pays de l'AOF appliquent un tarif extérieur différent.

Le tarif autonome des territoires d'outre-mer est de façon générale plus faible que le tarif métropolitain. Ce qui veut dire que la marge de préférence

accordée aux produits métropolitains est relativement étroite. Les taux varient de 25% à 5%. Seuls les automobiles, leurs pièces détachées et leurs accessoires (pneumatiques) bénéficient d'un taux de 25 %. Les tissus de coton et les vins sont protégés par des droits de 20%, les autres articles textiles, ainsi que la parfumerie, les teintures et vernis sont taxés à 15%. Les biens mécaniques et électriques sont frappés d'un tarif variant entre 5% et 10%. Enfin, la majorité des autres produits sont soumis à des droits peu élevés, de l'ordre de 5%.

1.2.2.3. Pays d'outre-mer ne bénéficiant pas de préférence tarifaire

Dans la seconde catégorie de pays, sont rangés tous ceux qui tout en bénéficiant largement d'exemptions douanières à l'exportation de leurs produits à la métropole, n'accordent pas chez eux de préférence douanière aux produits en provenance de la France. Les pays africains qui figurent dans cette catégorie sont les suivants :

- Le Cameroun et le Togo : ils ne peuvent accorder de préférence tarifaire en vertu des accords de tutelle du 29 janvier 1948 qui confient la gestion de ces territoires à la France ;

-L'AEF est une zone groupant plusieurs territoires dont les statuts juridiques sont hétérogènes. Une partie de son étendue est comprise dans le bassin conventionnel du Congo, lequel est régi par l'Acte de Berlin du 26 février 1885, par la Convention de Lisbonne du 8 avril 1892 et par la Convention de Saint Germain du 10 septembre 1919. Si le bassin conventionnel du Congo ne recouvre théoriquement qu'une partie de l'AEF (le Tchad notamment est entièrement en dehors), la France a adopté la position d'élargir la zone de non-préférence tarifaire à l'ensemble de l'AEF.

De même, théoriquement, ne bénéficient du régime de la porte ouverte en AEF que les signataires de la Convention de Saint-Germain et, au Cameroun

et au Togo, que les signataires de la Charte de San Francisco. En fait, l'adhésion de la France à l'accord du G.A.T.T. en vigueur depuis le 1er janvier 1948 a eu pour effet de généraliser le régime de la porte ouverte dans les territoires en question.

- Madagascar et les Comores sont dans une situation identique aux territoires précédents : aucun tarif douanier n'y est appliqué. Ce qui distingue Madagascar des autres territoires ayant vocation à la porte ouverte, c'est que la France y dispose d'une entière liberté de manœuvre. Un arrêté du 12 mars 1943 a procédé à la suppression des droits de douanes sur les produits entrant à Madagascar et aux Comores afin d'y faciliter l'approvisionnement.

-Le Maroc, en application des dispositions de l'Acte d'Algésiras qui l'obligent à accorder le même traitement douanier aux marchandises originaires de tous pays¹, n'accorde aucune préférence tarifaire aux produits métropolitains. Mais à la différence des autres pays de cette seconde catégorie, il applique à l'entrée un droit de douane dont le taux est uniforme à 10 % plus une taxe spéciale de 2,5 % quelle que soit la nature et l'origine du produit, à l'exception des pâtes alimentaires, des tissus de soie et de la bijouterie soumises à un taux réduit de 5%.

Tous les pays d'outre-mer de la seconde catégorie, territoires statutairement sans droit de douane, Madagascar et Comores, Maroc, n'accordent donc aucune préférence tarifaire aux produits français. A l'inverse, la métropole accorde aux produits de ces différents pays, ou des exemptions de droits de douane très importantes (c'est le cas pour le Maroc), ou une franchise générale (c'est le cas pour les autres pays de cette catégorie).

¹ L'acte d'Algésiras a confirmé le principe de l'égalité de traitement économique posé bien avant par la convention de Madrid du 3 juillet 1880 et par l'accord franco - anglais du 8 Avril 1904 suite aux dispositions de ces accords internationaux, les marchandises britanniques, espagnoles et allemandes étaient soumises à un droit uniforme de 10% depuis les traités hispano - marocain de 1799 et 1861, anglo-marocain de 1856 et germano-marocain de 1890.

Concernant le régime douanier appliqué au sein de l'union française, deux conclusions se dégagent :

1) Les produits de la métropole ne sont pas uniformément protégés par les tarifs douaniers des différents pays d'outre-mer. Ils sont fortement protégés dans les pays en union douanière avec la métropole parce que le tarif extérieur de ces pays est aligné sur celui élevé de la métropole. Ils sont faiblement protégés en AOF. Ils ne sont pas protégés dans les pays statutairement ou provisoirement sans droit de douane ainsi qu'au Maroc.

2) Les produits des pays d'outre-mer bénéficient par contre à l'entrée de la métropole de franchises douanières générales ou importantes. Il importe de préciser que la protection assurée par ce genre de mesures n'est réellement efficace que si le droit imposé aux produits similaires étrangers à l'entrée de la France est d'une part élevé et d'autre part effectivement perçu. De ce point de vue, on peut dire que des produits comme le cacao, le coton, une grande partie des corps gras, certains bois, certains minerais et métaux, ne bénéficient pas à l'entrée de la métropole d'une préférence tarifaire efficace, soit que le droit de douane est faible, soit qu'il ait été suspendu.

Le système douanier reflété par les tarifs à l'entrée ne permet pas de constituer un espace économique homogène en mesure d'assurer une protection efficace. L'application de restrictions quantitatives viendra compléter la fiscalité douanière afin de renforcer la protection du marché communautaire franco-africaine.

1.2.2.4. Restrictions quantitatives

Les contingentements font partie des mesures mises en place pendant les années qui ont suivi la grande crise de 1929. Le décret du 30 novembre 1944 représente le support juridique des restrictions quantitatives ainsi que les

textes locaux correspondants. Ces textes subordonnent toute importation à l'étranger à une autorisation préalable de l'administration. Par un avis aux importateurs en date du 16 décembre 1944, une dérogation générale au décret du 30 novembre a dispensé d'autorisations d'entrée et de sortie les mouvements de marchandises entre la métropole et les pays d'outre-mer.

Dans le cadre des contingents d'importation, aucune importation de l'étranger ne peut avoir lieu sans une licence délivrée par les autorités compétentes. Or l'un des principes fondamentaux de la zone franc est la mise en commun des ressources en devises étrangères, constituant ce que l'on appelle un « pool de devises », dont la gestion est effectuée par le Trésor à Paris. Cela veut dire que les importations dans les pays d'outre-mer sont liées en théorie avec les contingents autorisés par la métropole.

Les restrictions quantitatives de marchandises combinées à celles des devises du pool de réserves de changes permet une protection réciproque élevée des produits métropolitains et ultra-marins. Ainsi l'importation de cafés brésiliens est fortement réduite dans le but de protéger le café en provenance de l'Afrique noire et de Madagascar. Par contre, les contingents limités sont ouverts aux produits de l'industrie mécanique ou de l'industrie textile dans les pays d'outre-mer.

1.2.2.5. Limites aux restrictions quantitatives

Le régime des restrictions quantitatives subit un certain nombre de limitations qui atténuent les effets protecteurs de celui-ci. Nous citerons principalement la politique de « libération des échanges » adoptée dans le cadre de l'Organisation Européenne de Coopération Economique (O.E.C.E.). En effet, cette politique visait le démantèlement des quotas d'importations entre les pays européens y compris les territoires coloniaux sous leur contrôle.

Il semble que les effets de cette libération soient importants puisqu'en France la partie du commerce libéré atteint 82 %. Certains produits qui se trouvent

ainsi libérés représentent une menace pour les productions d'outre-mer sous protection. C'est le cas de coprahs et palmistes, des huiles de coprah et de palmiste, de certains minerais et métaux et aussi des filets de poisson congelés. Cependant, dans l'ensemble, une libération même très étendue, mais limitée aux pays européens ne nuit pas à la plupart des produits d'outre-mer, dans la mesure où ceux-ci sont faiblement concurrents des produits issus d'Europe. Mais, l'extension éventuelle de la libération des échanges aux pays d'outre-mer pose au contraire un problème beaucoup plus sérieux. Cette extension n'a pas été imposée de manière rigoureuse à l'origine ; l'article I du Code de libération de l'O.E.C.E. précise en effet : « Les pays membres étudieront dans quelle mesure et dans quels délais les mesures de libération des échanges qu'ils prendront pourront être appliquées dans leurs territoires d'outre-mer ». (P. Moussa, 1957, p 52).

Se fondant sur cette clause, la France appliqua avec une grande prudence et beaucoup de dérogations le régime métropolitain de libération des échanges aux territoires d'outre-mer. Il fut décidé d'étendre ce régime à l'Algérie et aux départements d'outre-mer. L'extension à l'AOF fut également décidée. Cependant, afin d'y maintenir un certain niveau de protection, la politique de libération fut tempérée en y incluant de nombreuses exceptions portant sur plus de 350 produits parmi lesquels on trouve les constructions électriques, le sucre, les produits de papeterie, les produits pharmaceutiques, des produits métalliques, les machines à écrire, les conserves de poisson et les enveloppes pneumatiques. Les produits libérés représentent environ 25 % des importations de l'AOF en provenance des pays de l'O.E.C.E., métropole non comprise.

Au contraire, les pays d'outre-mer de la seconde catégorie, c'est-à-dire ceux qui n'accordent pas de préférences tarifaires à la métropole, n'ont pas bénéficié de la libération des échanges, mais seulement du régime du contingent global ouvert à l'ensemble des pays de l'O.E.C.E. Ce régime s'est

substitué aux contingents spécialisés par pays. Le même régime du contingent global est aussi appliqué en Tunisie.

En définitive, la politique de libération des échanges dans les pays outre-mer ne constitue pas une menace sérieuse pour les entreprises métropolitaines. Le seul territoire important où certains produits ont été libérés est l'AOF. Mais, la liste de produits y est restreinte et un petit nombre de produits seulement pose problème, en particulier les tissus en coton.

1.2.1,5 Procédés de protection secondaires

Il a été institué d'autres formes de protection des produits de la métropole et des territoires d'outre-mer. Ces procédés découlent d'ailleurs soit du tarif douanier soit du contingentement. Ce sont entre autres le jumelage, les péréquations, les subventions aux producteurs.

Le système du jumelage consiste à imposer au commerçant qui veut acheter un produit à l'étranger de faire la preuve de l'achat de la même quantité de produit dans les pays d'outre-mer. Des produits comme le coprah et les palmistes connaissent en métropole un régime semblable : une taxe frappe les produits importés de l'étranger dont sont dispensés les importateurs à concurrence d'une certaine quantité préalablement achetée par eux outre-mer. Le système de péréquation des prix consiste à aligner les prix des produits importés aux prix internes du marché commun de la communauté franco-africaine. Supposons qu'un produit importé de l'étranger coûte plus cher que sur le marché franco-africain, l'importateur est tenu de l'écouler à un prix inférieur au prix de revient. Cela peut revenir à s'acquitter d'une détaxe qui, au lieu d'être prélevée par l'Etat, bénéficiera directement aux consommateurs. Ce système a permis de favoriser l'écoulement du manganèse, de graines de lin, de poivre, du nickel en provenance du Maroc, de Madagascar, des Comores et de la Nouvelle-Calédonie.

L'Etat apporte également des subventions aux producteurs pour leur permettre de produire les biens à des coûts moins élevés et d'être compétitif sur le marché intérieur et extérieur. C'est le cas de l'aide apportée aux producteurs du coton d'outre-mer.

Les lignes qui précèdent visent à montrer les étroites relations économiques et institutionnelles existant entre la France et les territoires d'outre-mer d'Afrique. Ces relations ont été qualifiées à juste titre d'ensemble constituant un véritable marché commun franco-africain (P. Moussa, 1958). La période coloniale connaît déjà un système organisé de telle sorte que la circulation des produits, des personnes et des capitaux soit rendu libre dans un espace vaste comprenant la métropole et les colonies. Ce vaste marché est par ailleurs protégé par un arsenal de mesures à caractère douanier, contingentaire ou par des aides aux entreprises. Comment va donc se poser le problème de l'intégration de cet ensemble dans un espace plus vaste constitué par le marché commun européen ?

Section 2. Elargissement du système d'intégration coloniale : création du marché commun eurafricain

Dès 1956, le problème qui est posé aux pays européens est celui de former un marché commun afin de renforcer leur développement économique. Le rapport Spaak est la base de discussion qui sert à bâtir l'intégration européenne. Cependant, l'intégration européenne peut-elle se faire sans l'intégration africaine ou en dehors des économies africaines ? Telle est la problématique à laquelle sont confrontés les pays européens, notamment le plus intéressé d'entre eux, la France.¹

¹ "Il semble difficile que ce marché européen ne soit pas à quelque degré un marché commun eurafricain, écrit P. Moussa, car il est malaisé d'envisager que la France accepte d'en faire partie, sans y associer les pays d'outre-mer de l'ensemble français.

En effet, la France métropolitaine se trouve précisément, avec les pays d'outre-mer, dans une situation de marché commun. Tous les traits qui sont envisagés par le futur marché commun :

2.1. Position du problème

Dans le contexte de la formation du marché commun européen, deux faits importants méritent d'être soulignés :

- il existe déjà un marché commun franco-africain dont on doit tenir compte dans la constitution du marché commun européen ;
- ce marché commun a non seulement les mêmes traits que le futur marché commun européen, mais **il est même plus avancé** que le projet d'intégration européenne car il possède une monnaie commune le franc CFA, possibilité qui n'est même pas envisagée au niveau européen, au moment où se négocie l'intégration économique de ces pays.

Plusieurs arguments sont avancés pour soutenir l'idée d'une intégration eurafricaine. Dans le débat soulevé à cette époque, l'argumentation est fondée sur une base négative, à savoir les conséquences d'une non-intégration des économies africaines au processus d'intégration européenne.

Dire que la France va constituer un marché commun avec les autres pays européens sans la participation des pays africains comporte deux conséquences ou dangers :

- ou bien la métropole réalise une rupture de ses relations de marché commun qui la lient aux pays d'outre-mer, et donc supprime les franchises, les préférences, les autres mesures protectionnistes, c'est l'hypothèse du divorce ;
- ou bien la métropole décide d'appartenir en même temps à deux marchés communs, l'un avec l'Europe, l'autre avec l'Outremer : c'est l'hypothèse de la double appartenance.

européen, nous les trouvons, à des rares exceptions près, réalisés dès maintenant entre la métropole et les pays d'outre-mer.

On trouve même dans les relations entre la métropole et les pays d'outre-mer un important élément de marché commun qui est omis dans le projet de marché commun européen, à savoir une monnaie commune" (Voir P. Moussa, op. cité.)

Voyons maintenant les effets de ces deux hypothèses.

Dans la première hypothèse (divorce), la France court le risque de briser les liens économiques et politiques tissés depuis des décennies avec les économies africaines. Elle risque alors de voir sa propre économie être déstabilisée par cette rupture, en particulier ses débouchés dans les colonies ainsi que ses approvisionnements en matières premières agricoles et minérales.

Dans la deuxième hypothèse (double appartenance), des difficultés importantes apparaissent dans son application. Le territoire métropolitain français serait librement ouvert d'une part aux produits européens, d'autre part aux produits ultra-marins, sans que les produits d'outre-mer puissent entrer librement dans les autres pays d'Europe, ni les produits européens dans les territoires d'outre-mer. Un tel système occasionnerait des contrôles aux frontières très fastidieux, ce qui ne faciliterait pas la libéralisation des échanges préconisée par le marché commun européen.

Un autre inconvénient bien plus grave de la double appartenance réside dans le fait que l'économie française se trouverait dans une situation insoutenable. Pourquoi ? Parce que la France continuerait à supporter seule les charges afférentes au fonctionnement du marché commun de la zone franc au niveau des investissements et de l'achat des produits en provenance de cette zone à des prix préférentiels. En plus, elle serait soumise directement à la concurrence des autres pays européens dans le cadre du marché commun. Enfin, elle serait l'objet de détournement de trafic qui profiterait aux entreprises des pays concurrents européens en s'approvisionnant en France avec des produits bon marché en provenance des pays d'outre-mer.

Une double appartenance provoquerait à coup sûr de sérieuses distorsions sur le marché. On cite à ce propos l'exemple du nickel de Nouvelle-Calédonie.

En effet, en 1954, le prix de ce produit étant supérieur au cours mondial, il fut décidé que les sidérurgistes ne pouvaient s'approvisionner à un prix qui soit plus élevé que celui de leurs concurrents européens dans le cadre de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA). Le budget métropolitain fut appelé à contribution afin de payer la différence aux fournisseurs de nickel. Entre un pays d'outre-mer protégé et une industrie métropolitaine qui avait cessé de l'être, la solution fut de recourir à l'effort du contribuable et donc de l'ensemble de l'économie pour éviter la faillite de l'industrie d'extraction d'une matière première implantée dans la zone franc.

2.2. Solution du problème

La solution à apporter au problème des pays d'outre-mer est donc de les associer au marché commun européen. Une telle solution présente plus d'avantages que d'inconvénients. **On passerait alors d'un marché commun franco-africain au marché commun eurafricain.** A l'évidence, cela ne va pas sans difficultés juridiques et économiques. En effet, le Maroc, les territoires compris dans le bassin conventionnel du Congo et les territoires sous tutelle bénéficient d'un statut juridique spécial. Leur intégration au marché commun ne peut pas se faire sans mener des négociations internationales, négociations d'ailleurs simplifiées du fait qu'un grand nombre de signataires des dits accords internationaux sont des partenaires de la France au sein du marché commun européen. En outre, le niveau de développement économique atteint par les pays d'outre-mer est encore loin de celui des pays européens. La constitution d'une zone de libre-échange, sans tarifs douaniers pour toutes les parties peut avoir des conséquences budgétaires et industrielles défavorables pour les pays d'outre-mer. La protection de leurs industries en enfance oblige à limiter la libéralisation des échanges.

Les règles régissant le fonctionnement du marché commun eurafricain devront être modulées et tenir compte de la spécificité de ceux-ci :

- Au niveau de l'égalisation des charges sociales et fiscales : il sera nécessaire d'appliquer pour les pays africains des délais très longs car le niveau économique de ces pays ne leur permet pas de dégager un excédent suffisant pour supporter des charges sociales élevées. De même, il ne permet pas une suppression totale des droits de douanes. Une protection temporaire est nécessaire. Il est indispensable que soit établie en faveur des produits africains une préférence d'écoulement sur les marchés européens en maintenant un écart raisonnable entre les prix de ces produits et le cours mondial.

- La libre circulation des personnes, prévue dans le cadre du marché commun n'est pas généralisable aux pays africains car un afflux important de flux d'immigration peut provoquer des problèmes insurmontables aux pays concernés.

- Le développement économique des pays africains nécessitera un afflux massif d'investissements en particulier pour la mise en place des infrastructures que seul l'Etat est capable de supporter. Aussi, un effort de financement public doit être consenti par les pays européens proportionnellement à leur revenu national en faveur des pays africains. Cela pourrait prendre la forme d'un fonds européen consacré à l'équipement de l'Afrique. En contrepartie, les européens pourraient disposer d'un vaste marché pour l'écoulement de leurs produits en Afrique et des opportunités d'investissements pour leurs entreprises.

Tous ces arguments vont être repris par les négociateurs du traité de Rome et à la partie IV de ce traité, il va être inclus l'association des PTOM au marché commun.

La logique de l'intégration européenne a contribué à imposer la constitution d'un nouveau marché commun plus vaste que celui qui existait entre la France et ses colonies d'Afrique. C'est pourquoi, il était indispensable de constituer une zone de libre-échange eurafricaine, calquée sur les mêmes principes de fonctionnement que la communauté franco-africaine

Le principe de l'association des pays africains au marché commun européen n'a pas fait dès le départ l'unanimité des pays européens. Deux camps se sont affrontés : les pays favorables à cette adhésion et ceux qui y sont hostiles.

2.3. Les oppositions d'intérêts au sein du groupe des pays européens

Deux camps se sont constitués au sein de ce groupe : les pays favorables à l'intégration des pays africains dans une vaste zone de libre échange et les pays défavorables. Cette situation est intéressante car elle a de tout temps marqué les divergences entre les puissances de l'Union Européenne, divergences entre les pays tournés vers les zones du monde jugées plus compétitives et bénéfiques pour les firmes européennes (l'Asie, l'Amérique latine, l'Europe de l'Est) et ceux tournés vers leurs anciennes possessions coloniales afin de les utiliser comme base d'appui dans leur politique mondiale. Les premiers sont animés par la logique économique, les seconds par la logique géopolitique.

2.3.1. Le groupe de pays tournés vers les anciennes colonies africaines

Ce groupe est constitué en premier lieu par la France, puis Le Luxembourg, La Belgique et l'Italie. Ces derniers pays sont d'ailleurs ceux qui soutiennent la thèse française de la constitution d'une zone de libre échange eurafricaine. Le Luxembourg est un cas à part. Ce pays n'a pas de possessions coloniales,

mais l'idée de participer au financement du développement des pays africains lui paraît bonne et elle y adhère et apporte son soutien.

La Belgique possède quant elle des colonies du Congo et du Rwanda-Burundi. Le Congo possède un statut spécial qui en fait une zone de libre-échange. Il y est appliqué une politique de porte ouverte depuis le Congrès de Berlin de 1885. La non association de ce territoire n'aurait donc pas de conséquence pour l'économie belge. Néanmoins, elle approuve l'idée d'associer les pays africains au marché commun. Cette position s'explique par l'attachement traditionnel de ce pays au libre-échange et le faible niveau des tarifs douaniers qu'elle pratique depuis longtemps. Elle a donc conscience que l'application d'un tarif extérieur commun aux produits tropicaux entraînerait une hausse des prix sur le marché européen. En outre, elle possède d'importants intérêts miniers au Congo Kinshasa.

Quant à l'Italie, elle n'est plus liée qu'à la Somalie, dont l'accession à l'indépendance a été expressément prévue par l'accord de tutelle approuvé en 1950 par l'Assemblée Générale des Nations-Unies. Comme la Belgique, elle est malgré tout favorable au projet d'association, mais s'inquiète des bouleversements que risque d'apporter l'application d'un tarif extérieur commun à ces échanges traditionnels, notamment avec l'Amérique latine.

2.3.2. Groupe de pays tournés vers une politique mondiale de l'Europe

Les Pays-Bas et l'Allemagne sont les deux pays hostiles à l'idée d'association. Les premiers sont marqués par leurs déboires en Asie et ne veulent pas se compromettre dans une expérience communautaire. Les territoires qui leur sont encore liés sont limités (Surinam, Nouvelle Guinée, Antilles néerlandaises). En outre, les Pays-Bas traditionnellement libre-échangistes, jouent dans le commerce international un grand rôle. Ils sont partisans de la généralisation du libre-échange par l'abolition des barrières douanières. Ils

sont par conséquent opposés à la création de systèmes préférentiels régionaux. Cette position va se renforcer à la suite de la création de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED).

Quant à l'Allemagne, elle estime que sa situation de pays non possesseur de colonies est plus avantageuse que celle de ses partenaires, car pour elle, les territoires coloniaux entraînent plus de charges que de profit. Elle n'est donc pas tentée d'en assumer de nouvelles charges et d'éventuels échecs à travers le marché commun. A une époque où l'on parle de plus en plus de décolonisation, elle partage la position hollandaise de ne pas se compromettre avec les colonies. Dans ce pays, il existe un puissant lobby hostile à l'instauration d'un tarif extérieur commun qui détournerait des courants d'importations solidement implantés en provenance d'Amérique latine sous forme d'oligopoles.

2.4. Le caractère, la composition et les mécanismes de zone de libre échange élargie

Finalement les six pays européens s'accordent sur le principe d'associer les PTOM d'Afrique au marché commun. Cette décision est prise lors de la conférence de Paris qui réunit les Chefs de gouvernement et les ministres des affaires étrangères le 19 février 1957. Quel est le caractère de l'organisation interrégionale mise en place ? Quelle est sa composition et quels en sont les mécanismes ?

2.4.1. Caractère de la zone de libre-échange

Le caractère de la zone dépend des pays qui doivent y faire partie et de leurs différenciations économiques. Fallait-il intégrer des pays possédant des niveaux de développement disparates dans un marché commun ou mettre en

place une organisation plus souple ? De nombreuses considérations tant économiques que politiques rendaient impossible le choix d'une formule d'intégration qui aurait exigé d'assimiler les PTOM en Etats membres ayant les mêmes droits et obligations que les autres pays européens. Une telle solution serait irréaliste compte tenu de l'énorme différence des niveaux de développement économique entre les pays européens et les pays africains. La proposition de la formule d'association faite par la France fut admise par ses partenaires. Une telle formule, de par sa souplesse, permettait de s'adapter rapidement aux difficultés qui pouvaient surgir dans les relations entre les deux groupes de pays.

Le caractère de l'association devrait découler d'un compromis laborieux entre les différents intérêts des pays membres du marché commun. L'Allemagne aurait préféré conserver sa liberté d'importation de produits tropicaux. Pour elle, l'institution d'un tarif douanier commun destiné à protéger les productions des futurs associés allait à l'encontre de son important commerce avec l'Amérique latine. Elle ne s'est donc ralliée à l'idée d'association qu'après l'octroi d'une dérogation importante au régime général pour lui permettre de continuer à importer chaque année des quantités considérables de bananes en provenance de ses fournisseurs traditionnels. De même, des concessions similaires ont été faites à l'Italie et au Benelux pour leurs importations de café vert.

Un autre problème délicat était les prix préférentiels accordés par la métropole aux produits des pays d'outre-mer écoulés sur son marché. Cette situation avait créé une zone de hauts prix en inadéquation avec les prix mondiaux. Le système des prix et des débouchés garantis ayant été jugé incompatible avec le traité mettant en place le marché commun, il était nécessaire de venir en aide à ces pays afin qu'ils puissent adapter leurs capacités productives et vendre au cours mondial.

Un additif à la partie IV du traité fut rédigé pour prendre en compte ces différentes considérations. Ces textes furent complétés par la suite par une convention d'application, des protocoles et déclarations d'intention. Le mécanisme global relatif à la formule d'association comprenait deux types de dispositions : les premières relatives à la circulation des marchandises et à l'établissement des personnes devaient aboutir à l'instauration graduelle d'une zone de libre-échange entre le marché commun et les PTOM associés ; les secondes, concernant l'aide financière et plus spécialement le Fonds de développement, étaient qualifiées dans la Convention d'application de « mesures propres à promouvoir le développement économique et social » des associés.

Ainsi, les partenaires de la France acceptaient de participer avec celle-ci à un financement communautaire du développement des PTOM associés et « en contrepartie, ils obtenaient l'ouverture des marchés qui leur étaient jusqu'alors fermés » (Delorme, p22).

2.4.2. Composition de la zone de libre-échange élargie

Les pays dépendants de la métropole française sont nombreux et possèdent des statuts juridiques divers. C'est pourquoi, il importe de bien préciser quels sont les pays retenus par le traité de Rome et pouvant bénéficier du statut de pays associé.

En vertu de l'article 227 alinéas 3 du traité de Rome, « les pays et territoires dont la liste figure à l'Annexe IV du présent Traité font l'objet du régime spécial d'association défini dans la quatrième partie de ce Traité ». L'annexe IV dresse la liste des pays associés de façon unilatérale à la CEE à partir du 1^{er} janvier 1958. Ces pays sont les suivants :

- L'Afrique Occidentale Française (AOF) : le Sénégal, le Soudan, la Guinée, la Côte d'Ivoire, le Dahomey, la Mauritanie, le Niger et la Haute-Volta ;

- L'Afrique Equatoriale Française (AEF) : le Moyen Congo, l'Oubangui-Chari, le Tchad et le Gabon ;
- Saint-Pierre et Miquelon, l'archipel des Comores, Madagascar et dépendances, la Côte française des somalies, la nouvelle Calédonie et dépendances, les Etablissements français de l'Océanie, les Terres australes et antarctiques ;

Du côté européen, les pays faisant partie de la zone de libre échange eurafricaine sont les six pays fondateurs du marché commun, à savoir la France, la République Fédérale Allemande, l'Italie, les Pays Bas, la Belgique et le Luxembourg.

2.4.3. Mécanismes de l'association de libre-échange eurafricaine

L'association eurafricaine comporte deux mécanismes fondamentaux : celui des échanges commerciaux et de l'aide financière.

2.4.3.1. Echanges commerciaux

Dans ce volet, l'objectif visé est la libération des échanges commerciaux entre les PTOM et le Marché commun. Pour atteindre cet objectif, de nombreuses dispositions du traité complétées par les articles de la Convention d'application, préconisent la suppression des droits de douane et des contingents. Par ailleurs, une réglementation libéralisant le droit d'établissement des ressortissants et sociétés des Etats membres dans les PTOM est contenue dans ces dispositions.

2.4.3.1.1. Suppression des tarifs douaniers

Les articles 132 et 133 du Traité de Rome et l'article 9 de la Convention d'application indiquent les mesures à prendre en matière de droits de douane

en faveur des PTOM. Il y est stipulé que les Etats membres doivent appliquer à leurs échanges commerciaux avec les pays africains le régime qu'ils s'appliquent entre eux en vertu du Traité de Rome. Cela signifie que les Etats européens doivent procéder à une réduction progressive jusqu'à suppression totale des droits de douane et taxes d'effet équivalent sur les importations en provenance des PTOM.

Il est demandé aux pays africains associés d'agir de la même manière. Mais en tenant compte de leur situation spécifique, l'article 133, paragraphe 3 prévoit des clauses de sauvegarde qui donnent la possibilité de maintenir ou de rétablir des droits de douane dans certains cas précis et en particulier pour leur permettre de protéger leurs industries en enfance et/ou d'alimenter leur budget. Ces clauses illustrent la prise de conscience des écarts de développement et des difficultés qui peuvent surgir en cas d'une libéralisation réciproque entre partenaires dont les niveaux de développement sont très différents.

2.4.3.1.2. Suppression des restrictions quantitatives

La partie IV du traité de Rome ne mentionne pas explicitement ce point. Par contre dans la Convention d'application, l'article 10 fait référence aux articles 30 et suivants du Traité relatifs à l'élimination des restrictions quantitatives entre Etats membres. Il importe de souligner que les dispositions de la Convention tiennent compte non seulement de la situation défavorable des PTOM, mais aussi des courants d'échanges traditionnels qui existent au niveau de certains Etats européens. C'est ainsi que l'article 15 de la Convention et deux protocoles annexés au Traité donnent le bénéfice d'un contingent relativement important à l'Allemagne pour l'importation de ses bananes d'Amérique latine, à l'Italie et le Benelux pour leurs importations de café vert d'Afrique australe.

En dehors de ces exceptions, la réglementation du désarmement contingentaire présente deux aspects :

- a) globalisation des contingents bilatéraux un an après l'entrée en vigueur de la Convention. Cette globalisation signifie la suppression de toute discrimination aux Etats autres que ceux avec lesquels l'associé entretient des relations particulières (article 11, § 1). A partir de cette même date, augmentation de 20% par an de la valeur de ces contingents. Cela signifie en fait une valeur supérieure au doublement des contingents globaux au 31 décembre 1962. Pour les contingents inférieurs à 7% de l'importation totale d'un pays associé, un contingent égal à 7% est retenu dès le début de la première année augmenté de 20% par an ; pour les contingents nuls, la Commission décide des modalités d'ouverture et d'élargissement des contingents ouverts aux autres Etats membres.
- b) Parallèlement à ces mesures, ouverture sur la base des statistiques d'importation, globalisation et accroissement à raison de 20% par an, des contingents ouverts en faveur des pays associés à l'importation dans les Etats membres (exception faite pour les bananes et le café vert en vertu des protocoles spéciaux évoqués plus haut).

2.4.3.1.3. Droit d'établissement

Il fait partie des mécanismes permettant de favoriser les échanges au sein de la zone. Le droit d'établissement contribue à la libre circulation des capitaux et constitue un mécanisme fondamental pour la constitution du marché unique. L'article 8 de la Convention évoque explicitement cette question et indique que ce droit doit être étendu aux entreprises de tous les pays membres du Marché commun. Il stipule : « Dans chaque pays ou territoire, le droit d'établissement est étendu progressivement aux ressortissants et sociétés des Etats membres autres que celui qui a des relations particulières avec ce pays ou territoire. Les

modalités sont fixées au cours de la première année d'application de la présente Convention, par le Conseil, statuant à la majorité qualifiée sur proposition de la Commission, de telle sorte que toute discrimination disparaisse progressivement au cours de la période de transition ». (Delorme, op. cité, p.27).

En rédigeant cette disposition, les auteurs visaient un double objectif, à savoir inciter les entreprises et particuliers des pays européens à investir dans les PTOM, ensuite mettre sur un pied d'égalité tous les Etats du marché commun parce que ceux-ci apporteraient leur contribution financière au FEDOM chargé de doter les PTOM des infrastructures nécessaires à leur développement économique. Notons au passage que ce droit d'établissement ne s'exerce qu'au profit des ressortissants et entreprises des Etats européens. Il ne deviendra réciproque que lorsque sera signée la première convention de Yaoundé à l'accession des pays africains à leur indépendance.

S'agissant de la libre circulation des travailleurs des pays et territoires africains vers les pays européens, l'article 135 du Traité stipule que cette question devra être réglée par des Conventions ultérieures dont l'adoption devra requérir l'unanimité des Pays européens. Cette clause de style a permis en fait d'empêcher l'application de la libre circulation de la main d'œuvre, politique laissée à l'initiative de chaque Etat européen.

2.4.3.2. Aide financière

Elle constitue le deuxième grand volet de l'accord d'association. Dans ce domaine, l'article 132, paragraphe 3 du Traité énonce le principe :

« Les Etats membres s'engagent à contribuer aux investissements que demande le développement progressif de ces pays et territoires ».

Sur le plan institutionnel, il est mis en place le Fonds européen de développement (FEDOM) que nous allons examiner dans les lignes qui suivent :

2.4.3.1. Organisation du FEDOM

Le FEDOM exerce ses activités pendant la période d'application de la Convention (5 ans). Il est doté d'une autonomie financière, mais dépourvu d'une personnalité juridique. Sa gestion est sous la responsabilité de la Commission et sous le contrôle du Conseil des Ministres qui statue à la majorité qualifiée sur les propositions faites par la Commission. Il est financé par les contributions des Etats membres et reçoit une première dotation financière s'élevant à 581,25 millions d'unités de compte.

