

LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE EN

AFRIQUE

RAPPORT 2009

Renforcer l'intégration
économique régionale
pour le développement
de l'Afrique



NATIONS UNIES

EMBARGO
Le présent document ne doit pas être cité ou
résumé par la presse, la radio, la télévision
ou les médias électroniques avant le
25 juin 2009, 17:00 heures TU.

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT
Genève

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE RAPPORT 2009

**RENFORCER L'INTÉGRATION
ÉCONOMIQUE RÉGIONALE
POUR LE DÉVELOPPEMENT
DE L'AFRIQUE**



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2009

NOTE

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Le texte de la présente publication peut être cité ou reproduit sans autorisation, sous réserve qu'il soit fait mention de ladite publication et de sa cote et qu'un justificatif soit adressé au secrétariat de la CNUCED.

UNCTAD/ALDC/AFRICA/2009

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente: F.09.II.D.7

ISBN 978-92-1-212365-3

ISSN 1990-5092

Copyright © Nations Unies, 2009
Tous droits réservés

REMERCIEMENTS

Le *Rapport sur le développement économique en Afrique 2009* a été élaboré par une équipe dirigée par Norbert Le bale et composée de Janvier Nkurunziza, Shigehisa Kasahara et Martin Halle. Melvin Ayogu et Christian Kingombe y ont contribué à titre de consultants.

Les travaux ont été menés sous la supervision générale de Charles Gore, Chef du Service de la recherche et de l'analyse des politiques, et de Habib Ouane, Directeur de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux. Masataka Fujita, de la Division de l'investissement et des entreprises, et Poul Hansen, Jan Hoffmann, José Rubiato, Vincent Valentine et Birgit Viohl, de la Division de la technologie et de la logistique, ont apporté leur concours. Les observations formulées par les personnes ci après, qui ont participé à un examen collégial du projet de rapport, ont également été prises en compte: Dominique Njinkeu, Directeur exécutif, Juristes et économistes internationaux contre la pauvreté (JEICP), Bonapas Onguglo (CNUCED) et Mehdi Shafaeddin (consultant indépendant).

Agnès Collardeau Angleys a apporté son concours en matière de statistique. Heather Wicks et Stefanie West ont assuré les travaux de secrétariat. La page de couverture a été conçue par Hadrien GlioZZo, et le texte a été édité par Michael Gibson.

La mise en page, les illustrations et la publication assistée par ordinateur ont été réalisées par Madasamyraja Rajalingam.

TABLE DES MATIÈRES

Notes explicatives..... vii

Abbréviations..... viii

INTRODUCTION 1

CHAPITRE 1

L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AFRIQUE: DÉFIS ET OPPORTUNITÉS..... 5

A. Justification théorique de l'intégration économique 5

B. Historique de l'intégration économique en Afrique..... 8

C. Bilan succinct de l'intégration régionale en Afrique..... 15

D. Conclusion 18

CHAPITRE 2

DÉVELOPPER LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN POUR LA CROISSANCE DE L'AFRIQUE..... 19

A. Les gains en termes de commerce procurés par les ACR 20

B. Évolution et structure du commerce des marchandises en Afrique 23

C. Facteurs pesant sur le commerce intra-africain..... 40

D. L'avenir du commerce intra-africain 54

E. Conclusion 60

CHAPITRE 3

INVESTISSEMENT INTRA-AFRICAIN..... 61

A. Quelques faits généraux concernant l'investissement intra-africain..... 62

B. Études de cas: Investissements des pays d'Afrique de l'Ouest,
d'Afrique du Nord et d'Afrique du Sud en Afrique..... 71

C. Conclusion 86

CHAPITRE 4

**PROBLÈMES NOUVEAUX QUI APPARAISSENT DANS L'INTÉGRATION COMMERCIALE RÉGIONALE
EN AFRIQUE: SERVICES, MOBILITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE ET MIGRATIONS 87**

A. Commerce des services, facilitation du commerce et services
logistiques 87

B. Mobilité et migration de la main-d'œuvre.....	98
--	----

CHAPITRE 5

RENFORCEMENT DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AFRIQUE: QUELQUES PERSPECTIVES..... 107

A. Commerce des marchandises entre pays africains.....	107
B. Initiatives d'intégration régionale et investissements intra-africains	110
C. Commerce régional des services et mobilité/migration de la main-d'œuvre	113
D. Conclusion	118

NOTES.....	119
------------	-----

BIBLIOGRAPHIE.....	123
--------------------	-----

LISTE DES ENCADRÉS

1. Le commerce dans le cadre des ACR.....	30
2. SYDONIA en Afrique	50
3. La dynamique des migrations intra-africaines.....	101

LISTE DES FIGURES

1. Groupements d'intégration régionale en Afrique et appartenance à des entités multiples	14
2. Exportations intrarégionales en pourcentage des exportations totales, 1960–2006	25
3. Exportations africaines vers l'Afrique et vers le reste du monde, moyennes 2004–2006.....	35
4. Importations africaines en provenance du reste du monde, moyennes 2004–2006.....	36
5. Courant total d'investissement intra-africain de l'Afrique du Sud, 1999–2007	76
6. Répartition régionale des entrées d'investissements intra-africains en Afrique du Sud, 2007	77
7. Composition régionale des investissements de l'Afrique du Sud, 2007	78

8. Composition des investissements intra-africains de l'Afrique du Sud, 1999–2007	80
9. Répartition régionale de l'IED et des investissements de portefeuille de l'Afrique du Sud, 1999–2007	81
10. Composition sectorielle des investissements intra-africains de l'Afrique du Sud, 1999–2007	83

LISTE DES TABLEAUX

1. Les principales Communautés économiques régionales en Afrique	12
2. Importations et exportations intrarégionales par rapport au commerce total, moyennes 2004–2006	23
3. Exportations intrarégionales en pourcentage des exportations totales, 1960–1962 et 2004–2006	27
4. Les destinations des exportations des pays africains, 2004–2006	28
5. Les 10 principaux exportateurs vers l'Afrique et vers le reste du monde, 2004–2006	33
6. Les 10 principaux importateurs de produits en provenance de l'Afrique et du reste du monde, 2004–2006	33
7. Les 25 plus importantes relations commerciales intra-africaines bilatérales en valeur et avec les trois principaux produits exportés, moyennes 2004–2006	38
8. Procédures, délais et coûts d'exportation et d'importation pour certaines régions, 2009	44
9. Parts, en pourcentage, des 20 premiers investisseurs en Afrique, selon l'information communiquée par les économies d'origine	64
10. IED intrarégional en Afrique, différentes périodes	66
11. Fusions-acquisitions internationales en Afrique, 1987–2008	68
12. Fusions acquisitions internationales (1987–2008) et projets d'investissements de création de capacités (2003–2007) en Afrique, par secteur/branche d'activité destinataire et par région d'origine de l'investissement	69
13. Valeur et part relative de l'investissement privé sud africain dans la région	84
14. Répartition de l'investissement du secteur bancaire sud africain dans la région	85

NOTES EXPLICATIVES

Le terme «dollar» (\$) s'entend du dollar des États Unis d'Amérique.

Afrique subsaharienne: Sauf indication contraire, l'Afrique subsaharienne comprend l'Afrique du Sud.

Afrique du Nord: Dans la présente publication, le Soudan fait partie de l'Afrique subsaharienne, et non de l'Afrique du Nord.

Tableaux: Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément.

ABBREVIATIONS

ACP	(Groupe des États) d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ACR	Accord commercial régional
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre échange
APD	Aide publique au développement
APE	Accord de partenariat économique
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud Est
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est
CEA	Commission économique pour l'Afrique
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des États de l'Afrique centrale
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CEN SAD	Communauté des États sahélo sahariens
CER	Communauté économique régionale
CFA	Communauté financière africaine
CICDD	Centre international de commerce et de développement durable
CMA	Zone monétaire commune de l'Afrique australe
COI	Commission de l'océan Indien
COMESA	Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe
IED	Investissement étranger direct
IGAD	Autorité intergouvernementale pour le développement
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MIDSA	Dialogue sur les migrations pour l'Afrique australe
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique
OIM	Organisation internationale pour les migrations
OMC	Organisation mondiale du commerce
OUA	Organisation de l'Unité africaine
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SEATAC	Centre technique SYDONIA pour l'Afrique australe et l'Afrique de l'Est
STN	Société transnationale
SYDONIA	Système douanier automatisé
TICAD	Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique
UA	Union africaine
UDAA	Union douanière d'Afrique australe
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest africaine
UMA	Union du Maghreb arabe
ZMAO	Zone monétaire de l'Afrique de l'Ouest

INTRODUCTION

L'importance de la coopération et de l'intégration économiques régionales pour accélérer et renforcer le développement économique et social est reconnue depuis longtemps par les décideurs africains. L'unité, la coopération et l'intégration de l'Afrique ont été de tout temps des objectifs pour de nombreux responsables africains comme George Patmore, W. E. B. Dubois ou Marcus Garvey, ainsi que pour des nationalistes africains comme Kwane Nkrumah qui, dans son livre *Africa Must Unite*, préconisait déjà l'unité africaine. Cet objectif d'intégration est donc profondément ancré dans l'histoire de l'Afrique, même si, comme dans d'autres régions, la priorité a été initialement de s'assurer un poids et une autorité politiques accrus sur la scène internationale. Mais au fur et à mesure que les défis de la mondialisation et de l'interdépendance se sont imposés aux pays de la région, avec le risque d'une marginalisation du continent africain, cet objectif d'intégration est redevenu prioritaire. L'Organisation de l'Unité africaine (OUA) a été établie en 1963 pour intégrer économiquement les pays d'Afrique, régler les conflits dans les pays africains et entre ces pays, promouvoir le développement et améliorer le niveau de vie des populations (Olubomehin et Kawonishe, 2004). Plusieurs groupements sous-régionaux africains ont été formés par la suite. En juin 1991, le Traité d'Abuja, qui prévoyait la création d'une communauté économique africaine à l'échelle du continent d'ici à 2027, a été signé. La formation d'arrangements régionaux de coopération économique permet de jeter les bases de la communauté économique africaine envisagée.

Le régionalisme en Afrique répond à deux nécessités. La première était de renforcer l'unité politique au niveau panafricain. La seconde consistait à promouvoir la croissance économique et le développement. Le régionalisme, en particulier pour une intégration des marchés au niveau régional, était un moyen d'aider les pays africains à surmonter les problèmes structurels auxquels ils étaient confrontés.

Le rapport avance qu'une intégration intra-africaine renforcée est indispensable pour le développement. On avait le sentiment que les initiatives régionales prises dans le passé en Afrique, axées surtout sur des aspects politiques, n'avaient pas beaucoup contribué à améliorer la situation économique des parties prenantes ni à leur assurer une croissance durable. Le rapport entend montrer que l'intégration régionale, à condition d'être conçue et appliquée dans le cadre d'une stratégie de développement plus vaste visant à promouvoir

la diversification économique, les mutations structurelles et le développement technologique, pouvait renforcer les capacités productives des pays africains, permettre des économies d'échelle, améliorer la compétitivité et servir à ces pays de tremplin pour participer de manière effective à l'économie mondiale.

Ce rapport est d'actualité pour trois raisons. Premièrement, l'Afrique voit la structure de sa coopération internationale évoluer avec une multitude de partenariats externes (bilatéraux, régionaux ou multilatéraux), et elle doit mettre à profit les opportunités au niveau du continent qui peuvent l'aider à parvenir à des taux de croissance économique plus élevés et à réaliser ses objectifs de développement. Deuxièmement, la crise financière et économique actuelle affecte les pays africains avec le recul de l'aide publique au développement (APD), des importations et des investissements, et l'intensification du commerce intra-africain constitue donc une stratégie de développement et de diversification commerciale. Troisièmement, l'intégration régionale pouvait, à travers la mise en commun des ressources et le développement des marchés locaux, stimuler la production, le commerce et l'investissement. Les possibilités de commerce et d'investissement au niveau intra-africain n'étaient pas pleinement exploitées jusqu'à présent, comme le montrait la faible proportion des échanges commerciaux intra-africains par rapport aux exportations totales.

La question de la coopération régionale et de l'intégration en Afrique a fait l'objet de quantité d'études, et certains travaux récents sur l'intégration intra-africaine traitent spécifiquement des aspects institutionnels de l'intégration. L'Union africaine et la Commission économique pour l'Afrique de l'ONU ont ainsi publié une série de trois rapports intitulés *État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA I, ARIA II, ARIA III)*. Ces rapports analysent les progrès de l'intégration régionale en Afrique, globalement et par secteur thématique, conformément à la vision de l'Union africaine (Commission économique pour l'Afrique (CEA), 2008). La première livraison (CEA, 2004) était une étude d'envergure sur l'état de l'intégration régionale en Afrique. Le document CEA 2006 a avait pour thème la rationalisation des très nombreux groupements d'intégration en Afrique, avec l'appartenance des pays à de multiples entités que cela impliquait. Et le document CEA 2008 portait sur la convergence des politiques macroéconomiques et sur l'intégration monétaire et financière au sein des communautés économiques régionales (CER) en Afrique. En outre, depuis 2002 la CEA produit un rapport annuel sur l'intégration en Afrique. La Banque africaine de développement a publié plusieurs rapports traitant des questions d'intégration et de coopération régionales en Afrique, notamment le *Rapport sur*

Le développement en Afrique 2000: Intégration régionale en Afrique. Ce rapport de la Banque africaine de développement examinait les opportunités qu'offrait l'intégration régionale en Afrique et qui justifiaient celle-ci, afin d'arriver à surmonter, d'une manière ou d'une autre, les obstacles à la croissance sur des marchés de taille trop restreinte.

Plusieurs études récentes, notamment de spécialistes africains, font le point de l'état de l'intégration régionale en Afrique. Le Consortium pour la recherche économique en Afrique a parrainé, à la fin des années 90, une vaste étude intitulée «Regional integration and trade liberalization in sub-Saharan Africa» (Oyeyide et al., 1997). Cette étude dressait un bilan de l'intégration régionale en Afrique subsaharienne, l'accent étant mis sur l'intégration économique et commerciale. La plupart de ces études traitaient la question sous l'angle des gains pour le commerce des marchandises. Les questions des investissements, du commerce des services et des migrations au niveau intra-africain, pourtant de plus en plus pertinentes, n'ont pas été étudiées de manière aussi détaillée.

Le rapport a pour objet de compléter ces études en prenant en compte des aspects n'ayant pas encore été traités de façon détaillée. Il est axé plus sur les flux économiques que sur les aspects institutionnels de l'intégration intra-africaine. Et il va au-delà de l'analyse des échanges commerciaux de marchandises, en prenant en compte des questions nouvelles comme le commerce des services, l'investissement et les migrations dans le cadre des arrangements régionaux d'intégration, qui ne sont couvertes que partiellement dans les études existantes. L'objectif du rapport de cette année est d'analyser les caractéristiques essentielles de l'intégration régionale intra-africaine dans ces domaines et de mettre en avant les grandes opportunités que les pays africains pourraient exploiter ou mettre à profit pour leur développement. L'analyse approfondit également les conclusions du rapport *Le développement économique en Afrique 2008* (CNUCED, 2008 a), en particulier concernant le rôle de l'intégration régionale pour l'expansion du commerce africain après la libéralisation des échanges commerciaux, ainsi que les questions soulevées dans le *Rapport sur le commerce et le développement, 2007* (CNUCED, 2007c), qui recommandait instamment une stratégie d'intégration régionale entre pays en développement pour accélérer l'accumulation de capital et le progrès technologique.

Le chapitre 1 donne une vue d'ensemble des initiatives en matière d'intégration régionale déjà prises en Afrique. Il retrace l'historique de ces initiatives, qui ont culminé avec la décision de créer une communauté économique africaine. Il fait

aussi le bilan des efforts d'intégration régionale dans les domaines du commerce, de l'investissement et des migrations. Le chapitre 2 analyse les résultats obtenus pour le commerce intrarégional des marchandises, la direction et la composition des courants commerciaux africains ainsi que leurs déterminants. Il examine aussi si les courants commerciaux entre pays africains ont atteint leur plein potentiel, ou s'il existe des perspectives d'expansion. Le chapitre 3 considère l'importance et l'ampleur globales des flux d'investissement étranger direct (IED) entre pays africains, leurs déterminants et leur ventilation géographique et sectorielle. Le chapitre 4 étudie les résultats au niveau intrarégional dans deux nouveaux domaines d'intégration régionale en Afrique, le commerce des services et les migrations. Les obstacles qui freinent la coopération intrarégionale dans ces domaines sont examinés, et des propositions sont faites pour améliorer la situation. Le chapitre 5 résume les principales conclusions du rapport et présente des recommandations sur l'opportunité et les moyens de mettre l'intégration économique régionale au service du développement et d'en tirer parti pour favoriser la participation et l'intégration de l'Afrique à l'économie mondiale.