L'action du FEDOM porte sur deux grands secteurs : le secteur social et le secteur économique. Le premier secteur comprend le financement des structures sociales (écoles, hôpitaux, etc.); le deuxième comprend les investissements à caractère économique et d'intérêt général (routes, ponts, etc.). C'est le Conseil des Ministres qui fixe le régime financier du Fonds et la répartition des subventions entre les secteurs social et économique.

2.4.3.2.2. Procédures du Fonds

Pour bénéficier de l'aide du Fonds, les autorités des PTOM doivent présenter leurs demandes à la Commission. Etant en liaison étroite avec les autorités locales, les services du fonds s'efforcent alors d'apprécier la valeur technique, l'utilité générale, la rentabilité économique et le coût du projet. A la suite de cet examen, les services du Fonds soumettent le projet à la Commission qui se prononce définitivement sur les études et les projets de caractère social.

S'agissant des projets de caractère économique, un délai d'un mois est imparti aux Etats membres pour saisir le Conseil des ministres qui doit alors se prononcer lui-même dans un délai de deux mois. Dans la réalité cette procédure n'a jamais été suivie. Les décisions ont été prises par la Commission car le Conseil, n'ayant jamais été saisi par un Etat membre n'a jamais siégé sur ces questions.

Une fois le projet retenu, l'engagement pris sur les ressources du fonds se concrétise par la signature d'une convention de financement entre la Commission du Marché commun et le gouvernement du pays bénéficiaire. Cette convention contient les spécifications techniques du projet, les conditions éventuelles mises à son exécution et les modalités de financement. Trois instances participent à l'exécution des projets : l'ordonnateur local représentant le pays associé, le contrôleur technique et le payeur délégué représentant la Commission. L'ordonnateur local remplit les fonctions de maître-d'oeuvre, le coordonnateur technique est chargé de suivre pour le compte de la Commission l'exécution des dispositions de la convention de financement et la bonne exécution des projets. Quant au payeur délégué, son rôle est d'exécuter les paiements qui lui sont régulièrement demandés.

L'égalité de traitement est un principe qui est mis en avant dans la réalisation des projets européens dans les PTOM. En effet, l'article 132 paragraphe 4 du Traité de Rome fait obligation à la Commission de veiller à ce que les adjudications et marchés nécessaires à l'exécution des projets d'investissements financés par le FEDOM soient ouverts « à égalité de conditions à toutes les personnes physiques et morales ressortissantes des Etats membres et des pays et territoires » (Delorme, op. cité p. 29).

2.4. Les principales étapes de l'évolution de la zone de libre échange eurafricaine

Il importe de préciser ici deux étapes historiques importantes qui entraînent des conséquences sur l'évolution de la zone eurafricaine

2.5.1. L'étape des indépendances africaines

L'évolution de la situation politique dans les PTOM déterminée par l'accession à l'indépendance et à la souveraineté nationale de certains pays anciennement colonies des métropoles occidentales engendre dans une certaine mesure une modification des relations entre les six membres du marché commun et les nouveaux Etats africains indépendants. L'association qui leur était « octroyée » de façon unilatérale par les pays européens doit désormais faire l'objet de négociations au cours desquelles les Etats africains vont poser leurs revendications. Par ailleurs, si dans la première Convention, ils ne sont pas représentés dans les organes de concertation et de décision de l'association, à partir des années 60, ils vont exiger d'être associés dans les structures de direction de façon paritaire.

Le Conseil des ministres du marché commun, lors des réunions des 18 et 19 octobre 1960 prend acte des nouveaux Etats indépendants de conserver leurs relations avec les pays européens jusqu'à expiration de la convention d'association, date à partir de laquelle devra être négocié un nouvel accord d'association. Le conseil, afin de s'adapter à la nouvelle donne, va prendre des mesures suivantes : établissement d'une représentation des Etats associés auprès des Communautés Européennes, organisation éventuelle de réunions ad hoc entre ces représentants et le Comité des représentants permanents de la CEE, présentation directe par les nouveaux Etats de leurs projets d'investissements économiques et sociaux suivant une procédure nouvelle à déterminer.

Dès le mois d'avril 1961, les Républiques du Cameroun, du Congo Léopoldville, de la Côte d'Ivoire, du Gabon, de la Haute-Volta, de la Mauritanie, du Niger, du Sénégal, de la Somalie et du Togo avaient sollicité l'établissement de relations directes avec la CEE et, au 13 septembre 1963, les 18 nouveaux Etats africains et malgache associés (E.A.M.A.) entretenaient une représentation officielle à Bruxelles auprès de la CEE.

Il importe de souligner que les mécanismes commerciaux et financiers mis en place dans le cadre de la Convention d'association ne furent pas fondamentalement modifiés. Seuls quelques aménagements de procédures furent effectués afin de corriger le caractère unilatéral de la première convention. Les conditions étaient alors remplies en vue de passer à une nouvelle étape, celle d'une association qui devrait être construite sur une base négociée et donner naissance aux différentes Conventions de Yaoundé et de Lomé.

2.5.2. Adhésion de la Grande-Bretagne et de ses anciennes colonies

Elle représente la deuxième étape importante dans l'évolution de la zone de libre échange eurafricaine.

L'empire britannique se présente comme un vaste ensemble nettement plus diversifié que celui de la France puisqu'il comprend aussi bien une grande partie de l'Afrique (occidentale, orientale et australe) et une partie importante de l'Asie.

Grâce à son vaste empire colonial, la Grande Bretagne bénéficiait d'une plus grande variété de sources d'approvisionnement que la France et les autres puissances industrialisées. L'Inde en particulier lui fournissait, en quantités importantes, un grand nombre de produits tropicaux nécessaires pour son industrie. Cette situation lui permettait de jouer un rôle déterminant dans la

fixation des prix mondiaux des oléagineux, du thé et d'autres denrées alimentaires. La part des exportations africaines va tendre à augmenter de façon non négligeable, mais dans des proportions moindres que pour les autres métropoles : de 4,8% en 1913, elle va se stabiliser à 7% dans les années vingt et culminer à 7,5% en 1937. Lors de la Conférence impériale de 1926, la Grande-Bretagne, en dépit de ses difficultés économiques, pouvait réaffirmer son attachement aux principes généraux du libre-échange¹.

Une des composantes de l'empire colonial qui permettait à la Grande Bretagne d'y maintenir son influence et une certaine cohésion est constituée par les *Marketing boards*. Ces organismes particuliers chargés de réguler les activités commerciales dans les colonies furent créés pour faire face à la dépréciation des cours des matières premières et à la diminution des recettes douanières qui en résultait. L'un des premiers *Marketing Boards* fut le *West African Cocoa Control Board* créé en 1940.

Ces structures se généralisèrent pendant la guerre afin d'assurer le ravitaillement allié : dès 1942, le *West African Produce Control Board*, organisme public sous tutelle du Ministère des colonies joua un rôle de premier plan. En effet, cet office coordonnait les échanges et régentaient les prix du cacao, des arachides et des palmistes pour toute la région de l'Afrique de l'Ouest sous contrôle anglais. Cette structure se ramifia et se diversifia progressivement grâce à la constitution des offices régionaux dans chaque territoire et à l'élargissement de leur champ de compétences à de nouveaux produits comme le coton, le café, le bois. Les *Marketing Board* qui associaient sous la tutelle administrative les négociants, les transporteurs et les principaux producteurs purent ainsi stabiliser les variations des cours en liaison avec les marchés spécialisés de Londres. Ils réussirent à consolider la cohésion de la zone sterling et conserver pendant longtemps un rôle de premier plan dans la fixation des cours mondiaux des produits agricoles.

¹ Voir H. d'Almeida-Topor et M. Lakroum, *L'Europe et l'Afrique, un siècle d'échanges économiques*, Armand Colin, Paris, 1994, pp.86-87.

Tableau n° 21 . Les principaux marketing boards en Afrique

Date	Territoire	Organisme	Produits
1947	Gold Coast	Cocoa Marketing Board	Cacao
1947	Nigeria	Cocoa Marketing Board	Cacao
1949	Gold Coast	Produce Marketing Board	Tous produits sauf cacao
1949	Nigeria	Produce Marketing Board	
1949	Sierra Leone	Sierra Produce Marketing Board	Oléagineux, coton, sésame
1949	Leone	Lint Marketing Board	
1949	Ouganda	Gambia Oilseeds M. B.	Oléagineux, coton, sésame
1953	Gambie	Coffee Marketing Board	Coton
1954	Ouganda	Nigeria Produce Marketing Company Ltd	Palmistes, arachides
	Nigeria		Café
			Tous produits

Sources : H. d'Almeida-Topor et M. Lakroum, op. cité, p.87.

Après la deuxième guerre mondiale, les liens commerciaux entre les colonies et la métropole se modifièrent graduellement. La Grande-Bretagne qui s'était révélée un modeste client de l'Afrique jusqu'à la fin de la deuxième guerre mondiale (6,9% des exportations africaines en 1938), développa ses approvisionnements en provenance des pays africains. Cette évolution conduisit à accroître sa part dans les exportations africaines qui atteignit 15,5%, un niveau comparable aux importations africaines d'origine britannique, 16,9%. Cette évolution s'accompagna d'un redéploiement spatial des échanges. Les colonies anglaises d'Afrique occidentale qui importaient principalement de la métropole depuis la fin du XIXe siècle, diminuèrent cette dépendance, surtout après la deuxième guerre mondiale. De 60% environ, les importations africaines passèrent à 43,9% dès 1955.

Naturellement, les relations privilégiées que les pays africains avaient conservées avec le Royaume Uni déterminèrent leur association et intégration au système mis en place par la CEE et les autres pays africains. De cette façon, ces relations devraient se poursuivre dans un cadre élargi et profiter désormais à tous les pays membres de la CEE sur une base d'égalité. En même temps, les avantages que ces pays possédaient au sein du Commonwealth, en particulier les préférences douanières impériales, les prix garantis sur le marché britannique devaient être reconduits au sein de la zone eurafricaine et explicitement reconnus par la Convention d'association.

L'adhésion de la Grande Bretagne à la CEE pose également celle des pays du Commonwealth dont la situation s'apparente aux pays de l'union française au moment du traité de Rome. Pour les 20 pays d'Afrique, de l'océan Indien et du Pacifique regroupés dans cette organisation, trois possibilités étaient envisagées par les termes du protocole 22 annexé aux actes d'adhésion du Royaume Uni, de l'Irlande et du Danemark :

- soit conclure de simples accords commerciaux ;
- soit mettre en place un accord d'association comportant des droits et obligations réciproques ;
- soit se joindre aux EAMA en vue de la conclusion d'une nouvelle Convention sur le modèle de Yaoundé.

Plusieurs pourparlers vont avoir lieu afin de décider de la voie à suivre. En juillet 1973, 43 pays d'Afrique Caraïbes Pacifique prennent part à une conférence d'ouverture des négociations CEE-ACP. Trois points constituent leurs doléances : accès au marché de la CEE sans réciprocité, revalorisation des produits de base et amélioration des termes de l'échange, coopération industrielle et aide financière.

Quelles sont les motivations des protagonistes ? Pour les Etats européens, il importe de garantir l'accès aux marchés et aux sources d'approvisionnement en produits de base des pays ACP. Pour ces derniers, ils sont préoccupés par

l'accès aux marchés européens, la stabilité de leurs recettes d'exportations des produits de base et les transferts réels de ressources. En 1975, l'accord de Georgetown réunissant les pays en développement associables à la CEE aboutit à la création du Groupe des Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, les A.C.P. A cette même date, il est procédé à la signature de la Convention de Lomé I.

Par la suite seront signées différentes conventions qui régissent la zone eurafricaine et définissent différents instruments de la gestion conventionnelle.

Section 3. Les instruments de la gestion conventionnelle, ses innovations et son érosion

La gestion conventionnelle établie par la zone de libre échange eurafricaine a mis en œuvre une série d'instruments qu'il importe ici de préciser ainsi que quelques innovations qui se distinguent par leur originalité dans les relations de coopération entre pays du Nord et du Sud. Ensuite, sera analysée l'érosion lente de cette gestion du fait de la conjonction de plusieurs facteurs : l'érosion du système de préférences réservées aux ACP d'une part, l'aggravation de la crise économique des ACP d'autre part.

3.1. Les instruments de la gestion conventionnelle de la zone eurafricaine

3.1.1. Le régime commercial

Sur le plan commercial, un des instruments essentiels de la gestion conventionnelle est le libre accès de certains produits africains sur le marché communautaire européen. Cette disposition reprise par la Convention de Lomé I comporte des aspects nouveaux dans le domaine des échanges commerciaux par rapport à la situation antérieure.

Sur le plan commercial, la CEE accorde aux pays ACP l'annulation des droits de douane et des restrictions quantitatives à l'importation des produits industriels. Si nous prenons l'exemple des vêtements ou des profilés d'aluminium produits dans les pays ACP, ils n'auront pas à supporter les droits de 17% et 7,5% qui s'appliquent aux mêmes marchandises en provenance de l'Asie ou de l'Amérique latine. De même, 96% des produits agricoles exportés par les ACP bénéficient de l'exonération des droits de douane et de quotas.

Seuls les produits agricoles faisant partie de la PAC (maïs, riz, viande bovine, fleurs coupées, lait, etc.) et bénéficiant d'une forte protection sont exclus de ce régime préférentiel. Il importe de souligner le principe toujours mis en exergue par la CEE face aux pays ACP à savoir, la PAC n'est pas négociable.

En outre, le principe du libre-échange est remplacé par le principe de la non-réciprocité des obligations commerciales, une des revendications principales des ACP à la Conférence de Kingston en 1974. On applique ce faisant le principe de « l'inégalité compensatrice ».

Il faut ajouter que l'application du libre-échange est atténuée par les clauses de sauvegarde que s'octroie l'Union Européenne : celle-ci peut prendre des mesures de sauvegarde si l'application de la libre entrée des marchandises dans l'Union Européenne entraîne de sérieuses perturbations dans un secteur de l'activité économique.

Sous la pression des ACP confrontés aux difficultés d'écoulement de certains de leurs produits sur le marché européen, quelques concessions limitées par la PAC sont faites sous Lomé IV. Aux ACP :

a)- pour les quelques produits agricoles bénéficiant déjà d'un régime préférentiel, une légère augmentation des quantités éligibles et une légère réduction des prélèvements ou des droits de douane ;

- b) l'ajout d'environ 40 produits agricoles dont les importations sont dans l'ensemble encore limitées au plan du calendrier de commercialisation et des quantités bénéficiant de l'accès préférentiel.

Concernant les quantités, les concessions accordées sont minimales. C'est par exemple le cas du riz décortiqué. Les pays ACP demandaient un accès libre au marché européen pour une quantité de 30.000 tonnes. Ils n'ont obtenu qu'une augmentation du quota dérisoire, soit 3.000 tonnes. Fait très significatif : aucune disposition n'a été envisagée pour arrêter le dumping de la CE sur les marchés ACP, surtout lorsque ses conséquences sont dévastatrices sur la production locale.

C'est le cas de la filière bovine, porcine, ovine, etc. Ces filières africaines sont confrontées à une concurrence redoutable des exportateurs européens qui, bénéficiant des mesures de protection de la PAC sous forme de restitution, peuvent écouler sur les marchés africains leurs produits à des prix inférieurs à ceux du marché mondial. Cette situation a des incidences néfastes sur l'élevage africain et engendre la ruine de bon nombre de producteurs de viande et la désintégration de ces filières de production.¹

La valeur ajoutée requise pour qu'un produit industriel ACP puisse bénéficier du libre accès sur le marché européen demeure élevée et soumise à un ensemble complexe de règles et de listes. La possibilité de demander une dérogation limitant la valeur ajoutée à 45% permet d'assouplir la plupart des règles d'origine.

Finalement, le régime commercial accordé permet encore à l'Union Européenne d'adopter des mesures à l'encontre des importations ACP qui entraîneraient des perturbations graves dans un secteur d'activité économique des pays européens.

¹ Voir Solagrel, n°10, 1989

3.1.2. Stabilisation des recettes d'exportations agricoles : le STABEX

Ce mécanisme peut être considéré comme l'un des principaux instruments de la gestion conventionnelle introduite par la Convention de Lomé I. Il représente la base essentielle de l'accord commercial qui lie les partenaires européens et les ACP pendant des décennies.

Le groupe ACP, reprenant les idées avancées lors de la Conférence d'Alger de 1973 et du Groupe des non-alignés, avait demandé l'indexation des prix de ces produits de base à ceux des produits manufacturés afin de garantir les recettes d'exportation contre la détérioration des termes de l'échange et l'effondrement des cours sur le marché mondial. Afin de répondre dans une certaine mesure à cette demande, la CEE a consenti la mise en place d'un mécanisme permettant de couvrir par une assurance financée par l'importateur la baisse des recettes d'exportation des produits agricoles. Ces derniers doivent représenter au moins 7,5% du total des exportations¹ et connaître une baisse des cours pendant quatre années consécutives.

Le mécanisme pour aider à stabiliser les recettes d'exportation des produits de base agricoles, le STABEX, a été modifié sous Lomé IV. Les « ressources transférées » aux ACP ne seront plus remboursées. Par contre, l'Union Européenne devra accroître son contrôle sur l'utilisation des ressources du STABEX dont l'objectif devrait être la diversification de la production. Deux problèmes majeurs du système, le manque de ressources et le mode de calcul ont été revus et les modifications apportées permettent de donner moins, mais à plus de pays. Une modique augmentation des ressources de 1,5 milliard d'Ecus a été opérée en 1989.

¹ Pour les pays les pauvres, le seuil d'intervention a été ramené à 2,5% des exportations du produit ciblé par le stabex.

3.1.3. Stabilisation des recettes des exportations minières : le SYSMIN

Il représente un des instruments de la gestion conventionnelle de la zone de libre échange eurafricaine. Introduite par la Convention de Lomé II signée en 1979, il constitue un autre mécanisme de stabilisation des recettes des produits miniers. Le SYSMIN à l'image du STABEX pour les produits agricoles vise à assurer l'équilibre des recettes de certains produits miniers des pays ACP exportés en direction du marché de l'Union Européenne et rendus vulnérables par les fluctuations des cours sur le marché mondial.

L'objectif visé par la CEE est double : empêcher qu'il se constitue un cartel de pays producteurs de minerais qui seraient tentés de suivre l'exemple des pays producteurs de pétrole afin de défendre le cours de leurs produits sur le marché international. En outre, il s'agissait pour les pays européens de sauvegarder la viabilité du secteur minier et de lui garantir la capacité nécessaire à la poursuite de la production des minerais destinés à alimenter les industries européennes.¹

Le SYSMIN prévoit un concours financier d'un montant de 415 millions d'Ecus contre 285 millions sous Lomé I, destinés à la réalisation de projets et programmes d'assistance au secteur minier lorsque, pour un produit couvert par le système (cuivre, phosphate, bauxite, manganèse, fer, étain et uranium) une baisse notable de leurs capacités de production ou de leurs recettes d'exportation est constatée.

Le mécanisme prévoit également un seuil de dépendance à partir duquel l'intervention est possible : les exportations doivent constituer au moins 15% des recettes totales du pays candidat au SYSMIN. Cette limite a engendré la

¹ L'approvisionnement de l'Europe en cobalt et cuivre, minerais considérés de stratégique pour son industrie semblait particulièrement menacé. Cela justifia amplement l'instauration du Sysmin (J. Brémond et al (1994), "L'Europe, espoirs et défis, Hatier).

concentration de l'aide apportée par le SYSMIN auprès de quelques gros exportateurs (Congo Kinshasa ex-Zaïre, Zambie).

3.1.4. Protocole sucre

Il s'inspire de l'expérience des prix négociés du Commonwealth réalisée depuis 1952 par le Royaume-Uni dans ses importations de sucre. Le protocole fut présenté comme un préalable à leur adhésion à la Convention par les pays du Commonwealth. Le protocole sucre, essentiellement destiné à protéger la puissante industrie sucrière britannique et les liens de Londres avec les pays tropicaux, diffère du mécanisme du Stabex (Carton, 1991).

Ce protocole consiste en un engagement réciproque de fourniture et d'achat de sucre brut originaire des ACP portant sur 1,3 millions de tonnes par an, soit environ 60% des exportations sucrières des ACP, à des prix négociés équivalents aux prix garantis aux betteraviers européens. Le marché du sucre devient un marché protégé permettant aux sucriers implantés dans les ACP de vendre leurs produits sur un marché communautaire à des cours supérieurs à ceux du marché mondial.

3.1.5. Coopération industrielle

Elle constitue un autre instrument de la gestion conventionnelle de la zone eurafricaine et consiste à financer la réalisation de projets d'infrastructures et l'implantation d'industries dans les pays ACP ainsi qu'à permettre le libre accès des produits manufacturés au marché européen.

Le financement antérieur des investissements est jugé insuffisant par les ACP. En effet, le 1^{er} et le 2^e FED n'avaient consacré respectivement que 1% et 6% à l'industrialisation. En plus, cette industrialisation ne se limitait qu'aux industries d'extraction ou de première transformation. Les ACP conscients du

fait que tout développement suppose la mise en place d'un appareil industriel diversifié rédigèrent un mémorandum concentrant leur conception de la coopération industrielle. C'est sur la base des idées contenues dans ce mémorandum que fut rédigé le chapitre de la Convention de Lomé I sur la coopération.

Un des aspects importants de cette coopération est le libre accès des produits industriels des ACP sur le marché communautaire. Pour contrôler cet accès et éviter les détournements de trafic, il est prévu des « règles d'origine ». Le produit ne peut être qualifié d'origine que si 50% de sa valeur ou de la valeur ajoutée est bien réalisée dans le pays ACP. Pour de nombreux Etats ACP qui sont de petite taille et dont les industries ont tendance à importer la plupart des intrants, une telle norme les empêche pratiquement d'exporter leurs produits vers la CEE.

3.1.6. Le Fonds Européen de Développement (FED)

Le FED constitue le principal instrument financier de la gestion conventionnelle. Mis en place sous Lomé I en 1974, il se substitue au DEDOM dont le fonctionnement a été largement décrit à la section 2.

Le 7^e FED a décidé d'allouer aux ACP une enveloppe globale de 10,8 milliards d'ECU en aide programmable et non programmable (dont 825 millions pour les capitaux à risques) et la Banque européenne d'investissement (BEI) 1,2 milliard d'ECU en prêts.

Le montant alloué correspond à un accroissement nominal de 46% du FED. Cependant, en valeur réelle par habitant, l'enveloppe financière de 12 milliards est presque la même que celle de Lomé III. Des désaccords importants sont intervenus entre membres de la CE quant au niveau de l'augmentation de l'aide aux ACP. L'Allemagne, le Royaume Uni et les Pays-Bas soutenaient la possibilité de réduire les ressources du FED arguant du fait que l'Union

Européenne devait davantage concentrer les concours aux pays de l'Europe de l'Est. La France défendait par contre la nécessité de renforcer l'aide aux ACP tout en ayant en vue le rôle de l'U.E. en Europe de l'Est. Les pays ACP ont été déçus par le montant débloqué car ils demandaient un minimum de 10,5 milliards d'Ecus, justifiant cette doléance par la dégradation de la situation économique de bon nombre d'Etats, la perte de leur pouvoir d'achat depuis la conclusion de Lomé III et leur accroissement démographique.

Tableau n° 22. Volume de l'aide pour les cinq premières années de Lomé IV par rapport à Lomé III.

	Lomé III		Lomé IV	
	Valeur (millions d'Ecus)	%	Valeur (millions d'Ecus)	%
Aide	4 790	64,54	6 845	68,28
Capitales étrangères	635	8,58	825	7,64
STABEX	925	12,50	1 500	13,89
SYSDMIN	415	5,61	480	4,44
Appui à l'ajustement structurel (ASS)	-	-	1 150	10,65
Prêts concessionnels	635	8,58	-	-
TOTAL FED	7 400	100	10 800	100
BEI	1 100		1 200	
RESSOURCES TOTALES	8 500		12 000	

Source : Vander Stichelle, op. cité, p. 201.

Pour Vander Stichelle, l'offre financière de Lomé IV a ignoré les appels d'institutions internationales en faveur d'une augmentation des transferts financiers nets à l'Afrique subsaharienne alors que les perspectives d'un accroissement de l'aide au développement nationale ou multilatérale ne sont pas encourageantes. L'auteur conclut par un constat emprunt de pessimisme : « Il est clair que les 4,4 Ecus annuels par habitant ne permettent pas à la

Convention de stimuler de manière significative les économies ACP » (Ibid., p.201).

3.2. Les innovations et l'érosion de la gestion conventionnelle

3.2.1. Caractère paritaire de la première Convention de Yaoundé

Le caractère paritaire de cette Convention est un des aspects novateurs intervenus dans les relations entre pays européens et africains et qui va se poursuivre dans les conventions ultérieures. Du point de vue institutionnel, ce caractère nouveau a des incidences importantes. Ainsi, l'Association ne peut plus être dirigée comme par le passé par le Conseil des ministres européens et la Commission de Bruxelles, mais par des institutions paritaires spécialement créées à cet effet et auxquelles tout le titre IV de la Convention est consacré. Ces organes paritaires comprennent les représentants des pays européens et ACP.

D'autres dispositions de la Convention mettent en relief le caractère paritaire de l'Association. La notion de « coopération » apparaît dès le préambule de la convention de Yaoundé I, terme qui ne figurait pas dans les textes antérieurs et qui dénote du nouvel esprit qui prévaut. L'article 58, dans le même esprit reconnaît le droit aux pays associés d'être consultés en cas de demande d'adhésion d'un nouvel Etat. On peut aussi évoquer l'article 60 qui prévoit la procédure de consultations mutuelles un an avant l'expiration de la Convention en vue de s'accorder sur les termes d'une nouvelle convention.

3.2.2. Nouvelles modalités de coopération contenues dans la convention

Elles se traduisent par l'introduction dans la Convention de Yaoundé de clauses nouvelles ou plus détaillées et par la suppression d'autres dispositions incluses dans la Convention de 1958, mais rendues caduques par cinq années d'expériences faites d'erreurs, d'insuffisances et parfois de réussites.

Sur le plan commercial, les dispositions essentielles du Traité de Rome et de la Convention d'application ont été reprises tout en les explicitant davantage par une série de détails. Elles ont été complétées par plusieurs protocoles et surtout par une déclaration des Gouvernements des Etats membres relative à l'accroissement de la consommation des produits originaires des Etats associés. Cette disposition s'explique par le constat d'insuffisance fait en matière d'exportations des pays associés vers la CEE dans la période antérieure. Notons que la Convention de Yaoundé n'a pas mentionné la disposition relative à la suppression des droits de douanes et des taxes d'effet équivalent alors que cette clause existait dans les textes antérieurs. Cela veut dire que les Etats associés retrouvent toute la liberté pour organiser comme ils le souhaitent leurs relations commerciales réciproques.

La grande innovation concerne les articles 8 et 9 de la Convention de Yaoundé I. En effet, ceux-ci reconnaissent aux pays africains et malgache associés le droit de maintenir ou d'établir entre eux ou même avec des pays tiers des unions douanières ou des zones de libre échange. Ces dispositions correspondent au contexte des relations économiques internationales marqué par une forte tendance à la libéralisation des échanges et à l'intégration régionale.

S'agissant de la coopération financière et technique, si le principe de l'aide a été maintenu, par contre le montant et les procédures d'intervention du FED ont été modifiés. Ainsi, le montant de l'aide a été augmenté. A côté de l'assistance financière, l'assistance technique tient une place importante afin de répondre aux critiques relatives à la mauvaise exécution des projets dans

les pays associés. Cependant, il faut signaler que l'initiative et la gestion de cette aide relèvent toujours de la Commission de Bruxelles.

Une autre innovation de la Convention de Yaoundé est l'instauration d'une forme d'aide nouvelle, l'aide à la production et à la diversification (celle-ci rappelle plutôt les interventions de L'Etat français en matière d'aide à la production des colonies). En plus, les articles 35, 36 et 37 sont complètement nouveaux et traitent des mouvements de capitaux et de paiements entre les pays de la Communauté européenne et les Etats associés.

Enfin, le droit d'établissement est conçu dans un esprit bilatéral. Il ne peut être accordé par les Etats associés aux ressortissants des Etats européens que si ces derniers appliquent le principe de la réciprocité.

3.2.3. L'érosion de la gestion conventionnelle

Après la période d'application de Yaoundé I, une deuxième Convention va être négociée entre les pays de la Communauté européenne et les pays africains et malgaches associés. Signée en 1969, la Convention de Yaoundé II reprend les principales dispositions de Yaoundé I. A la différence de la première Convention, le contexte dans lequel se négocie celle de Yaoundé II a changé du fait de l'érosion des avantages et préférences douanières.

Un autre fait majeur de ce contexte est constitué par les relations internes aux pays de la CEE. Nous avons vu plus haut les conflits d'intérêt soulevés par le principe d'association des PTOM au sein des membres du Marché commun. Ces désaccords vont resurgir de plus belle en 1969. La Communauté européenne est tiraillée entre deux tendances contradictoires : celle qui veut privilégier la consolidation de sa propre zone d'influence et qui est critiquée par les USA, celle qui veut contribuer à renforcer le libre échange sur le plan mondial. Deux traits caractérisent l'érosion de la gestion conventionnelle :

l'érosion des préférences commerciales et l'approfondissement de la crise économique frappant les ACP

3.2.3.1. Erosion des préférences commerciales et douanières

Comment se traduit l'érosion de la gestion conventionnelle ? Elle est marquée essentiellement par la généralisation des préférences commerciales à tous les pays en développement, atténuant de la sorte les avantages commerciaux qui jusqu'alors étaient réservés aux seuls pays ACP.

Pour B. Carton (1991), « la portée des préférences accordées aux EAMA est de plus en plus réduite et les EAMA doivent compter avec des concurrents bénéficiant, eux aussi, de préférences ou de réductions tarifaires : ce sont les 91 pays sous-développés auxquels la CEE a accordé, le 1^{er} juillet 1971, des préférences tarifaires généralisées pour les produits manufacturés et semi-finis » (cf. *L'Europe face au Sud*, pp.167-168).

Il est évident que le système de préférences généralisé mis en place sous l'instigation de la CNUCED ne pouvait avantager que les pays en voie de développement les plus avancés, capables de réaliser les biens à des coûts compétitifs. Les pays associés, principalement africains voient alors leurs produits subir une forte concurrence des produits en provenance des pays de l'Asie et de l'Amérique latine et écoulés sur le marché européen.

Une autre mesure va renforcer cette situation au détriment des pays africains. En effet, la CEE sous la pression de l'Allemagne et des Pays Bas plus attachés au libre échangisme qu'à la coopération « compartimentalisée » comme celle fondée sur l'association de Yaoundé, va décider de réduire les droits de douane appliqués aux importations d'huile de palme, de café, de cacao au profit de l'Indonésie. Cet ensemble de mesures sera critiqué par les EAMA. Ces derniers sentant leurs exportations menacées reprochent à leurs partenaires européens d'abandonner le système de préférences réciproques et de s'orienter davantage vers la libéralisation généralisée des échanges

faisant de la zone de libre-échange eurafricaine une simple notion juridique et une coquille vide.

Au niveau des flux financiers, on note un accroissement relatif des concours du FED dans le financement des investissements dans les EAMA. De 1968 à 1970, ils reçoivent de la part du Fonds 19% de l'aide publique (44% provient de la France) contre 11% de 1960 à 1966.

Au niveau des flux commerciaux, le bilan est bien plus modeste. Un tiers seulement des exportations des pays associés bénéficient d'un régime préférentiel sur le marché de la CEE, indiquant ainsi que la libéralisation des échanges connaît une portée bien limitée.

3.2.3.2. Approfondissement de la crise économique des ACP

Le contexte de la signature de Lomé IV (15 décembre 1989) est marqué par l'approfondissement de la crise mondiale, en particulier celle des pays ACP. Celle-ci a comme conséquence d'accroître les difficultés des ACP qui tentent de s'appuyer sur la gestion conventionnelle pour amortir les chocs du marché mondial.

La dette des ACP estimée à 130 milliards de dollars US est devenue un obstacle à leur croissance économique. La cause est attribuée à l'effondrement des prix des produits de base dont le niveau est jugé le plus bas depuis 50 ans. Or les ACP sont tributaires des exportations de produits de base qui représentent (le pétrole exclu) 90% de leurs recettes d'exportation.

M. Vander Stichele (1991) indique que la part des ACP dans les importations de la CEE n'a pas augmenté depuis la première Convention, dans lequel le commerce était considéré comme la pièce maîtresse. L'auteur explique cette situation par le fait que les ACP, confrontés à une concurrence acharnée des autres pays en développement, n'ont pas disposé de capitaux nécessaires pour diversifier leurs industries à cause des transferts des ressources pour

rembourse de la dette et des sorties des capitaux privés sous forme de rapatriement des bénéfices.¹

Par ailleurs, les négociations entamées autour de l'Uruguay Round présageaient la fin des préférences communautaires dont bénéficient les produits des ACP tel que le souhaitent certains pays développés, en particulier les Etats-Unis. Et dans la réalité, cette prévision s'est réalisée puisque l'OMC a décidé que l'Union Européenne mette fin au système de préférences dans ses échanges avec les pays ACP.

Dans ce contexte, on note également que de nombreuses économies ACP de l'Afrique subsaharienne ont enregistré une croissance négative au cours des années 80. La croissance démographique rapide, jointe aux problèmes de sécurité alimentaire à long terme ainsi qu'à la dégradation de l'environnement ont exercé une pression croissante sur les économies des pays ACP. Pour apporter des solutions à ces problèmes d'ordre interne et externe, beaucoup d'Etats ACP, en particulier africains ont entamé des négociations avec les institutions de Bretton Woods et mis en place des programmes d'ajustement structurel dont les effets ont malheureusement aggravé la situation sociale et la pauvreté de leurs populations.

Les « acquis » auxquels les ACP dans les négociations de Lomé IV sont parvenus portent sur le régime commercial, les produits de base, la dette et les investissements.

Produits de base

Dans le chapitre sur la coopération en matière de produits de base, il y est inséré des principes généraux et on n'y trouve aucun engagement concret à contribuer à la réorganisation, la rationalisation et la transformation ainsi que

¹ M. Vander Stichele (1991) « Les occasions perdues de Lomé IV ».

la commercialisation, la distribution et le transport des produits de base (TDCT). Le programme spécial initié par les ACP n'a pas rencontré l'assentiment de l'U.E.. L'amélioration de la promotion et de la commercialisation des produits ACP est laissée sous la responsabilité d'une unité spéciale qui sera mise sur pied « à brève échéance » selon la déclaration conjointe figurant dans Lomé IV. S'agissant des transports, M. Vander Stichelle (1991) souligne que « les propositions concrètes des ACP pour accroître leur participation aux transports maritimes furent bloquées par de puissants groupes d'intérêts au sein de certains Etats de la Communauté. Ce n'est qu'à l'issue des négociations qu'un compromis a pu être dégagé, accordant la même protection au secteur des transports maritimes de la CE que dans Lomé III » (cf. Les occasions perdues des négociations de Lomé IV, p.199)

Dettes et investissements

Une nouvelle section sur la dette a été incorporée à la convention de Lomé IV. Elle ne prévoit que quelques mesures dont l'objectif est d'éviter l'aggravation de la dette ACP au cours de la période d'application de Lomé IV et d'accorder une assistance afin de mieux gérer la dette et les investissements. Toutefois, la convention ne contient aucun engagement des pays européens de mener une action concertée dans les instances internationales ou de créer un cadre global pour la conclusion d'accords bilatéraux qui pourraient aider les ACP à rétablir leur capacité à honorer le service de la dette.

S'agissant des investissements, Lomé IV a introduit de nouvelles dispositions sur la promotion, la protection, le financement et l'appui aux investissements nationaux et européens. Les ACP souhaitent attirer de façon croissante les investissements étrangers qu'ils considèrent comme un moyen de faire face à leur endettement et de financer le programme TDCT. L'U.E. s'est refusée de donner un avis positif à la proposition des ACP de créer un système de

garantie aux investissements étrangers. Elle a davantage mis l'accent sur le développement des entreprises, en particulier des PME et sur la création d'un environnement incitatif, sûr et favorable pour les investissements.

Enfin, il faut noter que l'attention polarisée sur les pays de l'Europe de l'Est a créé un contexte négatif aux négociations et à la signature de Lomé IV. Les pays de la CE ont manifesté leur plus grand attachement à cette partie du monde culturellement et géographiquement plus proche que les pays lointains du groupe ACP.

En résumé, la gestion conventionnelle a montré ses propres limites face à la tendance relative aux échanges internationaux à la grave crise que traversent les économies des pays ACP. Ni le problème de la dette, ni celui de la transformation industrielle des matières premières, ni celui des investissements et des recettes d'exportation n'ont trouvé de solution satisfaisante. Au contraire, la logique de l'ajustement structurel est devenue une référence de la gestion conventionnelle et ses différents instruments n'ont pas permis d'obtenir les résultats attendus.

Au terme de cette analyse qui vise à montrer la liaison intrinsèque entre l'intégration européenne et africaine, il est important de retenir les conclusions suivantes :

Les déséquilibres du marché mondial dont les effets sont de renforcer les asymétries entre groupes de pays inégalement développés ont poussé les pays de l'Union Européenne à associer ceux d'Afrique afin de préserver les courants d'échanges établis depuis l'époque coloniale. En plus, la complémentarité établie entre les économies de ces deux groupes de pays exigeait la création d'une telle zone de libre échange afin d'éviter des perturbations engendrées par une rupture dont serait victime l'économie des pays comme la France et la Grande Bretagne. Du marché commun franco-africain, on est alors passé à une zone plus vaste dictée par la

logique de l'intégration européenne, le marché commun eurafricain dans lequel est théoriquement reconnu le droit des pays africains de renforcer leur intégration régionale.

- le nouveau contexte des indépendances politiques des anciennes colonies n'a pas apporté de changements majeurs à ces relations, sauf la mise en place d'organes paritaires de gestion (exceptée la gestion de l'aide financière). La constitution de la zone de libre échange eurafricaine s'est vu renforcée par l'entrée de la Grande Bretagne et ses anciennes colonies d'Afrique ;
- la gestion conventionnelle a mis en place un certain nombre d'instruments visant à corriger les imperfections du marché mondial et à pérenniser sous des formes nouvelles les relations commerciales et financières établies à l'époque coloniale : c'est le cas du stabex et du sysmin dont le rôle est de stabiliser les recettes d'exportations des produits agricoles et miniers africains, le protocole sucre chargé de garantir les prix de ces produits sur le marché de l'Union Européenne ; le FED destiné à apporter les concours financiers aux pays africains. Au début des années 80, cette gestion a commencé à être érodée par l'application du système de préférences généralisé, les tendances contradictoires au sein de l'Union européenne et la grave crise économique et financière frappant les ACP.

CHAPITRE V. INCIDENCES DE LA ZONE EURAFRICAINNE SUR L'INTEGRATION AFRICAINE

Nous avons vu dans le chapitre précédent comment les relations actuelles des pays ACP sont tributaires de l'histoire coloniale de ces pays. Les instruments de la gestion conventionnelle qui ont été introduits depuis 1958 reproduisent les relations économiques et institutionnelles du passé tout en les adaptant à l'évolution du contexte politique et économique international. Dans le présent chapitre, seront examinées les incidences de la construction de la zone eurafricaine sur les échanges en particulier les exportations africaines d'une part, sur le degré d'intégration régionale des pays africains d'autre part.

Section 1. Incidences sur le commerce des pays de l'U.E. avec les pays africains

Nous avons rappelé que les conventions de Yaoundé d'abord et de Lomé ensuite visaient à permettre le libre accès des produits africains sur le marché communautaire en appliquant au commerce un régime préférentiel. En outre, pour empêcher les effets négatifs des fluctuations des cours des produits de base des pays africains, il a été instauré le STABEX et le SYSMIN. Ces mécanismes ont constitué les fondements des relations commerciales entre l'UE et les pays africains.

La question à laquelle il faut répondre ici est la suivante : l'intégration eurafricaine a-t-elle permis de renforcer les échanges des pays africains vers le marché européen, en particulier des produits manufacturés ? Le mécanisme de stabilisation des recettes d'exportations a eu quelle incidence sur les exportations des pays africains ?

1.1. Evolution des échanges des pays de l'UE avec les pays africains.

1.1.1. Situation générale

Dans une étude sur les relations entre l'Afrique et la communauté Européenne, B. Coquet, J. M. Daniel et E. Fourman (1993), montrent comment tout le continent est affecté par la chute du commerce avec le continent européen. Les auteurs distinguent trois groupes de pays africains relativement homogènes, mais aux destins différents :

- la république sud-africaine est une zone à part entière. Cela s'explique par ses importantes réserves de matières premières rares, son importance économique du fait qu'elle réalise 50% du PNB de l'ensemble de l'Afrique au sud du Sahara. Un autre aspect dont il faut tenir compte est sa marginalisation politique ;

- l'Afrique subsaharienne représente le deuxième groupe. Indépendamment du fait que certains sont de grands producteurs de pétrole et de minerais et d'autres des exportateurs de produits agricoles, que certains pays sont très liés à l'ancienne puissance coloniale et d'autres moins, ce groupe constitue un ensemble homogène ;

- l'Afrique du Nord forme un troisième groupe distinctif à cause de sa proximité géographique et de son appartenance à l'espace économique méditerranéen.

Le fait majeur est la contraction du commerce de l'ensemble des pays de l'Union Européenne avec l'Afrique. Celle-ci est très accentuée. Quelques chiffres permettent d'illustrer cette tendance négative. Au début des années 60, les importations en provenance de l'Afrique représentaient 9% de la

totalité des importations des Douze. Quant aux exportations, elles s'élevaient à 8,5% du total. Les échanges réalisés par les pays européens ont connu une baisse notable car après trente ans, c'est-à-dire en 1990, les chiffres ont été pratiquement divisés par deux. Ils sont respectivement de 4,6% et 3,9%.

Tableau n° 23. Evolution des échanges entre l'UE et l'Afrique
(millions de dollars)

	1961-65	1971	1981	1990
Importations africaines totales	6 866	12 483	82 679	73 291
3. En provenance de la CE	4 653	8 478	53 657	47 029
4. CE en % du total	67,8	67,9	64,9	64,2
Exportations africaines totales	5 793	12 847	75 873	76 119
5. A destination de la CE	5 511	10 057	47 896	58 244
6. CE en % du total	95,1	78,3	63,1	76,5

Sources : Problèmes Economiques, n° 2.333, 7 juillet 1993, p.17.

Les données du tableau indiquent une baisse des importations, mais surtout une chute des exportations africaines vers la CE (de 95,1% à 76,5%). Si cette régression est générale, il importe de souligner que la région où celle-ci est la plus forte est celle de l'Afrique subsaharienne. Sa part dans le total de l'Afrique passe de plus de la moitié des échanges à environ 40% de ceux-ci. Il est symptomatique de noter que l'ASS représentait 4,7% des importations européennes en 1960-1965 et seulement 1,8% en 1985-1990. Même tendance pour les exportations européennes en ASS: 4,0% et 1,5% respectivement.

Tableau n° 24. Part de l'Afrique dans le commerce de la CE

	1961-65		1970-80		1985-90	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Importations						
Total tous pays	61 113	100,0	363 446	100,0	1 011 370	100,0
- Afrique	5 511	9,0	25 105	6,9	46 663	4,6
ASS	2 843	4,7	11 728	3,2	18 167	1,8
Afrique du Nord	1 827	3,0	9 912	2,7	21 541	2,1
Afrique du Sud	841	1,4	3 465	1,0	6 955	0,7
Exportations						
Total tous pays	54 919	100,0	338 827	100,0	991 636	100,0
Afrique	4 653	8,5	23 586	7,0	39 064	3,9
ASS	2 182	4,0	10 216	3,0	15 152	1,5
Afrique du Nord	1 538	2,8		2,9	17 825	1,8
Afrique du Sud	933	1,7		1,0	6 087	0,6

Sources : Ibid. p.18.

Il est important de voir comment se répartissent ces échanges entre les différents pays européens afin de déterminer le rôle joué par les anciennes relations coloniales dans la structure géographique actuelle des échanges commerciaux. Sur ce point l'étude citée plus haut apporte des éléments intéressants.

Les auteurs distinguent la place de la France, du Royaume-Uni en tant qu'anciennes puissances coloniales des autres pays ayant eu un rôle marginal dans le phénomène de la colonisation.

1.1.2. France

La part de l'Afrique dans le commerce extérieur de la France s'est beaucoup réduite depuis les indépendances. Nous avons rappelé que les colonies françaises représentaient plus de 15% des échanges extérieurs de la France entre 1960 et 1965, soit plus de 80% de ses échanges avec l'Afrique. Dans les années 90, la part de l'Afrique a été ramenée à 5,6% des importations et 7% des exportations de la France. Quant aux anciennes colonies, elles absorbent 4% de ces exportations, soit un pourcentage se situant à 67% qui leur donne une place prépondérante. Néanmoins, on note un certain recul du fait de la nouvelle place qu'occupent les échanges avec le Nigeria. Si l'on exclut les importations italiennes en provenance de l'Afrique du Nord, et du cas assez particulier de l'Afrique du Sud, la France est dans toutes les zones le premier partenaire commercial européen. Elle compte en permanence pour un cinquième environ des importations des douze en provenance de l'Afrique et pour un tiers des exportations destinées à ce continent.

Selon B. Coquet, J.M. Daniel et E. Fourman, deux facteurs permettent d'expliquer la place relativement importante occupée par la France en ASS. Le premier est le caractère relativement structuré des relations monétaires avec les anciennes colonies dans le cadre de la zone franc. Le second est de caractère politique et s'inscrit dans la logique de la politique étrangère de la France de maintenir son influence en ASS dans le jeu des rapports de forces à l'échelle internationale entre pays industrialisés quand bien même le rôle économique de l'Afrique va en se réduisant et que les autres pays européens voient les pays africains comme faisant partie d'une zone stratégique

Les auteurs distinguent la place de la France, du Royaume-Uni en tant qu'anciennes puissances coloniales des autres pays ayant eu un rôle marginal dans le phénomène de la colonisation.

1.1.2. France

La part de l'Afrique dans le commerce extérieur de la France s'est beaucoup réduite depuis les indépendances. Nous avons rappelé que les colonies françaises représentaient plus de 15% des échanges extérieurs de la France entre 1960 et 1965, soit plus de 80% de ses échanges avec l'Afrique. Dans les années 90, la part de l'Afrique a été ramenée à 5,6% des importations et 7% des exportations de la France. Quant aux anciennes colonies, elles absorbent 4% de ces exportations, soit un pourcentage se situant à 67% qui leur donne une place prépondérante. Néanmoins, on note un certain recul du fait de la nouvelle place qu'occupent les échanges avec le Nigeria. Si l'on exclut les importations italiennes en provenance de l'Afrique du Nord, et du cas assez particulier de l'Afrique du Sud, la France est dans toutes les zones le premier partenaire commercial européen. Elle compte en permanence pour un cinquième environ des importations des douze en provenance de l'Afrique et pour un tiers des exportations destinées à ce continent.

Selon B. Coquet, J.M. Daniel et E. Fourman, deux facteurs permettent d'expliquer la place relativement importante occupée par la France en ASS. Le premier est le caractère relativement structuré des relations monétaires avec les anciennes colonies dans le cadre de la zone franc. Le second est de caractère politique et s'inscrit dans la logique de la politique étrangère de la France de maintenir son influence en ASS dans le jeu des rapports de forces à l'échelle internationale entre pays industrialisés quand bien même le rôle économique de l'Afrique va en se réduisant et que les autres pays européens voient les pays africains comme faisant partie d'une zone stratégique

secondaire, notamment depuis l'atténuation des rivalités Est-Ouest et la fin de la guerre froide.

1.1.3.Royaume-Uni

Ces relations avec l'ASS sont caractérisées par un fort désengagement. La Grande-Bretagne, qui en 1960, était le principal partenaire commercial en Europe de l'ASS en assurant près de 40% des importations et 30% des exportations européennes vers cette partie du continent a vu au fil des temps sa participation décroître. Elle ne compte plus dans les années 90 que pour 15% et 10% environ des échanges avec l'ASS. Ces chiffres le placent actuellement au 5^e rang des partenaires commerciaux européens de l'Afrique.

Fait majeur : la régression commerciale de Londres se retrouve partout y compris à l'égard de ses anciennes colonies africaines. Seule une poignée de pays arrive à se maintenir : le Nigeria, le Kenya et le Ghana. Par contre, on note une croissance de ses échanges avec l'Afrique du Nord. Cette zone représente maintenant 25% du commerce anglo-africain au lieu de 4% au début des années 60.

L'Afrique du Sud représente le premier partenaire commercial africain de la Grande Bretagne. Cette constance a demeuré depuis l'époque où ce pays était une colonie britannique jusqu'à aujourd'hui. L'Afrique du Sud a toujours compté pour plus de 30% du commerce britannique avec l'Afrique. Par ailleurs, les échanges de la Grande Bretagne sont marqués par une forte concentration géographique : ses cinq premiers partenaires africains représentent plus des 2/3 de son commerce avec le continent.

1.1.4. Puissances coloniales secondaires : Belgique, Italie, Portugal

La situation de ces trois pays est relativement contrastée car selon le cas, on note une baisse des échanges ou une augmentation de ceux-ci.

Voyons d'abord **la Belgique**. Celle-ci renforce légèrement sa position commerciale comparativement aux autres membres de l'UE. Cela a été rendu possible grâce à une diversification et une réorientation importante de ses échanges, même si le Congo démocratique figure toujours parmi ses principaux partenaires.

L'Italie a connu à partir des années 70 une importante augmentation de ses échanges avec l'Afrique dans la période antérieure, ceux-ci étaient peu développés par rapport aux autres membres de l'union Européenne. Il peut être considéré comme l'un des rares pays européens dont le commerce est aujourd'hui nettement plus important que par le passé et a connu une forte progression. Le commerce italien constitue 25% des importations européennes en provenance de l'Afrique et 17% des exportations destinées vers cette zone (soit autant que l'addition de l'Espagne, du Portugal et du Royaume-Uni). La région qui concentre ces échanges est incontestablement l'Afrique du Nord avec 60% du commerce italien avec l'Afrique. La concentration du commerce italien est particulièrement forte et s'est accrue depuis trente ans : les cinq premiers fournisseurs africains assurent 80% des importations italiennes en provenance d'Afrique et 67% des exportations de ce pays sont orientées vers cinq pays.

S'agissant du **Portugal**, ses échanges avec l'Afrique ont toujours représenté une faible part du commerce Europe-Afrique, environ 3%. Ils sont demeurés pendant longtemps concentrés sur les anciennes colonies africaines dont l'indépendance a été proclamée beaucoup plus tard que les autres pays

africains. Le déclin de l'empire colonial a également engendré le déclin des échanges portugais en Afrique. Le Mozambique et l'Angola assuraient 14% des importations portugaises totales au début des années soixante et 24% des exportations. Cette proportion est actuellement tombée à 0,5% pour les importations et 3% pour les exportations.

1.1.5. Autres pays européens

Deux pays méritent d'être évoqués, l'Allemagne en raison de l'importance de ses échanges et l'Espagne à cause de la forte progression de son commerce avec l'Afrique. Les autres pays ont un pourcentage relativement faible pour que l'on se penche sur leur commerce.

L'Allemagne a accentué sa présence sur le continent à partir des années 60, date des indépendances des pays africains. Elle assure au cours de la période entre 15% et 20% du commerce européen avec l'Afrique. A l'image des autres pays européens, la part de l'Afrique dans le commerce allemand est déclinante. Cette érosion est encore plus accentuée pour l'ASS que les autres parties du continent. Un trait distinctif des échanges allemands est la forte concentration de ceux-ci et la constance des relations commerciales avec les mêmes pays depuis toujours bien que l'Allemagne n'ait pas eu à détenir comme la France et le Royaume-Uni d'importantes colonies en Afrique. La concentration est nettement supérieure à la moyenne européenne, soit plus de 70% des exportations et importations allemandes en Afrique sont orientés vers 5 pays entre autres le Nigeria, le Kenya, la Tanzanie, le Ghana.

L'Espagne, de tous les pays européens est le seul à accroître de façon nette son commerce avec l'Afrique. Cette augmentation se répartit comme suit : 30% pour les importations en provenance des pays africains et 25 % pour les exportations destinées à cette zone. Il faut souligner que cette tendance se dégage en même temps que les échanges de l'Espagne avec les autres

régions du monde en particulier avec ses partenaires de la CE. Ils tendent à croître.

1.2. Tendances au désengagement des pays européens et à la concentration de leurs échanges avec l'Afrique

Le commerce des pays européens comme le montrent les faits et les statistiques évoluent dans le sens d'un retrait progressif des pays européens dont l'orientation de leur commerce semble se tourner davantage vers d'autres pays en développement. Deux aspects peuvent être mis en relief et qui sont révélateurs de ce désengagement : le déclin de la part des échanges européens orientés vers les pays africains, la concentration extrême de ceux-ci sur un petit nombre de pays du continent, principalement le Nigeria et l'Afrique du Sud (si l'on exclut l'Afrique du Nord).

Ce déclin représente un des traits marquants de l'effritement de la zone eurafricaine. Il montre aussi que la position dominante en Europe est celle qui consiste à renforcer les échanges d'abord au sein du marché commun européen, et ensuite avec les zones du monde possédant de vastes marchés à la hauteur des objectifs d'expansion des grandes firmes européennes. L'Afrique subsaharienne, morcelée en petits Etats, limitée par des marchés étroits à faible capacité d'absorption s'est révélée de plus en plus comme une zone étriquée, ne correspondant plus à la taille des grandes entreprises engendrées par le processus d'intégration européenne et les économies d'échelle qu'il provoque. La dimension acquise par les firmes européennes les oblige à rechercher des marchés susceptibles d'absorber la production de masse qu'elles réalisent. Il est souvent observé que la constitution du marché unique en Europe a eu comme effet d'accroître la dimension des entreprises, d'accélérer les fusions et absorptions, ce qui entraîne une grande différenciation entre les entreprises coloniales des années 40 et 50 très intéressées par les pays africains et celles géantes d'aujourd'hui pour qui le

marché africain est dérisoire, sauf celui constitué par quelques pays à forte population. D'où le deuxième aspect relatif à la concentration des échanges sur un petit nombre de pays africains ayant une forte population (cas du Nigéria) ou un système productif relativement développé (cas de l'Afrique du Sud).

Section 2. Incidences sur le commerce des pays ACP

2.1. Evolution des échanges des ACP avec les pays européens

Alors que l'Afrique tient une place mineure dans les échanges extérieurs de l'union Européenne tel que le montrent les données rapportées à la section 1 du chapitre IV, à l'inverse, l'Europe continue à concentrer la plupart des échanges des pays africains et y occupe une position prépondérante comparativement aux Etats-Unis, au Japon et autres pays et régions du monde.

Les données statistiques sur les importations africaines montrent une nette prépondérance de la part des importations en provenance des pays de la CEE (plus de 52% avec des pointes allant jusqu'à 56% en 1986). Une autre caractéristique est la relative constance de cette proportion. Il semble que les pays africains ont conservé pendant longtemps les mêmes fournisseurs. A l'inverse, la part des importations en provenance des autres grands pays industrialisés a eu tendance à décliner (USA et Japon). En effet, la part des USA et du Japon est passée respectivement de 10,22% à 8,35% et de 8,10% à 6,97 pendant la période sous-révue.

Tableau n° 25. Répartition des importations de l'Afrique (1981-1992)
(% du total des importations africaines)

	CEE	Afrique*	USA	Japon	Asie**	Moyen-Orient	Autres***
1981	52,48	5,44	10,22	8,10	5,64	4,80	13,31
1982	52,62	5,08	10,20	7,06	6,04	4,73	14,27
1983	52,47	5,77	9,80	7,05	5,74	4,16	15,00
1984	51,17	5,30	10,44	7,10	5,85	4,55	15,59
1985	53,13	5,87	8,97	5,55	5,97	4,29	16,22
1986	56,44	6,09	7,55	6,54	7,48	3,09	12,81
1987	54,46	6,38	7,11	8,35	9,26	3,11	11,34
1988	53,37	6,00	7,90	7,28	10,68	3,07	11,70
1989	55,54	6,53	7,91	6,88	8,36	3,60	11,18
1990	55,89	7,30	7,59	6,26	8,65	4,02	10,28
1991	52,79	7,64	8,06	6,55	11,97	2,97	10,01
1992	52,35	7,84	8,35	6,97	11,88	3,03	9,57

* Tous pays sauf Egypte et Libye

** Excepté Japon et Moyen-Orient

*** Pays d'Europe hors CEE, pays industrialisés autres qu'USA et Japon, Amérique.

Sources : Topor et Lakroum (1994), p.184.

Cette baisse peut s'expliquer par le fait que les importations africaines en provenance d'autres zones se sont accrues. C'est le cas des importations en provenance de l'Afrique (de 5,44, elles sont passées à 7,84%) et surtout de l'Asie (de 5,64%, elles sont passées à 11,88%). Il y a donc eu une extraordinaire percée des pays asiatiques qui ont accru de façon importante leurs parts de marché en Afrique. Celles-ci ont plus que doublé en l'espace de 10 ans. La forte compétitivité des produits réalisés par les pays du Sud-Est asiatique peut expliquer cet accroissement des importations africaines

provenant de cette zone. Plus loin, dans le chapitre V, nous dégagerons les enseignements de cette tendance.

Tableau n° 26. Répartition des exportations de l'Afrique (1981-1992)
(en % des exportations totales africaines)

	CEE	Afrique*	USA	Japon	Asie**	Moyen- Orient	Autres***
1981	44,99	5,25	28,09	5,31	2,44	1,38	12,56
1982	50,71	5,55	24,76	4,99	2,44	1,68	9,88
1983	52,40	5,33	23,22	4,68	2,62	1,79	9,96
1984	53,40	4,95	21,85	4,21	2,71	1,58	11,30
1985	56,53	4,72	17,87	4,33	2,97	1,42	12,15
1986	54,70	5,36	18,30	6,05	4,21	1,55	9,83
1987	53,10	5,88	19,49	6,17	4,27	1,32	9,78
1988	53,61	5,70	17,34	5,97	5,85	1,62	9,91
1989	51,48	6,48	19,82	5,47	4,69	1,61	10,44
1990	54,09	6,97	18,87	4,23	4,22	1,72	9,90
1991	54,56	7,42	17,74	4,31	5,74	1,84	8,39
1992	53,24	8,23	17,36	4,06	7,16	2,10	7,86

* Tous pays sauf Egypte et Libye

** Excepté Japon et Moyen-Orient

*** Pays d'Europe hors CEE, pays industrialisés autres qu'USA et Japon, Amérique.

Sources : Topor et Lakroum, Ibid.

Les données relatives aux exportations viennent confirmer dans une certaine mesure les tendances dégagées sur les importations.

La CEE non seulement conserve une part prépondérante en tant que principale zone vers laquelle sont destinées la plupart des exportations africaines, mais celles-ci évoluent de façon ascendante. Elles passent de 44,99% en 1981 à 53,24% en 1992. Elles se sont accrues de près de 10

points en l'espace de 10 ans. Il semble que l'accroissement des exportations des produits pétroliers africains soit à l'origine de cette hausse des exportations des pays africains.

A l'inverse, les exportations africaines vers les Etats-Unis ont fortement décliné pendant cette période. Elles sont passées de 28,09% à 17,36%, soit une chute de plus de 10 points. Les exportations destinées au Japon ont aussi décliné, mais dans une proportion bien moins importante que celles orientées vers le marché américain. Par contre, le marché asiatique a connu une forte croissance des exportations de l'Afrique. L'Asie dont le marché occupait 2,44% seulement des exportations africaines a vu cette part croître de près de 5 points et atteindre 7,16% des ventes extérieures africaines.

En définitive, les échanges des pays africains avec la CEE sont marqués par une forte polarisation géographique d'une part, une tendance à la stabilité relative des importations de ces pays et à l'accroissement notable de leurs exportations destinées vers cette zone.

Sur le plan structurel, les échanges entre les pays africains et ceux de l'Union Européenne sont caractérisés par une spécialisation de type ricardien. En effet, les pays africains continuent à exporter des matières premières et à importer des produits manufacturés. L'évolution sectorielle dans la structure des exportations se présente de la manière suivante : la part de l'agriculture s'élève à 30% des revenus découlant des exportations et est marquée par une diminution relative. Les 70 % restants sont assurés par les secteurs miniers et énergétiques. Quant au secteur manufacturier, il ne contribue que pour 3 à 4% seulement dans le revenu des exportations.

Dans les produits achetés par la CEE aux pays ACP, Topor et Lakroum (1994) montrent que les huiles brutes de pétrole ou de minerais bitumineux viennent au premier rang avec 28,2% de la valeur totale pendant la période 1988-1992.

Ces produits accumulent un taux de croissance de 12,2% pendant la même période. Loin derrière avec 6,13%, les diamants occupent la seconde place avec un taux de croissance de 9,1%. Par contre, les produits traditionnels pour lesquels l'Afrique était le principal fournisseur des pays européens tendent à chuter. C'est le cas du café et du cacao.

Tableau n° 27. Evolution des principaux produits provenant des pays ACP (moyenne. 1988-1992)

Produits	Rang	% de la valeur totale	Taux de variation
Evolution à la baisse			
Cafés	3	5,8	-16,9
Cacaos	4	4,7	-2,5
Bois bruts	7	3,1	-2,1
Coton (non cardé)	10	1,7	-7,9
Thé	18	1,1	-3,9
Caoutchouc naturel	22	0,7	-3,9
Minerais de cuivre	25	0,6	-2,6
Huile d'arachide	33	0,3	-9,9
Phosphates	38	0,3	-20,9
Oléagineux (fruits)	68	0,1	-2,4
Arachides	98	0,05	-35,9
Girofles	153	0,01	-16,2
Evolution à la hausse			
Bois sciés	13	1,55	7,4
Conserves de poisson	20	0,95	2,0
Huile de palme	36	0,36	12,8
Fruits	43	0,28	7,7
Fleurs	45	0,27	19,5
Légumes à cosses	48	0,24	13,3
Jus de fruits	78	0,09	9,2

Sources : Topor et Lakroum, *ibid.* p.160.

L'explication de cette évolution négative est double : elle est liée à la baisse des cours des matières premières sur le marché mondial d'une part, à la faible productivité des produits africains sur le marché international fortement concurrencés par les produits plus compétitifs en provenance des pays asiatiques

d'autre part. Une autre raison est les modifications dans la transformation des produits se rattachant à la diminution de la part des matières premières traditionnelles dans la composition des produits finis. Les innovations technologiques engendrent de plus en plus des produits nouveaux tendant à diversifier la composition chimique des produits. L'exemple le plus récent est l'introduction du beurre de karité dans la fabrication du chocolat et la tendance à réduire la part du cacao dans ce nouveau produit. « L'Afrique a donc perdu une partie de ses marchés traditionnels. En revanche, les secteurs qui enregistrent une croissance positive sont relativement nouveaux, exception faite de l'huile de palme : il s'agit soit de productions agricoles spécialisées comme les haricots verts du Niger ou du Kenya, les ananas et les agrumes du Swaziland, soit d'ouvrages semi ou entièrement ouverts, par exemple les métaux affinés de Tanzanie et du Zaïre, ou bien les vêtements du Botswana ou du Lesotho » (Topor et Lakroum, pp.159-160).

S'agissant des importations, celles-ci sont axées sur les biens manufacturés. La production industrielle, surtout en Afrique subsaharienne est généralement limitée à quelques biens de consommation (textiles, agro-alimentaires). Souvent une partie seulement des besoins nationaux sont couverts. C'est pourquoi, le recours aux importations permet de couvrir les besoins que la production locale ne peut satisfaire. Dans l'évolution des importations, on constate que la proportion des biens de consommation tend à diminuer au profit des machines et appareils. L'implantation des industries de substitution est la cause de cette évolution. L'exemple des produits textiles illustrent la

baisse des importations, ces biens tendant à être remplacés par des produits africains. De même, les importations de matières premières demeurent relativement faibles, sauf pour deux pays, le Bénin et le Togo. On observe une proportion relativement importante de matières importées par ces pays de la CEE, soit respectivement 15,7% et 13,3%, suivi par la Côte d'Ivoire (9,3%) (voir tableau ci-dessous).

Tableau n° 28. Répartition des marchandises importées de la CEE (1988-1992) (par catégories, en pourcentage du total des importations)

Pays	Consommation	Mécanique appareils	Automobiles	Matières premières
Angola	37,4	20,6	10,7	5,2
Bénin	33,7	13,6	8,5	15,7
Botswana	4,7	38,0	2,8	1,5
Burkina Faso	23,6	29,8	16,2	5,8
Cameroun	34,3	22,0	8,1	3,5
Congo	31,2	29,0	7,0	2,3
Côte d'Ivoire	31,4	23,4	7,0	9,3
Ethiopie	25,7	27,3	14,1	2,6
Gabon	16,1	55,1	4,0	1,4
Ghana	21,4	25,5	11,5	4,2
Kenya	6,8	35,0	10,5	6,1
Madagascar	14,2	33,4	12,8	5,2
Malawi	10,4	32,0	20,8	0,5
Mauritanie	33,1	27,2	9,9	4,5
Mozambique	23,6	33,2	13,7	3,4
Nigeria	11,3	32,3	10,6	5,5
Ouganda	16,0	35,1	15,4	1,2
Sénégal	30,1	29,0	7,0	4,7
Sierra Leone	33,0	21,4	13,4	1,7
Tanzanie	14,6	33,9	13,2	4,0
Togo	26,7	24,9	6,6	13,3
Zaire	21,0	34,7	13,7	3,4
Zambie	7,7	42,7	12,3	2,6
Zimbabwe	6,6	37,6	20,2	1,9

Sources : Topor et Lakroun, *ibid.* P. 131.

S'agissant des biens de consommation, quelques pays africains ont des importations peu élevées de ces biens. Ce sont le Botswana (4,7%), le Kenya (6,8%), la Zambie (7,7%), le Zimbabwe (6,6%), le Nigeria (11,3%) et le Malawi

(10,4%). Ces pays connaissent une relative industrialisation acquise grâce à l'application de la stratégie de substitution aux importations. Ainsi, une proportion importante des besoins en biens de consommation est couverte par la production locale. Par contre, d'autres pays se révèlent comme de grands importateurs de biens de consommation fabriqués par la CEE. C'est le cas de l'Angola (37,4%), le Bénin (33,7%), la Mauritanie (33,1%), la Sierra Leone (33,0%), du Cameroun (34,3%), la Côte d'Ivoire (31,4%), du Congo (31,2%).

2.2. Effet sur la stabilisation des recettes d'exportation

L'un des mécanismes mis en place par la convention est le STABEX, puis le SYSMIN en vue de stabiliser les recettes d'exportation des pays africains dont la tendance à la baisse constituait un des facteurs de détérioration des termes de l'échange. Dans les années 70, tout un courant de pensée a même basé son paradigme sur cette question en voulant montrer que l'échange entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement était « un échange inégal ».

Si on observe l'évolution des cours sur le marché mondial, le constat qui se dégage est celui de la détérioration des termes de l'échange. Les prix des produits payés aux producteurs africains tendent à chuter de 1980 à 1990 tel que le montre le tableau n°22.

L'évolution des cours des matières premières illustrée par le tableau suivant montre une tendance très contrastée. Alors que les cours du coton, de l'arachide en coque, du café ont eu tendance à chuter, ceux du blé dur, du cacao et du riz sont marqués par des fluctuations à la hausse à partir de la deuxième moitié de la décennie 80.

Tableau n° 29. Evolution des prix payés aux producteurs africains

(en indices calculés sur des valeurs constantes 1980)

	Algérie	Egypte	Sénégal	Ghana	Zaïre	Madagascar
	Blé dur	Coton	Arachides/ coques	cacao	Café	riz
1980	100	100	100	100	100	100
1981	87,28	111,83	113,33	137,96	91,77	83,76
1982	91,62	105,34	96,59	113,17	87,27	81,22
1983	86,46	99,87	100,95	84,45	83,95	73,77
1984	91,31	93,02	90,38	90,69	115,40	77,43
1985	103,38	90,01	102,83	155,30	291,62	77,46
1986	101,14	79,64	96,82	188,34	179,52	81,53
1987	115,56	72,33	100,98	236,25	94,25	85,12
1988	109,12	65,42	79,98	197,77	51,59	100,61
1989	147,84	57,23	79,66	167,07	25,27	128,22
1990	N.D.	51,82	79,41	N.D.	15,01	129,84

Sources : Topor et Lakroum, ibid. P.168.