Chapitre 1

L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AFRIQUE: DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

A. Justification théorique de l'intégration économique

Les deux principales considérations théoriques justifiant la formation de blocs commerciaux sont l'effet d'allocation et l'effet d'accumulation (ou de croissance) résultant du libre-échange à l'intérieur d'un groupement régional (Baldwin, 1997)¹. En ce qui concerne l'effet d'allocation, la théorie économique montre que, dans une économie compétitive, la demande pour un produit canalise les ressources productives vers la production de ce produit. La demande est donc un important signal entre consommateurs et producteurs. Comme l'imposition d'obstacles tarifaires et non tarifaires entre les pays brouille ce signal, l'élimination de ces obstacles au commerce dans le contexte de l'intégration régionale contribue, en principe, à une allocation des ressources plus efficiente.

Les «effets d'échelle et de variété» sont un corollaire de l'effet d'allocation (Baldwin, 1997). S'agissant de l'effet d'échelle, la protection d'industries inefficaces en Afrique et dans d'autres pays en développement à l'époque des politiques de remplacement des importations a maintenu en place de trop nombreuses entreprises inefficaces, qui pour beaucoup opéraient à une échelle insuffisante. L'ouverture des marchés dans le cadre d'une politique de libéralisation du commerce globalement ou au sein d'un groupement commercial régional réduit cette protection et peut aider à rationaliser des industries entières à travers une réallocation des ressources. Par ailleurs, en créant de vastes marchés l'intégration régionale pouvait permettre à des petites entreprises d'atteindre leur taille optimale, d'où une baisse des coûts moyens mais aussi des prix pour les consommateurs.

En ce qui concerne l'effet de variété, l'idée est simplement qu'en intégrant l'économie d'un pays dans un plus vaste marché on offre aux consommateurs un choix de produits varié, qui devrait contribuer à leur bien-être. La concurrence accrue pour une large gamme de produits peut aussi faire baisser les prix à la consommation. Pour l'entreprise, la possibilité d'un plus grand choix de facteurs de production l'aidera à utiliser les intrants mieux appropriés, ce qui peut accroître sa productivité.

Le deuxième effet majeur du régionalisme, l'effet d'accumulation, s'observe dans les circuits de l'investissement et du commerce. Quand des marchés régionaux se développent grâce à l'intégration économique, davantage de fournisseurs sont attirés vers le marché régional, et les entreprises peuvent se spécialiser. Ce processus réduit les coûts de production moyens à l'intérieur du groupement commercial, et accroît ainsi le rendement des facteurs de production et par conséquent l'accumulation des facteurs matériels et non matériels (y compris le savoir-faire)². Il est désormais largement admis que l'un des effets de la mondialisation a été d'accroître la mobilité des ressources humaines et financières, qui se dirigent plutôt vers les pays où la rentabilité est la plus forte. En outre, l'intégration régionale a des retombées technologiques conduisant à des gains de productivité et à une réduction des coûts de production, ce qui attire d'autres investissements et favorise par conséquent l'accumulation des facteurs. Vu les effets cumulés de l'intégration économique régionale en termes d'efficacité et d'accumulation, il est clair qu'elle peut contribuer à la croissance économique. Sachant qu'une efficacité accrue et une accumulation plus rapide sont les ingrédients d'un système compétitif, l'intégration régionale peut donc être un tremplin permettant à l'Afrique de s'intégrer à l'économie mondiale.

La formation d'une union commerciale peut ainsi avoir une influence sur les décisions d'implantation des entreprises étrangères. Selon les nouvelles thèses de la géographie économique, les trois variables clés en matière d'implantation sont en effet: a) la taille du marché; b) le coût de production et la disponibilité des facteurs de production pertinents; et c) l'accès au marché (Krugman, 1991). Avec le marché le plus segmenté du monde, l'Afrique a des coûts commerciaux très supérieurs à ceux des autres régions (voir le tableau 8), qui ont découragé l'investissement étranger tout en maintenant les courants commerciaux à de très faibles niveaux. L'expansion du marché induite par l'intégration économique régionale peut contribuer à éliminer cet obstacle. En outre, la libre circulation des capitaux, de la main-d'œuvre et des autres facteurs de production est souvent un objectif explicite des mécanismes d'intégration économique. La libre

mobilité des facteurs de production peut en effet aider à réduire les coûts de production dans les pays partenaires où ces facteurs sont relativement rares et à y attirer des activités productives.

Deux exemples concrets illustrent ce schéma d'implantation. À l'époque coloniale, les économies du Kenya, de la République-Unie de Tanzanie et de l'Ouganda étaient intégrées au sein de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE). Beaucoup d'entreprises étrangères se sont établies durant cette période en ciblant le marché régional. Le Kenya, avec son infrastructure de production relativement moderne, a servi de plate-forme industrielle à cette communauté, en accueillant les filiales régionales de sociétés multinationales qui souhaitaient profiter de ce marché relativement important. Lorsque la CAE s'est effondrée en 1977, le marché d'exportation du Kenya s'est fortement contracté et les entreprises établies qui avaient une importante capacité installée pour servir le marché régional ont été forcées de réduire leurs activités (Mwega et Ndung'u, 2008)³. Plusieurs multinationales qui avaient des filiales au Kenya se sont même désengagées de ce pays après l'effondrement de la CAE (Himbara, 1994).

L'impact négatif de la dé-intégration économique est illustré aussi par le cas du Burundi, du Rwanda et de la partie orientale de la République démocratique du Congo, qui avaient formé un marché intégré du temps de la colonisation belge. Bujumbura était alors la capitale industrielle de la région. Quand ces trois pays ont accédé à l'indépendance au début des années 60, ils ont adopté des politiques de remplacement des importations et institué des obstacles tarifaires et non tarifaires. Le Burundi a ainsi perdu plus de la moitié de son marché extérieur et ses exportations vers la République démocratique du Congo et le Rwanda en ont beaucoup souffert. Au fur et à mesure que le marché se restreignait, le processus de dé-intégration a conduit à une réduction de la taille des entreprises. Les données macroéconomiques montrent qu'en 1962-1963, juste après l'indépendance, l'utilisation des capacités des entreprises au Burundi est passée d'une situation de quasiment pleine capacité à une proportion moyenne de 25 à 50 %. Comme pour des marchés plus réduits il fallait des entreprises de taille plus modeste, il n'est pas surprenant que les entreprises manufacturières créées au Burundi avant 1960 aient eu une capacité productive 2,4 fois supérieure à celle des entreprises créées par la suite (Nkurunziza et Ngaruko, 2008).

Il faut savoir aussi qu'en dépit de ces effets positifs, l'intégration régionale a suscité également quelques critiques. Les tenants du libre-échange, par exemple, soutiennent que les blocs commerciaux régionaux freinent plus l'expansion du

commerce mondial qu'ils n'y contribuent (Schiff, 1997; Banque mondiale, 2000). Ils font valoir que ces blocs ont tendance à ériger autour d'eux des remparts tarifaires et non tarifaires qui restreignent les courants commerciaux avec l'extérieur. Il peut en résulter des inefficiences dans l'allocation des ressources et la production qui réduisent les gains de bien-être induits par la concurrence, comme vu plus haut. Par conséquent, malgré la popularité des blocs commerciaux ces dernières décennies, les économistes ne sont pas unanimes quant à leur effet positif net sur le commerce. Les efforts entrepris pour mesurer de façon empirique cet effet dans le cas de certains blocs commerciaux ont contribué à éclairer le débat (voir le chapitre 2). Certains des concepts utilisés pour mesurer l'effet de l'intégration régionale sur le commerce seront examinés dans le chapitre suivant⁴.

B. Historique de l'intégration économique en Afrique

Depuis leur accession à l'indépendance, presque tous les pays d'Afrique ont souscrit à l'idée de l'intégration régionale. Il existe aujourd'hui davantage d'organisations régionales en Afrique que sur tout autre continent, et la plupart des pays africains participent à plusieurs initiatives d'intégration régionale (voir la figure 1). On considérait en effet que l'intégration régionale offrirait un cadre qui permettrait de surmonter les obstacles au commerce intra-africain et que la suppression de ces obstacles créerait des marchés régionaux plus vastes permettant de réaliser des économies d'échelle, de soutenir les systèmes de production et les marchés et de renforcer la compétitivité de l'Afrique. Entre les années 60 et les années 80, il y a eu plus de 200 initiatives intergouvernementales de coopération économique multisectorielle, ainsi que plus de 120 initiatives bilatérales ou multinationales pour des secteurs uniques (Adedeji, 2002).

Cette adhésion au régionalisme s'inscrivait dans l'aspiration plus large à l'intégration du continent, qui trouvait ses racines dans le mouvement panafricain pour les valeurs partagées, l'autonomie collective pour le développement et l'indépendance économique. Dès le début du processus de décolonisation dans les années 60, l'établissement de communautés économiques sous-régionales a été un volet important de la stratégie de développement de l'Afrique.

Entre les années 60 et les années 80, il a été créé plusieurs organisations intergouvernementales de coopération économique pour promouvoir la coopération technique et économique. Ces accords régionaux africains avaient

généralement pour objectifs: de promouvoir la croissance du commerce intrarégional en éliminant les obstacles tarifaires et non tarifaires; b) de renforcer le développement régional, à travers la promotion de secteurs économiques, les infrastructures régionales et le lancement de grands projets dans le secteur manufacturier; c) d'éliminer les obstacles à la libre circulation des facteurs de production; et d) de promouvoir la coopération monétaire. Dans le même temps, beaucoup de pays africains avaient des régimes commerciaux très interventionnistes et protectionnistes qui répondaient à des préoccupations d'ordre budgétaire ou à un souci de protéger l'industrie nationale, et qui s'inscrivaient dans des stratégies d'industrialisation reposant sur le remplacement des importations.

Le Plan d'action de Lagos, adopté en avril 1980 face à la détérioration de la situation économique en Afrique, proposait une stratégie pour engager l'Afrique sur la voie du développement durable qui allait à contre-courant des politiques suivies depuis les années 60.

Le Plan d'action de Lagos préconisait trois objectifs: a) une croissance économique forte et durable; b) la transformation des structures économiques et sociales, et c) une base de ressource durable. Une intégration aux niveaux régional et sous-régional constituait le principal mécanisme pour restructurer le continent africain fragmenté et le transformer en entités économiques régionales et sous-régionales plus cohérentes et plus robustes. L'objectif fondamental du Plan d'action de Lagos restait une intégration régionale effective passant par l'autosuffisance, au niveau national et sur le plan collectif. Mais durant cette période, la politique commerciale et la stratégie de développement économique en général en Afrique ont évolué selon deux tendances contradictoires (Oyejide, 2005). Si collectivement les pays africains se sont engagés dans une stratégie régionale tournée vers l'intérieur – avec une stratégie d'industrialisation tournée vers l'intérieur et reposant sur le remplacement des importations et sur des marchés régionaux protégés – ces pays ont entrepris à titre individuel au milieu des années 80, de rationaliser et de libéraliser leur régime commercial dans le cadre des programmes d'ajustement structurel de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international qui étaient tournés vers l'extérieur et qui impliquaient par conséquent l'intégration plus étroite de l'Afrique dans l'économie mondiale. Durant cette période, les responsables africains se sont donc davantage attachés à la mise en œuvre de programmes d'ajustement structurel et de libéralisation économique qu'à l'intégration régionale, et le bon fonctionnement de nombreux groupements régionaux en Afrique en a souffert.

Néanmoins, les pays africains ont continué à considérer que l'approche régionale était la meilleure pour leur développement. Un nouveau chapitre de l'histoire de l'intégration régionale en Afrique s'est ouvert le 3 juin 1991 à Abuja, au Nigéria, quand le traité établissant la Communauté économique africaine a engagé le continent sur la voie de l'intégration économique. Ce traité prévoit l'établissement d'une communauté économique africaine d'ici à 2027, avec une monnaie commune, une mobilité intégrale des facteurs de production et la libre circulation des biens et des services entre les pays africains. En 2001, il y a eu une accélération des discussions sur l'intégration régionale avec l'établissement de l'Union africaine (UA) et le lancement du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD). Les objectifs fondamentaux du NEPAD sont de fournir au niveau régional les biens publics essentiels (transports, énergie, eau, technologies de l'information et de la communication, lutte contre les maladies, préservation de l'environnement et développement des capacités de recherche au niveau régional), ainsi que de promouvoir le commerce et les investissements intra-africains. L'idée est de rationaliser le cadre institutionnel en vue d'une intégration économique, à travers des projets communs compatibles avec les programmes de développement intégré aux niveaux national et régional, et d'harmoniser les politiques et les pratiques sur le plan économique et en matière d'investissement.

Il existe en Afrique 14 grands groupements économiques régionaux plus ou moins intégrés, comme montré dans le tableau 1 plus bas.

Ce tableau montre essentiellement que l'Afrique approfondit son intégration régionale en incorporant des domaines non traditionnels comme ceux des services, de l'investissement et des migrations dans les programmes régionaux unissant les pays africains.

L'UA classe ces groupements en deux catégories: les communautés économiques régionales (CER) et les autres groupements d'intégration.

L'intégration régionale en Afrique est caractérisée par l'existence d'une multitude d'initiatives d'intégration régionale et, par conséquent, par la participation des pays africains à divers accords commerciaux régionaux (ACR), de nombreux pays appartenant à de multiples entités. Sur les 53 pays africains, 27 sont membres de deux groupements régionaux, 18 appartiennent à trois groupements et 1 pays est membre de quatre groupements. Sept pays seulement ne sont membres que d'un seul groupement. Cette profusion d'arrangements et

d'institutions et ces appartenances multiples à l'intérieur d'une même région brouillent quelque peu les objectifs d'intégration et induisent une concurrence contre-productive entre pays et entités (CEA, 2008).

Les principales Communautés économiques régionales en Afrique

Face à ce problème, les dirigeants africains se sont efforcés de rationaliser les initiatives en matière d'intégration régionale.

Dans leur recherche d'une unité et d'une stratégie de développement collective, les pays africains ont aussi envisagé un certain nombre de partenariats extérieurs auxquels le continent pourrait adhérer collectivement, notamment: a) les partenariats multilatéraux dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC); b) le partenariat entre le Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (pays ACP) et l'Union européenne (UE) à travers des Accords de partenariat économique (APE); et c) un nombre croissant d'initiatives bilatérales pour le développement du continent africain, par exemple dans le cadre de la loi des États-Unis sur la croissance et les potentialités de l'Afrique, de la Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique (TICAD, Japon) ou des initiatives prises par la Chine, l'Inde et le Brésil. La Turquie a proposé récemment un partenariat avec l'Afrique. Les pays africains se sont employés à inscrire ces initiatives dans un cadre à l'échelle du continent sous l'égide de l'Union africaine, à renforcer les synergies et à assurer des retombées bénéfiques à tous les pays partenaires.

Il existe aussi des arrangements en matière d'intégration régionale sous la forme d'initiatives régionales, pour faire participer les pays africains aux arrangements commerciaux Nord-Sud. Bien que les échanges commerciaux à l'intérieur des communautés économiques régionales se développent, la structure des exportations des CER reste fortement marquée par les liens historiques avec le reste du monde. Dans la majorité de ces communautés, plus de 80 % des exportations restent destinées à des marchés en dehors de l'Afrique, l'Union européenne et les États-Unis représentant plus de 50 % de ce total. Et les pays africains commercent davantage avec l'UE qu'avec d'autres pays d'Afrique, malgré la proximité géographique de ces derniers (CEA, 2008).