Dans ce contexte caractérisé par l'évolution erratique des prix des produits bruts sur le marché mondial, des accords internationaux à caractère bilatéral et multilatéral ont été conclus pour stabiliser les prix de certaines matières premières. Ainsi, le STABEX mis en place par la Convention de Lomé signée par la CEE et les pays ACP en 1975, a subventionné des produits ACP dont les cours avaient baissé afin de maintenir leurs prix à un certain niveau. Le bilan cumulatif des sommes versées de 1975 à 1985 dégage la place dominante occupée par un produit, l'arachide et ses dérivés. Celui-ci a été subventionné dans une proportion de 27,32% du total des sommes versées par le STABEX. Au deuxième rang, on trouve le café (18,97%), puis le cacao (10,94%), le coprah et autres produits du cocotier (6,67%), le bois (6,1%), le minerai de fer (4,15%). Le nombre de produits subventionnés s'élève à 25.

Les pays bénéficiaires sont par ordre décroissant : le Sénégal qui a absorbé 16% des subventions, la côte d'Ivoire (10,6%), le Soudan (9,6%) puis le Ghana, l'Ethiopie, la Tanzanie, etc.

2.3. Effet de polarisation géographique et structurelle

L'effet de polarisation peut provenir de l'intégration eurafricaine matérialisée par la constitution de la zone de libre-échange UE-ACP avec ses divers mécanismes de stabilisation des échanges et de transferts de capitaux.

Toutes les analyses convergent pour montrer que l'orientation des échanges entre les pays africains et l'union Européenne a subi peu de modifications (Topor et Lakroum, 1994, Hugon, 1991, Bach, 1993, etc.). Les structures coloniales marquent encore les échanges de la période post-coloniale.

Un premier aspect important : les pays de l'U.E. demeurent les principaux fournisseurs et clients des pays africains. Plus de 50% de leurs exportations continuent à être acheminées vers les marchés des pays de l'U.E. Les données statistiques révèlent une constance dans la polarisation des exportations africaines. De 1981 à 1992, cette polarisation tend même à s'accroître puisque le pourcentage des exportations africaines vers la CEE passe de 44,99% à 53,24% (voir tableau n° 26) ; ce qui différencie légèrement des importations qui tendent à se stabiliser pendant la même période. Deux raisons peuvent expliquer cette tendance :

- la part de plus en plus importante prise par les exportations de pétrole des pays africains;
- le régime préférentiel d'accès au marché et le soutien des recettes d'exportations sont des facteurs qui ont permis d'accroître les exportations africaines.

Un deuxième aspect important est le fait que les principales exportations africaines sont des produits primaires et pour lesquels les mécanismes de

stabilisation ont apporté des subventions aux États producteurs (cacao, café, fer, cuivre, bois, etc.).

2.4. Effet de croissance inégale des exportations

Dans une étude élaborée en 1988, Françoise Brochart (cf ; *Evaluation des effets de la Convention de Lomé sur les exportations des Etats ACP vers la Communauté Européenne*)¹ montre que l'incidence des accords de Lomé sur certains produits a été bénéfique.

Selon l'auteur, « les exportations des Etats ACP vers la Communauté européenne ont augmenté entre 1975 et 1980 à un rythme annuel moyen de 17,8% (...). La décomposition de ce taux de croissance montre que le traitement préférentiel a eu un effet positif sur l'ensemble des exportations des Etats ACP. En effet, la contribution relative du facteur « accord » à la croissance des exportations des Etats ACP vers la CEE est de 25% compensant largement les effets négatifs du facteur interne (- 16%) résultant soit d'un manque de compétitivité soit d'une insuffisance de l'offre du produit ACP » (Françoise Brochart, p.531).

Les résultats auxquels aboutit l'auteur grâce à l'utilisation d'un modèle d'évaluation particulier² méritent d'être repris dans notre analyse et d'y être commentés car ils permettent de mesurer l'incidence de deux facteurs importants dans les échanges : la demande communautaire d'une part, l'effet des accords préférentiels d'autre part. Ils permettent aussi de procéder à des comparaisons avec le facteur interne propre aux pays ACP.

Les données du tableau montrent que le bois brut, le minerai de fer, l'aluminium, le sucre non raffiné et les bananes font partie des produits qui ont le plus bénéficié du régime préférentiel UE-ACP. La contribution de ce régime

¹ Etude insérée dans l'ouvrage collectif de Régnier et La Courrière-Duhamel (1988) (sous la direction), Le protectionnisme, Economica.

² La méthodologie du modèle est décrite en introduction.

dans la croissance des exportations le bois brut est de 120,0%, de minerai de fer et concentré est 160,0%, d'Aluminium-Oxydes et Hydroxydes, 216,8%, de sucre non raffiné, 511,9% (1978-1980) et de bananes, 396,8%.

Tableau n° 30. Contribution relative des facteurs demande, interne et « accord » à la croissance des exportations des Etats ACP vers la CEE par principaux produits. (en % du taux de croissance annuel moyen entre 1975 et 1980)

Désignation	En % des grandes catégories d'exportation vers la CEE		Contribution relative des facteurs à la croissance des exportations			Taux de croissance des exportations en %
	1975	1980	Facteur de demande consommateur	Facteur interne	Facteur accord	
<i>Combustibles et lubrifiants</i>						
Pétrole brut	96	89	58,1%	0,3%	41,6%	22,60
Produits dérivés du pétrole	4	11	59,3%	-23,8%	63,0%	43,25
<i>Approvisionnement industriels</i>						
Cuivres	29	24	275,6%	-87,4%	-88,2%	6,27
Bois brut	11	14	6,1%	-26,1%	120,0%	15,50
Minerai de fer et concentré	11	8	157,3%	-219,3%	160,0%	4,81
Aluminium	3	6	383,5%	-168,3%	-175,2%	17,16
Aluminium-Oxydes et Hydroxydes	3	4	100,0%		216,8%	19,00
<i>Produits alimentaires et boissons</i>						
Café vert et torréfié	19	32	79,2%	213,8%	7,4%	19,32
Fèves de cacao	20	24	120,5%	-55,6%	-26,5%	19,70
Sucre non raffiné	19	10	1975-1978 -526,3%	6,0%	37,4%	4,95
			1978-1980 -32,7%	469,9%	511,9%	9,60
Bananes	4,8	3,4	109,2%	-379,2%	396,8%	8,70
				-345,0%		

Source : F. Brochart, Le protectionnisme (Heffer et Lausanne Duchêne, sous la direction), Economica, 1988, p.534.

Dans une moindre mesure, d'autres produits également ont été stimulés par l'accord, c'est le cas du pétrole brut et des produits dérivés (41,6% et 63,0%), du café vert et torréfié (77,4%).

A l'inverse, d'autres biens n'ont pas bénéficié de l'accord. Les données montrent que le régime de libre-échange UE-ACP a eu des incidences négatives sur la croissance des exportations de ces produits. C'est le cas du cuivre (-88,2%), de l'aluminium (-175,2%) et des fèves de cacao (-26,5%). Ces produits ont vu s'accroître leurs exportations sur le marché communautaire respectivement de 6%, 17,6% et 19,7% à cause essentiellement du facteur lié à la demande des pays de l'Union Européenne puisque le facteur interne et le régime de la Convention y ont contribué de façon négative.

2.4.1. Exportations modestes des produits manufacturés

Dans l'étude déjà mentionnée, cette question est aussi traitée. La définition retenue par l'auteur est relativement large puisqu'elle inclue dans le groupe des produits manufacturés les produits alimentaires et les matières premières ayant subi une première transformation. En revanche, les produits pétroliers et leurs dérivés ne sont pas retenus dans la mesure où ils sont classés parmi les principaux biens exportés par les ACP. La part des importations des produits manufacturés en provenance des ACP est relativement modeste. Elle est estimée en 1979 à 9% du total des importations de biens manufacturés de la CEE provenant des pays en développement. La décomposition en fonction des catégories de l'ensemble des importations en provenance des PVD est indiquée dans le tableau n° 24 ci-dessous.

En 1980, les exportations de produits manufacturés des Etats ACP vers la CEE représentaient 15% de leurs exportations totales vers la CEE et 19% si on inclue les produits pétroliers. Quels sont les biens manufacturés qui ont pu bénéficier de l'accord préférentiel? L'étude apporte une réponse à cette

question. En effet, selon l'auteur, le modèle d'évaluation montre que la catégorie des corps gras qui représente 14% des exportations de produits manufacturés des Etats-ACP vers la CEE a très largement bénéficié du facteur « accord » car ce facteur explique 161% du taux de croissance des exportations de ce produit. La CEE absorbe la quasi totalité des exportations de corps gras des Etats ACP vers les pays industrialisés. En effet, les exportations de ce produit vers les pays industrialisés autres que la CEE ne représentent que 3%.

Tableau n° 31. Structure des importations de la CEE de produits manufacturés

(en % du total des importations en provenance des PVD)

Catégories de produits	%
Produits chimiques	39
Produits alimentaires	24
Corps gras	24
Matières premières	18
Articles manufacturés classés selon la matière 1 ^{ère}	4
Matériel de transport	3
Divers	1,5

Sources : F. Brochart, *ibid.* p 935.

L'analyse de F. Brochart sur la compétitivité de la filière corps gras rejoint celles d'autres auteurs que notre étude a signalées (voir les chapitres 3, section 1 paragraphe 1.5 ; voir également chapitre 5, section 2, paragraphe 2.7.2). En dépit de l'effet positif de l'accord, celui-ci n'a pu compenser que partiellement l'insuffisance de compétitivité des producteurs ACP. Malgré une demande relativement forte de la Communauté européenne, le taux de croissance des exportations de ce produit a été faible, moins de 4% entre 1975 et 1979. « En effet, les deux principaux fournisseurs (Sénégal pour l'huile d'arachide et Côte d'Ivoire pour l'huile de palme) ont diminué leurs

question. En effet, selon l'auteur, le modèle d'évaluation montre que la catégorie des corps gras qui représente 14% des exportations de produits manufacturés des Etats-ACP vers la CEE a très largement bénéficié du facteur « accord » car ce facteur explique 161% du taux de croissance des exportations de ce produit. La CEE absorbe la quasi totalité des exportations de corps gras des Etats ACP vers les pays industrialisés. En effet, les exportations de ce produit vers les pays industrialisés autres que la CEE ne représentent que 3%.

Tableau n° 31. Structure des importations de la CEE de produits manufacturés

(en % du total des importations en provenance des PVD)

Catégories de produits	%
Produits chimiques	39
Produits alimentaires	24
Corps gras	24
Matières premières	18
Articles manufacturés classés selon la matière 1 ^{ère}	4
Matériel de transport	3
Divers	1,5

Sources : F. Brochart, *ibid.* p.536.

L'analyse de F. Brochart sur la compétitivité de la filière corps gras rejoint celles d'autres auteurs que notre étude a signalées (voir les chapitres 3, section 1 paragraphe 1.5 ; voir également chapitre 5, section 2, paragraphe 2.7.2). En dépit de l'effet positif de l'accord, celui-ci n'a pu compenser que partiellement l'insuffisance de compétitivité des producteurs ACP. Malgré une demande relativement forte de la Communauté européenne, le taux de croissance des exportations de ce produit a été faible, moins de 4% entre 1975 et 1979. « En effet, les deux principaux fournisseurs (Sénégal pour l'huile d'arachide et Côte d'Ivoire pour l'huile de palme) ont diminué leurs

question. En effet, selon l'auteur, le modèle d'évaluation montre que la catégorie des corps gras qui représente 14% des exportations de produits manufacturés des Etats-ACP vers la CEE a très largement bénéficié du facteur « accord » car ce facteur explique 161% du taux de croissance des exportations de ce produit. La CEE absorbe la quasi totalité des exportations de corps gras des Etats ACP vers les pays industrialisés. En effet, les exportations de ce produit vers les pays industrialisés autres que la CEE ne représentent que 3%.

Tableau n° 31. Structure des importations de la CEE de produits manufacturés

(en % du total des importations en provenance des PVD)

Catégories de produits	%
Produits chimiques	39
Produits alimentaires	24
Corps gras	24
Matières premières	18
Articles manufacturés classés selon la matière 1 ^{ère}	4
Matériel de transport	3
Divers	1,5

Sources : F. Brochart, *ibid.* p.536.

L'analyse de F. Brochart sur la compétitivité de la filière corps gras rejoint celles d'autres auteurs que notre étude a signalées (voir les chapitres 3, section 1 paragraphe 1.5 ; voir également chapitre 5, section 2, paragraphe 2.7.2). En dépit de l'effet positif de l'accord, celui-ci n'a pu compenser que partiellement l'insuffisance de compétitivité des producteurs ACP. Malgré une demande relativement forte de la Communauté européenne, le taux de croissance des exportations de ce produit a été faible, moins de 4% entre 1975 et 1979. « En effet, les deux principaux fournisseurs (Sénégal pour l'huile d'arachide et Côte d'Ivoire pour l'huile de palme) ont diminué leurs

exportations vers la CEE du fait entre autres, de conditions climatiques défavorables pour le premier et des perspectives médiocres pour le second » (F Brochat, op. cité, p. 537).

S'agissant des autres produits manufacturés, ils ont progressé à un rythme soutenu. Les taux de croissance moyens se situent à un niveau supérieur à 15%, voir 20% pour les produits chimiques (23,2%), la pâte et le beurre de cacao (23,6%), les peaux et cuirs (22,2%), et les textiles et vêtements (28,7%) ; « Tous ces produits y compris le bois travaillé et les conserves de poissons ou de fruits, à l'exception de la pâte et du beurre de cacao semblent avoir bénéficié de la convention de Lomé.

Tableau n° 32. Contribution relative des facteurs demande, interne et « accord » à la croissance des exportations de produits manufacturés des Etats ACP vers la CEE (en % du taux de croissance annuel moyen entre 1975 et 1979)

Désignation	En % des exportations de produits manufacturés vers la CEE en 1979	Contribution relative des facteurs à la croissance des exportations			Taux de croissance des exportations en %
		Facteur de demande la CEE	Facteur interne	Facteur « accord »	
Corps gras	18,3	573,0%	-634,0%	161,0%	3,85
Produits chimiques	14,0	82,2%	-55,0%	72,8%	23,16
Pâte, beurre de cacao	14,0	131,6%	-32,0%	0,4%	23,59
Bois travaillé	12,2	146,6%	-68,6%	22,0%	17,66
Peaux et cuirs	9,9	121,5%	-53,4%	31,9%	22,16
Conserves	7,9	134,3%	-51,9%	17,6%	16,09
Textiles, vêtements	7,6	58,8%	-33,8%	75,0%	28,70

Sources : Ibid. p. 538.

Le constat qui frappe est le caractère systématiquement négatif du facteur interne que ce soit les produits de base ou les produits manufacturés. Celui-ci

paraît d'ailleurs très élevé dans la filière des corps gras (-634%) et relativement plus faible dans la filière pâte et beurre de cacao (-32%) et celle des textiles et vêtements (-33,8%).

2.4.2. Analyse selon les bénéficiaires

Cette analyse est d'importance. Elle contribue à opérer les différenciations nécessaires entre les pays ACP qui ont su profiter de la convention et ceux qui n'en ont pas tiré profit ou peu de bénéfice. Le bénéfice que chaque Etat a pu tirer de la Convention dépend principalement de la structure de ses exportations. En plus de cet aspect, F. Brochart indique que d'autres critères (situation géographique, niveau de développement, passé colonial) ont pu avoir des incidences.

D'après l'évaluation présentée dans le tableau n° 26, les pays qui semblent avoir bénéficié de la Convention sont ceux situés dans les Caraïbes. Le facteur « accord » a contribué pour 61,2% à la croissance de leurs exportations dont le taux s'élève à 21,57%. A l'inverse, les pays du Pacifique n'ont aucunement profité de la Convention. Le facteur « accord » réalise un pourcentage négatif (-13,3%) dans la croissance des exportations et c'est principalement la demande communautaire qui constitue le stimulant de celles-ci (111,0%). De même, les pays de l'Afrique centrale semblent avoir très peu profité de l'accord puisque sa contribution dans la croissance des exportations ne s'élève qu'à 5,3% contre 18,5% pour les pays de l'Afrique de l'Ouest et 40,3% pour l'Afrique du sud et de l'Est. Concernant l'évolution des exportations en destination de la CEE entre 1975 et 1980, d'importantes différences existent en fonction des régions. Les exportations tendent à chuter sauf pour les pays de l'Afrique de l'ouest (cf. Tableau n° 26).

Tableau n° 33. Contribution relative des facteurs demande, interne et « accord » à la croissance des exportations vers la CEE des Etats ACP classés selon trois critères (en % du taux de croissance annuel moyen entre 1975 et 1980).

Groupe de pays	En % des exportations vers la CEE		Contribution relative des facteurs à la croissance des exportations			Taux de croissance des exportations en %
	1975	1980	Facteur demande de la CEE	Facteur interne	Facteur « accord »	
1) selon la situation géographique						
Afrique de l'Ouest	54	60	82,6%	-1,1%	18,5%	19,36
Afrique Centrale	18	17	93,8%	0,9%	5,3%	17,06
Afrique du Sud et de l'Est	18	13	133,0%	-78,3%	40,3%	11,60
Caraïbes	7	8	74,2%	-35,4%	61,2%	21,57
Pacifique	3	2	111,0%	2,3%	-13,3%	14,41
2) selon le niveau de développement						
Etats ACP les moins avancés	9	8	109,3%	-58,5%	49,2%	14,64
3) selon leurs liens antérieurs à la Convention de Lomé						
ACP ex EAMA	35	30	104,6%	-10,4%	5,8%	15,30
ACP ex EAMA	58	63	82,3%	-14,5%	32,2%	19,45
ACP Commonwealth	27	7	105,3%	-32,2%	26,9%	15,20
ACP autres						

Sources : *ibid.* p.539.

En partant du critère relatif aux relations antérieures des Etats ACP avec les anciennes puissances coloniales, ce sont les Etats du Commonwealth qui semblent avoir le plus bénéficié de la Convention de Lomé. Selon F. Brochart, ce résultat n'a rien de surprenant dans la mesure où la Convention de Lomé a constitué un avantage relatif supplémentaire bien moindre pour les ex EAMA que pour les anciennes colonies britanniques d'Afrique. Un autre aspect a contribué à renforcer les positions du Commonwealth, c'est le fait que les principaux pays exportateurs de pétrole vers la CEE, le Nigeria, Trinidad et Tobago, les Bahamas, appartiennent au Commonwealth. « Cependant, souligne-t-elle, si l'on exclut les produits énergétiques (...), on retrouvera le

résultat obtenu pour l'ensemble des ACP, c'est-à-dire que globalement la Convention de Lomé n'a pas eu d'effets sur les exportations des pays ACP quels que soient leurs liens antérieurs à la Convention de Lomé avec la CEE » (p.539).

Tableau n° 34. Décomposition du taux de croissance des exportations à l'exclusion des produits énergétiques vers la CEE des Etats ACP classés selon trois critères. (en %)

Groupe de pays	Taux de croissance	Facteur demande de la CEE	Facteur interne	Facteur « Accord »
1) Selon leur situation géographique :				
Afrique de l'Ouest	13,91	19,30	-5,13	-0,26
Afrique centrale	16,32	19,30	-3,38	0,40
Afrique du Sud et de l'Est	11,41	19,30	-7,80	-0,09
Caralbes	10,89	19,30	-8,03	-0,38
Pacifique	14,41	19,30	1,51	-6,40
2) Selon le niveau de développement :				
Etats ACP les moins développés	14,48	19,30	-7,54	2,72
3) Selon leurs liens antérieurs à l'accord de Lomé				
ACP ex EAMA	14,66	19,30	-3,69	-0,95
ACP Commonwealth	11,89	19,30	-7,23	-0,18
ACP autres	14,88	19,30	-3,57	-0,85

Sources : Ibid. p.542.

Le poids des exportations des produits énergétiques est tel que si on les exclue pour ne considérer que les autres biens exportés par les ACP, la configuration change. La contribution de la convention à la croissance des exportations devient négative. Pour les pays africains, ce facteur est -0,95% pour les pays ex EAMA, -0,85% pour les autres et seulement -0,18% pour les

ACP appartenant au Commonwealth. Ces chiffres confirment le constat fait plus haut à savoir, les pays africains appartenant à l'ex union française ont moins bénéficié de la Convention de Lomé que ceux anciennement colonies du Royaume-Uni.

2.5. Effet de déséquilibre des échanges

Les échanges entre les deux zones sont déséquilibrés. Nous avons déjà vu comment se situait la place de chaque entité dans le commerce réciproque. Pour l'Afrique, l'Union Européenne représente le principal partenaire commercial du fait que plus de 50% des importations et des exportations africaines sont réalisées avec les pays de cette communauté. A l'inverse, pour l'Union Européenne, l'Afrique représente un partenaire dérisoire et marginal. Elle ne représente de 2% à 3% de ses échanges extérieurs. Ces chiffres en eux-mêmes indiquent le déséquilibre existant au sein du commerce réciproque dans la zone eurafricaine, au détriment de l'Afrique.

Nous allons voir plus en profondeur ce problème grâce l'indicateur d'équilibre multilatéral de Michaely (Coussy et Hugon, 1992). Cet indicateur permet de procéder à l'étude comparative entre pays faisant partie d'un même espace d'intégration. Ici, il s'agit de la zone de libre-échange UE-ACP. Il se formule de la manière suivante :

$$Ib(t) = \frac{\frac{Xab(t)}{Xb(t)} - \frac{Mab(t)}{Mb(t)}}{2} \times 100$$

avec :

$Ib(t)$: indice d'équilibre multilatéral.

$Xab(t)$: exportations du pays b vers le pays a à la période t.

$Xb(t)$: exportations totales de b vers la zone de libre-échange.

$Mab(t)$: importations de b en provenance de a

$Mb(t)$: importations de b en provenance de la zone de libre-échange.

$lb(t)$ varie de -100 à +100.

L'équilibre multilatéral est parfait quand $lb(t) = 0$. Quand $lb(t) < 0$, il y a déséquilibre au détriment du pays africain ; quand $lb(t) > 0$, il y a déséquilibre en faveur du pays africain

Nous avons calculé cet indicateur pour évaluer le degré d'équilibre ou de déséquilibre dans les échanges entre les pays de l'Afrique de l'Ouest regroupés dans l'UEMOA et les pays de l'Union Européenne. L'année de référence t est 1989.

Tableau n° 35. Evaluation de l'équilibre multilatéral UEMOA-UE (1989)

	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Mali	Sénégal	Togo
Allemagne	-1	-1	1	-1	-1	-4
Danemark	-2	0	0	0	0	1
Espagne	0	0	-1	0	0	4
France	-12	-3	-10	-11	2	-12
Grèce	-	0	0	-	0	0
Irlande	-	-	0	2	0	0
Italie	6	1	0	-1	1	4
Pays-Bas	-4	-2	10	-2	0	-2
Portugal	13	2	0	2	0	3
Angleterre	-1	-1	0	-1	0	2
UEBL	-1	2	1	-2	-1	0

Sources : calculs réalisés par l'auteur à partir de la formule ci-dessus et des données fournies par la BCEAO (Notes d'information et statistiques, n° 1476, décembre 1997).

Dans 23 cas d'échanges réciproques, l'indicateur est négatif, ce qui signifie que la proportion d'échanges déséquilibrés au détriment des pays africains est relativement forte. Dans 16 cas, le déséquilibre est au profit des pays africains. Dans 17 cas, l'équilibre multilatéral est réalisé.

On peut donc affirmer que sur les 66 cas d'échanges répertoriés, un tiers est constitué d'échanges déséquilibrés au désavantage des pays africains. Tous les pays de l'UEMOA (sauf le Sénégal) ont un indice fortement négatif avec la France, ce qui dénote que leur commerce réciproque avec la France est très déséquilibré à leur désavantage. L'indice varie entre -12 et -3 . Avec l'Allemagne, l'indice est également négatif pour tous les pays de l'UEMOA (sauf la Côte d'Ivoire), mais à un niveau nettement plus faible que celui de la France. L'indice varie entre -4 et -1 . Par contre avec le Portugal, l'Italie (sauf les échanges avec le Mali), l'indice dégage un solde positif. Ce qui signifie que les échanges réciproques sont déséquilibrés en faveur des pays africains.

Si les déséquilibres importants des échanges sont en général au détriment des pays africains, deux cas seulement significatifs apparaissent à l'avantage des pays africains: l'indice est fortement positif sur le commerce réciproque entre la Côte d'Ivoire et l'Italie ($+10$) et entre le Bénin et le Portugal ($+13$).

Le caractère déséquilibré des échanges entre pays européens et africains est un facteur qui affaiblit la zone de libre-échange. Il maintient et même aggrave les disparités économiques au lieu des les atténuer et pourrait contribuer à l'effritement de la zone eurafricaine.

2.6. Effet de renforcement des échanges intra-régionaux

L'analyse des données statistiques sur le commerce extérieur des pays africains de 1965 à 1987 montre une importante augmentation des exportations de 1965 à 1980. De façon générale, tous les pays connaissent une hausse de leurs exportations et parfois cette hausse est très forte pour certains cas (Côte d'Ivoire, Botswana, Congo, Gabon, etc.). Les pays pétroliers sont parmi ceux qui connaissent une hausse vertigineuse de leurs exportations. Mais c'est aussi le cas de pays réputés exportateurs mondiaux d'un ou deux produits (Côte d'Ivoire, Zambie, etc.).

Les chiffres ci-dessus ne portent que sur les pays faisant partie de trois groupements régionaux, à savoir la CEMAC, la CEAO et la SADCC. Cela nous permet de faire le lien avec les échanges intra-régionaux en dépit du fait que les données ne sont pas explicites à ce sujet.

L'évolution des exportations de 1980 à 1987 connaît une baisse générale. En effet, les chiffres sont en repli sauf pour quelques cas comme l'île Maurice, le Botswana, le Sénégal et le Mali. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette chute des exportations. Elles tiennent à la baisse des cours du pétrole et des matières premières sur le marché mondial d'une part, à la chute des cours du dollar d'autre part. Au milieu des années 80, cette baisse des cours a entraîné une chute des exportations des pays africains, principalement des pays pétroliers.

S'agissant de l'orientation géographique des exportations, trois cas se présentent :

a) les pays ayant renforcé leurs échanges avec les pays développés en accroissant le pourcentage des exportations destinées vers ces pays. Dans le même temps, ces pays ont affaibli leurs échanges avec les pays africains. Dans notre hypothèse, nous considérons que les pays africains exportent davantage vers les autres pays de leur région que vers les pays d'Amérique latine et d'Asie pour des raisons liées à la distance, aux problèmes de taux de change et aux traditions commerciales. C'est pourquoi, les pays à revenu faible et intermédiaire vers lesquels sont destinées les exportations sont dans leur écrasante majorité les pays d'Afrique et surtout les pays voisins;

b) les pays dont les exportations à destination des pays développés ont diminué en valeur relative et parallèlement les exportations destinées aux pays voisins ont subi un accroissement souvent en proportion équivalente à celles qui ont baissé et qui étaient destinées aux pays industrialisés. On peut dire dans ce cas qu'il se manifeste une tendance réelle au renforcement des

échanges intra-régionaux pour ces pays et donc au renforcement de l'intégration commerciale horizontale au détriment de l'intégration commerciale verticale;

c) le troisième groupe est constitué de pays qui n'ont pas modifié de façon notable l'orientation géographique de leurs exportations pendant la période considérée.

Nous allons reproduire deux tableaux indiquant les deux premiers cas ci-dessus évoqués afin d'examiner par la suite les questions relatives au renforcement ou à l'affaiblissement de l'intégration régionale sur le plan des échanges.

Tableau n° 36. Pays ayant accru leurs exportations à l'échelle régionale
(% du total)

	1965	1980	1987
CEMAC			
Tchad	35	43	-
Cameroun	7	5	22
Gabon	8	35	-
CEAO			
Togo	6	40	-
Bénin	12	26	-
Sénégal	7	49	-
Côte d'Ivoire	14	21	24
SADCC			
Tanzanie	24	37	-

Source : *ibid.*

Des 6 pays que compte la CEMAC, trois pays ont pu accroître leurs échanges à l'échelle régionale : le Cameroun, le Tchad et le Gabon. Au niveau de la CEAO, on en compte quatre sur sept pays : Togo, Bénin, Sénégal et Côte d'Ivoire et dans la région de la SADCC, un seul, la Tanzanie. Ces données reflètent le dynamisme de l'intégration régionale. Celle-ci est plus intense en Afrique de l'ouest relativement aux autres régions africaines. Plusieurs analyses convergent sur ce point.

Dans la même période, la part des exportations de ces pays vers les pays développés, en particulier l'Europe, leur principal client tend à décroître. Ces deux tendances contradictoires méritent d'être analysées en profondeur pour en déterminer les causes. Mais avant il nous faut indiquer les pays dont les exportations à l'échelle régionale se sont tassées.

Tableau n ° 37. Pays dont les exportations ont décliné à l'échelle régionale

	1965	1980	1987
CEMAC			
Congo	9	20	4
CEAO			
Burkina	83	55	-
Mali	89	32	-
Niger	39	20	-
SADCC			
Mozambique	71	38	-
Zimbabwe	47	21	-
Angola	45	2	-

Source : ibid.

Dans la CEMAC, le Congo représente le cas typique d'un pays dont les exportations ont réalisé un bond de 1965 à 1980, elles sont passées de 9 % à 20 % puis sont retombées à 4 % en 1987. Une telle évolution en dents de scies peut s'expliquer par des déficiences structurelles et un changement notable d'orientation du système productif qui au début des années 80 va délaisser l'amorce d'industrialisation et de diversification de la production pour mettre l'accent sur l'exploitation et l'exportation des produits pétroliers en particulier du brut. Le Gabon par contre choisit une orientation différente. En plus du renforcement du secteur pétrolier, ce pays va maintenir sa stratégie d'implantation d'industries de transformation et continuer à exporter quelques produits manufacturés dans la sous-région (textiles, placages, produits agro-alimentaires, etc.).

Dans la CEAO, ce sont les pays les plus pauvres qui voient décroître leurs exportations régionales au profit du renforcement des exportations vers les pays industrialisés. Ces exportations sont principalement composées de produits primaires non transformés (coton, uranium). Un fait frappant, les exportations régionales de ces pays demeurent élevées surtout pour le Mali (55 %) et le Niger (32 %). Ces exportations sont en général composées de produits d'élevage destinés aux pays du littoral (Côte d'Ivoire, Sénégal) qui constituent pour les pays du Sahel d'importants débouchés en viande de mouton et de bœuf.

Au niveau de la SADCC, trois pays voient leurs exportations chuter à l'échelle régionale : ce sont le Mozambique, le Zimbabwe, l'Angola. Pour ce dernier, la chute est spectaculaire car la part des exportations régionales passent de 45 % à 2 % de 1965 à 1980. Il est possible que les mêmes raisons évoquées pour le cas du Congo expliquent cette forte tendance à la baisse.

2.7. Effet de concurrence et de marginalisation

Le régime préférentiel instauré par la zone eurafricaine a été complété par le système généralisé des préférences revendiqué par les autres pays en voie de développement dans le cadre de la CNUCED. Cela a entraîné progressivement l'érosion des préférences accordées aux pays ACP et renforcé la concurrence sur le marché communautaire européen des produits africains avec ceux des autres pays en développement. L'aiguïsement de la concurrence n'a pas permis aux producteurs africains de résister car ayant moins d'atouts que leurs concurrents asiatiques et latino-américains. Ils ont alors été progressivement évincés des marchés européens. Ce phénomène s'est aussi étendu sur les marchés intérieurs africains où dans certaines filières, les producteurs locaux ont été marginalisés à cause de la concurrence des produits subventionnés en provenance des pays de l'Union Européenne.

D'autres facteurs plus complexes liés aux innovations technologiques (invention de nouveaux produits, découverte de nouvelles sources de matières premières, développement des produits de substitution) constituent des causes potentielles d'élimination d'un grand nombre de producteurs africains sur le marché mondial.

Dans les lignes qui suivent, nous allons nous attarder sur l'analyse de l'évolution des échanges commerciaux de l'Union Européenne vers les pays ACP comparativement aux autres pays en développement et l'analyse d'une filière de production, celles des corps gras en guise d'illustration de la tendance générale de marginalisation. Ces deux analyses, l'une globale et l'autre sectorielle, témoignent bien des phénomènes de concurrence et de marginalisation des producteurs africains sur les marchés africains et européens.

2.7.1. Evolution du commerce de l'UE vers les pays en développement

L'évolution des échanges de l'UE avec les pays en voie de développement révèle sans équivoque comment les effets de concurrence et de marginalisation ont tendance à minimiser les échanges avec les ACP en particulier avec les pays européens au profit des autres PVD, particulièrement des pays asiatiques.

Dans le tableau ci-dessous, entre 1976 et 1994, la part des importations des pays européens en provenance des ACP est de 6,7% et celle des autres PVD se situe à un niveau inférieur, soit 4,2% pour l'Asie, 5,3% pour l'Amérique latine, 6,7% pour les pays méditerranéens. On voit bien que la part du marché communautaire occupée par les pays africains est supérieure à celle des autres PVD. Or en 1994, les tendances vont s'inverser.

Tableau n° 37. Le commerce entre l'UE et les PVD

(en milliards d'écus)

	1976	1980	1985	1990	1992	1994
Exportations de l'UE						
Total	141,3	221,1	380,8	415,3	436,1	539,0
ACP	9,6	15,7	17,4	16,6	17,0	14,9
Asie	7,5	13,1	29,4	41,0	47,1	70,5
Amérique Latine	7,7	12,0	13,5	15,6	20,4	29,6
Méditerranée	12,3	19,8	29,8	28,5	28,6	33,1
Importations dans l'UE						
Total	157,7	269,9	399,7	461,5	487,6	540,0
ACP	10,5	19,4	26,8	21,9	18,0	18,6
Asie	6,7	16,0	26,0	50,9	66,4	84,3
Amérique latine	8,3	13,7	25,8	25,7	24,8	27,6
Méditerranée	9,6	16,4	32,3	29,8	30,3	30,8
% des importations dans l'UE						
ACP	6,7	7,2	6,7	4,7	3,7	2,8
Asie	4,2	5,9	6,5	11,0	13,6	13,1
Amérique latine	5,3	5,1	6,5	5,6	5,1	5,4
Méditerranée	6,1	6,1	8,1	6,5	6,2	6,1

Sources : Le Courrier n° 162, mars-avril 1997, p.15.

En effet, la part de marché détenue par les pays ACP n'est plus que de 2,8% alors que celle des pays asiatiques s'accroît nettement et s'élève désormais à 13,1% et celle des pays d'Amérique latine se maintient à 5,4% de même que celle des pays méditerranéens qui se situe à 6,1%.

Au vu de ces tendances, on peut alors tirer la conclusion suivante : l'Afrique a perdu d'importantes parts de marché du fait de la forte concurrence des pays asiatiques. Ce sont donc ces derniers qui ont su mieux profiter du marché communautaire et qui ont progressé au détriment des pays africains moins compétitifs. Les chiffres permettent d'aller au delà et d'affirmer que les pays asiatiques ont non seulement renforcé leurs positions commerciales au détriment des pays africains, mais leur progression est telle qu'ils ont dû concurrencer sur leurs propres marchés les pays européens eux-mêmes. L'accroissement des importations en provenance de l'Asie est de 6,7 milliards d'Ecus à 84,3 milliards au cours de la période soit une progression de 1.158,2%. C'est considérable. La filière corps gras illustre sur le plan sectoriel cette perte de compétitivité des pays africains au profit entre autres des pays du sud est asiatique¹.

2.7.2. Cas de la filière des corps gras

H. d'Almeida-Topor et M. Lakroum (1994) dans leur ouvrage très documenté portant sur les échanges entre l'Europe et l'Afrique abordent le problème de la filière des corps gras en s'appuyant sur plusieurs études (l'ONU, 1970 ; J. Bourinet, 1972 ; P. Mayer, 1983).

¹ A part les oléagineux, deux autres filières, celles du cacao et du bois d'œuvre sont fortement concurrencées par les produits asiatiques sur le marché communautaire. Voir à ce sujet les études intéressantes réalisées avec le concours du ministère français de la coopération : Paul Jouve et Hubert de Milly (sous la coordination), Compétitivité du cacao africain, septembre 1990 ; J.C. Carret et J. Clément (sous la coordination), La compétitivité du bois d'œuvre africain, 1993.

Les auteurs indiquent que l'organisation des marchés internationaux des matières premières a connu de profonds bouleversements à partir des années cinquante. Ces bouleversements ont affecté les stratégies et les rôles traditionnellement dévolus aux grandes puissances européennes et à leurs empires. Le renforcement des concentrations du capital marque cette période. En effet, il s'est constitué des puissants groupes multinationaux sur la base de la concentration financière et de l'absorption des entreprises de traite et de courtage coloniales. La stratégie menée par ces groupes financiers dépassait le cadre des régions et revêtait un caractère mondial.

Ainsi, deux filières, l'exploitation minière et l'industrie agroalimentaire vont constituer des réseaux d'échanges spécialisés à l'échelle mondiale éloignés des espaces de production et de commercialisation locaux. La fixation des prix, la localisation des sources de matières premières, la transformation des matières en produits finis sont des éléments qui échappaient à la décision des puissances coloniales et des Etats nouvellement indépendants, mais dépendaient des firmes multinationales qui désormais assuraient le contrôle des marchés.

La filière des oléagineux est l'exemple type de filières ayant subi d'importantes modifications. Compte tenu de la provenance essentiellement tropicale des matières premières, les industries de transformation avaient eu recours, à la fin du XIXe siècle à des circuits de transport et de transformation particuliers qui donnaient à cette filière une relative autonomie par rapport aux structures coloniales et à celles des industries européennes. En amont, cette filière était marquée par la diversité des matières premières et des sources d'approvisionnement qui intégraient les structures aussi bien méditerranéennes (olive, coton) que d'Afrique noire (noix de palme, arachide, coton).

Plus tard, des cultures industrielles à haut rendement effectuées en Europe et aux Etats-Unis s'y adjoignirent (colza, soja, tournesol). En aval, les activités de transformation et les débouchés étaient tout aussi hétérogènes et connurent pendant les années 50 une diversification croissante. « Le nœud stratégique de l'ensemble reposait donc sur les structures de liaison, de mise en contact et donc d'intégration des trois segments c'est-à-dire sur le transport et les marchés intermédiaires » (d'Almeida-Topor et Lakroum, p119).

Il est possible de distinguer dans l'évolution de la filière des corps gras trois étapes majeures :

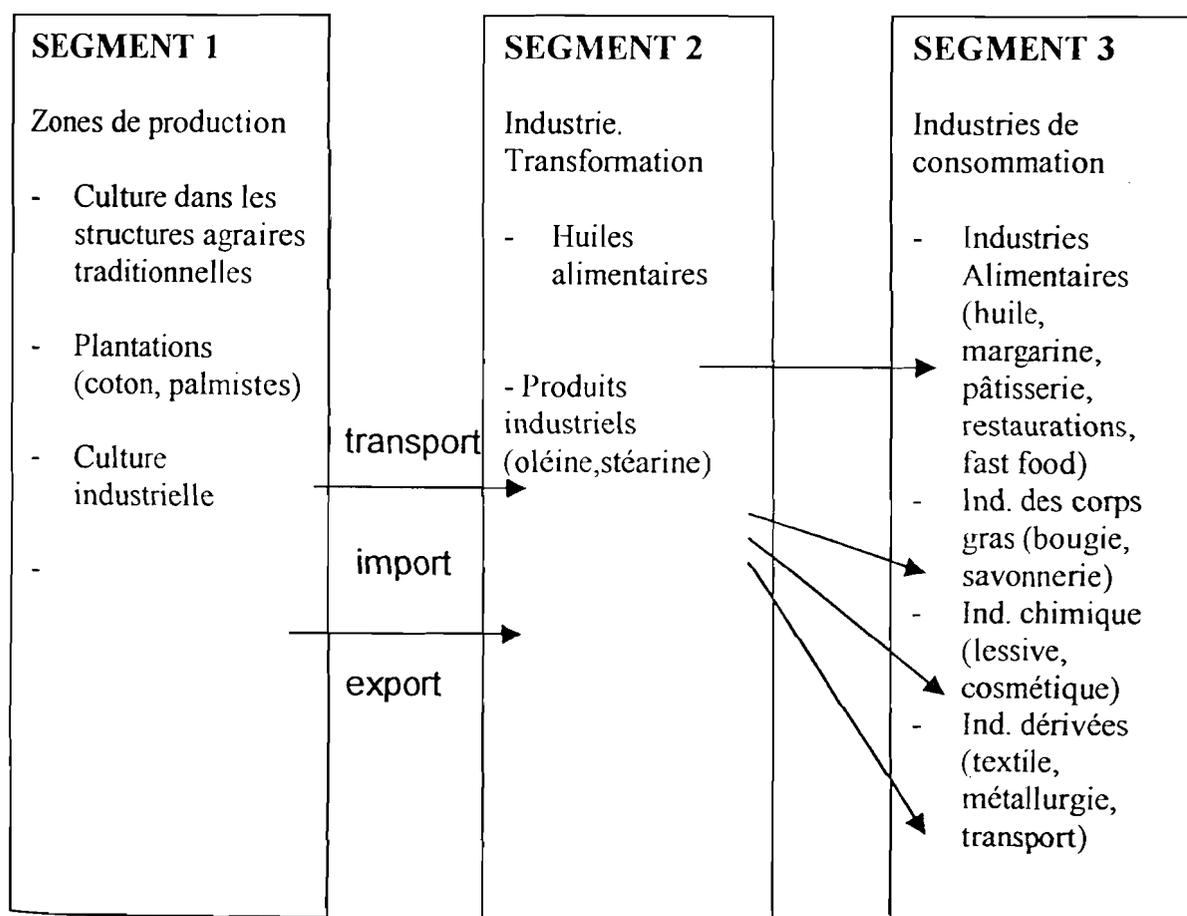
-Jusqu'à la crise des années 30, l'organisation de la filière était basée sur une bipolarisation fondée sur l'opposition entre deux produits : les arachides et les palmistes et la rivalité entre deux zones de production et de transformation, celles de l'empire colonial français et britannique.

-Mais, les industriels britanniques, grâce à leur groupe bien structuré Unilever assurèrent progressivement le contrôle de l'ensemble du marché en effectuant le décorticage et la transformation locales des produits aussi bien en Afrique de l'Ouest qu'en Inde. En réduisant les coûts de transports, en mettant en place des organismes associant l'Etat, les négociants, les producteurs et les transporteurs (Marketing Board), ils imposèrent peu à peu un marché unique, celui de Londres, pour la fixation des cours mondiaux des oléagineux.

Au début des années 60, la filière anglo-hollandaise va se disloquer sous la pression des marchés internationaux. L'impact du premier choc pétrolier, la sécheresse au Sahel et ses conséquences néfastes sur la production agricole africaine vont être à l'origine de la profonde restructuration de la filière. Les grandes zones de production vont s'éloigner de l'Afrique et se concentrer en Asie : Malaisie et Indonésie.

L'apparition de nouvelles sources de matières premières et l'extension des cultures industrielles qu'elles nécessitent, le soja aux Etats-Unis, le colza et le tournesol en Europe vont contribuer à assurer aux pays industrialisés le contrôle direct du segment amont. L'effondrement des cours en 1974, l'isolement des centres stratégiques, la faillite du groupe Lesieur, important client des producteurs ouest-africains, firent que les oléagineux africains qui avaient été au cœur du dispositif ne jouèrent plus qu'un rôle marginal par la suite. Les cours des oléagineux furent alors régulés en fonction de ceux du soja auxquels ils furent implicitement rattachés. L'axe stratégique de l'ancienne filière reliait désormais les Etats-Unis et l'Asie du sud-est et ignorait l'Afrique (voir cartes en annexes).

Tableau n° 38. Segmentation et intégration de la filière des oléagineux



Section 3. Incidences sur le processus institutionnel d'intégration africaine.

Pour évaluer cette incidence sur l'intégration africaine, il convient de s'interroger sur les dispositions que la Convention contient en vue de contribuer au renforcement des groupements régionaux des ACP. Ensuite, il faudra examiner les moyens concrets mis en œuvre et évaluer leurs résultats.

3.1. Dispositions réglementaires

Bien avant l'adoption de Lomé, la CEE finançait déjà dans le cadre de la Convention de Yaoundé des projets à caractère régional. Cependant, c'est en 1975 que furent introduites formellement des dispositions dans la Convention de Lomé I concernant l'intégration et la coopération régionale. Une enveloppe particulière s'élevant à 10% de la dotation totale fut allouée au financement des projets de caractère régional dans les ACP (soit 300 millions d'écus). Les dispositions en faveur de l'intégration africaine mettent l'accent sur la coopération régionale, la diversification des économies, la substitution des importations, la création de marchés plus vastes, la réalisation des infrastructures transfrontalières et la promotion du commerce inter ACP.

Ces dispositions se renforcent avec la Convention de Lomé II. Dans cette convention, deux nouveaux objectifs sont nettement affichés : le renforcement des organismes régionaux et des mesures spécifiques en faveur des pays insulaires et enclavés. L'enveloppe financière est doublée (631 millions d'écus) soit près de 14% de la dotation totale.¹

Lomé III voit également croître les moyens budgétaires affectés à la coopération et l'intégration régionale des ACP. Avec 14% des fonds programmables destinés à la coopération régionale, le dispositif réalise une avancée quantitative (1 milliard d'écus). Cette convention affine ses dispositifs en précisant davantage les actions régionales nécessaires à une meilleure

¹N. Brajard (1993), "La coopération régionale à travers les conventions de Lomé", *Le courrier ACP-UE*, n°142.

intégration, en prévoyant la possibilité de combiner deux types de financements, sur fonds régionaux et nationaux afin de stimuler les Etats à élaborer des politiques concertées au niveau régional, en définissant mieux le processus de programmation des projets régionaux.

La même tendance se poursuit dans Lomé IV. On peut noter un accroissement en valeur absolue de la dotation affectée à la coopération régionale (1.250 milliards d'écus). En outre, un des points centraux de cette convention est incontestablement la question de l'intégration régionale. N. Brajard, experte à la Direction Générale pour le Développement, une des structures de la Commission, souligne :

« La Communauté et les Etats ACP reconnaissent que le processus d'intégration est indispensable à la constitution d'espaces de développement viables et cohérents et souhaitent donc s'engager à la réalisation de véritables stratégies d'intégration économique régionale fondée sur une libéralisation des échanges intra-régionaux, un renforcement des accords de paiements et de financement du commerce et une coordination des politiques sectorielles au niveau régional ».¹

Deux autres aspects méritent d'être évoqués : le lien entre intégration et ajustement, la transcendance de l'appartenance géographique. S'agissant du premier, la Convention estime que l'ajustement comme l'intégration peuvent revêtir un caractère régional, créer une dynamique favorable au développement ou au contraire être à l'origine de freins. Pour empêcher les effets négatifs, la Convention prévoit appuyer les actions et structures visant à améliorer la coordination des politiques macro-économiques et sectorielles au moment où ces politiques et programmes sont formulés.

Sur le deuxième point, il s'agit de soutenir et de coordonner des actions concernant plusieurs pays ACP n'appartenant pas forcément à la même

¹ Voir N. Brajard, op. cité. p.89.

région, mais manifestent des besoins communs dans un domaine particulier où la coopération pourrait s'avérer avantageuse. C'est le cas du domaine culturel par exemple.

Lomé IV prévoit également l'extension du champ d'intervention en matière de coopération régionale : environnement, recherche et formation, coopération scientifique, rôle de la femme, développement des services, etc.

En outre, le rôle que doivent jouer les organisations régionales a été renforcé. En tant que représentants des Etats, celles-ci peuvent intervenir tant dans la programmation que la mise en œuvre des programmes.

3.2. Programmation de la coopération régionale

La programmation régionale au fil du temps a été systématisée à partir de Lomé II. La grande question a été comment combiner la programmation nationale et régionale tout en accordant à chacune la place qu'elle devait occuper dans la répartition des fonds de la Convention. Sur la base des enveloppes financières affectées à chaque région, chaque Etat se devait d'arrêter les priorités régionales lors des discussions sur la programmation nationale. Ces indications ont permis de définir et d'élaborer un programme régional. Ce processus visait à améliorer la cohérence des actions en évitant la dispersion des ressources et en favorisant la concentration des actions de chaque sous-région. Toutefois, ces difficultés n'ont pas pu être évitées.

Il a fallu attendre Lomé III pour qu'apparaissent des améliorations dans le processus de programmation régionale grâce la concertation entre Etats ACP et à l'accentuation de la concentration sectorielle. L'usage de la concertation pour la définition du programme régional s'est davantage développé. En Afrique Australe avec la SADC, dans l'Océan Indien avec la COI, et dans le Pacifique avec le SPEC et les caraïbes avec le CARICOM, la procédure

utilisée a été de confier le mandat à l'organisation régionale de concevoir le Programme Indicatif Régional (PIR) au nom de tous les Etats de la sous-région et de représenter ceux-ci dans les discussions avec les instances de la Communauté européenne.

S'agissant de Lomé IV, la programmation a suivi le même processus que dans Lomé III. Sur la base d'une synthèse des premières orientations établies et débattues avec les ACP de chaque région, un document de préprogrammation a été élaboré et discuté par les Etats membres de la CE. Après avoir obtenu un avis positif, ce document a aidé les pays et organisations concernés à préparer un PIR définissant les secteurs de concentration. Pour chaque secteur de concentration, le PIR détermine les objectifs principaux à atteindre, le type d'intervention prévu par la Communauté, ainsi que les mesures à mettre en oeuvre par les ACP en vue d'appuyer et favoriser la réalisation des dits objectifs.

3.3. Répartition des financements relatifs à l'intégration régionale

Celle-ci est basée sur la programmation de la coopération régionale. A partir de Lomé II, le processus de programmation s'est distinguée de la période antérieure où prévalait l'optique « projets ». La différenciation porte sur le fait que les enveloppes financières furent affectées à chaque sous-région et les orientations et priorités de chaque Etat ACP furent discutées lors de la programmation nationale. Cela a permis d'élaborer un programme par sous-région.

Tableau n° 39 . Ventilation des dotations de la coopération régionale
(en millions d'écus)

Dotation par région	Lomé II (1980-84)	Lomé III (1985-89)	Lomé IV (1990-94)
Afrique Occidentale	160	210	228
Afrique Centrale	60	80	84
Afrique Orientale	140	185	194
Afrique Australe	70	110	121
Océan Indien	20	26	30
Caraïbes	55,6	72	90
Pacifique	30,4	34	35
Sous-total	536,0	717	782
Divers	95,5	283	468
TOTAL	631,5	1000	1250

Sources : Le Courier ACP-CEE, n° 142, novembre-décembre, 1993, p.90.

L'Afrique Occidentale apparaît comme la région la plus dotée en matière d'intégration régionale puisqu'elle concentre 20% environ de la dotation financière de la convention. A l'inverse, la région de l'Afrique centrale reçoit nettement moins que celle de l'Afrique de l'Ouest et des autres régions africaines (Afrique orientale et australe). Elle dispose de moins de 10% du montant des fonds alloués à l'intégration. Un autre fait significatif est l'évolution contrastée des fonds alloués à chaque région. En effet, de Lomé II à Lomé IV, l'accroissement des financements aux régions d'Afrique occidentale, centrale, orientale et australe est respectivement de 42,5%, 40,0%, 38,5% et 72,8%. Le fait majeur est l'importante évolution des fonds affectés à l'Afrique Australe, en particulier à la SADC dont le nombre de projets financés par la CEE s'est accru de façon nette, à la différence des autres organisations sous-régionales en ASS.

Comment se présente la répartition sectorielle des fonds alloués à l'intégration régionale ? Le tableau ci-dessous va en indiquer la structuration.

Tableau n° 40 . Répartition sectorielle des engagements au 6-03--1993
(en millions d'écus)

Répartition sectorielle	Lomé I		Lomé II		Lomé III	
	m.ecu	%	m.ecu	%	m.ecu	%
Transport et communication	166	55	193	32	412	45
Industrie, énergie, mines	42	11	92	15	52	6
Développement rural	34	11	162	27	167	18
Développement social	36	12	74	12	90	10
Promotion commerciale	12	4	30	5	77	8
Actions thématiques	-	-	19	3	75	8
Divers	11	4	25	4	42	5
TOTAL	301	100	595	100	915	100

Sources : *ibid.* P. 90.

La répartition sectorielle montre clairement que le secteur privilégié de l'intégration régionale est celui des transports et communications, surtout dans le cadre de Lomé I et III (55% et 45%). En seconde position, mais très loin derrière se trouve le secteur du développement rural. Par contre, celui de l'industrie, énergie et mines connaît une baisse sensible des fonds qui lui sont affectés car de 15% à Lomé II, il ne reçoit que 6% à Lomé III. Et pourtant, c'est un des secteurs clés permettant de consolider la base productive de l'intégration régionale.

Le constat que l'on peut faire est que le dispositif mis en place dans le cadre de la Convention a eu un effet marginal sur l'intégration africaine. Le nombre limité de projets communautaires financés atteste de l'insignifiance du programme visant à renforcer l'intégration africaine. Deux raisons peuvent expliquer cette faible incidence : l'insuffisance des moyens mis en œuvre

d'une part, la grande priorité accordée à la programmation nationale au détriment de la programmation régionale d'autre part.

Les ressources consacrées à la coopération et l'intégration régionale sont en général insuffisantes. Dans le cadre de Lomé IV, seulement 10% de l'enveloppe du FED est affecté aux projets régionaux. Les pourcentages sont tombés à 7% pour Lomé II et 1,5% pour Lomé III. En outre l'exécution des programmes régionaux connaît un faible taux d'exécution comparativement aux programmes nationaux. Ainsi, dans le 6^e FED, les taux d'exécution étaient de 81% pour les programmes nationaux et de 59% pour les programmes régionaux.

En conclusion, l'incidence de l'Union européenne sur l'intégration africaine est marquée par trois principaux aspects :

- la zone eurafricaine connaît un effritement des échanges. Si les échanges africains demeurent concentrés vers l'Union Européenne, en revanche les échanges européens tendent à s'orienter davantage vers d'autres zones, réduisant au minimum leur part avec l'Afrique. L'objectif visé par la constitution de la zone eurafricaine qui était celui de renforcer (ou tout au moins de maintenir) les courants d'échanges traditionnels entre l'Europe et l'Afrique a échoué. La logique originelle de l'intégration européenne s'est progressivement modifiée et il semble que la tendance mondialiste de l'Allemagne et des Pays Bas soit devenue dominante dans l'orientation des échanges et des investissements européens qui se redéploient d'abord en Europe, puis ensuite dans les zones extérieures à forte demande (USA, Asie, Amérique latine). Cette tendance a pour base le redéploiement des firmes européennes dont les effets de dimension engendrés par le processus de l'intégration en Europe poussent à rechercher les grands marchés que l'Afrique ne peut offrir.
- La gestion conventionnelle a eu des effets négatifs sur les échanges africains (exclus les échanges énergétiques). Seul le facteur demande

du marché communautaire a influencé l'accroissement des exportations africaines de cacao, d'aluminium, de cuivre, etc. L'érosion progressive des instruments explique cette incidence négative.

- La gestion conventionnelle a également eu peu d'effet d'incitation s'agissant des organisations régionales africaines. Les faibles montants alloués à l'appui des projets régionaux, leur caractère hautement sélectif en sont la preuve la plus éloquente.

CHAPITRE VI. PORTEE, LIMITES ET PERSPECTIVES DE L'INTEGRATION EURAFRICAINNE

Après avoir dressé ces différents constats amers, il importe maintenant d'examiner l'apport de la zone eurafricaine, ses limites et ses perspectives. L'analyse mettra l'accent sur les perspectives de l'intégration africaine, problématique au centre de notre thèse. Ce problème est sans conteste d'importance capitale à cause de la place qu'occupe aujourd'hui l'intégration régionale dans les stratégies de développement des pays africains.

Section 1. Portée et limites de la zone eurafricaine

1.1. Portée : la gestion contractuelle institutionnalisée

Cet aspect constitue tout à la fois une spécificité de Lomé et une avancée dans les relations entre pays à niveaux de développement inégaux.. La portée de la Convention UE-ACP réside dans cette gestion rendue contractuelle et qui se traduit par un système institutionnel de coopération servant de cadre de négociations multilatérales. Ces traits ne se retrouvent nulle part ailleurs, chez les autres bailleurs de fonds bilatéraux ou multilatéraux.

Les concours apportés par les pays européens sont dans un premier temps prévisibles, contractés de manière pluri-annuelle pour une période de 5 ans, avec reports des montants non déboursés ; cet engagement juridique permet aux Etats ACP d'effectuer une programmation de l'assistance sur une durée couvrant un plan quinquennal.

L'Union Européenne a la caractéristique d'avoir mis sur le chantier des instruments de coopération diversifiés marqués par l'absence de conditionnalité, sinon celle de respecter les droits de l'homme (aide financière,

stabilisation des recettes, facilités de subventions spéciales pour les produits miniers, préférences commerciales).

Les concours du FED comprennent deux types d'aides : l'aide « programmable » et « non programmable ». La première comporte les subventions et prêts spéciaux et la seconde les fonds du STABEX et du SYSMIN. Ce dispositif donne la possibilité aux pays de l'UE de moduler leurs interventions en fonction des situations et problèmes spécifiques à résoudre. Il n'entraîne pas systématiquement les effets de dépendance tant critiqués dans le cadre de l'aide bilatérale.

La répartition de l'aide est faite par la Commission de Bruxelles sur des critères plus objectifs que politiques (PNB, enclavement.). Cette aide est destinée d'abord aux investissements et non à renflouer les déficits des budgets des ACP.

Une autre portée de cette aide est la manière dont elle est gérée. Le système est plus transparent que celui des coopérations bilatérales. Cette transparence s'explique par le fait que l'aide provient de plusieurs donateurs et est mise en commun et aussi parce que l'utilisation des fonds est suivie d'un contrôle interne et externe à la Commission. En outre, l'aide n'est pas liée et tous les contrats doivent donner lieu à des appels d'offre permettant d'appliquer le principe de la concurrence.

L'aide bilatérale est généralement effectuée à l'initiative du seul pays donateur qui en fixe le montant, les conditions et les modalités d'emploi sans concertation aucune avec le bénéficiaire. A l'inverse, dans la conception de l'aide, les pays ACP sont présents et donnent leurs points de vue de même que sur d'autres problèmes concernant leur coopération avec l'UE. Ces négociations se déroulent dans des cadres qui ont été prévus à cet effet et de façon paritaire. Une des conséquences du caractère contractuel de la

Convention est que l'attribution des subventions du FED n'est pas conditionnée par les exigences d'engagements des Programmes d'ajustement structurel ; plus généralement les actions financées par le FED n'ont pas à répondre aux strictes conditions de rentabilité financière et économiques qu'imposent les interventions des organismes multilatéraux comme la Banque Mondiale.

Une innovation importante introduite par Lomé III est le changement intervenu en matière de programmation. L'optique de la programmation par projets a été abandonnée au profit de la programmation par objectifs. L'approche mise en œuvre se fonde sur « le dialogue des politiques », le principe de la concentration de l'aide (dans un secteur ou une région), l'appui à des orientations sectorielles dans les ACP. Il a également été introduit pour la première fois le principe du financement de l'intégration régionale africaine grâce à une enveloppe spéciale contenue dans l'aide programmable et affectée au financement des projets régionaux.

1.2. Limites de la zone eurafricaine.

Nous avons déjà évoqué une série d'effets qui limitent l'impact de la Convention de Lomé sur la croissance économique, en particulier la croissance des exportations des ACP. Dans cette section nous traiterons d'autres facteurs restreignant la portée de Lomé, à savoir son alignement sur les politiques d'ajustement structurel du FMI et de la Banque Mondiale, le caractère marginal du système de Lomé pour l'Europe.

1.2.1. Alignement aux politiques d'ajustement structurel (PAS)

Cette nouvelle approche a été introduite par la Convention de Lomé VI. Des pays comme la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne sont favorables à ce que l'aide de L'Union Européenne perde son caractère contractuel et devienne une

assistance conditionnée à l'adoption de réformes économiques et sociales contenues dans les PAS. Une autre tendance qui se dégage est l'accroissement non proportionnel de l'aide non programmable par rapport à l'aide programmable. Si on ajoute aux instruments d'aide non programmée d'autres ressources comme celles affectées à l'aide alimentaire, l'aide non programmée représente plus de la moitié du total de l'aide à l'Afrique. Une telle tendance comporte le danger de voir soumettre l'octroi de cette aide à des conditionnalités politiques.

Dans certains cas, les programmes de l'Union Européenne sont mis en place explicitement pour soit disant aider le pays concerné à exécuter la politique d'ajustement structurel conçue par le FMI et la Banque Mondiale. Cela veut dire que les programmes européens tendent à devenir un instrument parmi tant d'autres du dispositif appliqué par les institutions de Bretton Woods (B. Carton, 1991)¹.

Cette question soulève un problème de fonds : l'attitude en matière de coopération qui tend à s'instaurer entre différents bailleurs de fonds dans les modalités d'octroi de leur aide aux pays africains. De plus en plus, les PAS deviennent des orientations générales autour desquelles s'alignent les bailleurs de fonds, qu'ils soient bilatéraux ou multilatéraux. Une telle attitude comporte le danger de voir accroître les pressions sur des pays dont le recours à l'aide internationale constitue la porte de salut.

Naturellement une question mérite d'être posée : les PAS peuvent-elles être considérées comme des politiques en mesure d'impulser le développement des pays africains ? Dans tous les cas, les résultats qu'elles ont engendrés sont jugés peu probants. La situation économique des pays africains sous ajustement ne s'est pas améliorée. De l'avis de plusieurs auteurs (Coussy et

¹ Selon cet auteur, Lomé III contient déjà un instrument qui s'inscrit dans la panoplie utilisée par les PAS. En effet, le programme sectoriel d'importation est conditionné par l'adoption par les ACP concernés de réformes économiques et sociales.

Hugon, 1991, PNUD, 1993,) l'ajustement structurel n'a pas apporté de solution ni au grave problème de l'endettement des pays pauvres, ni à celui de leurs déséquilibres budgétaires et structurels. Leurs structures industrielles et productives n'ont pas subi de profondes modifications et ces pays sont encore loin de réaliser « le miracle du sud-est asiatique ».

L'alignement de l'UE aux programmes des institutions de Bretton Woods s'opère dans un contexte où celles-ci acquièrent un rôle prépondérant en matière de politique d'aide aux pays en développement et en l'absence d'autres politiques alternatives, celles qu'elles élaborent deviennent des références de crédibilité internationale.¹

L'UE a entretenu depuis le traité de Rome des relations particulières avec les pays ACP. Elle a acquis une riche et longue expérience dans le soutien aux programmes sectoriels des pays ACP. En matière d'ajustement macro-économique des PVD, elle ne dispose ni de l'expérience ni de l'expertise dans ce domaine. Son alignement derrière le FMI et la Banque Mondiale est un changement de cap important qui signifie la renonciation du caractère original de la Convention et le retour à des formes de relations fondées sur des pressions politiques et économiques et de fortes injonctions dans les politiques économiques et sociales des Etats souverains. Une sorte de retour en arrière qui aura des répercussions importantes dans les relations entre UE et ACP. Cela pourrait déboucher sur une remise en cause du caractère contractuel des concours du FED et l'adoption par les pays européens des conditionnalités multiples comme base d'octroi de l'aide.

¹ « Ce qui est significatif, écrit B. Carton, c'est que ces idées sont lancées alors que les programmes de Lomé III ne parviendront pas au début de leur phase avant 1988-1989 ; ce qui signifie que ces idées sont lancées non pas sur la base de l'expérience de la communauté, mais sur celle des expériences d'autres bailleurs de fonds, expériences non concluantes du point de vue du

1.2.2. Caractère marginal de l'aide aux ACP

Une autre limite de taille de la zone eurafricaine est le caractère dérisoire des fonds mobilisés par le FED pour la réalisation des projets de coopération et son impuissance à négocier en tant que groupement associatif à l'échelle internationale. Cela a comme conséquence de réduire l'impact réel de cette aide sur la croissance et le développement économiques des pays africains et de miner la cohésion de la zone face aux grands défis mondiaux

Le montant de l'aide décidé dans le cadre de Lomé III s'élève à 2 milliards d'écus, somme nettement inférieure aux concours de la Banque mondiale de même qu'au montant des fonds octroyés par les pays membres de l'UE aux pays africains dans le cadre de l'aide bilatérale. L'aide de la Communauté est évaluée à un montant 12 fois inférieur à l'aide bilatérale.

En fait la politique de coopération des pays européens demeure ancrée au niveau bilatéral et non communautaire comme si ces pays préféraient chacun octroyer de façon individuelle et non collective cette aide afin d'en tirer chacun le maximum de bénéfices économiques et politiques. Lomé apparaît comme l'un des domaines privilégiés où transparaît nettement la difficulté de l'Union Européenne de bâtir une cohérence communautaire au détriment des intérêts nationaux et individuels qui la traversent.

Deux grands problèmes d'importance ont en effet révélé toute la difficulté à faire émerger le concept de zone eurafricaine avec la nécessité pour les partenaires européens des pays africains de peser de tout leur poids pour que des solutions soient trouvées à ces problèmes : celui de la dette et celui des intérêts commerciaux des pays africains dans l'OMC.

développement (accroissement de l'endettement, baisse de la consommation par tête, accroissement de la dépendance externe....) (cf. B. Carton (1991), L'Europe face au sud, op. cité).

Sur la question de la dette, l'union européenne s'est toujours refusée d'aborder cette question et de prendre une position commune, rejetant la responsabilité de résoudre ce problème soit au FMI et la Banque Mondiale, soit aux Etats nationaux pris individuellement. Or cette question a une influence considérable sur les flux d'échanges entre l'UE et les ACP. La dette réduit les capacités des pays africains à accroître leurs importations et leurs exportations vers l'UE. Cette dernière n'y trouve par un intérêt majeur compte tenu du poids marginal de l'Afrique dans son commerce extérieur. Par ailleurs, on peut constater que les transferts nets au titre des conventions de Lomé ne représentent qu'une fraction infime de la dette des pays de l'Afrique subsaharienne (2%). Ces transferts n'ont pas eu comme objectif de diminuer le fardeau de la dette.

S'agissant de l'OMC, si l'UE se présente à ces négociations de façon solidaire, elle refuse de se poser en défenseur des pays ACP, laissant ainsi ces derniers revendiquer seuls leurs intérêts. En plus, ces derniers ne se présentent pas non plus en groupe uni et compact, en tant que pays ACP.

Cela pose naturellement le problème de la représentativité internationale d'un tel groupement qui ne vit que lorsqu'il s'agit de Lomé et qui en dehors de ce cadre ne dispose d'aucune cohésion ni force de négociation. Dans le contexte des discussions de l'Uruguay Round, l'UE a pris de façon unilatérale des décisions sur l'élimination des préférences commerciales sans véritablement consulter ses partenaires ACP et dégager avec eux une position concertée en dépit du fait que ces problèmes les concernent tous. Les engagements pris dans les conventions de Lomé n'ont pas pesé face aux revendications des américains et d'autres PVD de libéraliser davantage le marché communautaire.

Les concours du FED fonctionnent dans une certaine mesure comme un fonds d'aide à l'exportation aux industries, aux services et à l'agriculture

européenne. S'agissant du 5^e FED (1979-1984), on estime que l'ensemble des contrats de travaux, fournitures, maintenance et assistance technique sont retournés à 75% en moyenne aux Etats membres de la Communauté européenne sous la forme d'études de travaux et de commandes d'équipements à leurs entreprises (le taux de retour pour la France étant de 21,5% de l'ensemble de ces contrats). Concernant les opérateurs ACP, ceux-ci auraient bénéficié de 27% sous réserve que beaucoup de ces opérateurs sont en fait des entreprises appartenant aux ressortissants des pays de la Communauté (B. Carton, 1991).

Un autre aspect témoignant du caractère marginal de la Convention est le rôle que jouent dans l'espace Europe-Afrique les firmes multinationales. Celles-ci élaborent et appliquent leur stratégie en dehors du cadre de Lomé, mais en ayant en vue leurs intérêts mondiaux car la concurrence internationale ne se joue plus à l'échelle régionale, mais planétaire et à ce niveau la zone eurafricaine est considérée par les grands groupes financiers et industriels et commerciaux comme une zone marginale. C'est pourquoi, les investissements directs des firmes européennes les plus importantes affluent principalement en Asie et secondairement en Amérique.