Accords de partenariat économique (APE): L'Accord de Cotonou, signé le 23 juin 2000 à Cotonou (Bénin), a établi un nouveau cadre de coopération pour le commerce et pour l'aide entre l'UE et les 78 membres du Groupe des États ACP.

Tableau 1
Les principales Communautés économiques régionales en Afrique

Principales communautés économiques régionales (CER)	Type	Domaines d'intégration et de coopération	Date d'entrée en vigueur	États membres	Objectif spécifique
Union du Maghreb arabe (UMA)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	17 fév. 1989	Algérie, Jamahiriya arabe libyenne, Maroc, Mauritanie, Tunisie	Union économique intégrale
Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	8 déc. 1994	Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Namibie, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe	Marché commun
Communauté des États sahélo sahariens (CEN SAD)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	4 fév. 1998	Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Érythrée, Gambie, Lybie, Mali, Maroc, Niger, Nigéria, République centrafricaine, Sénégal, Somalie, Soudan, Tchad, Togo, Tunisie	Zone de libre échange et intégration dans certains secteurs
Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	1er juil. 2007	Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Rwanda, Sao Tomé et Príncipe Tchad	Union économique intégrale
Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	24 juil. 1993	Bénin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Niger, Sénégal, Sierra Leone, Togo	Union économique intégrale
Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	25 nov. 1996	Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Ouganda, Somalie, Soudan	Union économique intégrale
Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC)	Zone de libre échange	Biens, services, investissements, migrations	1er sept. 2000	Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République démocratique du Congo, République Unie de Tanzanie, Swaziland, Zambie, Zimbabwe	Union économique intégrale
Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC)	Union douanière	Biens, services, investissements, migrations	24 juin 1999	Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, Tchad	Union économique intégrale

Tableau 1 (cont.)

Principales communautés économiques régionales (CER)	Type	Domaines d'intégration et de coopération	Date d'entrée en vigueur	États membres	Objectif spécifié
Communauté d'Afrique de l'Est (CAE)	Union douanière	Biens, services, investissements, migrations	7 juil. 2000	Burundi, Kenya, Ouganda, République Unie de Tanzanie, Rwanda	Union économique intégrale
Union douanière d'Afrique australe (UDAA)	Union douanière	Biens, services, investissements, migrations	15 juil. 2004	Afrique du Sud, Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland	Union douanière
Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA)	Union douanière	Harmonisation du droit commercial, convergence des politiques macro-économiques	10 janv. 1994	Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo	Union douanière

Source: Secrétariat de la CNUCED.

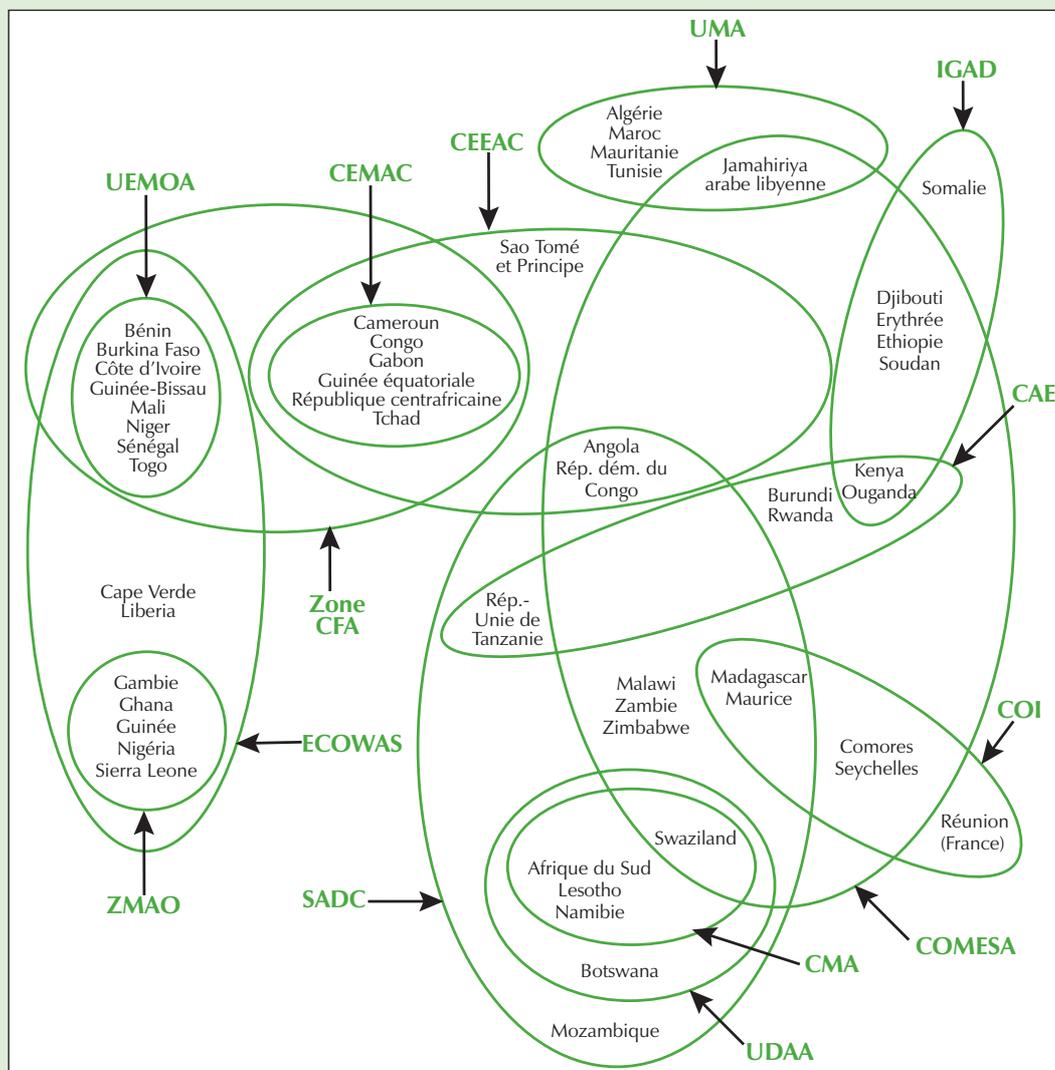
Cet accord remplaçait les quatre Conventions successives de Lomé, signée pour la première dès 1975, et envisageait la mise en place de zones de libre-échange entre l'UE et chacun des groupements régionaux sous la forme d'accords de partenariat économique. Les groupements régionaux en Afrique s'articulent ainsi autour du COMESA, de la SADC, de la CEMAC et de la CEDEAO. Dans le cadre des APE, les préférences unilatérales seront remplacées par des arrangements de libre-échange réciproques afin que les accords de partenariat soient compatibles avec les règles de l'OMC. Ces accords de partenariat économique couvriront de manière large les mesures commerciales et liées au commerce (commerce des biens et des services, investissement, concurrence, facilitation du commerce et aide au commerce), comme le prévoit l'Accord de Cotonou. Les pays les moins avancés (PMA) bénéficieront d'un traitement différencié par rapport à celui des autres pays. Enfin, les accords de partenariat économique comportent une composante d'aide au commerce.

Accord de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'UE: L'UE et l'Afrique du Sud ont conclu le 11 octobre 1999 un accord de commerce, de développement et de coopération en vue de renforcer la coopération dans divers domaines. Les objectifs étaient notamment de promouvoir la coopération régionale et l'intégration économique du pays dans la région de l'Afrique australe et dans l'économie mondiale, et de développer et de libéraliser le commerce des biens et des services et les mouvements de capitaux entre les parties.

Accord de coopération pour le commerce, l'investissement et le développement entre l'UDAA et les États-Unis (2008): Le 16 juillet 2008, les

Figure 1

Groupement d'intégration régionale en Afrique et appartenance à des entités multiples



Source: Secrétariat de la CNUCED.

Note: Les Comores sont également membres de la zone franc de la Communauté financière africaine (CFA); la CAE est l'organisation intergouvernementale régionale réunissant le Burundi, le Kenya, l'Ouganda, la République Unie de Tanzanie et le Rwanda. Le Burundi et le Rwanda ont adhéré au Traité de la CAE le 18 juin 2007 et sont devenus membres à part entière de la CAE le 1er juillet 2007.

États-Unis et l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) ont signé cet accord à Washington. Dès le début des négociations, l'un des objectifs principaux de l'UDAA a été de promouvoir l'intégration régionale.

La loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique a été promulguée le 18 mai 2000 en tant que titre premier de la loi de 2000 des États-Unis sur le commerce et le développement. Elle prévoit des mesures pour inciter concrètement les pays africains à continuer à ouvrir leur économie et à libéraliser leurs marchés.

Accord-cadre sur le commerce et l'investissement des États-Unis: Ce mécanisme consultatif permet aux États-Unis de discuter avec un autre pays des questions concernant le commerce et l'investissement. Des accords de ce type ont été passés surtout avec des pays dont l'économie commence à s'ouvrir au commerce international et à l'investissement, soit parce qu'ils étaient traditionnellement isolés soit parce qu'ils avaient une économie fermée. Les États-Unis ont conclu ces dernières années un grand nombre d'accords-cadres de ce type et notamment avec: a) l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Ghana, la Tunisie et le Nigéria; et b) deux communautés économiques régionales, l'UEMOA et le COMESA. Bien que ces accords-cadres ne soient pas contraignants, ils peuvent procurer des avantages directs en permettant de traiter des problèmes commerciaux spécifiques, en aidant les partenaires commerciaux à se doter du savoir-faire, des institutions et des règles nécessaires pour mieux s'intégrer dans l'économie mondiale et en créant un mouvement de libéralisation qui peut conduire, dans certains cas, à un accord de libre-échange (ALE)⁵.

Ces accords d'intégration régionale Nord-Sud interagissent aujourd'hui avec les initiatives d'intégration économique en Afrique et rendent encore plus complexes les schémas d'intégration régionale.

C. Bilan succinct de l'intégration régionale en Afrique

D'une manière générale certains groupements régionaux ont permis d'avancer sur la voie de l'intégration, mais les résultats restent mitigés. Parmi les initiatives positives on peut mentionner d'abord la CEMAC, qui a réussi à former une union monétaire et douanière, à harmoniser les conditions de concurrence et le cadre réglementaire pour les entreprises et à progresser vers la convergence macroéconomique. Le COMESA a mis en place des règles d'origine uniformes et a simplifié ses procédures douanières. Il a aussi réussi à éliminer les obstacles non tarifaires (en particulier les procédures de licence d'importation), et les restrictions de change et à supprimer les contingents d'importation et d'exportation. La SADC a harmonisé les mesures régissant l'impôt, l'investissement, les bourses

de valeurs mobilières et les assurances, tout en parvenant à la convergence macroéconomique. Dans d'autres domaines de la coopération au service du développement, par exemple pour le Pool énergétique, la Communauté de développement de l'Afrique australe a également fait des avancées. La CEDEAO a éliminé les droits de douane sur les matières premières et a progressé vers la convergence sur le plan macroéconomique. Une union douanière a été établie, le cadre réglementaire pour les entreprises a été harmonisé et il y a une convergence des politiques macroéconomiques.

Les initiatives régionales en Afrique, n'ont pas fait beaucoup en revanche pour améliorer la situation économique des pays membres ni pour assurer la croissance durable et la libéralisation. La part du commerce intrarégional dans le commerce total reste très inférieure, dans le cadre des arrangements d'intégration régionale en Afrique, à ce qu'elle est en Asie et en Amérique latine. Certains groupements régionaux en Afrique ne sont pas parvenus à dynamiser les exportations des zones concernées. Ainsi, dans la CEMAC, la part du commerce intrarégional est plus basse aujourd'hui que dans tous les autres mécanismes d'intégration régionale en Afrique (moins de 2 %). L'intégration régionale ne profite pas non plus de manière égale à tous les membres des groupements. Dans la région de la CEDEAO, par exemple, trois pays (Nigéria, Côte d'Ivoire et Sénégal) représentent à eux seuls près de 90 % des exportations intrarégionales et près de 50 % des importations intrarégionales. La libéralisation des échanges commerciaux dans les régions de l'Afrique couvertes par des arrangements d'intégration régionale a été modeste elle aussi en général.

Mais on peut trouver d'autres explications à ces échecs: conditions initiales, problèmes de mise en œuvre et défauts de conception à l'origine. On entend par conditions initiales, notamment, l'absence de complémentarité entre les partenaires régionaux s'agissant des produits et des facteurs de production, et les possibilités de différenciation des produits entre partenaires régionaux avec un niveau de revenu et des modes de consommation différents. En outre, la plupart des mécanismes d'intégration régionale en Afrique ont été mis en place sans un soutien fort du secteur privé, et beaucoup ne prévoyaient pas de procédures réellement viables pour redistribuer les gains obtenus par les gagnants nets aux partenaires régionaux moins favorisés. Pour la plupart des mécanismes d'intégration régionale, on constatait un défaut presque complet de mise en œuvre des programmes de libéralisation commerciale convenus ainsi que des autres obligations contractées par les membres. En effet, les initiatives d'intégration régionale en Afrique ont concerné des pays dont la stratégie de

développement dans les années 60 et 70 était essentiellement tournée vers l'intérieur. Comme l'environnement global résultant de cette stratégie était par nature défavorable aux exportations, il ne pouvait guère promouvoir l'intégration régionale, et l'autorité supranationale des mécanismes d'intégration a été souvent contestée explicitement ou ignorée implicitement. Il y avait là clairement un défaut de conception. Beaucoup d'initiatives d'intégration régionale étaient aussi trop ambitieuses, leurs membres appartenaient à de multiples entités et leurs mandats étaient souvent confus et parfois contradictoires.

Il reste des problèmes économiques et institutionnels à surmonter pour développer le commerce intrarégional en Afrique. Les obstacles économiques incluent la forte dépendance de la plupart des pays membres vis-à-vis de l'exportation de produits de base, les règles d'origine strictes émanant des programmes de libéralisation du commerce et des infrastructures déficients (CEA, 2008).

Les problèmes institutionnels comprennent notamment les tracasseries administratives et certains obstacles physiques, par exemple péages routiers, frais de transit et tracasseries administratives à la frontière et dans les ports. Ces obstacles majorent les coûts de transport et nuisent à la fiabilité des livraisons. D'autres problèmes sont dus à l'absence de coordination et d'harmonisation des politiques et des réglementations au niveau régional, à la non-application des engagements pris et à l'appartenance des pays à des entités multiples.

En dépit de ces problèmes, un optimisme nouveau se fait jour, avec la conviction que le commerce intrarégional et l'intégration régionale peuvent aider à promouvoir le développement à condition de remédier aux erreurs du passé (Njinkeu et Powo Fosso, 2006). Pour les responsables africains, la coopération régionale est plus impérative que jamais, compte tenu des multiples répercussions socioéconomiques et politiques de la mondialisation sur le continent africain. L'UA offre le cadre politique par l'intermédiaire duquel l'Afrique souhaiterait s'unir avant de s'intégrer dans le reste du monde. Cet intérêt accru pour l'intégration des politiques et la recherche d'une intégration plus profonde – y compris par la création d'un marché commun pour les biens, les services, les capitaux et les personnes physiques et par l'harmonisation des règles – reflètent l'évolution récente des initiatives d'intégration régionale en Afrique. Et cette évolution se voit aussi dans l'élaboration et l'application des programmes, avec une coopération et une intégration qui ne sont plus limitées au commerce, mais qui englobent désormais des secteurs et des domaines clés où les externalités transfrontières sont importantes – par exemple transports,

énergie, télécommunications, finances, questions monétaires et taux de change, droit des affaires, migrations, politiques d'investissement et concurrence (CEA, 2008). Ce nouvel élan de régionalisme vise à réduire les risques et les coûts de transaction pour les activités du secteur privé, et à arriver à un marché économique régional ouvert et unifié (Njinkeu et Powo Fosso, 2006).

Le rapport tente de faire mieux comprendre cette problématique et de contribuer ainsi au dynamisme nouveau du régionalisme en Afrique.

D. Conclusion

L'intégration régionale a été et demeure une priorité absolue pour les pays africains. Les diverses initiatives régionales en matière de coopération économique, si leurs avancées sont inégales s'agissant de la mise en œuvre des traités respectifs, permettent de constater des progrès, même s'ils sont lents. Les problèmes essentiels sont dus en partie à l'absence de volonté politique de certains gouvernements pour faire les réformes nécessaires dans leur pays, y compris en modifiant comme il le faudrait leurs lois et réglementations et le fonctionnement de leurs institutions. Il y a aussi des problèmes de préparation sur le plan économique, car les membres des communautés économiques ne sont pas toujours aussi proches économiquement que géographiquement. Il faut, enfin, faire accepter l'idée du régionalisme aux populations, ce qui est plus facile pour certains pays que pour d'autres.

Mais la nécessité impérieuse de renforcer la coopération régionale est admise aux niveaux tant régional que national. La mondialisation et la libéralisation ont abouti à l'intégration des marchés d'autres régions et ont facilité les mouvements des facteurs de production – une situation nouvelle qui a de profondes répercussions économiques, politiques et sociales pour le continent africain et pour ses populations. Conscients des défis de la mondialisation, les dirigeants africains ont exprimé leur désir constant d'approfondir l'intégration régionale, y compris par la création d'un marché commun pour les biens, les services, les capitaux et la main-d'œuvre, et par l'harmonisation des règles. Et il y a des faits nouveaux positifs en ce sens. En attendant, plusieurs initiatives concrètes en matière de coopération sont entreprises pour faciliter le commerce en forgeant des mécanismes de coopération aux niveaux régional et sous-régional pour les services d'infrastructure essentiels, tels que transports, tourisme, énergie et télécommunications, ainsi que des initiatives pour faciliter les investissements et le mouvement des personnes physiques à l'intérieur de la communauté.

Chapitre 2

DÉVELOPPER LE COMMERCE INTRA-**AFRICAIN** POUR LA CROISSANCE DE L'**AFRIQUE**

On a vu dans le chapitre 1 que la théorie du régionalisme s'est articulée autour de considérations d'ordre essentiellement commercial. Les concepts utilisés pour analyser les effets économiques de l'intégration économique, tels que l'expansion ou le détournement des échanges (voir plus bas), sont eux-mêmes centrés sur le commerce. Le commerce occupe donc une place spéciale dans le discours sur l'intégration économique. Mais la théorie ne permet pas, à elle seule, d'appréhender réellement le commerce intra-africain dans toutes ses dimensions. Comme dans la plupart des analyses des courants commerciaux, il faut une étude empirique détaillée pour comprendre le niveau, la composition et la direction du commerce intra-africain, ainsi que ses déterminants. C'est l'objectif du chapitre 2, qui montre qu'une intégration régionale effective en Afrique pourrait accroître dans des proportions substantielles le commerce intra-africain, avec les opportunités de croissance économique et de développement que cela implique.

Il se pose d'emblée une importante question: compte tenu du modeste niveau, en termes absolus, des courants commerciaux passés et actuels, quelles sont les possibilités réelles de développer les courants commerciaux intra-africains? L'analyse montre qu'il y a d'importantes opportunités de commerce inexploitées en Afrique. Mais pour les mettre à profit, certains obstacles fondamentaux au commerce doivent d'abord être surmontés, en particulier celui de l'insuffisance des infrastructures matérielles et non matérielles qui majore substantiellement les coûts de transport et réduit la compétitivité des biens faisant l'objet d'échanges internationaux.

Le présent chapitre, plus particulièrement axé sur le commerce des marchandises, présente d'abord certains des concepts fondamentaux utilisés pour mesurer les effets de l'intégration économique régionale sur le commerce. Il est procédé ensuite à une analyse de la direction et de la composition des courants commerciaux africains, en comparant le commerce intra-africain et le commerce de l'Afrique avec le reste du monde. Puis les déterminants du

commerce intra-africain sont examinés de façon détaillée. Le chapitre se conclut sur une vision de l'avenir du commerce intra-africain compte tenu des bouleversements récents de l'économie mondiale.

A. Les gains en termes de commerce procurés par les ACR

Deux questions sont examinées dans la présente section: a) Quels sont les concepts utilisés pour évaluer les gains procurés par l'intégration économique régionale? b) Quel est l'outil disponible pour connaître le commerce intra-africain et ses déterminants?

1. Les concepts fondamentaux

Les concepts fondamentaux utilisés pour évaluer les gains en termes de commerce procurés par le régionalisme ont été étudiés dans le contexte de la théorie des unions douanières. Viner (1950) a établi les fondements de cette théorie en montrant que le régionalisme pouvait conduire à «l'expansion des échanges» et au «détournement des échanges». Quand un groupement commercial est créé, l'élimination des obstacles au commerce crée un vaste marché où le pays qui produit à bas coûts des biens de consommation accroît sa part de marché en capturant le marché intégré du produit fabriqué à bas coûts. Cela permet au producteur à bas coûts d'abaisser encore ses coûts de production grâce aux économies d'échelle, au plus grand nombre de fournisseurs disponibles et aux effets de spécialisation (Corden, 1972). Le mouvement de la demande du pays à coûts élevés vers le pays à bas coûts crée, pour ce dernier, de nouvelles opportunités commerciales d'où «l'expansion des échanges».

Il y a détournement des échanges quand la production d'un pays partenaire remplace des importations à bas coûts provenant de l'extérieur de la zone couverte par l'ACR grâce au niveau de protection important conféré aux producteurs au sein de l'accord en question. Le niveau de protection contre la concurrence extérieure ainsi établi est bien entendu un déterminant essentiel de la dispersion des courants commerciaux.

Si le tarif extérieur commun est fixé de telle sorte qu'une source intérieure plus coûteuse qui fournit un facteur de production ou un bien de consommation remplace la source moins coûteuse située hors de la zone couverte par l'ACR,

les consommateurs sont pénalisés puisqu'ils paient des prix plus élevés après l'intégration. C'est ce que l'on entend par «détournement des échanges».

L'effet global du régionalisme sur le commerce en Afrique peut être positif ou négatif, selon celui des deux effets qui prévaut. Le gain net pour les pays concernés est positif quand l'effet de l'expansion des échanges est plus important que l'effet de détournement des échanges. Pour qu'un processus d'intégration soit réussi, il faut donc qu'il induise la création de courants commerciaux sans imposer de tarif extérieur commun excessif. En effet, si ce tarif est trop élevé il protégera de la concurrence les entreprises inefficaces, situation qui pénalisera les consommateurs dans la zone. Mais la question qui consiste à savoir si le régionalisme en Afrique a conduit à la création nette de courants commerciaux ne peut pas être tenue pour acquise; il s'agit d'une question empirique.

2. Les gains en termes de commerce procurés par les ACR en Afrique

Le modèle de gravité est la méthode la plus utilisée pour déterminer empiriquement le niveau des courants commerciaux bilatéraux entre les pays et pour évaluer l'ampleur des phénomènes d'expansion ou de détournement des échanges⁶. Le modèle est une équation mathématique faisant la relation entre le commerce entre deux pays et les déterminants clefs. Ces derniers sont regroupés en forces d'«attraction» et en forces de «répulsion». Dans un pays donné, il existe des forces qui attirent le commerce et d'autres qui exercent un effet opposé. Si les courants commerciaux intra-africains restent aussi limités, c'est essentiellement parce que les facteurs d'attraction sont très faibles, alors que les facteurs de répulsion sont très forts. Parmi ces derniers, l'insuffisance des infrastructures matérielles et non matérielles est considérée comme le principal obstacle au développement du commerce intra-africain (voir détails dans la section 3).

Certains auteurs ont fait valoir que, à cause du détournement des échanges, les gains économiques procurés par les arrangements commerciaux régionaux dans les régions en développement, et en Afrique en particulier, étaient incertains (Schiff, 1997; Banque mondiale, 2000)⁷. Selon d'autres, l'Afrique a besoin d'une intégration économique pour surmonter le problème de la fragmentation de l'économie des différents pays (Elbadawi, 1997). Les résultats concrets sont également mitigés. Ainsi, une étude utilisant le modèle de gravité et couvrant 41 pays d'Afrique subsaharienne pour la période 1988-1997 n'a rien constaté qui démontrait l'existence d'effets de détournement ou de l'expansion des

échanges, ce qui laisse penser que les blocs commerciaux en Afrique n'ont pas eu globalement d'effet positif significatif sur les courants commerciaux (Longo et Sekkat, 2004)⁸.

En revanche, plusieurs études portant spécifiquement sur l'effet des arrangements commerciaux régionaux dans les régions en développement ont montré sans ambiguïté qu'il y avait expansion des échanges. Il a été mis en évidence des éléments en ce sens pour les trois principaux blocs commerciaux africains, le COMESA, la CEDEAO et la SADC (Cernat, 2001). Les faits montrent aussi un impact positif global de l'intégration économique sur la création de courants commerciaux dans le cadre de la CEMAC (Gbetnkom, 2008).

Si certaines études n'ont pas mis en évidence d'éléments économétriques démontrant qu'il y avait eu l'expansion des échanges après l'intégration régionale, il ne faut pas en déduire que le régionalisme en Afrique ne peut pas avoir d'effet positif sur les courants commerciaux. Ce défaut de démonstration pouvait être dû à divers facteurs, par exemple l'hétérogénéité des échantillons utilisés dans l'estimation, un problème sérieux que l'on a omis de prendre en compte dans de nombreuses études (Fontagné *et al.*, 2002). C'est peut-être pourquoi les études qui utilisent des échantillons régionaux plus homogènes pour analyser les courants commerciaux entre pays appartenant à un groupement commercial spécifique mettent en général en évidence un effet positif, alors que les études globales plus hétérogènes ne démontrent pas de tel effet (Cernat, 2001; Gbetnkom, 2008; Longo et Sekkat, 2004). En outre, l'absence de démonstration d'un effet positif de l'intégration sur le commerce intra-africain pouvait être due à la présence de trop nombreux obstacles au commerce en comparaison avec d'autres régions. Par exemple, certains facteurs institutionnels comme des politiques économiques peu judicieuses et aussi les tensions politiques internes en Afrique semblaient peser sur le commerce régional (Longo et Sekkat, 2004). Cela laisse penser qu'en remédiant à ces facteurs négatifs on renforcerait l'effet positif du régionalisme sur les courants commerciaux.

Comme on l'a vu au chapitre 1, la question de savoir si l'Afrique devrait aspirer ou non à l'intégration ne se pose pas, puisqu'il y a un consensus politique en faveur de l'intégration régionale de ce continent. La question qui se pose est celle de savoir comment tirer le meilleur parti des retombées bénéfiques de l'intégration, y compris en termes de commerce. Si l'intégration régionale peut promouvoir le commerce intra-africain à certaines conditions, il reste à définir ces conditions et les moyens de les remplir. Par exemple, pourquoi le

commerce intrarégional en Afrique ne représente-t-il qu'une fraction du niveau du commerce intrarégional dans d'autres parties du monde en développement (tableau 2)? Que doit faire l'Afrique pour parvenir à un niveau de commerce intrarégional comparable à celui des autres régions en développement? Pour répondre à ces questions, il faut avoir des informations sur les principaux déterminants du commerce intra-africain et sur les possibilités d'agir sur eux, afin qu'ils contribuent à promouvoir les courants commerciaux. Il ressort des données empiriques présentées dans les sections 2 et 3 que l'intégration régionale peut contribuer de manière importante au développement du commerce à condition de remédier à certains problèmes fondamentaux.

B. Évolution et structure du commerce des marchandises en Afrique

1. Vue d'ensemble

Malgré la longue histoire de l'intégration régionale sur le continent, le commerce intra-africain reste inférieur au commerce intrarégional dans d'autres parties du monde, tant développées qu'en développement. Entre 2004 et 2006, les exportations intra-africaines ont représenté 8,7 % des exportations totales de la région. Les importations intra-africaines, quant à elles, ne dépassaient pas 9,6 % des importations totales. La proportion était nettement plus forte pour la sous-région de l'Afrique subsaharienne (autour de 12 %) que pour l'Afrique du Nord (3 % environ)⁹. Mais même en Afrique subsaharienne la part du commerce intrarégional reste inférieure à celle observée dans d'autres régions, comme le montre le tableau 2.

Tableau 2

**Importations et exportations intrarégionales
par rapport au commerce total, moyennes 2004–2006**
(En pourcentage)

	Importations	Exportations
Afrique	9,6	8,7
Pays en développement d'Amérique	20,9	18,5
Pays en développement d'Asie	48,1	45,5
Pays développés d'Amérique	23,3	39,8
Pays développés d'Europe	68,1	71,4

Source: CNUCED, 2008c.

La situation actuelle, telle que présentée dans le tableau 2, n'est pas un phénomène récent. Lorsque l'on considère la période 1960-2006, on constate que le commerce intrarégional a toujours été considérablement inférieur en Afrique à celui des autres régions. C'était même la seule région où, en 1960, la proportion des exportations intrarégionales était inférieure à 10 %. Cette situation était essentiellement due à la structure des échanges voulue par les colonisateurs, tournée vers les industries extractives et vers l'extérieur, qui n'encourageait pas les pays africains à nouer entre eux des liens commerciaux étroits. Si la part des exportations intrarégionales dans les pays en développement d'Amérique n'avait guère changé par rapport à son niveau de 1960, dans les autres régions – et surtout dans les pays en développement d'Asie – il y avait eu de très importantes avancées pour le commerce intrarégional (voir la figure 2). En Asie, le processus d'intégration régionale avait suivi essentiellement l'évolution économique de la région, dans un contexte caractérisé par des institutions régionales relativement faibles (CNUCED, 2007c).

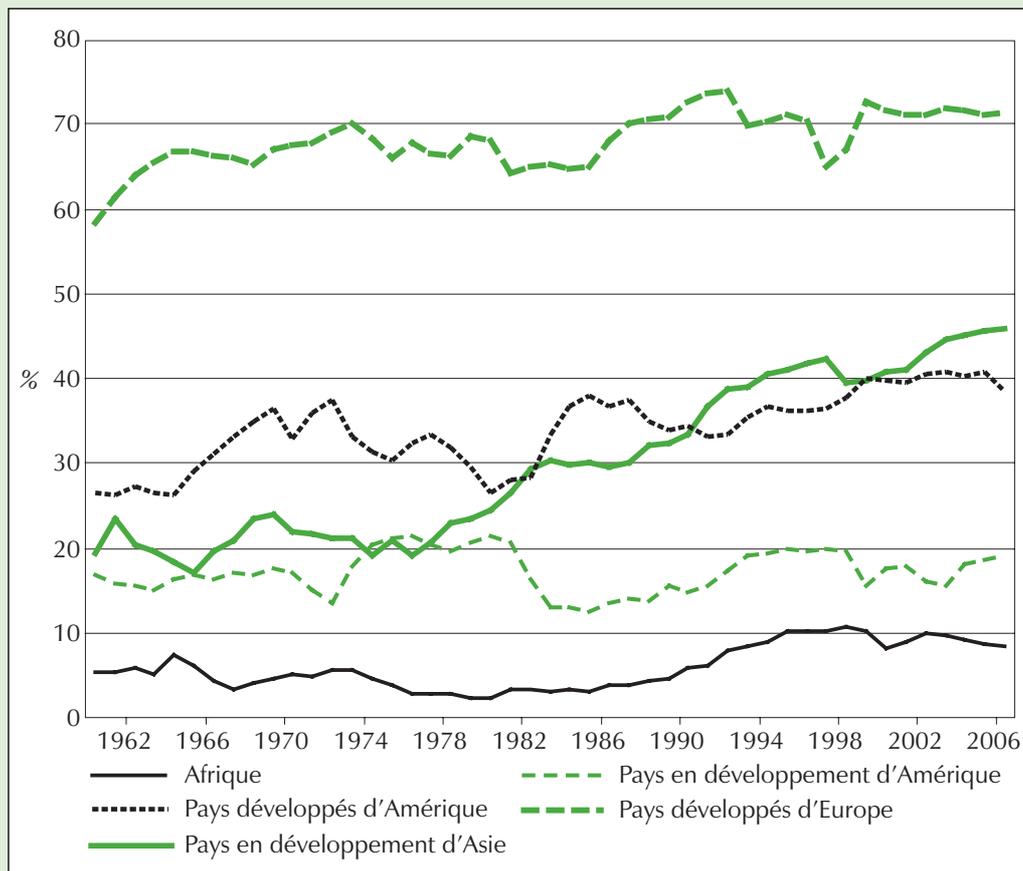
Bien que la part du commerce intrarégional en Afrique reste faible en comparaison, elle a progressé considérablement au fil des années mais en partant il est vrai d'un niveau particulièrement bas. L'évolution de la part de ces échanges est passée par différentes phases. Après avoir été stable initialement jusqu'au début des années 70, elle a plongé durant cette décennie-là jusqu'à un plus bas niveau en 1978, où les exportations intra-africaines ne représentaient plus que 2,9 % du total des exportations de l'Afrique. À partir de là, la proportion s'est lentement redressée jusqu'au milieu des années 80, puis elle a fortement augmenté durant la seconde moitié des années 80 et la première moitié des années 90.