Le système STABEX et SYSMIN a aussi montré ses limites dont particulièrement deux : tout d'abord ce système n'a pas empêché l'effondrement des recettes d'exportations des pays ACP. Les montants affectés pour le soutien des cours dont la chute a revêtu des proportions importantes à partir de la moitié des années 80 sont nettement insuffisants. En outre, les fonds ont souvent été concentrés sur trois à quatre produits et autant pour les pays, réduisant ainsi l'incidence du système à un petit nombre de pays ACP. Une autre insuffisance du système est le fait qu'il tend à raffermir les pays africains dans leur spécialisation de type primaire, producteurs de produits bruts, sans une alternative possible vers la

transformation sur place des produits tropicaux et des matières premières afin de garantir leur industrialisation.

Section 2. Perspectives

Les perspectives de la zone de libre-échange eurafricaine sont aujourd'hui dégagées par le nouveau cadre de négociation mis en place par l'Union européenne qui tente de réformer les rapports entre elle et les pays ACP en inscrivant ces rapports dans le schéma global de la libéralisation impulsée par l'Organisation Mondiale du Commerce. Le système de préférences qui était la base même des conventions de Yaoundé et de Lomé doit être démantelé. Les mêmes règles d'accès au marché européen doivent prévaloir pour tous les pays en voie de développement. C'est pourquoi, il est prévu la remise en cause de la protection de certains produits en provenance des ACP (sucre, rhum, banane).

Dans ces conditions la concurrence sera de plus en plus forte au sein du marché de l'Union Européenne pour les marchandises provenant de l'Afrique. La répartition du commerce africain est appelée à se modifier et les tendances déjà visibles pendant la décennie 1981-1992 devront s'accroître.

Nous avons conçu un modèle de prévision des échanges africains à partir de ces tendances. Le modèle est basé sur les variables ci-après.

2.1. Caractéristiques du modèle de prévision des échanges

Le modèle vise à calculer l'évolution de la part des échanges, des importations et des exportations pour les grandes zones avec lesquels les pays africains entretiennent des courants commerciaux significatifs. Ces zones sont : les pays de l'union Européenne, les pays africains eux-mêmes (échanges inter-africains), les Etats-Unis, le Japon, l'Asie, le Moyen-Orient et les autres (pays

d'Europe hors U.E., les pays industrialisés autres que les USA et le Japon, l'Amérique).

2.1.1. Hypothèses et formules

Le modèle part des hypothèses suivantes :

- a) la part des échanges avec les pays européens ne va pas connaître de changements significatifs. Les pays de l'union Européenne vont continuer à demeurer le principal fournisseur et client des pays africains pour les cinq années à venir. La libéralisation dans laquelle s'inscrivent les relations de l'UE avec tous les pays en développement sans préférences particulières ni discrimination aura à désavantager les exportations africaines destinées aux pays européens, en particulier les produits manufacturés.
- b) Les pays de l'UE auront à maintenir dans une certaine mesure leurs positions actuelles afin de conserver une certaine influence en Afrique, zone qui constitue pour eux un appui dans leur politique mondiale de confrontation avec les deux autres pôles (USA avec l'Amérique latine et Japon avec l'Asie).
- c) La part des USA et du Japon dans les échanges africains qui était marquée par une baisse importante poursuivra cette tendance au profit des pays africains et surtout des pays asiatiques dont les échanges avec l'Afrique tendent à se développer rapidement

- **Formule de calcul de la part des importations africaines** provenant d'une zone donnée :

$$M_{p_a} = M_{a_e} + M_{a_e} * Coef_{a+} + i \quad (1)$$

$$M_{p_d} = M_{d+} + M_{d+} * Coef_{d+} + i \quad (2)$$

$$\text{Coef}_a = \frac{pMn - pMn-1}{pMn-1} \quad (3)$$

Si nous remplaçons (3) dans (1) nous aurons :

$$Mpa = Mae + Mae (pMn - pM n-1) / pM n-1 \quad (4)$$

Mpa : part des importations prévisionnelles

pMa : part des importations réalisées en 1981-1992

Coef_a : coefficient d'accroissement annuel des importations en 1981-1992

Coef_d : coefficient d'accroissement décennal des importations en
1981- 1992

n : année ultérieure à l'année de référence

$n-1$: année de référence

i : coefficient de pondération

C'est la même formule qui est appliquée pour le calcul prévisionnel des exportations.

2.1.2.Limites du modèle

La première limite est le fait que nous avons exclu le recours aux élasticités de demande d'importation et d'exportation, élasticités qui sont difficiles à calculer.

La deuxième limite est l'incertitude des cours sur le marché mondial. Le dollar pourra continuer à jouer un rôle international indéniable. Cependant la création de l' Euro va constituer un nouveau pôle monétaire et il est difficile de prévoir aujourd'hui comment les deux monnaies vont se comporter dans deux ou cinq ans. L' Euro étant directement convertible en franc CFA, il est certain que son

cours va directement influencer la valeur externe du CFA. Les prévisions du commerce des pays africains sont très marquées par les fluctuations des cours sur le marché mondial et cela peut modifier les tendances des importations et des exportations africaines.

La troisième limite est le fait que le modèle ne peut intégrer dans ses prévisions les chocs qui pourraient éventuellement affecter les échanges africains et engendrer d'importantes modifications des courants d'échanges futurs, en particulier la composition des exportations.

2.2. Résultats du modèle

Tableau n° 41 . Prévisions de la répartition des importations africaines

(en %)

	CEE	Afrique	USA	Japon	Asie	Moyen-Orient	Autres	Total
2000	47,39	10,34	6,40	6,00	22,47	1,72	5,68	100
2001	47,41	10,30	6,30	5,71	22,60	1,73	5,96	100
2002	47,40	10,26	6,19	5,44	22,72	1,74	6,25	100
2003	47,75	10,29	6,14	5,22	23,00	1,71	5,90	100
2004	48,08	10,31	6,08	5,00	23,38	1,68	5,57	100

Source : calculs de l'auteur à partir de la formule de l'indicateur de prévision.

Tableau n° 42. Prévisions de la répartition des exportations africaines

	CEE	Afrique	USA	Japon	Asie	Moyen-Orient	Autres	Total
2000	50,19	11,21	9,61	2,78	18,91	2,87	4,43	100
2001	51,45	11,01	10,01	2,90	17,59	2,62	4,37	100
2002	53,01	10,85	9,03	2,61	17,68	2,69	4,14	100
2003	51,48	11,41	8,58	2,50	18,92	2,93	4,17	100
2004	49,90	11,98	8,14	2,38	20,21	3,19	4,20	100

Source : calculs de l'auteur à partir de la formule de l'indicateur de prévision.

2.3. Interprétation des résultats

Les tableaux que nous avons reproduits apportent des éléments permettant de dégager quelques enseignements et de déduire quel pourrait être le sort de la zone eurafricaine d'une part et celui de l'intégration africaine d'autre part. Avant d'en arriver à ces conclusions et déductions, il importe tout d'abord de dégager les grandes tendances des prévisions.

2.3.1. Tendances des importations

Pendant la période considérée, les importations africaines en direction de la CEE restent prépondérantes. Elles varient entre 47,39% et 48,08% du total, faisant des pays européens les plus importants fournisseurs des pays africains. Comparées à 1992 où elles s'élevaient à 52,35%, les importations tendent à se réduire légèrement. Cette tendance peut s'expliquer par la concurrence des produits en provenance des pays africains d'une part qui pourraient passer de 7,84 % en 1992 à 10,31% en l'an 2000, mais aussi à l'accroissement accéléré des importations d'origine asiatique d'autre part qui augmentent : 22,47% en 2000, 23,38% en 2004 contre 11,88% en 1992.

C'est d'ailleurs le fait le plus marquant de l'évolution des importations prévisionnelles des pays africains. La place occupée par les pays de l'Asie (Hongkong, Taiwan, Corée du sud, Indonésie, Chine, Thaïlande, etc.) est appelée à s'amplifier au détriment des pays européens, mais aussi des Etats-Unis et du Japon. Le coût moins élevé de leurs produits alimentaires et de grande consommation (textile, électronique grand public, produits agroalimentaires, automobiles, etc.) explique cette importante hausse des importations africaines en provenance de cette zone.

Le déclin déjà constaté en 1981-1992 des importations américaines et japonaises devra se poursuivre en 2000 et par la suite comme le montrent les prévisions des importations pour cette période.

2.3.2. Tendances des exportations

Dans leurs grandes tendances, on constate que les exportations suivent la même évolution que les importations.

Pendant la période sous revue, les pays de l'Union Européenne continueront à demeurer les principaux clients des pays africains. De 2000 à 2004, ils exporteront entre 49,90% et 50,19% de leurs produits vers le marché communautaire. Il importe de souligner que les prévisions dégagent une légère baisse de ces exportations puisqu'elles s'élevaient en 1992 à 53,24%, soit une diminution de 3 points environ.

Celle-ci peut s'expliquer par l'effet dû à l'érosion des préférences, à l'accroissement de la concurrence des produits d'Asie et d'Amérique latine sur le marché européen. La question que l'on peut se poser est la suivante : pourquoi, en dépit de ces facteurs d'importance, le niveau des exportations africaines demeure quand même élevé et ne subit pas une forte baisse. La réponse à cette interrogation se trouve dans la perpétuation de la zone eurafricaine qui permet aux pays européens de maintenir des courants traditionnels d'échanges, en particulier des circuits d'approvisionnement en matières premières et sources d'énergie, dans la perpétuation de l'intégration monétaire, la zone franc, mécanisme contribuant à faciliter le commerce extérieur de bon nombre de pays africains en leur fournissant des réserves de change nécessaires au paiement de leurs transactions.

Un autre fait important est que le commerce interafricain va tendre à s'accroître. Ainsi les exportations vers les pays africains passeront de 8,23%

en 1992 à 11,91%, soit un accroissement de plus de trois points. De même, les exportations africaines en direction des pays asiatiques nouvellement industrialisés devront connaître une forte augmentation. Si en 1992, celles-ci se situaient à 7,16%, dans l'hypothèse où se maintenait le même taux de croissance, elles devraient s'élever à 18,91% en l'an 2000, soit une hausse de plus de 11 points.

Cette tendance s'explique par la délocalisation de certaines firmes multinationales asiatiques en Afrique à la recherche de sources de matières premières, mais aussi de possibilités d'implantation d'unités de transformation dont les produits seraient réexportés en direction entre autres du grand marché asiatique. Ce constat est fait dans l'industrie congolaise du bois, secteur dans lequel se sont implantées des entreprises du sud-est asiatique. Il semble que certaines zones de forêts en Asie exploitées de façon intensive ont vu leurs essences s'épuiser, d'où la nécessité de cette délocalisation en Afrique.

S'agissant des flux orientés aux Etats-Unis et au Japon, les prévisions dégagent une nette tendance à la chute des exportations africaines. Elles s'élèvent respectivement à 9,61% et 2,78% en 2000 contre 17,36% et 4,06% en 1992. Une telle baisse pourrait s'expliquer par le désengagement de ces deux pays de l'Afrique par leurs firmes afin de se concentrer dans leurs zones de prédilection, mais aussi par les difficultés pour les producteurs africains de maintenir leurs parts de marché dans ces pays dont les politiques relativement protectrices tendent à limiter les produits africains moins chers pouvant concurrencer les productions locales (cas du textile).

Section 3. Quels enseignements tirer ?

Les tendances qui se dégagent de l'évolution future des échanges intra-africains amènent à tirer quelques enseignements quant à l'avenir de la zone eurafricaine d'une part et à celui des unions douanières africaines d'autre part.

3.1. Avenir de la zone eurafricaine

De plus en plus, la zone eurafricaine aura tendance à s'effriter pour ne devenir qu'un simple regroupement dont le seul intérêt pourra résider dans les mécanismes de transferts de flux de capitaux des pays européens vers les pays africains. Les échanges commerciaux qui étaient le fondement des premières conventions auront tendance à revêtir les traits de simples relations d'échanges entre partenaires commerciaux dont la règle fondamentale sera la compétitivité des produits échangés. De ce point de vue, le reflux du commerce dans cette zone devra engendrer un redéploiement des échanges africains en direction de deux zones : les pays africains et les pays asiatiques.

De cette tendance, on peut déduire une série d'enseignements relatifs au processus d'intégration africaine. Celui-ci se trouvera vivifié par le renforcement des courants d'échanges inter-africains. L'idée selon laquelle, on assisterait à une désintégration régionale des pays africains¹ ne nous paraît pas pertinente et encore moins confirmée par nos prévisions. Bien au contraire, l'évolution du commerce international tend vers une consolidation des échanges entre pays africains. Le problème actuel est que ceux-ci demeurent encore l'apanage de quelques pays africains leaders, le Nigeria, la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Kenya, l'Afrique du sud, etc.

¹ Cette idée est avancée par Ph. Hugon dans son étude intitulée « Marginalisation et intégration en Afrique dans un contexte d'unification européenne », in L'Europe des douze et les autres, karthala, 1992, pp.331-361.

Le phénomène ne s'est pas encore généralisé, non pas que tous les pays africains devraient exporter des produits industrialisés, mais qu'ils devraient se spécialiser et ceux qui n'ont pas encore un appareil industriel relativement diversifié pourraient dans un premier temps fournir aux autres des produits primaires (matières premières et produits agricoles) nécessaires à la fabrication des produits manufacturés. Si cette dynamique prend corps dans les relations économiques interafricaines, le processus d'intégration devrait dans ces conditions se renforcer et atteindre un degré irréversible.

3.2. Libéralisation des échanges intra-régionaux dans le cadre des unions douanières

La constitution des unions douanières en Afrique subsaharienne a comme conséquence une importante libéralisation du commerce intra-régional. Les droits de douane prohibitifs ont été remplacés par des taux préférentiels favorisant les exportations entre les pays membres. C'est le cas de la taxe de coopération régionale (TCR) au sein de la CEAO. C'est également le cas de la taxe unique puis de du tarif préférentiel généralisé (TPG) au sein de l'UDEAC puis de la CEMAC par la suite. Même si les échanges ont eu à stagner et parfois à décroître, les pays comme le Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Kenya, etc. ont accru leurs exportations à l'échelle régionale. Si l'on applique la théorie vinérienne, on peut alors affirmer que pour ces pays, il y a eu création de trafic et donc accroissement de l'optimum grâce à la formation de l'union douanière.

3.3. Nouvelle problématique de la convention de Lomé

Dans le contexte actuel du commerce international marqué par la libéralisation des échanges à l'échelle mondiale, libéralisation codifiée par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et basée essentiellement sur l'abolition des préférences commerciales, comment pourrait évoluer la convention de Lomé ?

le est la nouvelle problématique des relations UE- ACP qui fait déjà l'objet d'importantes réflexions au sein des instances de la convention de Lomé et aussi en dehors de celles-ci.

3.3.1. Cinq points relatifs à l'orientation de la Commission européenne

Dans l'objectif de réaménager les relations UE-ACP, la Commission de l'UE a défini dans son livre vert cinq points majeurs¹:

1)- Revaloriser le partenariat et lui donner une dimension politique forte.

L'UE met l'accent sur le respect des principes démocratiques qui fondent un Etat moderne. Selon elle, les ACP doivent devenir « de véritables partenaires politiques ». Leur coopération doit désormais être fondée sur le respect des droits de l'homme, l'application des principes démocratiques, de l'Etat de droit et de la bonne gouvernance dans les affaires publiques;

2)- Recentrer la coopération par une approche intégrée de la lutte contre la pauvreté.

Les mesures prises par l'ancienne convention basée sur le libre accès des produits ACP sur le marché européen n'a pas empêché la chute du commerce extérieur de ces pays. La part des pays ACP sur les marchés mondiaux a décru de 20,8 % en 1975 à 9,7 % en 1995, en l'espace donc de 20 ans². La dynamique de développement contenue dans la convention capable de vaincre la pauvreté dans les ACP n'a pas donné satisfaction. Un regard critique est nécessaire afin de pouvoir instaurer de nouveaux instruments plus efficaces;

¹ Le livre vert élaboré par la Commission de l'UE a été publié le 20 novembre 1996. L'introduction de ce document a été publiée dans la revue Le Courrier ACP-UE, n°162 de mars-avril 1997, pp.7-22.

² Voir revue Echanges, n°7, avril 1998, p.12.

3) - Ouvrir la coopération au partenariat économique

L'objectif que doivent poursuivre les pays de l'UE est celui de contribuer à ce que les pays ACP s'adaptent aux nouvelles règles du commerce international de façon progressive et qu'ils s'intègrent dans le système multilatéral de l'OMC. Deux moyens sont préconisés pour atteindre cet objectif : aider ces pays à développer leurs capacités dans le domaine des échanges commerciaux ; accroître leur capacité à attirer les investissements étrangers ;

4) - Rendre plus rigoureuse et sélective la gestion des instruments de la coopération UE-ACP.

La gestion des instruments financiers doit être améliorée en réduisant leur nombre. Cela apportera une plus grande efficacité à la coopération. En outre, devront être privilégiées les approches sectorielles.

5) - Développer la différenciation géographique au sein du groupe ACP, sans mettre en cause son intégrité.

La démarche consistant à réaliser des accords généralisés empêche de tenir compte des spécificités régionales des pays ACP. Pour rendre plus efficace la lutte contre la pauvreté, il serait préférable d'aboutir à des accords de partenariat économique à caractère régional avec chacune des trois régions concernées.

3.3.2. Cinq scénarios envisagés dans la nouvelle convention

Le contenu de la nouvelle coopération entre l'UE et les ACP sera fonction du choix entre cinq scénarios préconisés par la Commission européenne sur la base des orientations évoquées plus haut. Les réflexions et débats actuels tournent autour de ces scénarios qui portent sur le choix entre le statut quo, l'intégration dans le système de préférences généralisées, la réciprocité uniforme, la réciprocité différenciée et enfin la différenciation dans un cadre unique.

1) - *Statut quo*

Dans ce scénario, l'union Européenne maintiendrait les mêmes relations qu'auparavant avec les pays ACP. Ces relations dans le domaine du commerce portent sur le libre accès des produits ACP sur le marché européen. Il est souvent reproché à la convention de Lomé de contenir peu de dispositions réglementant le commerce entre pays de l'UE et ACP. De nouvelles dispositions devraient alors y être incluses concernant l'accès aux marchés publics, au commerce des services, à la protection de la propriété intellectuelle et des investissements et aux règles relatives à la concurrence. Ce scénario a l'avantage d'élargir le niveau d'accès des ACP au marché communautaire. Il possède comme inconvénient d'augmenter l'aide de façon substantielle de l'Union Européenne et donc d'alourdir ses charges. Un autre inconvénient est qu'il ne tient pas compte de l'évolution du commerce international et des nouvelles règles de jeu imposées par l'OMC.

2) - *Intégration dans le système de préférences généralisées*

Les nouvelles règles de l'OMC incluses dans le système de préférences généralisées (SPG) permettent aux pays moins avancés (PMA) de bénéficier d'un niveau de préférences plus étendu. Ces préférences non-réciproques sont accordées sur une base autonome non couverte par la clause d'habilitation du GATT. L'OMC avait décidé d'étendre dès janvier 1998 un régime d'accès équivalent pour l'ensemble des PMA dont 38 appartiennent au groupe ACP. L'inconvénient de cette disposition est que le SPG n'est pas une mesure collective susceptible d'être négociée avec les pays bénéficiaires. Son application tend à affaiblir les relations UE-ACP. L'effet du protectionnisme tend également à retarder l'insertion de ces pays dans l'économie mondiale. Un autre inconvénient de ce scénario est qu'il fait apparaître des disparités au sein des ACP entre les PMA et les autres regroupés dans les mêmes unions régionales. La CEMAC par exemple compte 4 PMA parmi les 6 membres et l'UEMOA en compte 5 parmi les 7

membres. Un tel scénario pourrait aboutir à la dislocation des processus d'intégration régionale.

3) - *Réciprocité uniforme*

L'intérêt de ce scénario est qu'il permet de résoudre le problème de disparité du scénario précédent. En effet, grâce à la réciprocité, tous les pays membres d'une union douanière auraient les mêmes avantages en matière d'accès au marché communautaire. Ce dernier serait alors réaménagé en fonction des nouvelles règles de l'OMC. L'inconvénient de cette démarche se situe au niveau des coûts d'ajustement. Les pays contraints d'offrir des préférences commerciales aux pays membres de l'UE verraient leurs recettes douanières se réduire, ce qui aura comme conséquence de déséquilibrer de façon structurelle leur budget compte tenu du poids de recettes douanières dans sa composition.

4) - *Réciprocité différenciée*

La spécificité de ce système est qu'il permet de moduler la réciprocité des privilèges commerciaux en fonction des particularités des unions douanières des pays ACP. L'écueil de ce scénario est la multiplication des parties en négociation puisque bon nombre de pays ACP ne font pas partie des unions régionales. De ce fait, on pourrait alors aboutir à un alourdissement des coûts de transactions et un allongement de la durée des négociations.

5) - *Différenciation dans un cadre unique*

Ce dernier scénario paraît plus acceptable pour la Commission européenne. Il permet d'introduire une différenciation des pays ACP selon leurs souhaits. Certaines PMA pourraient garder une relation commerciale non réciproque avec un niveau d'accès éventuellement élargi par rapport à la situation actuelle. Certains pays à revenu intermédiaire possédant une taille

économique suffisante et certaines sous-régions comprenant aussi des PMA pourraient opter pour la réciprocité.

La mise en oeuvre de ces accords de libre-échange serait progressive avec une phase transitoire et exigerait un fort degré d'asymétrie. Du côté de l'UE, la libéralisation devrait être immédiate et interviendrait dès l'entrée en vigueur de la nouvelle convention ; côté ACP, l'ouverture de leurs marchés se ferait de façon graduelle et aboutirait à terme à l'élimination des barrières douanières et à l'intégration des ACP au marché mondial.

Section 4. Quelques pistes de recherche pour une théorie de l'intégration africaine

L'intégration est un processus d'une grande complexité. Tenter de faire des comparaisons est un exercice difficile. Les différences entre entités à comparer sont telles que certaines conclusions méritent d'être nuancées, à savoir, qu'il est difficile d'admettre que la théorie de l'intégration ait un caractère universel. Face aux particularités que présentent les pays africains, il est évident qu'il faille inventer une théorie spécifique de l'intégration à la lumière de l'expérience africaine, mais aussi européenne et d'autres pays. C'est là que réside tout l'intérêt de l'analyse comparative. Plus nous avançons dans les recherches, plus nous nous persuadons que la théorie de l'intégration africaine telle qu'elle est formulée mérite un enrichissement. Aussi, nous tenterons de faire des propositions permettant d'indiquer des pistes de réflexion pour un enrichissement de la théorie de l'intégration africaine en partant du point de vue que la théorie libérale de l'intégration a été conçue d'abord pour éclairer et guider l'intégration européenne, conformément aux conditions particulières de ce continent.¹

¹ A. De Lattre (1994) reconnaît d'ailleurs l'impossibilité d'appliquer le modèle européen d'intégration aux pays africains parce que les conditions historiques, économiques, sociales et politiques sont différentes entre les deux continents (cf. La France et l'Afrique, op. cité).

C'est seulement depuis une vingtaine d'années que les processus d'intégration des pays en développement ont commencé à attirer l'attention des chercheurs. Ceux-ci ont commencé à étudier de manière un peu plus approfondie les problèmes que pose l'intégration des pays africains. Cette étude doit se poursuivre et déboucher sur une analyse qui permette de déduire l'approche la plus appropriée de l'intégration africaine. Aujourd'hui, l'influence des pays européens est très forte dans la conception et l'application des politiques d'intégration en Afrique. C'est souvent ces pays pour des intérêts qui leur sont propres qui font les propositions tendant à réformer les politiques d'intégration. Nous sommes alors devant la situation où sur le plan empirique, il y a une grande dynamique qui existe alors que sur le plan théorique, les choses retardent et ce vide renforce l'empirisme dans la perception des questions relatives à l'intégration africaine.

Cinq pistes de réflexions sont nécessaires pour enrichir l'approche libérale de l'intégration africaine :

- la question de la cohésion régionale ;
- la question de la complémentarité sectorielle ;
- la combinaison entre le rôle que doit jouer le marché et celui dévolu à l'Etat dans le processus d'intégration régionale ;
- L'intégration monétaire ;
- Les différentes étapes de l'intégration régionale.

4.1. La question de la cohésion régionale

Cette question est aujourd'hui au centre des politiques d'intégration. On a vu comment les pays européens mettent un accent particulier au renforcement de la cohésion régionale en allouant à ce domaine d'importantes ressources, les fonds structurels. On a aussi indiqué que cette approche tend à favoriser les candidatures des pays moins développés et contribue beaucoup à l'élargissement du nombre des adhérents à l'union européenne. D'où l'importance de la question de la cohésion régionale. Nous avons aussi vu que celle-ci ne connaît pas de véritable solution dans les pays africains. Elle n'est pas abordée avec toute l'attention voulue, c'est pourquoi, les petits pays ont tendance à se désolidariser de l'union douanière, estimant que les coûts qu'ils supportent sont supérieurs aux avantages escomptés.

D'un point de vue théorique, la question de la cohésion se rattache à la notion de convergence des économies nationales composant l'union, convergence contribuant à réduire les écarts de développement et à rapprocher les niveaux des économies des pays membres. Deux approches s'opposent, l'approche libérale qui met l'accent sur la libre circulation des facteurs de production et des biens et l'approche volontariste qui est favorable à l'intervention de l'Etat, laquelle intervention est présentée comme indispensable compte tenu des imperfections du marché dans l'allocation des ressources et de la faiblesse du secteur privé en Afrique.

La question ici est la suivante : l'intégration africaine doit-elle choisir une des approches ou bien s'orienter vers une approche alternative ?

L'approche théorique libérale ne nous semble pas satisfaisante à cause des faiblesses et des limites du marché dans les pays africains. Les asymétries et les imperfections engendrent plutôt des disparités plus grandes qu'elles ne les réduisent. Les phénomènes de rigidité institutionnelle propre aux pays

africains ne favorisent pas le marché pour qu'il joue pleinement son rôle. En outre, la faible diversification de la production représente un facteur limitant.

L'approche interventionniste serait dans ces conditions celle qui pourrait offrir le plus de garantie dans la contribution à l'égalisation des niveaux de production. Cependant, les lourdeurs administratives et bureaucratiques, la perception actuelle de l'Etat comme un instrument de gestion au service de clans et non de l'intérêt général posent le problème de l'efficacité de l'intervention de l'Etat. En plus, les pénuries de ressources qui ont tendance à se généraliser du fait des crises budgétaires répétées risquent de constituer un réel obstacle à l'intervention étatique.

Dans ces conditions, l'approche de la cohésion régionale doit être pensée comme une approche graduelle mettant en mouvement les organisations supranationales. Ici, ce n'est plus l'Etat en tant que tel qui est sollicité, mais des organes représentant les Etats nationaux, se situant au dessus d'eux et disposant des attributs qui les rendent relativement autonomes et capables d'agir sur les forces économiques. Le rôle des banques centrales dans l'intégration économique et la mise en place des politiques de cohésion régionale peut être évoqué.

Soulignons que dans le contexte des pays africains marqués par un fort courant nationaliste, les acteurs de l'intégration doivent détenir une certaine indépendance face aux États. C'est le seul moyen de rendre leur action efficiente et de réduire les discriminations susceptibles d'apparaître sous l'influence des préférences nationales.

4.2. *La question des complémentarités sectorielles*

Cette question n'était pas posée par beaucoup d'auteurs à partir d'une étude approfondie des systèmes productifs africains. Cette question avait déjà été

évoquée par les experts de la Banque Mondiale dont l'intuition remarquable a été d'indiquer l'existence de pays excédentaires et déficitaires sur un certain nombre de biens. Cependant, l'idée qui a dominé dans les analyses de l'intégration régionale africaine est d'affirmer l'absence de complémentarité des économies en présence. L'un des grands enseignements de notre recherche est d'avoir non seulement confirmé l'idée qu'il existe bel et bien des complémentarités potentielles, mais qu'il est possible de les évaluer grâce à un indicateur et de classer les productions en fonction de leur degré de complémentarité sectorielle.

Naturellement une étude plus détaillée sur les productions industrielles devra être menée pour approfondir cette question d'importance. Néanmoins, on peut dire et déjà affirmer que le problème dans le processus d'intégration africaine n'est pas tant l'absence de complémentarités sectorielles, mais surtout la difficulté d'exploiter ces complémentarités potentielles afin qu'elles deviennent effectives et conduisent à d'autres complémentarités découlant de l'affinement des spécialisations productives nationales.

Quel est alors le chaînon manquant ? La faiblesse des infrastructures de transport et de communication susceptibles de relier les économies nationales constituent un des obstacles à la valorisation de ces complémentarités. De même l'existence de barrières tarifaires ou non tarifaires est une entrave à la valorisation des complémentarités potentielles.

Les politiques d'intégration régionale auraient à gagner à mieux connaître les branches et les filières de production où existent ces complémentarités afin de concevoir les mesures appropriées pour les exploiter et sur cette base développer les échanges réciproques au sein de l'union douanière. Cela implique non seulement des études sectorielles des systèmes productifs des pays de la zone communautaire, mais aussi la prise en compte des stratégies des entreprises privées, de leurs objectifs et programmes d'investissements.

L'intégration économique les intéresse au premier chef et leur contribution dans la réalisation d'entreprises à l'échelle régionale revêt un caractère décisif dans le contexte actuel de mise en oeuvre de politiques libérales basées sur la réduction de l'intervention de l'Etat dans le secteur productif.

Concernant les échanges intra-africains, la valorisation des complémentarités dépendra de la réorientation des échanges. Mais celle-ci est conditionnée par l'issue de la crise du modèle de production de type colonial. Les productions non compétitives qui depuis l'époque coloniale ont souvent bénéficié de soutiens publics vont tendre à disparaître. D'autres productions orientées vers le marché régional vont tendre à apparaître. Cette nouvelle dynamique qui a commencé déjà et qui se traduit par les exportations régionales de produits agricoles et industriels peut être considérée comme l'amorce d'un nouveau modèle d'accumulation africain. Des mécanismes d'incitation autres que douaniers aux échanges intra-régionaux doivent être conçus.

4.3. *Trouver un juste milieu entre le marché et l'Etat*

L'approche libérale, nous l'avons plusieurs fois rappelé, conçoit le processus de l'intégration en se basant sur le rôle actif du marché. Les facteurs de production doivent circuler librement au sein de l'espace communautaire et engendrer une allocation optimale des ressources. Dans les pays européens, les limites de cette approche ont conduit les Etats à intervenir dans les politiques de cohésion régionale en usant d'importants transferts de capitaux publics dans les régions retardataires. Cette approche a été par la suite affinée grâce à la mise en place de mécanismes de concertation et de partenariat associant les organes de la Commission, de l'Etat concerné et les autorités régionales

Cette démarche pourrait être imitée par les pays africains d'autant plus que le capital public dans ces pays y est souvent plus en mesure que le capital

privé de réaliser un certain nombre de projets d'investissement. Il nous semble qu'il faille s'orienter vers une répartition des tâches entre les forces du marché (secteur privé) et les forces de l'Etat (secteur public) dans les pays africains. Il n'est pas pertinent d'adopter une approche exclusivement volontariste du fait des dérapages que celle-ci occasionnerait dans les programmes massifs d'investissements publics. De même, se référer au seul marché pour améliorer la production et les échanges intra-communautaires serait source de beaucoup d'illusions et d'échecs. C'est pourquoi, l'approche de l'intégration africaine pourrait mieux s'adapter aux particularités du continent si on consent à équilibrer le rôle des deux facteurs, le marché et l'Etat, en affectant à l'Etat les projets que le secteur privé n'est pas en mesure d'effectuer et en laissant aux entreprises privées les créneaux régionaux susceptibles d'être rentabilisés par celles-ci.

La gestion de l'intégration régionale aurait à gagner s'il cela pouvait se faire en s'appuyant sur des organisations paritaires associant L'Etat et les syndicats patronaux. Cette disposition qui est appliquée en Europe à travers la mise sur pied du Comité Économique et Social, comité disposant d'un rôle consultatif important de la Commission et du Parlement européen n'est pas appliquée dans l'intégration africaine.

Ainsi, le rôle des entreprises n'est pas aussi important qu'il devrait être dans la formulation de l'analyse et des politiques d'intégration régionale. Les entreprises ne jouant qu'un rôle mineur, leur action dans la dynamique de la production et des échanges peut se trouver en porte-à-faux avec les politiques d'intégration régionale. Il est même possible que celles-ci soient tentées de s'opposer à un tel processus, craignant par exemple la concurrence que l'élargissement du marché pourrait accentuer au détriment du régime de protection auquel elles s'étaient habituées et des positions de rente qu'elles avaient acquises sur le marché. On voit encore dans une telle situation tout l'intérêt de mettre en place une gestion paritaire de l'intégration régionale afin

de susciter la pleine adhésion des entreprises privées et leur entière collaboration.

4.4. Les étapes de l'intégration

Cette question est d'importance. La théorie libérale a suggéré un certain nombre d'étapes qui vont de la zone de libre-échange à l'intégration économique généralisée. Le processus d'intégration européenne a confirmé dans la pratique le bien-fondé de ces étapes, tout au moins de l'étape du libre-échange à celle de l'union économique. En Afrique, une telle graduation ne semble pas appropriée. Les difficultés de réaliser le libre-échange, de dépasser l'étape de libre-échange et de construire une union douanière performante commandent de revoir la séquence des différentes phases pour y adjoindre dans le cas de l'Afrique des étapes intermédiaires.

En effet, la première étape de l'intégration africaine serait l'étape de la zone d'échanges préférentiels et non celle de la zone de libre-échange. Celle-ci se caractérise par l'accord entre pays membres de réduire les droits de douanes tout en laissant la politique tarifaire vis-à-vis des pays tiers sous la responsabilité des autorités nationales. La réduction de droits de douane devra se faire pendant une durée bien déterminée avec des modulations de taux en fonction du niveau de développement économique de chaque pays membre. Un délai plus court sera exigé aux pays les plus développés et un délai plus long à ceux qui sont moins développés. De même, les pourcentages de réduction plus faibles seront accordés aux premiers par rapport aux seconds. Une telle différenciation permet de surmonter l'épineux problème des disparités nationales et d'adapter le processus d'intégration aux particularités de chaque pays afin d'éviter les chocs asymétriques que ce processus pourrait engendrer.