Plusieurs événements durant la période en question pouvaient expliquer cette évolution. Le bas niveau initial de ces échanges tenait au fait qu'en accédant à l'indépendance, les pays africains avaient hérité de liens commerciaux presque exclusivement orientés vers l'Europe. En effet, les colonies africaines étaient utilisées pour fournir les produits de base dont les industries des puissances coloniales avaient besoin.

Il s'y ajoutait le fait que le continent était relativement bien doté en ressources naturelles, particulièrement à une époque où l'industrie en Afrique était très peu développée. Cette situation n'encourageait pas particulièrement les échanges commerciaux avec d'autres pays africains, d'où le très bas niveau du commerce intra-africain dans les années 60 et 70. Le commerce africain ressent encore,

Figure 2

Exportations intrarégionales en pourcentage des exportations totales, 1960–2006



Source: CNUCED, 2008c.

dans une certaine mesure, les effets de cette période coloniale. En outre, les politiques de remplacement des importations suivies dans les années 60 et 70 ne favorisaient pas le commerce entre les pays africains. Elles visaient à l'autosuffisance mais avaient du mal à atteindre cet objectif, comme le montrait le rationnement souvent imposé dans plusieurs pays, en particulier à la fin des années 70 et au début des années 80.

L'évolution positive qui s'est dessinée au début des années 80 peut s'expliquer par trois événements importants. Premièrement, l'adoption de programmes d'ajustement structurel dans beaucoup de pays a ouvert l'économie des pays africains et créé un environnement nouveau après l'époque marquée par les politiques de remplacement des importations. Davantage d'opportunités

d'échanges commerciaux entre pays africains ont été créées, même si ces pays n'ont pas pu pleinement tirer parti de cet environnement (CNUCED, 2008c). Le deuxième événement a été la fin de l'apartheid en Afrique du Sud et le développement par la suite de liens économiques entre ce pays et les pays voisins (Metzger, 2008). Le troisième événement a été le développement des accords commerciaux régionaux, avec la fondation de l'UMA en 1989, de la SADC en 1992 et du COMESA en 1994.

Depuis le début des années 2000, la part du commerce intra-africain dans les échanges de marchandises s'est stabilisée autour de 10 %, avec un léger fléchissement vers la fin de la période. Mais cela ne signifie pas qu'en valeur absolue le commerce intra-africain a stagné ou décliné. La stagnation relative observée est due au fait que le commerce de l'Afrique avec le reste du monde a crû beaucoup plus vite que le commerce intra-africain. En effet, si le commerce intra-africain a progressé de 13,64 % par an, en moyenne, entre 1999 et 2006, dans le même temps les échanges commerciaux de l'Afrique avec les États-Unis ont bondi en moyenne de 27,57 % par an, et son commerce avec la Chine de 60,85 % par an.

Par conséquent, la stagnation de la part du commerce intra-africain est due essentiellement à la place de plus en plus grande des nouveaux partenaires commerciaux de l'Afrique.

De manière générale, lorsque l'on considère l'évolution entre les niveaux enregistrés dans les trois premières années de la décennie 60 et dans la période 2004-2006, on constate que la progression est plus forte en Afrique que dans toutes les autres régions à l'exception des pays en développement d'Asie. Sur le continent africain, la part du commerce intrarégional en Afrique du Nord a été systématiquement très inférieure à celle de l'Afrique subsaharienne, ce qui est surprenant compte tenu des similarités linguistiques et culturelles entre les pays d'Afrique du Nord. Il y a eu en revanche en Afrique subsaharienne une croissance impressionnante des exportations intrarégionales. Le tableau 3 montre que, par rapport aux autres sous-régions, l'Afrique subsaharienne a enregistré un taux de croissance de ses exportations intrarégionales très supérieur entre la période 1960-1962 et la période 2004-2006.

Tableau 3
Exportation intrarégionale en pourcentage des exportations totales, 1960–1962 et 2004–2006

	1960–1962	2004–2006	Croissance (%)
Afrique	5,58	8,68	55,43
Afrique du Nord	2,81	2,45	-12,75
Afrique subsaharienne	4,08	11,41	179,94
Pays en développement d'Amérique	15,97	18,54	16,11
Pays en développement d'Asie	21,06	45,54	116,28
Pays développés d'Amérique	26,64	39,80	49,41
Pays développés d'Europe	61,28	71,38	16,47

Source: CNUCED 2008c.

2. Les destinations du commerce africain: l'Afrique et le reste du monde

Il ressort clairement de ce qui précède que, globalement et comparativement, le commerce intra-africain ne représente pas une part importante du commerce africain dans son ensemble. Mais ce tableau global dissimule de fortes disparités selon les pays. Une image plus précise de l'importance du commerce intra-africain pour les différents pays du continent est présentée dans le tableau 4, qui indique les destinations des exportations de chaque pays.

Le premier message du tableau 4 est que, pour la plupart des pays de la région, le commerce intra-africain est considérablement plus important que ne le laisseraient penser les chiffres globaux. En effet, si l'on fait tout simplement la moyenne de la part du commerce intra-africain dans les exportations des pays de la région, on constate qu'elle atteint 21 % des exportations totales, soit un chiffre deux fois supérieur au chiffre global pour l'Afrique. Cela fait également de l'Afrique le deuxième marché d'exportation, derrière l'Europe, pour la plupart des pays africains. Sur les 52 pays du tableau, dans 7 cas, l'Afrique est le premier marché d'exportation et dans 25 autres elle est le deuxième marché.

La raison de la divergence apparente entre ces constatations et le faible chiffre global est simple: beaucoup des grands pays exportateurs en Afrique font peu d'opérations avec les autres pays africains. C'est notamment le cas des pays exportateurs de pétrole comme l'Algérie, l'Angola, le Congo et la Jamahiriya arabe libyenne.

Tableau 4
Les destinations des exportations des pays africains, 2004–2006
(En pourcentage)

Pays	Vers les pays développés d'Europe	Vers les États Unis	Vers l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud Est	Vers l'Asie occidentale	Vers l'Afrique	Vers les principaux groupements régionaux	Principaux groupements régionaux
Swaziland	1,23	5,54	1,33	0,15	84,83	81,52	SADC
Djibouti	4,16	0,87	3,58	10,47	80,35	32,63	COMESA
Togo	15,71	0,47	13,83	0,20	61,48	57,49	CEDEAO
Mali	21,18	0,23	16,92	0,70	60,29	9,79	CEDEAO
Zimbabwe	23,05	2,87	9,32	1,53	54,53	53,18	SADC
Kenya	26,98	5,66	10,36	3,08	47,36	32,92	COMESA
Sénégal	26,34	0,60	12,46	0,80	44,99	37,32	CEDEAO
Malawi	41,15	10,14	3,49	1,13	36,37	28,11	SADC
Namibie	44,75	5,72	5,31	0,69	36,18	35,63	SADC
Ouganda	38,72	1,89	6,64	12,81	34,00	29,22	COMESA
Zambie	46,64	0,48	15,75	2,45	33,95	30,66	SADC
Burkina Faso	11,21	0,28	48,73	0,70	33,20	31,37	CEDEAO
Niger	50,93	2,06	0,56	0,12	32,27	30,24	CEDEAO
Rwanda	50,21	2,23	12,41	0,64	31,33	29,63	COMESA
Cap Vert	60,66	4,04	0,10	2,40	29,94	25,34	CEDEAO
Côte d'Ivoire	48,48	11,07	4,99	0,76	28,95	23,62	CEDEAO
Bénin	12,45	0,05	56,62	1,82	28,03	21,83	CEDEAO
Ghana	40,79	18,66	7,05	1,95	26,80	9,90	CEDEAO
République-Unie de Tanzanie	44,94	1,15	16,79	3,55	26,71	17,78	SADC
Gambie	71,84	0,90	1,57	0,09	24,98	23,81	CEDEAO
Érythrée	36,21	1,25	29,87	4,97	22,19	20,90	COMESA
Lesotho	10,13	70,50	0,04	0,01	18,51	18,38	SADC
Mozambique	48,77	0,98	4,70	0,42	18,11	17,84	SADC
Guinée Bissau	3,64	7,09	71,39	0,00	17,72	17,65	CEDEAO
Éthiopie	40,27	5,04	12,16	14,23	15,37	9,31	COMESA
Afrique du Sud	38,98	11,20	13,50	2,47	14,87	10,15	SADC
Burundi	65,21	0,19	1,22	17,96	13,64	12,29	COMESA
Botswana	83,16	1,91	0,24	0,04	13,41	13,36	SADC
Cameroun	66,50	5,66	6,57	1,10	12,26	5,71	CEEAC
République centrafricaine	75,36	0,18	2,15	1,18	11,26	10,61	CEEAC
Maurice	66,56	10,81	3,42	7,70	9,03	7,38	SADC
Nigéria	23,37	47,79	6,91	0,52	8,78	5,26	CEDEAO
Tunisie	71,86	0,66	2,63	2,03	8,64	7,06	UMA
République démocratique du Congo	52,19	10,87	14,90	0,04	6,42	5,32	COMESA
Sao Tomé-et-Principe	88,56	0,00	0,01	0,00	6,23	4,81	CEEAC
Mauritanie	60,82	0,01	2,72	0,17	6,17	3,35	UMA

Tableau 4 (cont.)

Pays	Vers les pays développés d'Europe	Vers les États Unis	Vers l'Asie de l'Est, du Sud et du Sud Est	Vers l'Asie occidentale	Vers l'Afrique	Vers les principaux groupements régionaux	Principaux groupements régionaux
Égypte	35,33	8,49	13,05	16,44	5,90	3,45	COMESA
Gabon	16,62	59,48	14,35	0,20	5,11	1,35	CEEAC
Libéria	70,71	7,56	13,74	0,89	4,99	0,59	CEDEAO
Madagascar	54,47	23,04	8,46	1,27	4,66	3,26	COMESA
Maroc	75,23	2,72	6,90	2,52	4,46	1,49	UMA
Somalie	1,42	0,28	17,06	76,68	3,87	..	
Sierra Leone	55,85	10,06	2,60	0,47	2,35	1,52	CEDEAO
Jamahiriya arabe libyenne	80,45	4,89	3,50	7,09	2,25	1,86	UMA
Guinée	50,83	8,33	11,47	0,05	2,25	1,31	CEDEAO
Algérie	54,44	24,89	2,73	3,94	2,18	1,01	UMA
Soudan	3,69	0,15	76,51	9,04	2,00	1,69	COMESA
Congo	6,88	31,61	56,33	0,36	1,70	0,60	CEEAC
Angola	11,01	39,10	39,71	0,05	1,59	1,53	SADC
Seychelles	60,32	0,32	1,36	36,56	0,87	0,19	COMESA
Guinée équatoriale	28,26	26,10	34,21	0,22	0,26	0,03	CEEAC
Tchad	9,68	73,14	16,69	0,01	0,20	0,01	CEEAC

Source: CNUCED, 2008c.

Note: Les pays sont classés, en ordre décroissant, selon le pourcentage de leurs exportations allant à d'autres pays africains.

Il y a aussi dans la région de nombreux pays qui sont très fortement tributaires du commerce intra-africain. Cinq pays africains expédient vers le reste de l'Afrique plus de la moitié de leurs exportations totales, et 14 autres plus du quart de leurs exportations¹⁰. Ainsi, contrairement à ce que laisse penser le chiffre global l'Afrique est un important marché d'exportation pour beaucoup de pays africains.

Il faut souligner aussi que plus des trois quarts des échanges commerciaux intra-africains s'effectuent au sein d'accords commerciaux régionaux. Ces ACR sont donc des mécanismes importants dont il faudrait tirer parti pour développer le commerce intra-africain.

3. Exportateurs et importateurs

Lorsqu'on analyse de plus près la structure des échanges des principaux exportateurs et importateurs de la région, on voit mieux quels sont les pays les plus influents et où les principaux pôles commerciaux se situent. Globalement, la liste des principaux exportateurs vers le reste du monde reflète de manière

Encadré 1. Le commerce dans le cadre des ACR

COMESA: Le principal exportateur est le Kenya, avec plus d'un tiers du total des exportations dans la zone, suivi de loin par la Zambie et par l'Égypte. En 2004-2006, la valeur moyenne des exportations totales a atteint près de 3 milliards de dollars. Dans cette période, les exportations à l'intérieur du groupement ont représenté 5 % des exportations totales. Les principaux importateurs ont été l'Ouganda, le Soudan, la République démocratique du Congo et l'Égypte mais les parts à l'importation étaient globalement mieux équilibrées. Parmi les principaux courants commerciaux à l'intérieur du groupement, il convient d'abord de mentionner les exportations du Kenya vers l'Ouganda, qui représentent à elles seules 17 % de l'ensemble des exportations à l'intérieur du COMESA. Les exportations de l'Égypte vont essentiellement à ses voisins, le Soudan et la Jamahiriya arabe libyenne, le Kenya venant plus loin en troisième place. La Zambie exporte beaucoup vers la République démocratique du Congo, le Zimbabwe, l'Égypte et le Malawi.

CAE: Les exportations dans le cadre de la CAE entre 2004 et 2006 ont atteint en moyenne 1,2 milliard de dollars par an, soit 20 % des exportations totales du groupement. Le principal exportateur est le Kenya avec près des trois quarts des exportations à l'intérieur du groupement, alors que la part de l'Ouganda ne dépasse pas 12 %. Les importations sont mieux équilibrées: l'Ouganda absorbe 44 % des importations à l'intérieur du groupement, suivi par la République-Unie de Tanzanie (22 %) et par le Kenya (17 %). Les flux les plus marquants sont représentés par les exportations du Kenya vers l'Ouganda, qui représentent à elles seules 42 % du total des échanges à l'intérieur du groupement, et par ses exportations vers la République-Unie de Tanzanie représentant 21 % des échanges à l'intérieur de la CAE. Malgré leur taille modeste, le Burundi et le Rwanda sont d'importants acteurs dans le commerce entre les membres du groupement, puisqu'ils absorbent 6 % et 11 %, respectivement, des importations à l'intérieur de la CAE. En outre, même si ces deux pays ont une faible incidence sur la valeur totale des exportations à l'intérieur de la CAE, leurs exportations vers les pays de celle-ci sont importantes. En effet, plus de 11 % des exportations du Burundi vont à d'autres pays de la CAE, la proportion pour le Rwanda étant d'un quart.

CEEAC: La valeur moyenne des exportations au sein de la CEEAC entre 2004 et 2006 était la plus faible de tous les accords commerciaux régionaux considérés puisqu'elle n'a pas dépassé 320 millions de dollars, soit moins de 1 % des exportations totales des membres. Le principal exportateur est le Cameroun, avec plus de la moitié des exportations totales à l'intérieur du groupe, suivi par le Gabon (19 %) et le Congo (13 %). Les importations sont mieux équilibrées, les principaux importateurs étant la République démocratique du Congo (22 %), le Gabon, le Congo et le Tchad. En valeur, les flux les plus importants sont les exportations du Cameroun vers la République démocratique du Congo, le Gabon, le Congo et le Tchad.

CEDEAO: Les exportations au sein de cette communauté ont représenté en valeur moyenne, entre 2004 et 2006, 5,4 milliards de dollars par an par an, soit 9,4 % des exportations totales de la CEDEAO. Les principaux exportateurs y sont le Nigéria et la Côte d'Ivoire, qui représentent ensemble plus de 70 % des exportations totales au sein du groupe, suivis par le Sénégal avec un peu moins de 10 %. Les principaux importateurs sont la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria. Les principaux flux sont les

Encadré 1 (cont.)

échanges bilatéraux entre le Nigéria et la Côte d'Ivoire, ainsi que les exportations du Nigéria vers le Ghana. Il faut mentionner aussi les exportations du Sénégal vers le Mali et celles de la Côte d'Ivoire vers le Burkina Faso.

SADC: La valeur moyenne des exportations à l'intérieur de ce groupement entre 2004 et 2006 a été de près de 11 milliards de dollars par an, soit 12 % des exportations totales de la SADC. Les importations et les exportations y sont évidemment dominées par l'Afrique du Sud, qui représente à elle seule 44 % des exportations et 40 % des importations au sein de la SADC. Le deuxième exportateur à l'intérieur de la Communauté est le Swaziland (14 %) et le deuxième importateur est le Zimbabwe (13 %). Les principaux flux au sein de la SADC sont constitués par les exportations du Swaziland vers l'Afrique du Sud, suivies de près par les exportations de l'Afrique du Sud vers le Zimbabwe, la Zambie et le Mozambique.

UMA: Les exportations au sein de l'UMA ont atteint en moyenne annuelle, entre 2004 et 2006, 1,8 milliard de dollars, soit 2 % seulement des exportations totales des membres de l'Union. Le principal exportateur est la Tunisie (41 %) suivie par l'Algérie et la Jamahiriya arabe libyenne (25 et 23 %, respectivement). Le principal importateur est la Tunisie (31 %) suivie par la Jamahiriya arabe libyenne et le Maroc (28 et 25 %, respectivement). Les principaux flux sont les échanges commerciaux bilatéraux entre la Tunisie et la Jamahiriya arabe libyenne, et les exportations de l'Algérie vers le Maroc.

Source: CNUCED, 2008c.

étroite l'importance du pétrole dans les exportations de l'Afrique. Parmi les 10 principaux exportateurs vers le reste du monde, 7 sont des pays exportateurs de pétrole et/ou de gaz, les exceptions notables étant l'Afrique du Sud, le Maroc et la Tunisie avec leur économie relativement diversifiée (voir le tableau 5). Comme ce pétrole est essentiellement acheté par des pays à l'extérieur de la région, la proportion du commerce intra-africain pour beaucoup de pays qui sont de gros producteurs de pétrole est en général faible. C'est ce qui explique qu'en 2004-2006, la part des exportations intrarégionales hors combustibles soit passée à 17 % pour l'Afrique et à 19 % pour l'Afrique subsaharienne¹¹. En outre, comme quelques pays seulement sont à l'origine du gros des exportations africaines vers le reste du monde, leur influence sur la structure des échanges de la région est considérable. En effet, 4 pays (dont 3 pays producteurs de pétrole) représentent à eux seuls plus de la moitié des exportations totales de l'Afrique vers le reste du monde, et 8 pays représentent ensemble plus des trois quarts de ses exportations.

La liste des principaux exportateurs intra-africains est assez différente de celle des principaux exportateurs vers le reste du monde. Sur les 10 pays énumérés dans chacune de ces listes, 5 seulement figurent sur les deux listes, et 3 seulement des

10 principaux exportateurs intra-africains sont des pays producteurs de pétrole. Deux pays occupent une place particulièrement importante dans le commerce intra-africain. Les exportations de l'Afrique du Sud vers la région représentent à elles seules près d'un quart du total, et celles du Nigéria environ la moitié de cette proportion. Globalement, il n'y a que cinq pays dont les exportations vers la région représentent plus de 5 % du total, et ces pays représentent ensemble plus de la moitié de ce chiffre global (voir le tableau 5). On voit aussi qu'à l'exception de l'Afrique centrale, toutes les sous-régions du continent figurent sur la liste.

Si l'on considère les principaux importateurs de produits africains, on constate le dynamisme du commerce en Afrique australe et l'importante proportion que cette région représente dans l'ensemble des importations intra-africaines. Sur les 10 principaux pays importateurs de produits africains en Afrique, 7 sont en Afrique australe. Cela montre bien les avantages que les pays, petits ou grands, peuvent tirer d'une économie fortement intégrée, en particulier avec la présence d'un moteur commercial aussi dynamique que l'Afrique du Sud. Cette région de l'Afrique offre sans doute le meilleur exemple des pôles de développement possibles sur le continent.

Autre élément intéressant, 5 des 10 principaux importateurs intra-africains sont des pays sans littoral (voir le tableau 6), ce qui montre que les pays sans littoral peuvent utiliser leur isolement géographique par rapport aux marchés mondiaux pour développer des liens régionaux propres à promouvoir le commerce intra-africain. La liste des 10 principaux importateurs de produits en provenance du reste du monde reflète bien le poids économique des acteurs, l'Afrique du Sud représentant plus du quart du total et les pays de l'Afrique du Nord constituant l'essentiel de la liste, avec le Nigéria (voir le tableau 6).

4. Composition du commerce intra-africain

On a vu dans la section ci-dessus comment un produit stratégique comme le pétrole peut déterminer la structure des échanges de toute une région. Les types de produits qui font l'objet d'échanges commerciaux étaient donc importants pour expliquer les particularités du commerce intra-africain et ses différences par rapport au commerce de l'Afrique avec le reste du monde.

Les exportations intra-africaines sont assez également ventilées entre combustibles, produits primaires autres que les combustibles et produits manufacturés. Les exportations de produits primaires autres que les combustibles

Tableau 5
Les 10 principaux exportateurs vers l'Afrique et vers le reste du monde, 2004–2006

Exportations vers l'Afrique		Exportations vers le reste du monde	
Pays	Pourcentage des exportations intrarégionales totales	Pays	Pourcentage des exportations africaines totales vers le reste du monde
Afrique du Sud	24,29	Algérie	17,36
Nigéria	12,37	Afrique du Sud	15,98
Côte d'Ivoire	7,40	Nigéria	14,78
Kenya	5,36	Angola	8,80
Swaziland	5,34	Jamahiriya arabe libyenne	8,75
Namibie	3,47	Maroc	4,30
Ghana	3,42	Égypte	4,07
Algérie	3,36	Tunisie	3,87
Tunisie	3,18	Congo	2,36
Zimbabwe	3,04	Côte d'Ivoire	2,09

Source: CNUCED, 2008c.

Tableau 6
Les 10 principaux importateurs de produits en provenance de l'Afrique et du reste du monde, 2004–2006

Importations en provenance de l'Afrique		Importations en provenance du reste du monde	
Pays	Pourcentage du total	Pays	Pourcentage du total
Afrique du Sud	9,80	Afrique du Sud	25,40
Botswana	8,23	Maroc	9,22
Namibie	6,59	Algérie	9,18
Côte d'Ivoire	4,91	Égypte	8,00
Swaziland	4,70	Nigéria	7,73
Zambie	4,58	Tunisie	6,00
Zimbabwe	4,53	Jamahiriya arabe libyenne	3,49
Lesotho	3,45	Soudan	2,92
Nigéria	3,45	Libéria	2,78
Rép. dém. du Congo	3,24	Ghana	2,42

Source: CNUCED, 2008c.

représentent 30 % du total, avec 11 % pour les exportations de minerais et minéraux. Les exportations de produits agricoles ne représentent que 19 % du total des exportations intra-africaines, alors que ces produits représentent près de 30 % de la production de l'Afrique.

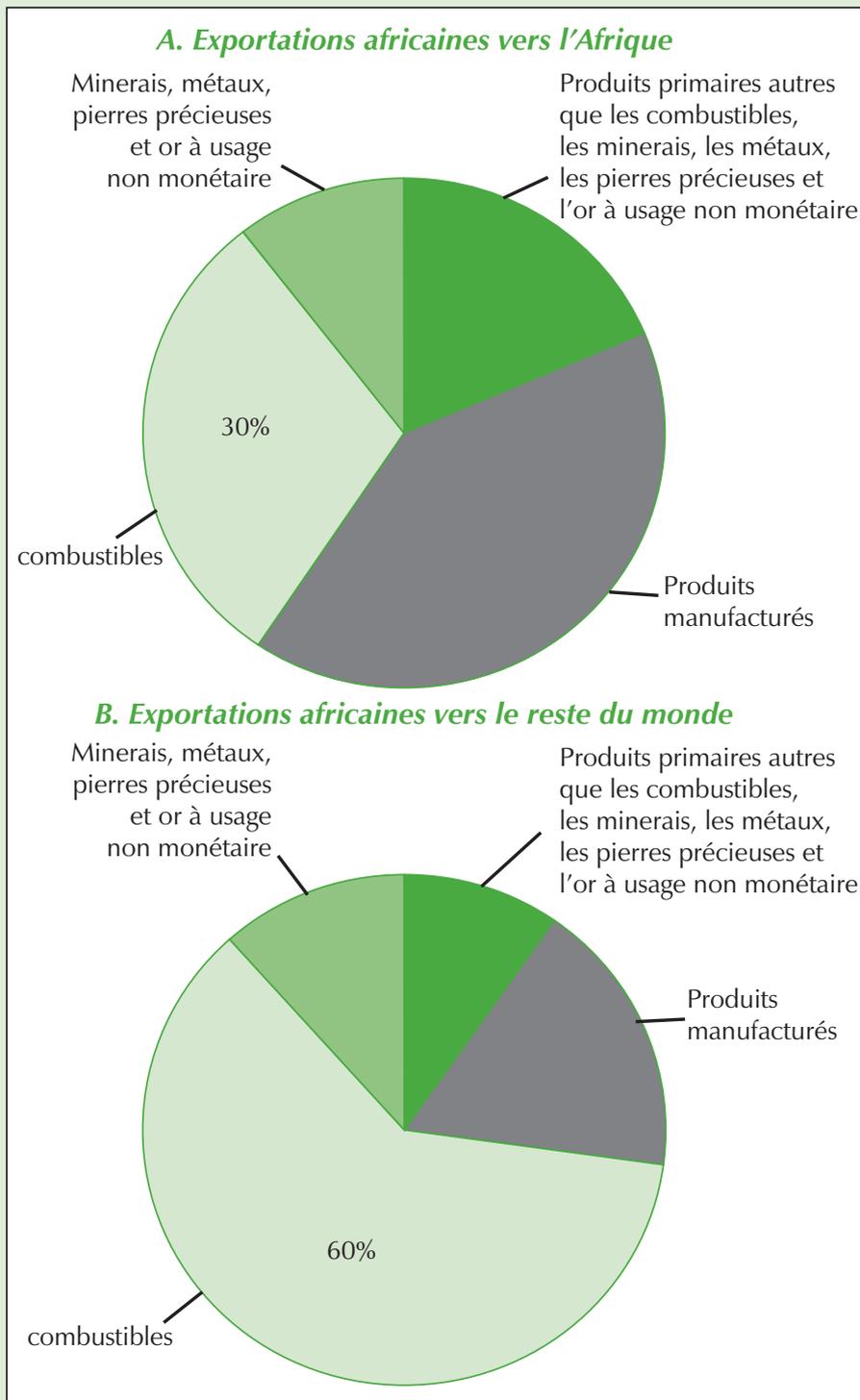
Inversement, l'industrie manufacturière ne représente que 21 % de la production, mais 40 % des exportations. Il est clair que les produits agricoles font beaucoup moins l'objet d'échanges commerciaux, dans la région, que les produits manufacturés. Cette situation est peut-être due à la complémentarité plus grande entre les secteurs manufacturiers qu'entre les secteurs agricoles des différents pays. Mais si la composition du commerce intra-africain devait effectivement refléter l'importance relative des différents secteurs économiques, une autre interprétation de ce résultat est que les possibilités de développer le commerce intra-africain de produits agricoles restent largement inexploitées. On peut en déduire qu'en encourageant les investissements dans les agro-industries on pourrait procurer des gains importants aux pays africains (voir le chapitre 4).

Les exportations de l'Afrique vers le reste du monde par groupes de produits font apparaître davantage de disparités. Les exportations de combustibles représentaient à elles seules 60 % de la valeur totale des exportations. Et les produits primaires autres que les combustibles et à l'exclusion des minerais et minéraux et les produits manufacturés y occupaient une place inférieure de moitié à celle qu'ils représentaient dans le commerce intra-africain. La part des minerais et minéraux est quasiment inchangée (voir la figure 3). Les produits agricoles et les produits manufacturés semblent moins faire l'objet d'échanges commerciaux, puisque la part qu'ils représentent dans les exportations est inférieure à celle de l'agriculture et du secteur manufacturier dans l'économie de l'Afrique.

La composition des importations en provenance du reste du monde est elle aussi plus concentrée que celle des importations intra-africaines. Par exemple, les produits manufacturés représentent près des trois quarts des importations africaines totales en provenance du reste du monde, alors qu'ils ne représentent que la moitié de la valeur totale des importations intra-africaines. Et les importations africaines de combustibles et de minéraux représentent, à l'inverse, en valeur, une part des importations en provenance du reste du monde très inférieure à la part de ces produits dans les exportations intra-africaines (voir la figure 4).

Figure 3

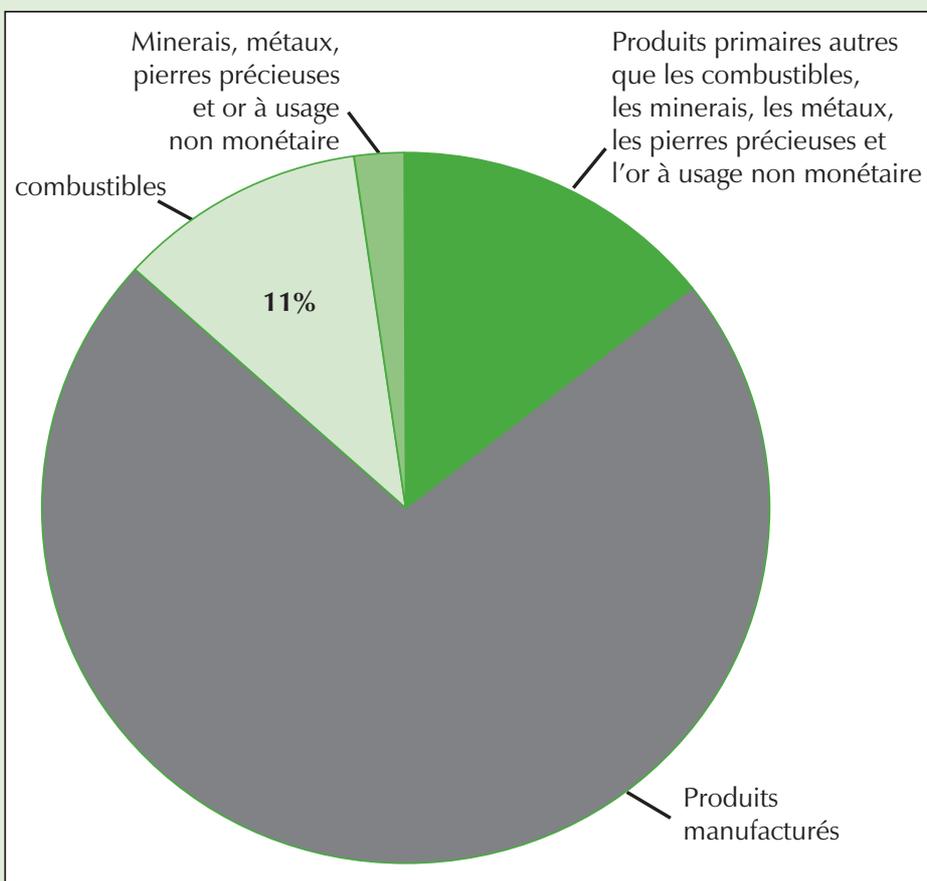
Exportations africaines vers l'Afrique et vers le reste du monde, moyennes 2004–2006



Source: CNUCED, 2008c.

Figure 4

Importations africaines en provenance du reste du monde, moyennes 2004–2006



Source: CNUCED, 2008c.

Un examen plus attentif des échanges de produits avec le reste du monde montre que ceux-ci sont concentrés sur un petit nombre de produits. Les sept principaux produits exportés représentent, en valeur, plus des deux tiers des exportations totales¹². Les exportations de pétrole brut représentent à elles seules près de 46 % du total. Le commerce intra-africain est moins concentré. Trente-neuf produits représentent les deux tiers des exportations intra-africaines. Même si le pétrole brut reste le principal produit d'exportation en valeur, il ne représente qu'un peu moins de 15 % du total.