Lorsque les conditions sont réunies, on peut alors passer à la deuxième étape, celle de la zone de libre-échange. Celle-ci se caractérise par la suppression totale dans un délai donné de tous les droits de douane et d'autres barrières non tarifaires entre les pays membres de la zone communautaire.

La troisième étape est celle de l'union douanière partielle, c'est-à-dire d'une union douanière qui n'intégrerait que certains pays et laisserait d'autres momentanément en dehors du processus. Les pays les plus développés pourraient s'entendre sur l'instauration d'un TEC en laissant à ceux qui ne sont pas encore prêts à cette éventualité la possibilité de fixer librement leur tarif extérieur à l'égard des pays tiers. Cette souplesse permet aux pays dont les recettes douanières sont essentielles à leurs budgets de passer par une phase transitoire où leurs tarifs extérieurs tout en étant différents devraient tendre à se rapprocher du TEC adoptés par les autres pays membres de l'union douanière.

La quatrième étape serait celle de l'union douanière intégrale. Elle regrouperait alors tous les pays membres sans exception dont le TEC s'appliquerait sans exclusive. Les pays les moins développés auraient eu suffisamment le temps de se préparer à cette étape de l'union douanière intégrale.

4.5. L'intégration monétaire

L'on sait que le processus d'intégration africaine, particulièrement en ce qui concerne la zone franc dispose paradoxalement d'une monnaie commune alors que le secteur réel est encore loin de répondre à l'intégration économique. Ce décalage comprend des avantages mais aussi des inconvénients. L'un des inconvénients est le coût très élevé de la monnaie commune comparativement aux transactions communes qui demeurent faibles. Cela signifie que le bénéfice d'une monnaie commune pour le secteur

productif et commercial des pays africains est faible et le coût de la gestion d'une telle monnaie n'est pas rentabilisée du fait de l'insuffisance des transactions financières et commerciales dans la zone. En clair, la constitution de monnaies nationales seraient préférables aujourd'hui à l'institution d'une monnaie commune. Le coût de gestion de ces monnaies seraient moins élevé que celui d'une monnaie commune rapporté au volume des transactions commerciales et financières intra-communautaires. La faiblesse de circulation de celle-ci entre les pays membres engendre dans les faits une situation ressemblant à l'existence de monnaies nationales. L'avantage de la suppression des coûts de transaction liée à l'absence de risque de change est annulée par les obstacles aux échanges commerciaux et leur extrême faiblesse.

Dans ce contexte, l'analyse de l'intégration monétaire revêt une importance capitale pour la théorie et les politiques d'intégration régionale en Afrique. Vouloir à tout prix créer une monnaie commune sans pour autant développer au préalable les transactions commerciales jusqu'à un certain niveau, c'est poser la charrue avant les bœufs et s'acheminer vers des difficultés certaines. C'est aussi accroître le coût de gestion de la monnaie et cela au détriment des réserves de change des petits pays plus enclins à une politique financière prudente que des grands pays généralement très dépensiers et super endettés²⁰.

Le fait est que la monnaie commune, le franc CFA, est un legs de la colonisation et qu'il faut maintenant appréhender l'intégration africaine en tenant compte de cet instrument conçu au départ pour favoriser les échanges et les mouvements des capitaux entre les colonies et la métropole et non entre territoires africains.

²⁰ C'est pourquoi, l'idée avancée de créer au sein de la CEDEAO une monnaie commune est prématurée alors que les échanges intra-communautaires ne sont mêmes pas supérieurs à 5% dans cette union. A titre de comparaison, les pays européens se sont dotés d'une monnaie commune quand leurs échanges réciproques avaient atteint plus de 70%. Dans une étude récente, Koulibaly

La réflexion aujourd'hui est comment réorienter la monnaie commune pour qu'elle serve à renforcer les échanges intra-régionaux ? Trois hypothèses de recherche peuvent être émises à ce sujet.

La première est l'existence de la couverture faite par le Trésor français. Dans ces conditions, la garantie de convertibilité de change assurée par le Trésor français tendra à favoriser les échanges verticaux et peu les échanges horizontaux à moins que des industries de transformation s'implantent massivement en Afrique dans la cadre de la stratégie de substitution aux importations à l'échelle régionale.

La deuxième est la fin de la garantie de la couverture du Trésor français et son remplacement par la Banque Centrale Européenne au moment de la disparition du franc français. La gestion de la monnaie commune devra alors s'ajuster aux critères de convergence contraignants de l'Union Européenne.

La troisième est l'indépendance du franc CFA vis-à-vis d'une tutelle quelconque. Cette hypothèse revient à situer la monnaie commune dans sa véritable dimension de reflet du secteur réel. Les risques d'éclatement de l'union communautaire existent du fait des importantes disparités économiques entre les pays membres et des difficultés d'accumuler des réserves de change. Il a été démontré par ailleurs que la zone franc n'est pas une zone monétaire optimale²¹. Le retour aux monnaies nationales pourrait constituer l'alternative aux divergences de politiques économiques nationales

Mamadou (1994) montre comment la gestion commune des avoirs extérieurs au sein de l'UEMOA se fait au détriment des petits pays

²¹ Voir à ce propos les études faites par Dikko (1993), Biao (1997) dans *Études et statistiques de la BEAC*. Dans un article récent, Ondo Ossa montre à l'opposé des auteurs précédents que la zone franc est optimale en partant du critère de solidarité appliqué à cette zone. Le problème de la solidarité est à notre avis étroitement lié au rôle du pays leader dans la zone franc, c'est-à-dire la France. Sans l'appui apporté par la France à travers le compte d'opération, la zone franc ne saurait survivre, ni avoir une certaine optimalité. L'auteur ne traite pas suffisamment ce point dans son analyse dont le grand intérêt est de relancer le débat sur la viabilité de l'union monétaire en Afrique (cf. Ondo Ossa (2000), « Zones monétaires optimales et crises de changes », *Economie et gestion*, vol.1, n°3-4, pp.2-35.)

témoignant de la sorte que les conditions d'une intégration monétaire ne sont pas encore remplies.

Enfin, doit-on s'acheminer vers une **rupture** des pays africains du marché mondial ou bien doit-on plutôt rechercher une plus grande **marge de manœuvre** des économies africaines dans le cadre du marché mondial ? L'intégration est un processus visant à assurer les conditions d'un développement économique plus sûr que dans la situation de chaque pays pris isolément. Si la rupture avec le marché mondial apparaît comme une alternative difficilement réalisable, par contre la possibilité d'acquérir une plus grande marge de manœuvre représente un objectif qu'il est possible d'atteindre.

Le renforcement des échanges intra régionaux est l'un des moyens permettant de renforcer cette marge de manœuvre. En cela la marginalisation de l'Afrique des échanges avec les pays industrialisés en particulier les pays européens comporte un aspect positif : elle peut pousser les pays africains à développer leurs échanges mutuels, à rechercher d'abord auprès de leurs partenaires régionaux les débouchés qui leurs sont fermés en Europe et sur cette base, à tisser un espace économique régional mieux intégré et possédant sa propre dynamique et non celle qui lui serait imposée de l'extérieur.

A cela, on pourrait rétorquer que la marginalisation des pays africains affaiblirait ceux-ci et pourrait alors réduire les ressources nécessaires au développement des investissements, faire baisser les recettes d'exportation, aggraver les phénomènes de crise financière et budgétaire et accentuer la pauvreté.

Une réorientation des échanges pourrait alors compenser ces facteurs négatifs, réorientation vers les pays africains d'une part, mais vers les pays asiatiques d'autre part. En commerçant davantage entre eux et avec les pays

asiatiques, les pays africains devraient réaliser d'importantes économies de devises à cause du coût relativement bas des produits qu'ils importeraient de ces zones comparativement aux importations provenant des pays industrialisés d'Europe, d'Amérique, etc. Ainsi, les termes de l'échange pourraient s'améliorer. Ensuite, la dépendance existant devrait également s'atténuer et générer un développement autocentré car l'ancienne division internationale du travail défavorable aux pays africains pourrait s'atténuer pour faire place à une division susceptible de renforcer la production de biens manufacturés stimulée par le renforcement des échanges intra-régionaux.

En conclusion du chapitre 6, l'on peut retenir que les apports de la zone eurafricaine sont bien maigres. Ils portent essentiellement sur la gestion paritaire. Cette zone a comporté bien de limites qui peuvent se résumer par la tendance à revêtir les traits d'une zone orientée vers les politiques d'ajustement et marquée par une aide dérisoire ainsi que son impuissance à constituer une force de négociation internationale face aux autres groupements.

Les perspectives de l'intégration africaine par contre semblent plus prometteuses. La marginalisation des échanges poussera l'Afrique à développer le commerce intra africain d'une part, facteur d'une remise en cause du modèle d'accumulation de type colonial et d'une meilleure intégration régionale future, et le commerce avec les pays asiatiques d'autre part.

Dans cette deuxième partie, nous nous sommes efforcés de montrer les relations qui existent entre les zones intégrées des pays africains et la zone intégrée de l'union européenne. Cette perception passe nécessairement par l'analyse de la zone eurafricaine, zone scellée par les conventions de Yaoundé et de Lomé.

Comprendre l'association du marché commun aux pays africains exige d'appréhender l'histoire coloniale, d'examiner les relations qui ont existé entre les métropoles françaises et anglaises et leurs anciennes colonies d'Afrique devenues du fait des accords négociés et signés après les indépendances les pays ACP souverains et ayant des relations paritaires avec les pays européens. Les nouvelles relations nouées dans le cadre des conventions portent, comme l'étude a pu le montrer la marque des anciennes relations, en particulier sur les privilèges douaniers et les concours financiers en vue de réaliser les travaux d'infrastructures. Il était indispensable de les poursuivre dans le nouveau contexte afin de ne pas déséquilibrer l'économie de certains pays européens, en particulier la France et le Royaume-Uni.

La convention de Lomé a perçu l'intérêt des pays africains à réaliser leur intégration régionale. Des dispositions ont été prises et incluses dans le traité en vue de financer les projets à caractère régional. De même, les dispositions tarifaires ont introduit des préférences commerciales pour certains produits en provenance des pays ACP afin de stimuler les exportations de ces derniers. Enfin un dispositif spécial a été mis en œuvre pour permettre la stabilisation des recettes d'exportation des produits de base des pays ACP.

Quelles incidences ces mesures ont-elles eues sur les pays ACP ? Assiste-t-on à un renforcement de la zone de libre-échange eurafricaine ou bien à une érosion de celle-ci ?

La recherche menée permet de répondre à ces deux questions. Les données récentes indiquent une nette tendance à la réduction des exportations des ACP sur les marchés européens de même qu'une marginalisation de ces derniers dans le commerce extérieur de ces pays. En effet, les importations des pays européens en provenance des ACP ne s'élèvent plus qu'à 1,8% environ en 1996 contre 5% en 1985. Les parts de marché occupées auparavant par les pays africains sont aujourd'hui fortement concurrencées par les autres pays en voie de développement, en particulier les pays asiatiques.

Les données récentes montrent par exemple une forte augmentation des exportations d'un pays comme l'Indonésie vers le marché européen. En effet, ce pays est devenu l'un des principaux fournisseurs des pays européens au niveau des produits comme le cacao, l'huile de palme et le bois d'œuvre suscitant ainsi une forte concurrence sur des marchés qui, traditionnellement étaient occupés par les pays africains. C'est la même situation que connaît le marché de la banane. Ce produit est aujourd'hui fortement concurrencé par la banane de l'Amérique latine et les pressions exercées sur les pays européens pour qu'ils libéralisent l'entrée de ce produit sur leur marché en supprimant les préférences douanières et commerciales à l'égard de la banane africaine ont pour conséquence de réduire les parts de marché des pays africains moins compétitifs que ceux de l'Amérique latine.

S'agissant de l'incidence de la Convention sur les exportations des pays ACP, il a été démontré que celle-ci est dans l'ensemble négative. A part les produits pétroliers qui ont connu une importante augmentation, les exportations d'autres produits n'ont augmenté que grâce à la forte demande communautaire. La Convention et la compétitivité interne ont joué un rôle négatif et ne peuvent pas être considérées comme des facteurs ayant contribué à l'accroissement des exportations des pays africains vers le marché communautaire européen.

Les simulations que nous avons faites pour prévoir l'avenir (2000-2004) montrent une tendance à la stagnation des exportations et importations africaines vers l'Union Européenne. A l'inverse, les échanges entre pays africains d'une part et avec les pays asiatiques d'autre part tendront à se renforcer pendant que ceux avec les USA et le Japon devront décliner. La réforme de la Convention mise en œuvre aujourd'hui apparaît comme le prélude de la désintégration de la zone eurafricaine.

Le renforcement des échanges inter-africains augurent d'un avenir meilleur pour le processus de l'intégration africaine car l'intensité du commerce intra-régional et ses perspectives de développement détermineront le renforcement de l'intégration régionale dans l'avenir. D'où l'importance que revêtent les projections à moyen et long terme de l'évolution de la structure géographique des échanges extérieurs des pays africains.

La question des échanges intra-africains est au centre de la problématique de l'intégration régionale des pays africains. L'accroissement de ces échanges paraît irréversible même si l'on constate entre certains pays une tendance à la baisse du commerce intra-régional. Le désengagement que l'on constate des pays industrialisés (USA, Japon, Grande Bretagne, France etc.) sur les marchés africains devrait tendre à renforcer deux tendances :

- celle consistant à ce que le relais soit pris par les pays asiatiques ;
- celle consistant à ce que des pays africains ayant constitué une certaine base industrielle (Afrique du sud, Nigeria, Côte d'Ivoire, Cameroun, Kenya etc.) prennent également le relais et renforcent leurs exportations des produits manufacturés à l'échelle régionale.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette étude, il importe de faire le point et de dégager quelques enseignements. L'intégration en Europe et en Afrique comprend des points communs et des divergences. L'incidence de l'Union Européenne sur l'intégration africaine paraît globalement négative en dépit de quels aspects positifs limités.

Les **similitudes** portent sur l'approche adoptée en général calquée sur l'approche de l'intégration appliquée par les pays de l'Europe occidentale. Ces derniers ont servi de modèle théorique et pratique. Sur le plan théorique, les pays africains ont comme les pays européens adopté l'approche de l'intégration fondée sur la libre concurrence et l'économie de marché afin d'améliorer la compétitivité des entreprises, de bénéficier des économies d'échelle dues aux effets de dimension. Ils ont adopté une démarche gradualiste que des auteurs comme Meade, Balassa ont conceptualisée en élaborant les cinq étapes de l'intégration. De même, les approches théoriques mettent l'accent sur les effets des unions douanières sur les échanges intra-régionaux en terme de création ou de détournement de trafic.

Sur le plan pratique, l'intégration africaine et européenne a été basée sur l'application d'instruments similaires : l'harmonisation des régimes douaniers et fiscaux, des politiques monétaires et budgétaires. Le processus visait avant tout le renforcement des échanges intra-régionaux grâce à la libéralisation du commerce et à la mise en place d'un minimum de protection face aux pays tiers. Récemment, ces politiques ont rapproché leurs points communs avec l'adoption par les pays africains de la zone franc des critères de convergence. A l'image des pays européens, ils ont mis en place des conseils de surveillance multilatérale en vue de faire respecter par les États membres ces critères. Ils ont renforcé le rôle des banques centrales dans les politiques d'intégration régionale en Afrique du centre et de l'Ouest.

Sur le plan empirique, lorsque l'on compare les performances des deux processus d'intégration qui pourtant sont inspirés de la même théorie libérale, elles sont marquées par des divergences notables. Si en Europe, les échanges réciproques sont très élevés, en Afrique par contre, ils demeurent marginaux. Dans la séquence intégration monétaire, intégration réelle, un profond écart apparaît car en Europe, l'intégration réelle précède l'intégration monétaire, en Afrique au contraire, l'intégration monétaire (zone franc) est antérieure à l'intégration réelle. Du point de vue de l'avancée des deux processus, les particularités qui apparaissent sont que l'Europe se trouve à la phase de l'union économique alors que l'Afrique est en train de consolider l'étape de l'union douanière pour les plus avancés et celle de la zone de libre-échange pour les pays en retard.

Les effets de liaison entre économies d'un même espace communautaire jouent un rôle déterminant dans le renforcement des échanges réciproques et la formation du marché unique. Ces effets de liaison découlent de plusieurs facteurs. Certains sont physiques et se rattachent aux infrastructures (routes, chemins de fer, ponts, communications téléphoniques et aériennes, etc.). D'autres sont formels et sont conditionnés par la politique commerciale (levée des obstacles tarifaires et non tarifaires à la libre circulation des biens des personnes et des capitaux), l'harmonisation et la coordination des politiques monétaires et budgétaires (critères de convergence). Ces divers facteurs sont différenciés en Europe et en Afrique. Dans la première zone, ils sont généralement très développés et dans la seconde, ils le sont nettement moins. Aussi, le degré de liaison des économies selon les zones est très contrasté, ce qui explique que les niveaux de l'intégration soient eux-mêmes aussi différents d'une zone à l'autre.

La recherche a mis un accent particulier sur le problème des complémentarités sectorielles sur la base d'une évaluation de celle-ci. En effet, les analyses antérieures sur l'intégration africaine ont tendance à souligner la non complémentarité des économies africaines et l'existence d'une forte concurrence sur les marchés du fait de la similitudes des produits réalisés dans les pays faisant partie de l'union douanière et économique. La recherche menée nous a révélé le contraire et conduit à dégager une conclusion différente, à savoir, les économies africaines sont en fait complémentaires, mais à la différence des économies européennes, elles ne mettent pas en valeur ces complémentarités pour tisser un réseau dense d'échanges intra-régionaux. Cela peut s'expliquer par la faiblesse des effets de liaison et de jonction, mais aussi d'autres facteurs qui seront analysés plus loin.

L'étude nous a révélé les raisons fondamentales de ce bilan contrasté. Dans cette conclusion nous allons en évoquer les plus importantes tout en soulignant que les analyses sur l'intégration africaine se contentent d'évoquer les causes relatives aux politiques inappropriées, à l'exigüité des marchés, à l'absence de volonté politique des Etats. Elles ne font pas en général état des liens particuliers existant entre les deux groupes de pays et qui influencent beaucoup les échanges et les systèmes productifs des pays africains, et ont également une incidence sur l'intégration africaine.

Au delà des causes généralement évoquées et qui sont largement connues, il existe des facteurs qui ne sont pas évoqués et qui agissent comme des freins à l'intégration africaine. Le type de spécialisation institué par le modèle d'accumulation colonial encore en vigueur aujourd'hui empêche le développement des échanges intra-régionaux africains. Cette spécialisation que nous avons appelée spécialisation multinationale de caractère primaire et quasi mono-exportateur, de surcroît imposée par le colonisateur pour ses

propres intérêts, empêche la valorisation des complémentarités potentielles des productions qui existent en concentrant le système productif dans la production d'un petit nombre de biens bruts destinés au marché mondial, et en particulier au marché européen, le principal lieu d'écoulement des exportations africaines. En outre, des mécanismes d'incitation visant à maintenir les importations en provenance des pays européens, particulièrement de la France avantagent les flux de produits en provenance de l'Europe tandis que les importations en provenance des pays membres de l'Union douanière africaine ne bénéficient pas du même système d'incitations et des mêmes avantages. Quant aux exportations, les mécanismes de stabilisation mis en place visaient à les maintenir en dépit du manque de compétitivité de celles-ci pour la simple raison qu'il fallait garantir les approvisionnements des pays européens en produits agricoles et minéraux.

La deuxième partie de notre recherche porte sur l'incidence de la gestion contractuelle institutionnalisée sur l'intégration africaine. Il a fallu alors examiner la zone de libre-échange mise en place par les conventions d'association CE-ACP. L'analyse a d'abord montré que cette zone n'est que le résultat de l'intégration des colonies africaines dans l'économie métropolitaine dans deux contextes et deux étapes différentes : le contexte colonial et celui des indépendances des pays africains ; l'étape d'association avec les anciennes colonies françaises (Conventions de Yaoundé), puis celle de l'élargissement de l'association aux anciennes colonies africaines du Royaume-Uni lors de l'adhésion de celui-ci au marché commun (Conventions de Lomé).

L'incidence sur les échanges est contradictoire : les pays africains demeurent dépendants des pays européens dans leurs exportations et leurs importations (50% environ) alors que la part de leur commerce dans les échanges des pays européens tend à devenir marginale (moins de 2%). D'autres pays en

exportations européennes. Ce sont les pays d'Amérique latine et surtout ceux de l'Asie dont les produits tendent à concurrencer fortement ceux des pays africains sur le marché communautaire. En outre, l'effet du système préférentiel de Lomé n'a pas eu une incidence importante sur les exportations africaines en dehors des exportations de produits énergétiques. Cela peut s'expliquer par l'érosion des préférences provoquée par le système de préférences généralisé, la relative protection du marché agricole des pays de l'Union Européenne et à un degré moindre de leur marché des produits industriels, mais aussi des facteurs internes et externes aux pays africains (faible compétitivité, spécialisation agro-minière de caractère multinational et d'origine imposé, chute des cours et détérioration des termes de l'échange).

L'incidence sur l'intégration est relativement insignifiante. Les maigres ressources du FED destinées à financer les projets régionaux, leur faible taux d'exécution sont autant de facteurs qui montrent les limites des mesures prises par l'UE pour stimuler l'intégration régionale des pays ACP.

De ce qui précède, une conclusion majeure se dégage : tout autant la participation au marché mondial que la gestion contractuelle n'ont pas donné des résultats probants et l'incidence de la constitution de la zone euro-africaine se révèle être un échec. Non seulement les déficiences du marché mondial ne font qu'éroder les échanges africains, mais la gestion institutionnalisée par les conventions n'a pas contribué non plus à remédier à ces insuffisances. Les mécanismes stabex et sysmin des recettes d'exportations sont un des exemples qui illustre clairement comment des agents tentent de remédier aux défaillances et aux perturbations du marché mondial en organisant des relations conventionnelles à effet stabilisateur. Là aussi, le bilan est mitigé. Cette gestion contractuelle est aujourd'hui à la croisée des chemins, en proie à un effritement latent. Quelles peuvent être alors dans ces conditions les perspectives de l'intégration africaine ?

Les perspectives de l'intégration africaine à la lumière des prévisions que nous avons élaborées sur l'évolution du commerce avec les autres zones et pays industrialisés paraissent plutôt optimistes, même si les hypothèses de calcul sont prudentes. En effet, le commerce interafricain est appelé à se renforcer dans les années futures. Cela est une des conséquences importantes de la marginalisation des pays africains dans leurs échanges avec les pays industrialisés (UE, USA, Japon). Même tendance avec les pays asiatiques : les échanges avec les pays africains pourraient doubler dans les prochaines années au détriment des pays industrialisés.

L'intégration africaine pourrait alors disposer d'atouts pour construire son renforcement et mettre en place sa dynamique propre. La remise en cause du modèle d'accumulation de type colonial¹ devrait faciliter l'émergence d'un autre modèle de croissance correspondant à la nouvelle orientation des échanges africains futurs qui se dessinent déjà à l'horizon.

¹ La mesure récente du Gouvernement camerounais d'exiger que le bois exporté subisse d'abord une transformation industrielle locale participe de cette remise en cause du modèle d'accumulation de type colonial qui orientait la production africaine vers les exportations de bois brut.

BIBLIOGRAPHIE

- AHOYO A.-F. (1997), " L'harmonisation du droit des affaires en Afrique", dans l'ouvrage collectif, Le rôle de l'Etat dans le développement de l'économie, Bruyant, IDEF, pp: 740-748.
- AMIN S. (1997), Régionalisation dans le Tiers Monde : le cas de l'Afrique et du Monde Arabe, in Marchés régionaux ou Guerres commerciales, Harmattan, Paris, Montréal.
- ANDERSON P. (1996), Sous le signe du provisoire, dans la revue Le débat, n° 91, septembre-octobre, pp. 115-135, Gallimard.
- BACH D.C. (1998) (sous la direction), Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne, Karthala, Paris.
- BALASSA B. (1968), Les investissements américains en Europe Occidentale : le rôle des firmes américaines dans la CEE, dans l'ouvrage La politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs, PUF, pp.104-126.
- BALLON R. J. (1995), « Europe-Afrique » concurrencé par « Asie-Afrique » ? in Mondes en développement, Tome 23, n° 92, pp. 137-149.
- BANQUE MONDIALE (1989), L'Afrique subsaharienne, de la crise à la croissance durable, Washington.
- BARBIER J.-P. (1993), L'intégration régionale en Afrique du Centre et de l'Ouest, Revue Afrique contemporaine, n° 166, 2^e trimestre, pp. 27-38.
- BARRO CHAMBRIER H. A. (1994), « Incompatibilités et compatibilités à un processus d'intégration régionale en Afrique subsaharienne », dans Colloque, Développement endogène, fiscalité, intégration, PUG, Libreville, pp.222-248.
- BCEAO (1997), Notes d'informations et statistiques, n°1476 décembre.
- BECART A. (1997), Intégration et développement, Harmattan, Paris.
- BEI (1968), Les dix premières années d'activités : 1955-1967, Luxembourg.
- BEKOLO-EBE B. (1994), « La réforme de la zone franc et les perspectives d'intégration en Afrique centrale », dans Colloque, Développement endogène, fiscalité, intégration, PUG, Libreville, pp.51-83.

- BEN BARKA M. A. (1995), Les problèmes de déséquilibre de la balance des paiements en Afrique centrale, Bulletin Etudes et statistiques de la BEAC, n° 218, juin-juillet, pp. 168-200.
- BIAO B. (1997), « Expérience de coopération économique et monétaire en zone UDEAC-BEAC (CEMAC) et théorie des zones monétaires optimales », Bulletin Etudes et statistiques, BEAC, n°235, mars, pp.127-141.
- BOBE B. (1980), « Les importations des biens de consommation en provenance du Tiers-Monde », Revue d'économie industrielle, n°14, 4^e trimestre, pp.51-59.
- BOST F. (1999), "L'Afrique subsaharienne, oubliée par les investisseurs", Afrique contemporaine, n°189, 1^{er} trimestre, pp.41-61.
- BOULANGER C. (1997), « Le rôle de l'Etat dans l'établissement de politiques d'harmonisation du droit en vue de favoriser le développement économique », dans Le rôle de l'Etat dans le développement de l'économie, pp. 695-712.
- BOUNGOU BAZIKA J.-CH. (1993), « Spécialisation et intégration économique en Afrique centrale », Bulletin Etudes et Statistiques de la BEAC, n° 201, avril.
- BOUNGOU BAZIKA J. CH. (1994), « L'impact de la dévaluation sur la compétitivité des échanges extérieurs : cas du Congo », Bulletin Etudes et Statistiques de la BEAC, n° 209, Février- mars-avril, pp.104-121.
- BOURGUINAT H. (1968), Les marchés communs des pays en développement, Economica, Paris.
- BOX L., VON BRAUN J., GABAS J-J., (1999), L'après Lomé IV : vers des politiques axées sur la pratique, ZEF Bonn, GEMDEV, ECDPM, Maastricht, mars.
- BRAMOULLE G., AUGHEY D., (1998) Economie monétaire, Dalloz, Paris.
- BRODERSEN H. (1997), La fonction de l'Euro pour l'Allemagne et son site de production, dans Revue d'Allemagne d'aujourd'hui, n° 139, janvier-mars, pp. 3-20.
- BRUNEL S. (1993), Le gaspillage de l'aide publique, Seuil, Paris.
- BUTTOD G. (1989), Les produits forestiers dans l'économie africaine, PUF, Paris.

- BUZELAY A. (1994), « L'union fiscale et douanière des douze : quels enseignements pour l'intégration régionale en Afrique centrale ? », dans Colloque, Développement endogène, fiscalité, intégration, PUG, Libreville, pp. 205-221.
- BYE M., DESTANNE DE BERNIS (1977), Relations Economiques Internationales, Tome 1, Echanges internationaux, 4ème Editions, Dalloz, Paris.
- BYE M. (1968) (Sous la direction), La politique industrielle de l'Europe intégrée et l'apport des capitaux extérieurs, PUF, Paris.
- CALABRE S. (1995) (Sous la direction), Matières premières, marchés mondiaux, déséquilibres, organisation, MCD-Economica, Paris.
- CAPRON M. (1991) (sous la direction), L'Europe face au Sud. Les relations avec le monde arabe et africain, l'Harmattan, Paris.
- CEA (1998), Intégration régionale en Afrique Centrale, doc. Ronéo.
- CEDIMOM (1967), Stratégie de l'industrialisation outre-mer, Ed. Cedimom, Clermont-Ferrand.
- CENTRE TRICONTINENTAL (1997) (ouvrage collectif), Marchés régionaux ou guerres commerciales, L'Harmattan, Paris, Montréal.
- CEPII (1983) (Rapport), Economie mondiale : la montée des tensions, Economica, Paris.
- CHAPONNIERE J.R., JUDET P. (1993), « Succès asiatiques et nouvelles approches pour le développement de l'Afrique », dans MICHAÏLOF S. (sous la direction), La France et l'Afrique, pp.254-276, Karthala, Paris.
- COMMISSION EUROPEENNE (1997), « Livre vert sur les relations entre l'Union européenne et les pays ACP à l'aube du 21^{ème} siècle, Défis et options pour un nouveau partenariat », Courrier n° 162, mars-avril, pp.7-22.
- COQUET B., DANIEL J.-M., FOURMANN E. (1993), « Les relations économiques entre l'Europe et l'Afrique depuis le début des années soixante », Problèmes économiques, n° 2.333, 7 juillet, pp. 16-24.
- COUSSY J. (1992), « Intégration interafricaine et politiques de protection », dans FONTAINE J.M. (Sous la direction), Réformes du commerce extérieur et politiques de développement, chapitre 8, PUF, Paris.

- COUSSY J., HUGON Ph. (1992), (Sous la direction) Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique subsaharienne, Documentation Française, Paris.
- COUSSY J.(1993), «Espoirs excessifs et possibilités concrètes d'intégration africaine », dans MICHAÏLOF S. (sous la direction), La France et l'Afrique, pp.423-430, Karthala, Paris.
- DAVIRON B. (1995), « Le pire n'est jamais certain : éléments sur la dynamique des marchés internationaux des produits agricoles tropicaux » dans CALABRE S. (sous la direction), Matières premières, marchés mondiaux, déséquilibres, organisation, chapitre 4, MC/Economica, Paris.
- De CASTRO J. A. (1992), « Pressions protectionnistes durant les années 90 et cohérence des politiques commerciales Nord-Sud », dans FONTAINE J.M. (Sous la direction », Réformes du commerce extérieur et politiques de développement, chapitre 7, PUF, Paris.
- De DEUS PINHEIRO J. (1997), « L'avenir va resserrer les liens ACP-UE » Le Courrier n° 162, mars-avril.
- DE LACHARRIERE G. (1964), Commerce extérieur et sous-développement, PUF, Paris.
- DE LATTRE A. (1993), « Que peut faire la coopération française pour soutenir la coopération économique régionale en Afrique de l'Ouest ? » dans MICHAÏLOF S. (sous la direction), La France et l'Afrique, pp.438-448. Karthala, Paris
- DE MELO J., MONTENEGRO C., PANAGARIYA A. (1993), « L'intégration régionale, hier et aujourd'hui », dans Revue d'Economie du Développement , n° 2, pp. 7-49.
- DEHEM R. (1968), Précis d'économie internationale, Dunod.
- DELORME N. (1972), L'association des Etats africains et malgache à la Communauté Economique Européenne, LGDJ, Paris.
- DE SAINTE-LORETTE L. (1953) (sous la direction), L'intégration économique de l'Europe, PUF, Paris.
- DE SILGUY Y-T. (1996), Vers la monnaie unique, Revue Commentaire, n° 74, été, pp. 277-285.
- DIFFO NIGTIOPOP G. (1993), « La coordination des politiques macro-économiques en Afrique centrale », », Bulletin Etudes et Statistiques de la BEAC, n° 204, août-septembre-avril, pp.235-257.

- DIOUF M. (1983), Intégration économique – Perspectives africaines, NEA – Publisud, Dakar.
- DIOUF M. (1991), Economie politique pour l'Afrique, NEAS, AUPELF, Dakar.
- DURUFLE G. (1988), L'ajustement structurel en Afrique (Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar), karthala, Paris.
- ELLIS S. (1995) (sous la direction), L'Afrique maintenant, Karthala, Paris.
- FONTAINE J-M. (1992) (Sous la direction), Réformes du commerce extérieur et politiques de développement, PUF, Paris.
- GATT (1973) (Rapport), Le commerce international en 1972, Genève.
- GATT (1958) (Rapport), L'évolution du commerce international, octobre, Genève.
- GERBET P. (1987), La naissance du marché commun, Ed. Complexe, Bruxelles.
- GHERARI H. et S. B. (1988), Les organisations régionales africaines (documents et analyses), MCD, Paris.
- GILLIS M., PERKINS D. H., ROEMER M., SNODGRASS D. (1990), Economie de développement, De Boeck, Bruxelles.
- GREENIDGE C. (1997), « Le principe du partenariat est important – et nous devons nous y tenir », Le Courrier, n° 162, mars-avril.
- GREFFE X. (1994), Economie des politiques publiques, Dalloz, Paris.
- GROS D. (1997-98), « Avons-nous besoin d'une politique économique pour l'Europe ? » in Revue Commentaire, n° 80, Hiver, pp. 873-876.
- GROSSET GRAINVILLE A. (1997-98), « Un nouvel acte fondateur », in Revue Commentaire, n° 80, Hiver pp. 881-883.
- GROUPE DE TRAVAIL COOPERATION FRANCAISE (1991), Le coton en Afrique de l'Ouest et du centre, situation et perspectives, MCD, Paris.
- GUILLAUMONT P. et S. (1993), « La zone franc à un tournant vers l'intégration régionale », dans MICHAÏLOF S. (sous la direction), La France et l'Afrique, pp.411-422, Karthala, Paris

- GUILHON B., HUARD P., ORILLARD M. et ZIMMERMANN J-B. (1997) (sous la direction), Economie de la connaissance et organisations – entreprises, territoires, réseaux, l'Harmattan, Paris, Montréal.
- IMF (1993), Régional Trading Arrangements, in World Economic Outlook. May, pp.106-115.
- HIBOU B. (1996), L'Afrique est-elle protectionniste ? Karthala, Paris.
- HIRSCH R. (1993). « Les agro-industries africaines face à la compétitivité internationale : huile de palme et caoutchouc », dans MICHAÏLOF S (sous la direction), La France et l'Afrique, pp.254-276, Karthala, Paris.
- HUGON PH. (1992), « Marginalisation et intégration en Afrique dans un contexte d'unification européenne », dans MAPPA S. (sous la direction) l'Europe des douze et les autres, pp.331-361, Karthala, Paris.
- HUMBERT M. (1980), « Evolution récente des théories de la division internationale du travail », Revue d'économie industrielle, n°14, 4^e trimestre, pp.29-42.
- JACQUEMOT P., RAFFINOT M. (1993), La nouvelle politique économique en Afrique, Edicef, Paris.
- JACQUOT M. (1997), La restructuration du secteur agricole dans l'Union européenne – PAC et GEOGA, dans Le rôle de l'Etat dans le développement de l'économie, pp.501-505.
- KASSE M. (1991), Le développement par l'intégration, NEAS, Dakar.
- KENNES W. (1998), « L'intégration économique régionale en Afrique subsaharienne et l'Union Européenne », dans Bach (sous la direction), Régionalisation, mondialisation et fragmentation en Afrique subsaharienne, Karthala, Paris, chapitre 3.
- KINDLEBERGER C., LINDERT P. (1981) Economie internationale, Economica, Paris.
- KOULIBALY M. (1994), "Europe, France, Afrique : la réforme de la zone franc et ses conséquences", in L'intégration régionale dans le monde, innovations et ruptures, Karthala, Paris.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M. (1995), Economie internationale, De Boeck, Bruxelles.