Dans l'ensemble, la diversification plus grande du commerce intra-africain, comparée avec les exportations africaines vers le reste du monde, laisse penser qu'un renforcement du commerce intra-africain pourrait procurer aux pays

concernés des gains importants en termes de diversification de la production au profit de produits non traditionnels et en particulier de produits manufacturés. Un examen plus attentif des données révèle que, pour 80 % des pays africains, les produits manufacturés représentent une part plus importante des exportations vers l'Afrique que des exportations totales.

Si l'on regarde à la fois la composition des échanges commerciaux et la ventilation géographique du commerce intra-africain, plusieurs faits intéressants apparaissent. Premièrement, 18 des 25 relations commerciales bilatérales principales se font dans le cadre des six accords commerciaux régionaux cités dans l'encadré 1, et 10 de ces relations impliquent des pays voisins (voir le tableau 7). On peut en déduire que, dans une certaine mesure, le succès des pays africains est lié à celui de leurs voisins, et que si un pays a un voisin prospère ses exportations peuvent en bénéficier. Cet effet de voisinage est particulièrement net pour les pays sans littoral, pour les raisons que nous verrons dans la section suivante¹³.

Deuxièmement, la prééminence de l'Afrique du Sud dans le commerce intra-africain est manifeste, puisque ce pays participe à 16 des principales relations commerciales dans le cadre du continent. Plus généralement, on constate une concentration de ces relations dans la région de l'Afrique australe. Troisièmement, il y a aussi des échanges commerciaux intensifs entre les grands pays côtiers de l'Afrique de l'Ouest, et entre certains des pays de l'Afrique du Nord. Quatrièmement, l'Afrique centrale et la région du Sahel sont clairement absentes du tableau 7. Cela peut s'expliquer en partie par la taille relativement modeste de l'économie de beaucoup de ces pays, le Soudan faisant figure d'exception, ainsi que par les déficiences des infrastructures de transport dans ces régions (voir Buys *et al.*, 2006, et plus bas).

Sur les 25 principales relations commerciales intra-africaines en valeur, qui ensemble représentent plus de la moitié des exportations intra-africaines totales, 11 sont fortement centrées sur un produit unique. Dans sept cas il s'agit du pétrole, et dans quatre autres cas de l'or et du gaz. Les 14 autres relations commerciales apparaissant dans la liste portent sur un éventail de produits plus varié. Dans sept cas il s'agit de flux d'exportations venant de l'Afrique du Sud, et dans cinq cas de flux en provenance d'autres pays d'Afrique australe et à destination de l'Afrique du Sud. Cela autorise à penser que le commerce intra-africain, même s'il est plus diversifié en termes de produits échangés que le commerce de l'Afrique avec le reste du monde, reste fortement concentré

Tableau 7
Les 25 plus importantes relations commerciales intra-africaines bilatérales en valeur et avec les trois principaux produits exportés, moyennes 2004–2006
(En milliers de dollars)

Exportateur	Importateur	Valeur moyenne 2004–2006	Trois principaux produits exportés (% du total)
Swaziland	Afrique du Sud	1 319 635	Huiles essentielles et produits de parfumerie (45 %), Sucres, préparations à base de sucre et miel (11 %), Vêtements en matières textiles, n.d.a. (5 %)
Afrique du Sud	Zimbabwe	1 056 705	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (17 %) Maïs (à l'exclusion du maïs doux), non moulu (8 %) Engrais (autres que ceux du groupe 272) (4 %)
Nigéria	Côte d'Ivoire	1 016 878	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (> 99 %) Insecticides et produits similaires, pour la vente au détail (< 1 %), Tissus de coton, tissés (< 1 %)
Afrique du Sud	Zambie	916 256	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (7 %) Véhicules automobiles pour le transport de personnes, à usages spéciaux (5 %), Engrais (autres que ceux du groupe 272) (4 %)
Afrique du Sud	Mozambique	900 184	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (19 %) Houilles, même pulvérisées, mais non agglomérées (5 %) Sucres, préparations à base de sucre et miel (3 %)
Nigéria	Afrique du Sud	858 912	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (> à 99 %) Déchets et débris de métaux communs non ferreux, n.d.a. (< 1 %), Caoutchouc naturel et gommes naturelles analogues, sous formes primaires (< 1 %)
Nigéria	Ghana	770 166	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (98 %) Ouvrages en verre (< 1 %), Aluminium (< 1 %)
Namibie	Afrique du Sud	695 949	Papier journal (24 %), Animaux vivants autres que les animaux de la division 03 (11 %), Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches, réfrigérées ou congelées (10 %)
Ghana	Afrique du Sud	604 508	Or à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or) (99 %), Placages, contre-plaqués et autres bois travaillés, n.d.a. (< 1 %), Bois simplement travaillés et traverses en bois pour voies ferrées (< 1 %)
Mali	Afrique du Sud	587 875	Or à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or) (> 99 %), Coton (< 1 %) Aéronefs et matériels connexes; véhicules spatiaux, etc. (< 1 %)
Afrique du Sud	Angola	574 086	Aéronefs et matériels connexes; véhicules spatiaux, etc. (7 %), Récipients métalliques pour le stockage ou le transport (6 %) Boissons alcooliques (4 %)
Côte d'Ivoire	Nigéria	554 257	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (87 %), Produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations cosmétiques (à l'exclusion des savons) (5 %) Produits résiduels du pétrole, n.d.a., et produits connexes (4 %)
Nigéria	Cameroun	530 340	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (98 %), Navires, bateaux et engins flottants (1 %) Pneumatiques en caoutchouc, bandes de roulement «flaps» et chambres à air (< 1 %)

Tableau 7 (cont.)

Exportateur	Importateur	Valeur moyenne 2004–2006	Trois principaux produits exportés (% du total)
Afrique du Sud	Nigéria	523 640	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (16%), Constructions et parties de constructions, n.d.a., en fer, aciers ou aluminium (11 %), Aluminium (7 %)
Zimbabwe	Afrique du Sud	502 772	Minerais de nickel et leurs concentrés; mattes de nickel, etc. (30 %), Or à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or) (18 %) Papier journal (11 %)
Kenya	Ouganda	496 628	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (37 %), Chaux, ciment, matériaux de construction (à l'exclusion du verre et de l'argile) (6 %), Chocolat, autres préparations alimentaires contenant du cacao, n.d.a. (4 %)
Algérie	Égypte	485 295	Propane et butane liquéfiés (95 %), Gaz naturel, même liquéfié (2 %), Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (2 %)
Tunisie	Jamahiriya arabe libyenne	462 654	Papiers et cartons découpés en vue d'un usage déterminé; ouvrages en papier ou en carton (7 %) Huiles et graisses végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées (6 %) Préparations à base de céréales, féculé de fruits ou de légumes (5 %)
Afrique du Sud	Kenya	461 999	Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, non plaqués ni revêtus (26 %), Aluminium (5 %), Papiers et cartons (4 %)
Afrique du Sud	République-Unie de Tanzanie	388 382	Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, non plaqués ni revêtus (11 %), Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % d'huile (9 %), Constructions et parties de constructions, n.d.a., en fer, aciers ou aluminium (5 %)
Zambie	Afrique du Sud	379 073	Cuivre (49 %), Minerais de cuivre et leurs concentrés; mattes de cuivre, ciment (13 %), Coton (13 %)
Jamahiriya arabe libyenne	Tunisie	365 700	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (80 %), Gaz de pétrole et autres hydrocarbures gazeux, n.d.a. (7 %) Barres et profilés, en fer ou en aciers (3 %)
Angola	Afrique du Sud	337 912	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux (> 99 %), Appareils et matériel de génie civil et de construction (< 1 %) Perles, pierres précieuses et semi précieuses (< 1 %)
Botswana	Afrique du Sud	334 825	Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches, réfrigérées ou congelées (7 %), Or à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or) (6 %) Vêtements en matières textiles, n.d.a. (6 %)
Algérie	Maroc	304 797	Propane et butane liquéfiés (72 %), Produits chimiques inorganiques: oxydes et sels halogènes (10 %) Produits laminés plats, en fer ou en aciers non alliés, non plaqués ni revêtus (7 %)

Source: CNUCED, 2008c.

Note: Positions à trois chiffres de la CTIC; l'abréviation n.d.a. signifie non déterminé ailleurs.

non seulement sur le plan géographique mais aussi parce qu'il porte sur un petit nombre de produits de base stratégiques.

L'élimination de certains des obstacles qui freinent l'expansion du commerce intra-africain devrait changer cette situation, à la fois en facilitant le commerce avec des pays qui sont actuellement difficiles à atteindre, comme les pays sans littoral, et en rendant plus viable économiquement le transport de produits de base de moindre valeur dans la région. Ces obstacles, qui sont examinés dans la section suivante, incluent: a) la taille limitée de l'économie de la plupart des pays africains; b) le faible revenu par habitant, ce dernier étant un indicateur du niveau de la demande; c) des coûts commerciaux élevés dus aux coûts de transport importants faute d'infrastructures matérielles et non matérielles adéquates, y compris des procédures à la frontière inefficaces; et d) d'autres problèmes de facilitation du commerce. Des facteurs institutionnels comme la corruption, des politiques économiques peu judicieuses ou des tensions politiques pèsent eux aussi sur le commerce intra-africain.

C. Facteurs pesant sur le commerce intra-africain

On a vu dans la section précédente qu'en chiffres globaux le commerce intra-africain est peu important comparé au commerce dans d'autres régions. Certains considèrent que cela n'a rien de surprenant compte tenu du faible niveau des revenus et de la similarité des structures de production dans la plupart des pays africains. Il y a près de vingt ans, Foroutan et Pritchett (1993) ont été parmi les premiers économistes à examiner si le commerce intra-africain était inférieur relativement à ce que l'on pouvait attendre étant admis qu'il était trop restreint en valeur absolue). Leur conclusion a été que le niveau du commerce intra-africain n'était pas en deçà des attentes.

Bien que l'argument ait été repris dans des débats ultérieurs sur le commerce intra-africain, il faut le prendre avec prudence pour plusieurs raisons. Premièrement, les données utilisées dans l'étude en question, qui ne couvrait que 19 pays africains, remontent à vingt ans et ne reflètent probablement guère les réalités actuelles. Deuxièmement, l'échantillon excluait l'Afrique du Sud, de loin le premier acteur commercial en Afrique comme montré dans la section précédente. On ne sait pas quel aurait été le résultat si le commerce bilatéral de l'Afrique du Sud avec ses partenaires africains avait été pris en compte. Troisièmement, les auteurs n'ont pas considéré le rôle des infrastructures,

facteur qui s'est révélé crucial selon des études ultérieures (Limao et Venables, 2001). Quatrièmement, la question examinée par Foroutan et Pritchett n'est pas exactement la même que celle traitée ici. En effet, Foroutan et Pritchett ont examiné si les échanges commerciaux effectifs étaient en deçà des attentes en se fondant sur certains déterminants de ces échanges, à l'exclusion des infrastructures. Le présent chapitre s'intéresse davantage à l'avenir du commerce intra-africain et il examine comment de meilleures infrastructures aideraient à promouvoir les courants commerciaux entre pays africains.

La question consiste donc à savoir dans quelle mesure on pourrait développer le commerce intra-africain en agissant sur les facteurs qui le limitent. Autrement dit, quelles sont les possibilités de développer le commerce intra-africain de manière à promouvoir la croissance économique et le développement des pays africains? Il ressort de nombreuses études utilisant le modèle de gravité que le commerce intra-africain pourrait être développé de façon importante si les obstacles qui l'entravent actuellement pouvaient être surmontés. On a vu plus haut que selon l'analogie du modèle de gravité, ces obstacles pouvaient être classés en «forces d'attraction» faibles et en «forces de répulsion» importantes.

1. «Forces d'attraction» faibles

Les forces qui attirent le commerce incluent d'abord des facteurs qui sont fixes et sur lesquels il est difficile d'agir à travers les politiques. Sont généralement prises en considération la superficie du pays mesurée en kilomètres carrés, et la langue et l'histoire communes des pays membres de la communauté commerciale. Leur effet individuel spécifique sur le commerce régional est difficile à mesurer, car ces forces ne semblent pas avoir le même effet sur les échanges commerciaux d'une région à l'autre. Par exemple, il ressort des données pour la période 1996-1998 qu'un pays francophone suscite une demande d'importations trois fois plus grande de la part des pays membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) qui sont eux aussi francophones et qui ont le même passé colonial (Coulibaly et Fontagné, 2005). En revanche, les échanges commerciaux à l'intérieur de l'Union du Maghreb arabe sont quasiment insignifiants, bien qu'il s'agisse d'un groupement relativement homogène, dont tous les pays membres sont arabophones et partagent un patrimoine culturel arabe commun.

Un autre groupe de déterminants comprend des facteurs de nature dynamique, essentiellement la taille de l'économie d'un pays mesurée en fonction de son produit intérieur brut (PIB) ou sa population, et le revenu par

habitant qui constitue un indicateur du niveau de la demande¹⁴. Il ressort de la plupart des études empiriques sur le commerce international qu'il y a une corrélation positive entre les variables de la taille et de revenu par habitant et le niveau des échanges commerciaux. Compte tenu du faible niveau des revenus en Afrique, à la fois globalement et par habitant, il est logique que ces variables pèsent sur le commerce intra-africain. S'il est clair qu'une augmentation des revenus en Afrique aurait probablement un effet positif sur les courants commerciaux, la question de savoir comment réaliser cet objectif est beaucoup trop vaste pour être traitée dans la présente étude. C'est pourquoi notre examen des courants commerciaux intra-africains est essentiellement centré sur les facteurs spécifiquement liés au commerce, en particulier le problème des coûts commerciaux élevés.

On a fait valoir que les pays africains commercent moins parce qu'ils ont des structures de production similaires (Yeats, 1998; Dinka et Kennes, 2007). L'argument est valable, mais il ne doit pas faire ignorer d'autres obstacles importants au commerce intra-africain. On constate en effet que même quand des pays produisent les mêmes biens, leurs coûts de production sont souvent différents. Les consommateurs peuvent donc avoir de bonnes raisons d'acheter des produits importés plutôt que les produits nationaux similaires. La Chine, par exemple, a considérablement accru ses exportations vers les pays développés non pas parce qu'elle produit des biens qui ne sont pas produits dans ces pays, mais parce qu'elle produit des biens similaires à un coût inférieur. Le commerce régional entre pays africains produisant des biens similaires peut être tiré par la même dynamique.

Le commerce des produits agricoles, et en particulier des produits alimentaires, est un bon exemple. Même s'ils sont mal reflétés dans les statistiques nationales, il y a des échanges transfrontières de produits agricoles en Afrique depuis des années bien que de nombreux pays africains produisent des produits agricoles (Little, 2007). Mais comme le commerce de ces produits implique un transport volumineux, il reste limité sur de longues distances compte tenu des infrastructures déficientes et des coûts commerciaux élevés, ce qui a pour effet de décourager la production et, par conséquent, le commerce intra-africain de ces produits. Cet effet a été largement montré au niveau national, et il est valable de même au niveau régional¹⁵. En s'efforçant de porter remède aux problèmes des infrastructures aux niveaux national et régional, on pourrait non seulement abaisser les coûts commerciaux mais aussi ouvrir la voie à un commerce intra-africain accru, en particulier pour les produits agricoles.

2. «Forces de répulsion» importantes

Les forces qui freinent l'expansion du commerce intra-africain majorent les coûts commerciaux, ceux-ci étant définis comme l'ensemble des coûts induits pour faire parvenir le produit final à l'utilisateur final. Ces coûts commerciaux élevés sont essentiellement dus à des infrastructures matérielles et non matérielles insuffisantes.

a) Coûts commerciaux élevés: coûts de transport, coûts à la frontière et coûts à l'intérieur des frontières

En général, les obstacles tarifaires et autres coûts commerciaux élevés sont les principales forces qui pèsent sur l'expansion du commerce. Mais avec la réduction généralisée des droits de douane ces dernières années (CNUCED, 2008a), les échanges commerciaux entre pays africains sont aujourd'hui freinés essentiellement par des coûts commerciaux autres que d'ordre tarifaire (Njinkeu *et al.*, 2008)¹⁶. L'analyse ci-après part donc du principe que les coûts commerciaux élevés sont le facteur qui restreint le plus le commerce intra-africain, puisqu'ils sont plus importants en Afrique que n'importe où ailleurs. Le tableau 8 montre que le commerce transfrontière est plus compliqué, plus lent et plus coûteux que dans la plupart des autres régions. Même si cet aspect n'est pas propre au commerce intrarégional, les chiffres mettent en relief les multiples obstacles au commerce qui subsistent sur le continent bien que l'Afrique soit la région qui réforme le plus rapidement ses procédures commerciales (Banque mondiale, 2009).