- LANDABURU E. (1997), Politique et cohésion de l'Union européenne par réduction des disparités entre les régions et les Etats membres, in Le rôle de l'Etat dans le développement, Bruylant, IDEF, Bruxelles, pp.453-467.
- LAULAN Y. (1963), Marché commun et conjoncture concertée, SEDES, Paris.
- LAVIGNE M. (1973), Le programme du COMECON et l'intégration socialiste, Cujas, Paris.
- L'HERITEAU M.F. (1993), « Intégration régionale en Afrique et coopération monétaire euro-africaine », dans MICHAÏLOF S (sous la direction), La France et l'Afrique, pp.449-458, Karthala, Paris
- Mc CARTHY (1995), « L'intégration régionale », dans ELLIS S. (sous la direction), L'Afrique maintenant, , pp. 347-380. Karthala, paris
- MAPPA S. (1992) (Sous la direction), L'Europe des douze et les autres. Intégration ou auto-exclusion ? Karthala, Paris.
- MATA J.E. (1995), Les unions douanières africaines, quel bilan ? Presse Flamande.
- MICHAÏLOF S. (1993) (sous la direction), La France et l'Afrique, vademecum pour un nouveau voyage, Kathala, Paris.
- MICHAÏLOF S. (1996), L'Afrique entre succès et désastre, Revue Commentaire, n° 73, Printemps, pp. 79-84.
- MICHALET CH.-A. (1983), Le défi du développement indépendant, Rochevignes, Paris.
- MICHALET CH.-A. (1980), «Tendances récentes du capitalisme mondial », Revue d'économie industrielle, n°14, 4^e trimestre, pp.120-125.
- MILWARD A. (1996), « Le changement dans la continuité », dans la revue Le Débat, n° 91, septembre-octobre, pp. 134-141.
- MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DU PLAN (congolais) (1996), Données statistiques du commerce inter-Etats, 1995.
- MISTRAL J. (1980), « Division internationale du travail : quelle crise ? », Revue d'économie industrielle, n°14, 4^e trimestre, pp.1-11.
- MOSTAFA-KAMEL T. (1997), « L'harmonisation du droit en Afrique (observations préliminaires) », in Le rôle de l'Etat dans le développement de l'économie, pp. 737-739.

- MOUSSA P. (1957), Les chances économiques de l'Union française, PUF, Paris.
- MOATI Ph., MOUHOU B. E. M. (1997), « Compétences, localisation et spécialisations internationales », in Economie de la connaissance et organisations, l'Harmattan, Paris, Montréal, pp. 263-285.
- NATIONS UNIES (1965), Annuaire statistique 1964, New-York.
- N'KODIA C. (1999), L'intégration économique : les enjeux pour l'Afrique centrale, L'Harmattan, Paris-Montréal.
- ONDO OSSA A. (1999), « La problématique de l'intégration en Afrique subsaharienne (cas des pays de la CEMAC), Revue du LEA, Economie et gestion, vol.1, n° 2, janvier-juin, pp.24-46.
- ONDO OSSA A. (2000), « Zones monétaires optimales et crises de change », Economie et Gestion, Revue du LEA, vol.1, n°3-4, janvier-juin, pp.2-35.
- OUA (1991), Traité instituant la Communauté Economique Africaine, 3 juin, Abuja.
- OUALI K. S. (1990) (Sous la direction), Intégration et développement, Economica, Cerea, Paris.
- SCHULDERS G. (1990), S'unir : le défi des Etats d'Afrique centrale, l'Harmattan, Paris.
- SID AHMED A. (1981) (deuxième édition), Croissance et développement – Théories et politiques, Tome 1, OPU, Alger.
- PAPCKE S. (1996), Une Allemagne européenne ou une Europe allemande ? dans la revue Allemagne d'aujourd'hui, n° 135, janvier-mars, pp. 3-18.
- PESQUET J.-J. (1993), « Les incidences de l'Uruguay Round et de la PAC réformée sur les pays ACP », Le Courrier n° 141, septembre-octobre.
- PEYRET H. (1948), Le plan Marshall peut-il sauver l'Europe, SEFI, Paris.
- PINTO MOREIRA E. (1995), « L'union économique et monétaire en Afrique de l'Ouest et le concept de convergence : dépasser la référence à l'UEM européenne », in Mondes en développement, Tome 23, n° 92, pp. 121-135.

- PLANE P. (1989), « Financement des déséquilibres extérieurs : le cas de quatre économies subsahariennes », Revue Afrique contemporaine n° 152, 4^e trimestre, pp. 3-15.
- PRONK J. (1997), « La Commission européenne doit se montrer plus courageuse », Le Courrier, n°162, mars-avril, pp. 23-24.
- RAYMOND R. et CHAUSSARD A. (1979), Les relations économiques et monétaires internationales, Ed. Banque, collection CESP, Paris.
- RIES A. (1981), L'ABC du marché commun agricole, 2^e éditions, Nathan-Labor, Paris-Bruxelles.
- ROBSON P. (1985), « Performance and Priorities for Regional Integration with Special Reference to West Africa, in Crisis and Recovery in Sub-Saharan Africa, OECD, Paris.
- ROMER P. (1993), « Développement : priorité à l'investissement en capital physique ou en capital humain ? », Problèmes économiques, n° 2.333, 7 juillet, pp. 15-16
- ROSSEN S. (1985), « Aspects of Economic Integration Policies in Africa, with special Reference to the Southern African Development Coordination Conference », in Crisis and Recovery in Sub-Saharan Africa, OECD, Paris, pp. 278-291.
- SAMEN S. (1993), « Intégration économique dans les pays de l'UDEAC et de l'UMOA : leçons de l'histoire, fondements théoriques et perspectives pour les années 90 », Revue Etudes et Statistiques de la BEAC, n° 201, avril, pp.127-143.
- SAMUELSON P. (1968), L'économie, Tome 1, Armand Colins, Paris.
- SCHAEFFER E. (1997) (sous la direction), Le rôle de l'Etat dans le développement de l'économie – Approches nationales, Bruyant, IDEF, Bruxelles.
- STIGLITZ J.E. (2000), Principes d'économie moderne, NH, Le Boeck Université, Bruxelles.
- THIBAUD P. (1996), « Jean Monnet, entrepreneur en politique », dans la Revue Le Débat, n° 91, septembre-octobre, pp. 134-163.
- TOPOR H. D. et LAKROUM M. (1994), L'Europe et l'Afrique – Un siècle d'échanges économiques, Armand Colins, Paris.

- TORE R. (1985) (editor), Crisis and Recovery in Sub-Saharan Africa, OECD, Paris.
- TOULEMON R. (1996), « Lettre à nos amis gaullistes sur le progrès de la construction européenne », Revue Commentaire, n° 73, Printemps, Paris, pp.63-67.
- TOUNA MAMA (1999), « Qu'est-ce que la mondialisation ? », Revue africaine des sciences économiques et de gestion, vol.1, n°1, juillet,
- URI P. (1974), Développement sans dépendance, Calman Levy, Paris.
- VALLEE O. (1989), Le prix de l'argent CFA. Heurs et malheurs de la zone franc, Karthala, Paris.
- VERON J. B.(1993), « Le sauvetage des filières cotonnières africaines », dans MICHALOF S. (sous la direction), La France et l'Afrique. pp.268-274, Karthala, Paris.
- VIGNES D. (1970) L'Association des Etats africains et malgache à la CEE, Armand Colins, Paris.
- VINAY B. (1968), L'Afrique commerce avec l'Afrique, PUF, Paris.
- VON HAGEN J. (1997-98), « Un conseil de politique économique pour l'UEM ? », in Revue Commentaire, Hiver, pp. 877-880.
- WORLD BANK (1996), African Development indicators, Washington.

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau n°1 . Principaux indicateurs d'intégration régionale
- Tableau n°2 . Evolution des exportations au sein de l'UDEAC
- Tableau n°3 . Les chambres de compensation : principaux résultats
-
- Tableau n°4 . Aperçu de l'intégration de quelques pays européens et africains
- Tableau n°5 . Structures sectorielles des exportations manufacturières vers la CEE
- Tableau n°6 . Excédents des produits des pays africains
- Tableau n°7 . Indicateur de complémentarité sectorielle dans les pays européens
- Tableau n°8 . Indicateur de complémentarité sectorielle dans les pays africains
- Tableau n°9 . Traits distinctifs du marché international et mondial
- Tableau n°10 . Taux de croissance de la consommation mondiale
- Tableau n°11 . Indicateurs de la consommation asiatique
- Tableau n°12 . Evolution et répartition de la production mondiale de fibre
- Tableau n°13 . taux de répartition des importations de l'ensemble des produits manufacturés en provenance des PVD sur les marchés des pays industrialisés
- Tableau n°14 . Protection par la CEE du secteur manufacturier résultant du développement du commerce avec les PVD (années 90)
- Tableau n°15 . Echanges intra-UEMOA en 1989
- Tableau n°16 . Modèle ricardien.
- Tableau n°17 . Elasticités prix et revenu du Congo et du Cameroun de 1960 à 1984

- **Tableau n°18** . Structure des importations pour les années 1977 et 1980
- **Tableau n°19** . coût de la main d'œuvre africaine et asiatique
- **Tableau n°20** . Filiales du groupe UNILEVER en Afrique française .
- **Tableau n°21** . Les principaux marketing boards en Afrique
- **Tableau n°22** . Volume de l'aide pour les cinq premières années de Lomé IV par rapport à Lomé III
- **Tableau n°23** . Part de l'Afrique dans le commerce avec la CEE
- **Tableau n°24** . Répartition des importations de l'Afrique (1981-1992)
- **Tableau n°25** . Répartition des exportations de l'Afrique (1981-1992)
- **Tableau n°26** . Evolution des principaux produits provenant des ACP
- **Tableau n°27** . Répartition des marchandises importées de la CEE (1988-1992)
- **Tableau n°28** . Evolution des prix payés aux producteurs africains
- **Tableau n° 29**. Contribution relative des facteurs demande interne et « accord » à la croissance des exportations des Etats ACP vers la CEE par principaux produits.
- **Tableau n° 30** . Structure des importations de produits manufacturés.
- **Tableau n° 31** . Contribution relative des facteurs demande, interne et « accord » à la croissance des exportations des produits manufacturés des Etats ACP vers la CEE.
- **Tableau n° 32** . Contribution relative des facteurs demande, interne et « accord » à la croissance des exportations vers la CEE des Etats ACP classés selon trois critères.
- **Tableau n° 33** . Décomposition des taux de croissance des exportations à l'exclusion des produits énergétiques vers la CEE des Etats ACP classés selon trois critères.
- **Tableau n° 34** . Evaluation de l'équilibre multilatéral UEMOA-UE
- **Tableau n° 35**. Pays ayant accru leurs exportations à l'échelle régionale
- **Tableau n°36**. Pays dont les exportations ont décliné à l'échelle régionale

- Tableau n° 37. Le commerce entre l'UE et les PVD
- Tableau n° 38. Segmentation et intégration de la filière des oléagineux.
- Tableau n° 39. Ventilation des dotations de la coopération régionale
- Tableau n° 40. Répartition sectorielle des engagements au 6-3-1993
- Tableau n° 41. Prévision de la répartition des importations africaines
- Tableau n°42. Prévision de la répartition des exportations africaines

ANNEXE I :

Données statistiques de 1960 à 1984 en prix constants 1975 (en million de FF)*

Congo						
Années	Imp. tot	Imp. de Free	Imp. RDM	PNB	P _d	P _m
1960	684,4269	451,7391	232,6877	1068,376	46,8	50,6
1961	779,4269	496,4	283,0269	1020	50	50
1962	638,4846	449,5314	188,9532	834,9324	52,1	50,15
1963	600,5515	364,3096	236,2419	774,6479	56,8	50,77
1964	595,4613	335,1935	260,2679	1086,806	57,6	53,76
1965	598,6135	364,2496	234,3640	1213,554	60,5	53,37
1966	627,2146	384,1826	243,032	1410,46	63,1	54,75
1967	739,0319	399,1598	339,8721	1600,881	65,4	54,75
1968	763,2895	442,5264	320,7631	997,5507	67,9	53,99
1969	699,931	399,2066	300,7244	1988,47	67,3	57,98
1970	497,4985	272,7021	224,7964	2913,839	68,3	63,96
1971	647,8416	348,5385	229,3029	2574,487	71,1	67,64
1972	660,9561	354,2724	306,6837	2635,836	78,1	68,41
1973	738,5508	411,3728	327,1779	2414,74	80,9	75,093
1974	630,2964	325,2329	305,0634	3425,084	85,2	94,876
1975	727,6	361,6172	365,9828	2957,383	100	100
1976	737,9627	347,5804	390,3823	3222,663	107,2	109,057
1977	841,0225	464,2445	376,778	2883,11	122,7	119,973
1978	924,8427	479,0685	445,7742	2809,227	135,1	125,989
1979	1001,615	469,7575	531,8575	2904,841	146,1	138,077
1980	1254,838	599,8127	655,0253	3011,852	156,7	189,124
1981	2596,286	1164,639	1431,647	5573,744	183,3	173,286
1982	2683,128	1470,638	1212,49	6472,952	206,1	197,717
1983	2270	1110,144	1159,856	6664,541	223	218,518
1984	2232	1060,023	1171,977	6679,949	251,2	242,872

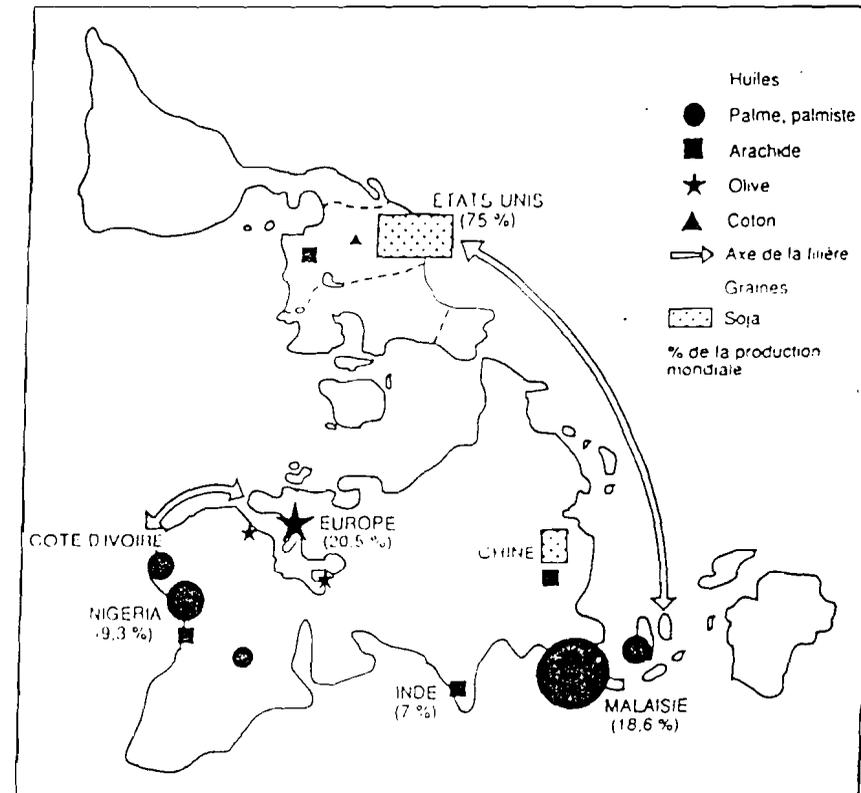
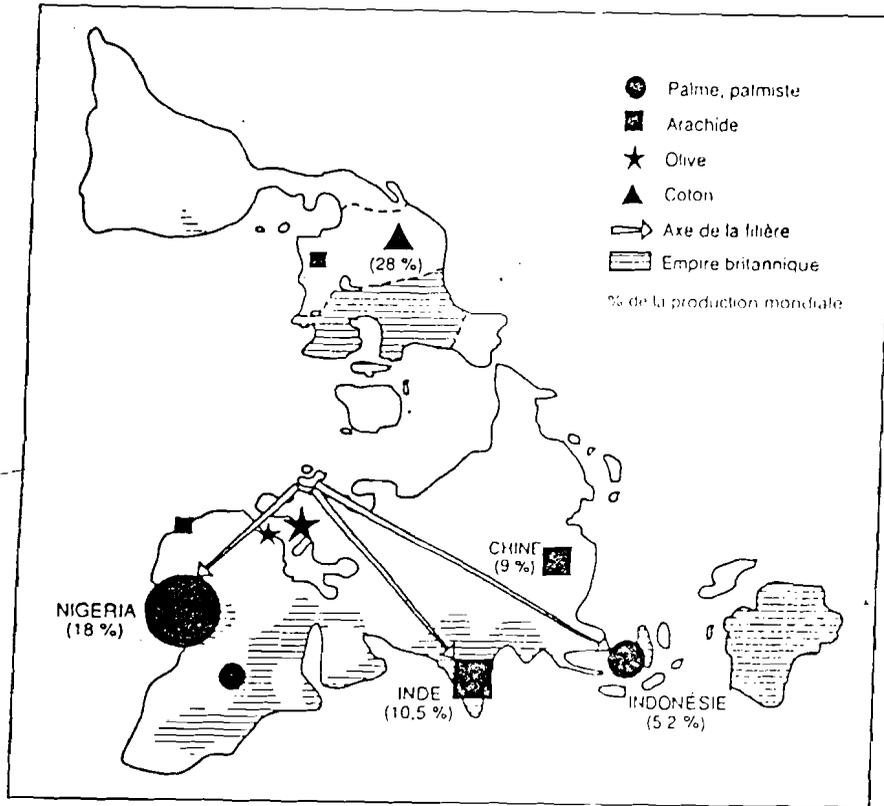
Cameroun

Années	Imp. tot	Imp. de Frce	Imp. RDM	PNB	P _d
1960	824,0831	481,5020	342,5811	4809,225	43
1961	948,652	515,84	432,812	5025,192	45,19
1962	1002,648	548,7537	453,8953	5731,127	47
1963	1243,368	604,5302	638,8378	5613,276	51,9
1964	1221,566	643,9732	577,5928	5010,356	54,9
1965	1401,387	725,3513	676,0356	5025,171	56,1
1966	1319,233	691,3973	627,8358	5028,96	57,5
1967	1695,671	951,6712	743,9998	5870,154	59,6
1968	1712,169	910,9835	801,1854	6703,958	57,8
1969	1828,217	903,3115	924,9056	7820,464	57,2
1970	2102,608	1055,89	1046,718	9594,396	60,5
1971	2050,609	1007,494	1043,115	10179,6	62,9
1972	2233,08	984,8967	1248,183	9124,791	68
1973	1983,86	940,3497	1043,51	9074,062	75,1
1974	2209,731	1040,783	1168,948	9200,944	88,1
1975	2562,08	1186,243	1375,837	8805,57	100
1976	2676,821	1188,508	1488,313	10350,73	109,9
1977	3207,405	1462,577	1744,828	12780,04	126,1
1978	3766,154	1598,795	2167,359	12570,92	141,8
1979	3927,664	1714,855	2212,809	13758,02	151,1
1980	3570,219	1537,867	2032,352	15594,78	166,1
1981	4456,09	1848,777	2607,313	22571,6	183,702
1982	3991,30	1829,831	2161,479	25897,19	207,326
1983	4245,77	2075,865	2169,905	24865,82	240
1984	4001,464	2165,164	1836,3	25980,75	269,11

*Pour les données sur les périodes suivantes, voir les statistiques de la banque mondiale.

FILIÈRES DES OLÉAGINEUX EN 1938

FILIÈRES DES OLÉAGINEUX EN 1975



Sources : O.N.U., *Étude sur le commerce international et le développement*, 1970. J. Bourrinet, *Les Échanges internationaux* (PVD), Paris, 1972. P. Mayer, «Le marché de l'huile de palme», in C. Mouton, P. Chalmin, *Matieres premières et Échanges internationaux*, Paris, Economica, 1983.

Sources : O.N.U., *Étude sur le commerce international et le développement*, 1970. J. Bourrinet, *Les Échanges internationaux* (PVD), Paris, 1972. P. Mayer, «Le marché de l'huile de palme», in C. Mouton, P. Chalmin, *Matieres premières et Échanges internationaux*, Paris, Economica, 1983.

ANNEXE II :

Répartition de la production au sein de la CEMAC (1990)
en %

	RCA	Cameroun	Congo	Guinée	Gabon	Tchad	CEMAC
Productions agricoles							
effectifs bovins	21,7	38,9	0,6	0,0	0,0	38,9	100,0
pêche	0,0	80,3	18,0	1,7	0,0	0,0	100,0
maïs	11,4	82,6	0,3	0,0	0,0	5,7	100,0
riz paddy	10,4	49,1	0,6	0,0	0,0	39,9	100,0
manioc	19,8	51,7	28,5	0,0	0,0	0,0	100,0
mil sorgho	5,8	44,8	0,0	0,0	0,0	49,4	100,0
banane plantain	0,0	92,1	7,9	0,0	0,0	0,0	100,0
banane dessert	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
café	9,6	89,1	0,9	0,4	0,0	0,0	100,0
cacao	0,0	98,8	0,8	0,3	0,0	0,0	100,0
tabac	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
arachide coque	28,2	71,8	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
coton graine	9,2	37,0	0,0	0,0	0,0	53,8	100,0
sésame	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
bois	0,0	39,8	23,8	3,8	32,5	0,0	100,0
Productions minières							
pétrole	0,0	26,8	27,4	0,0	45,8	0,0	100,0
diamants bruts	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
or	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
manganèse	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0
Productions industrielles							
aluminium	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
bois transformé	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
coton fibre	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
cigarettes	67,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
bière et boissons	74,8	0,0	0,0	0,0	0,0	32,6	100,0
sucre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,2	100,0
textile	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
PARTIE I. L'INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR L'INTEGRATION AFRICAINE A TRAVERS LA DYNAMIQUE DU MARCHE MONDIAL	26
CHAPITRE 1. Analyse comparative des approches et des performances de l'intégration européenne et africaine	27
Section 1. Une approche dominante commune : l'approche libérale	28
1.1. L'origine de l'approche libérale de l'intégration européenne	28
1.2. L'intégration européenne : un modèle pour l'intégration africaine	30
1.3. Le contenu théorique de l'approche libérale	34
1.3.1. Effets de l'union douanière en statique concurrentielle	35
1.3.2. Effets de l'union douanière en dynamique concurrentielle	38
1.4. Les différentes étapes de l'intégration	40
1.4.1. La zone de libre échange	40
1.4.2. L'union douanière	41
1.4.3. Le marché commun	41
1.4.4. L'union économique	41
1.4.5. L'intégration économique généralisée	42
1.4.6. La traduction dans la pratique de ces étapes	42
1.5. Les instruments de l'intégration	44
1.5.1. Les instruments de politique économique	44
1.5.1.1. La politique douanière	45
1.5.1.2. La politique monétaire	46
1.5.1.3. Les politiques sectorielles	47
1.5.2. Les instruments institutionnels	49
1.5.2.1. Les organes d'orientation	49
1.5.2.2. Les organes d'exécution	50
Section 2. Analyse comparée des performances des organisations régionales européennes et africaines	50
2.1. Les échanges intra-régionaux	51
2.1.1. Un net contraste d'un continent à l'autre	51
2.1.2. Un système fiscal-douanier africain non performant	54
2.1.2.1. L'Afrique de l'Ouest	55
2.1.2.2. L'Afrique du Centre	56

2.2. La libération des facteurs de production	58
2.2.1. La libération de la main d'œuvre	58
2.2.2. La libération des capitaux	60
2.3. L'unification monétaire	62
2.3.1. Un point de convergence avec la création de la zone euro	63
2.3.2. Les unions douanières à monnaie commune	64
2.3.3. Les unions douanières à monnaies nationales spécifiques	65
2.4. La coordination des politiques	68
2.5. L'élargissement géographique et l'unicité du processus d'intégration	70
2.6. Le fonctionnement institutionnel	72
Section 3. Les raisons comparées de la réussite de l'intégration européenne et de l'échec de l'intégration africaine	74
3.1. Les raisons politiques	74
3.2. Les raisons économiques	76
3.2.1. Le protectionnisme des industries en enfance	76
3.2.2. La faiblesse de la mise en valeur des complémentarités sectorielles	78
3.2.2.1. Les caractéristiques du modèle	81
3.2.2.2. Les résultats du modèle	84
3.2.2.3. L'interprétation des résultats et les enseignements	85
3.2.3. Les disparités nationales	87
3.2.4. Les insuffisances dans la collecte de l'épargne longue destinée à l'investissement	89
CHAPITRE 2. L'incidence de l'intégration européenne sur les échanges Africains	91
Section 1. Incidence sur les échanges africains orientés vers le marché mondial	91
1.1. La structuration du marché mondial et les formes d'insertion des pays africains à ce marché	93
1.1.1. Le marché international et le marché mondial	93
1.1.2. Les caractéristiques du marché mondial	94
1.1.3. Participation de l'Afrique au marché mondial	96
1.2. La dynamique des prix et de la demande des produits de base africains sur le marché mondial	97
1.3. La dynamique de l'offre de produits agricoles tropicaux sur le marché mondial	104
1.4. Incidence des pressions protectionnistes sur les exportations africaines de produits manufacturés.	108
Section 2. L'incidence sur les échanges intra-africains	115
2.1. Les échanges intra-africains officiels	116

2.2. Les échanges intra-africains transfrontaliers	117
CHAPITRE 3. L'incidence de l'intégration européenne sur le système productif et monétaire africain	124
Section 1. L'incidence sur le système productif	124
1.1. Quelques repères historiques	124
1.2. La production du coton : un exemple de spécialisation africaine	126
1.3. La filière cotonnière et la pertinence du concept de spécialisation internationale	128
1.3.1. La spécialisation multinationale s'oppose à la spécialisation Internationale	131
1.3.2. La spécialisation multinationale s'oppose à l'intégration régionale	134
1.3.3. Le passage de la spécialisation multinationale à la spécialisation internationale engendre une crise de mutation	146
1.4. La complémentarité et la spécialisation multinationale	148
1.5. La crise agro-industrielle africaine et le marché mondial	150
1.5.1. Le cas de l'huile de palme	150
1.5.2. Le cas du caoutchouc	153
Section 2. Incidence sur le système monétaire	157
2.1. La zone franc	157
2.2. Les monnaies inconvertibles et les chambres de compensation	160
2.2.1. Les monnaies inconvertibles	160
2.2.2. La crise des chambres de compensation	161
PARTIE II. INCIDENCE DE L'INTEGRATION EUROPEENNE SUR L'INTEGRATION AFRICAINE DANS LE CADRE DE LA GESTION CONVENTIONNELLE	164
CHAPITRE 4. L'intégration africaine et européenne, deux processus historiquement liés	166
Section 1. Intégration des pays africains dans le système colonial : fondement de l'intégration eurafricaine	166
1.1. Les bases de l'intégration régionale coloniale	167
1.1.1. Importations de la métropole en provenance des pays D'outre-mer	167
1.1.2. Importations des pays d'outre-mer en provenance de la métropole	169
1.2. Rôle des principaux acteurs dans l'intégration coloniale	170
1.2.1. Rôle des entreprises privées	170
1.2.1.1. Intégration ascendante	171
1.2.1.2. Intégration descendante	175
1.2.2. L'Etat : un vecteur puissant d'intégration entre métropole et colonies africaines	178
1.2.2.1. Préférences tarifaires	178
1.2.2.2. Pays bénéficiant de préférences réciproques	178

1.2.2.3. Pays d'outre-mer ne bénéficiant pas de préférences tarifaires	180
1.2.2.4. Restrictions quantitatives	182
1.2.1.5. Limites aux restrictions quantitatives	183
1.2.1.6. Procédés de protection secondaires	185
Section 2. Elargissement du système d'intégration coloniale : création du marché commun eurafricain	186
2.1. Position du problème	187
2.2. Solution du problème	189
2.3. Les oppositions d'intérêts entre au sein du groupe des pays européens	191
2.3.1. Le groupe de pays tournés vers les anciennes colonies africaines	191
2.3.2. Le groupe de pays tournés vers une politique mondiale de l'Europe	192
2.4. Le caractère, la composition et les mécanismes de la zone de libre-échange élargie	193
2.4.1. Caractère de la zone de libre échange	193
2.4.2. Composition de la zone de libre échange élargie	195
2.4.3. Mécanismes de l'association de libre échange eurafricaine	196
2.4.3.1. Echanges commerciaux	196
2.4.3.1.1. Suppression des tarifs douaniers	196
2.4.3.1.2. Suppression des restrictions quantitatives	197
2.4.3.1.3. Droit d'établissement	198
2.4.3.2. Aide financière	199
2.4.3.2.1. Organisation du FEDOM	200
2.4.3.3.2. Procédures du FEDOM	200
2.5. Les principales étapes de l'évolution de la zone de libre échange eurafricaine	202
2.5.1. Etape des indépendances africaines	202
2.5.2. Adhésion de la Grande Bretagne et de ses anciennes colonies	203
Section 3. Les instruments de la gestion conventionnelle, ses Innovations et son érosion	207
3.1. Les instruments de la gestion conventionnelle de la zone eurafricaine	207
3.1.1. Le régime commercial	207
3.1.2. Stabilisation des recettes d'exportations agricoles : le stabex	210
3.1.3. Stabilisation des recettes d'exportations minières : le sysmin	211
3.1.4. Protocole-sucre	212
3.1.5. Coopération industrielle	212
3.1.6. Le Fonds Européen de Développement (FED)	213
3.2. Les innovations et l'érosion de la gestion conventionnelle	215



3.2.1. Caractère paritaire de la 1 ^{ère} convention de Yaoundé	215
3.2.2. Nouvelles modalités de coopération contenues dans la convention	216
3.2.3. L'érosion de la gestion conventionnelle	217
3.2.3.1. Erosion des préférences commerciales et douanières	218
3.2.3.2. Approfondissement de la crise économique des ACP	219
CHAPITRE 5. Incidence de la zone eurafricaine sur l'intégration africaine	224
Section 1. Incidences sur le commerce des pays de l'U.E avec les pays africains	224
1.1. Evolution des échanges des pays de l'UE avec les pays africains	225
1.1.1. Situation générale	225
1.1.2. France	228
1.1.3. Royaume Uni	229
1.1.4. Puissances coloniales secondaires : Belgique, Italie, Portugal	230
1.1.5. Autres pays européens	231
1.2. Tendances au désengagement des pays européens et à la concentration de leur échanges	232
Section 2. Incidences sur le commerce des pays ACP	233
2.1. Evolution des échanges des ACP avec les pays européens	233
2.2. Effet sur la stabilisation des recettes d'exportation	240
2.3. Effet de polarisation géographique et structurelle	242
2.4. Effet de croissance inégale des exportations	243
2.4.1. Exportations modestes des produits manufacturés	245
2.4.2. Analyse selon les bénéficiaires	248
2.5. Effet de déséquilibre des échanges	251
2.6. Effet de renforcement des échanges intra-régionaux	253
2.7. Effet de concurrence et de marginalisation	258
2.7.1. Evolution du commerce de l'UE vers les pays en développement	259
2.7.2. Cas de la filière corps gras	260
Section 3. Incidence sur le processus institutionnel de l'intégration Africaine	264
3.1. Dispositions réglementaires	264
3.2. Programmation de la coopération régionale	266
3.3. Répartition des financements relatifs à l'intégration régionale	267
CHAPITRE 6. Portée, limites et perspectives de l'intégration eurafricaine	272
Section 1. Portée et limites de la zone eurafricaine	272
1.1. Portée : gestion contractuelle institutionnalisée	272

1.2. Limites de la zone eurafricaine	274
1.2.1. Alignement aux politiques d'ajustement structurel	274
2.2.2. Caractère marginal de l'aide accordée aux ACP	277
Section 2. Perspectives	280
2.1. Caractéristiques du modèle de prévision des échanges	280
2.1.1. Hypothèses et formules	281
2.1.2. Limites du modèle	282
2.2. Résultats du modèle	283
2.3. Interprétation des résultats	284
2.3.1. Tendances des importations	284
2.3.2. Tendances des exportations	285
Section 3. Quels enseignements tirer ?	287
3.1. Avenir de la zone eurafricaine	287
3.2. Libéralisation des échanges intra-régionaux dans le cadre des unions douanières	288
3.3. Nouvelle problématique de la convention de Lomé	288
3.3.1. Cinq points relatifs à l'orientation de la commission européenne	289
3.3.2. Cinq scénarios envisagés dans la nouvelle convention	290
Section 4. Quelques pistes de recherche pour une théorie de l'intégration africaine	293
4.1. La question de la cohésion régionale	295
4.2. La question des complémentarités sectorielles	296
4.3. Trouver un juste milieu entre le marché et l'Etat	298
4.4. Les étapes de l'intégration	300
4.5. L'intégration monétaire	301
CONCLUSION	309
Bibliographie	315
Liste des tableaux	325
Annexes	3