Les coûts commerciaux non tarifaires se décomposent en trois principaux éléments: coûts de transport, procédures administratives induisant des inefficiences propres aux opérations transfrontières, et autres coûts à l'intérieur des frontières nationales.

Coûts de transport

On peut affirmer que les coûts de transport sont le plus important obstacle au commerce intra-africain. Comme ils sont difficiles à mesurer, on a utilisé dans beaucoup d'études passées fondées sur le modèle de gravité la distance entre les pays partenaires pour avoir une indication des coûts de transport, en dépit des problèmes que pose l'utilisation de cette variable¹⁷.

Tableau 8
Procédures, délais et coûts d'exportation et d'importation
pour certaines régions, 2009

	Documents d'exportation (nombre)	Délai à l'exportation (jours)	Coûts d'exportation (en dollars par conteneur)	Documents d'importation (nombre)	Délai à l'importation (jours)	Coûts d'importation (en dollars par conteneur)
Organisation de coopération et de développement économique	4,5	10,7	1 069,1	5,1	11,4	1 132,7
Asie de l'Est et Pacifique	6,7	23,3	902,3	7,1	24,5	948,5
Amérique latine et Caraïbes	6,9	19,7	1 229,8	7,4	22,3	1 384,3
Europe orientale et Asie centrale	7,1	29,7	1 649,1	8,3	31,7	1 822,2
Moyen-Orient et Afrique du Nord	6,5	23,3	1 024,4	7,6	26,7	1 204,8
Afrique subsaharienne	7,8	34,7	1 878,8	8,8	41,1	2 278,7

Source: Banque mondiale, 2009.

Note: Sont prises en compte les procédures requises pour exporter ou pour importer une cargaison standard de marchandises par voie maritime, depuis la signature de l'accord contractuel entre les deux parties jusqu'à la livraison des marchandises, en tenant compte du délai et des coûts nécessaires. Tous les documents exigés pour dédouaner les marchandises à la frontière sont également pris en compte. Les procédures d'exportation couvrent les opérations depuis le conditionnement des marchandises à l'usine jusqu'à leur départ du port de sortie. Les procédures d'importation couvrent les opérations depuis l'arrivée du navire au port d'entrée jusqu'à la livraison de la cargaison à l'entrepôt de l'importateur. On peut consulter les résultats dans le détail à l'adresse suivante: <http://www.doingbusiness.org/MethodologySurveys/TradingAcrossBorders.aspx>.

Des études récentes qui utilisent de meilleures mesures des coûts de transport montrent que ceux-ci sont bel et bien déterminants pour expliquer le faible niveau du commerce intra-africain.

Selon des estimations économétriques, les coûts de transport en Afrique sont supérieurs de 136 % à ceux des autres régions et ils ne sont imputables que pour moitié à des infrastructures déficientes (Limao et Venables, 2001). Toutefois, ces coûts varient considérablement selon les pays et selon les produits (Amjadi et Yeats, 1995). Il n'est donc pas surprenant que l'Afrique subsaharienne soit la région où les entreprises sont les plus nombreuses à considérer le transport comme un problème majeur pour leurs opérations (Banque mondiale, 2009). En République-Unie de Tanzanie et en Ouganda au début des années 2000,

les coûts de transport représentaient une proportion de 40 % de la taxation effective des exportations, alors que la proportion n'était en moyenne que de 15 % pour les pays ACP.

Si l'on prend un échantillon mondial comprenant des pays africains et non africains, une analyse quantitative du rapport entre coûts de transport et échanges commerciaux met en lumière certains faits intéressants (Limao et Venables, 2001). Premièrement, un doublement de la valeur médiane des coûts de transport réduit les volumes d'échanges commerciaux de 45 %, illustrant ainsi l'étroite corrélation entre coûts de transport et volume des échanges. Deuxièmement, ces coûts de transport sont particulièrement pénalisants pour les pays sans littoral, où les coûts sont supérieurs de 50 %, et les volumes d'échanges inférieurs de 60 %, à ceux des pays côtiers. Cette constatation vaut particulièrement pour l'Afrique, qui compte le plus grand nombre de pays sans littoral. Il a été établi récemment que les pays sans littoral en Afrique avaient des coûts de fret qui représentaient entre 10 et 25 % de la valeur totale de leurs importations, alors que le chiffre moyen mondial était de 5,4 % (CNUCED, 2007a). De fait, au fur et à mesure que les tarifs douaniers sont abaissés dans le monde entier, les coûts de transport imposent un niveau de protection effective supérieur à celui qu'imposaient les tarifs douaniers, en particulier dans les pays sans littoral (Amjadi et Yeats, 1995). En outre, des coûts commerciaux élevés à cause du transport peuvent constituer un important obstacle non seulement au développement du commerce, mais aussi aux flux d'IED vers les pays sans littoral (CNUCED, 2008b).

Inefficiences des procédures à la frontière

Les inefficiences en question recouvrent les problèmes pour la présentation en ligne des documents requis, une mauvaise coordination pour l'inspection des marchandises entre les différentes parties prenantes, une inspection trop tatillonne des marchandises, des horaires d'ouverture trop restreints au point d'entrée et des retards dans le remboursement des droits, entre autres. Ces procédures sont très coûteuses pour le commerce intra-africain, essentiellement à cause des retards qu'elles provoquent (Gad, 2009). Le problème concerne particulièrement les pays sans littoral, dont les marchandises doivent nécessairement franchir les frontières des pays voisins. On estime que le passage en transit par un territoire majore de 4 % les coûts commerciaux indépendamment de la distance couverte (Coulibaly et Fontagné, 2005). C'est pourquoi des procédures douanières efficaces ont un effet important sur le commerce (Njinkeu *et al.*, 2008).

Ces conclusions sont confirmées par une enquête effectuée récemment auprès du secteur privé dans huit pays d'Afrique. Plus de 85 % des entreprises interrogées ont fait savoir qu'elles supportaient des coûts accrus à cause des contrôles aux frontières. Plus de la moitié de ces entreprises ont aussi déclaré qu'elles avaient perdu des affaires à cause de ces contrôles, et elles ont été plus de 25 % à signaler que des cargaisons avaient été perdues ou endommagées (Gad, 2009).

Autres coûts

Les exportateurs et les importateurs sont confrontés à plusieurs autres problèmes, liés à l'environnement économique dans leur propre pays, qui pesaient sur le niveau des échanges commerciaux. La corruption et aussi le manque de transparence et de prévisibilité des opérations commerciales, par exemple, augmentent à la fois le coût et l'incertitude de ces opérations (Portugal-Perez et Wilson, 2008). Cela montre bien toute l'importance d'un environnement économique cohérent et prévisible pour le commerce.

Les tensions politiques ont aussi des répercussions néfastes non négligeables sur le commerce régional (Longo et Sekkat, 2004). Elles peuvent notamment nuire à la production et au transport des marchandises à travers les frontières. Lorsque ces tensions ont une dimension régionale, le commerce entre les pays en conflit est parmi les principaux secteurs touchés. Un bon exemple de cette situation est l'effondrement de la Communauté d'Afrique de l'Est en 1977 (rétablie depuis lors) consécutif à des divergences politiques entre les dirigeants des trois pays membres. Comme on l'a vu au chapitre premier, ces divergences ont eu une forte incidence négative sur l'investissement et le commerce dans la région. À la suite de la désintégration de l'Afrique de l'Est, de nombreuses entreprises qui s'y étaient établies, particulièrement au Kenya, afin de produire et de vendre sur le grand marché régional se sont trouvées en difficulté. Certaines ont fermé leurs portes et d'autres ont été contraintes de réduire leurs activités. Une étude des entreprises manufacturières effectuée au Kenya dans les années 90 a révélé qu'un certain nombre d'entre elles avaient dû réduire leur capacité de plus de moitié par suite de l'effondrement de la Communauté d'Afrique de l'Est (Himbara, 1994; Mwegu et Ndung'u, 2008). Dans ce même ordre d'idées, le volume relativement faible du commerce entre pays voisins en Afrique du Nord s'explique peut-être par des divergences politiques.

b) Motifs du montant élevé des coûts commerciaux: infrastructure matérielle et infrastructure immatérielle

Le montant des coûts commerciaux subis par les pays d'Afrique constitue un obstacle de fait au commerce intra-africain. Ces coûts frappent l'ensemble du commerce de l'Afrique, mais leurs effets sont beaucoup plus marqués pour les échanges intrarégionaux qu'ils ne le sont pour les échanges avec le reste du monde (Longo et Sekkat, 2004; Njinkeu *et al.*, 2008) L'origine de ces coûts est constituée par des carences dans deux grands domaines: l'infrastructure «matérielle» et l'infrastructure «immatérielle».

Infrastructure matérielle

Cette expression désigne l'infrastructure physique qui est souvent inexistante ou de mauvaise qualité dans bien des pays africains. Dans cette catégorie, les défauts de l'infrastructure des transports sont le principal obstacle au commerce intra-africain et ils sont particulièrement préjudiciables au commerce à grande distance (Limao et Venables, 2001; Ndulu, 2006). L'amélioration de l'infrastructure physique pourrait donc contribuer pour beaucoup à augmenter le volume du commerce intra-africain. Par exemple, en divisant par deux le coût des transports dans un pays enclavé représentatif, on pourrait multiplier par cinq le commerce de ce pays (Limao et Venables, 2001).

Parmi tous les modes de transport, la route est le principal support du commerce entre les pays d'Afrique. Dans une récente étude sur les entreprises de huit pays africains, on a constaté qu'une grande majorité d'entre elles préfèrent le transport routier, à cause principalement de l'absence d'autres moyens, notamment de l'inefficacité des services ferroviaires et du coût élevé du transport aérien (Gad, 2009)¹⁸. De toute façon, le réseau routier du continent est si mauvais que de nombreux pays, même s'ils sont parties à un même accord commercial régional, demeurent en réalité séparés les uns des autres, et à plus forte raison lorsqu'ils sont situés dans des zones différentes de l'Afrique. L'Afrique centrale en est un bon exemple.

Des estimations récentes jettent un nouvel éclairage sur l'importance de la qualité des routes pour le commerce africain. L'amélioration des grands axes routiers intra-africains pourrait susciter une expansion commerciale de l'ordre de 250 milliards de dollars en quinze ans pour un investissement de 32 milliards, y compris les frais d'entretien (Buys *et al.*, 2006). Ce sont les pays les plus isolés

qui peuvent tirer le plus grand profit d'une amélioration du réseau routier. On estime que moyennant l'investissement susmentionné, le Tchad pourrait voir son commerce augmenter de 507 %, l'Ouganda de 741 % et le Soudan de 1 027 % (Buys *et al.*, 2006). D'après une étude analogue portant sur l'UEMOA, si l'on revêtait en dur la route qui relie le Mali au Sénégal on pourrait quadrupler le commerce bilatéral. Le revêtement en dur de la route reliant le Sénégal et la Côte d'Ivoire permettrait de doubler les échanges entre ces deux pays¹⁹. Dans l'ensemble, le commerce au sein de l'UEMOA pourrait tripler si toutes les routes reliant les pays membres entre eux étaient revêtues en dur (Coulibaly et Fontagné, 2005).

L'infrastructure régionale des transports et l'adoption des politiques connexes peuvent aussi contribuer à atténuer l'isolement relatif des pays sans littoral. Ainsi, en Ouganda, avant le démantèlement de la compagnie des chemins de fer d'Afrique de l'Est, l'enclavement du pays n'avait guère d'incidence sur son commerce. Le rail était un moyen de transport géré dans la région et relativement bon marché reliant l'Ouganda à l'océan à travers le Kenya. La situation a changé en 1977, année où la compagnie des chemins de fer a été scindée en segments nationaux gérés à l'échelon national. La scission a rendu le chemin de fer moins efficace car elle a créé des coûts additionnels correspondant à la gestion, à la maintenance, aux contrôles frontaliers et à d'autres frais de coordination (Atingi-Ego et Kasekende, 2008). En conséquence, le coût du transport a augmenté de façon spectaculaire, réduisant la compétitivité des exportations ougandaises.

Une infrastructure physique fiable et efficace n'est pas importante seulement pour le coût du transport. On a constaté que d'autres formes d'infrastructure efficace et fiable de services nationaux (notamment les télécommunications, l'intermédiation financière et la logistique) ont aussi une influence favorable sur le commerce intrarégional (Njinkeu *et al.*, 2008). Dans l'ensemble, on estime que les déficiences de l'infrastructure en Afrique font baisser la productivité des entreprises d'environ 40 % (Foster, 2008).

Infrastructure immatérielle

Pour aussi importantes que soient les améliorations de l'infrastructure matérielle, elles ne représentent qu'une partie de la solution aux difficultés du commerce intra-africain. Beaucoup d'autres facteurs, que l'on peut regrouper sous l'appellation «infrastructure immatérielle» ont une incidence sur les coûts du commerce: cadre de politique générale et réglementaire, transparence

et prévisibilité de l'administration et du commerce des entreprises et, plus généralement, qualité de l'environnement commercial. L'amélioration de l'infrastructure immatérielle est nécessaire pour bénéficier pleinement des progrès de l'infrastructure immatérielle (Portugal-Perez et Wilson, 2008). D'après certains analystes, des facteurs comme les procédures douanières et l'environnement réglementaire ont été définis comme étant les principaux obstacles au commerce intra-africain (Njinkeu *et al.*, 2008). En Angola, la modernisation des douanes a raccourci la durée des formalités et les recettes douanières ont augmenté de 150 %. Au Ghana, le temps de dédouanement à l'aéroport a été ramené de trois jours à quatre heures en moyenne grâce à l'adoption de techniques plus modernes et à la simplification des formalités. Les revenus issus du trafic de l'aéroport ont augmenté de 30 %. Au Mozambique, des réformes analogues ont permis d'augmenter de 50 % les recettes douanières. Grâce à son programme SYDONIA (Système douanier automatisé), la CNUCED est en première ligne de l'action menée pour aider l'Afrique à moderniser son administration des douanes (voir encadré 2).

La politique des transports fournit un exemple de la manière dont les problèmes d'infrastructure «immatérielle» influent sur les coûts. Outre l'incidence de la médiocrité de l'infrastructure physique, la cherté des transports en Afrique est due aussi à des réglementations nationales mal conçues qui inhibent la concurrence entre les fournisseurs de services (Amjadi et Yeats, 1995). En conséquence, la forte protection, officielle ou officieuse, contre la concurrence dont bénéficient les transporteurs de nombreux pays africains leur permet de continuer à pratiquer des tarifs très élevés alors qu'ils n'ont à supporter que des coûts assez bas. Dans l'Afrique subsaharienne, le fret routier est de 0,04 à 0,14 dollar par tonne/kilomètre, contre 0,01 à 0,04 dollar dans d'autres régions en développement (Foster, 2008). Le problème est particulièrement aigu dans les pays sans littoral (Portugal-Perez et Wilson, 2008).

De même, les coûts assumés aux frontières et dans les ports ne sont pas fonction uniquement de la qualité de l'infrastructure physique. Les coûts aux frontières correspondent souvent à une faiblesse des institutions qui crée des coûts dus à des paiements irréguliers (corruption). L'absence de transparence dans les formalités de passage des frontières et l'administration des douanes accroît l'incertitude et décourage le commerce (Njinkeu *et al.*, 2008). Il ressort du tableau 8 qu'en Afrique l'importation et l'exportation de marchandises demandent encore aujourd'hui plus de temps et plus de formalités que dans d'autres régions. Pour y remédier, il faudra non seulement trouver des ressources

Encadré 2. SYDONIA en Afrique

SYDONIA a été mis en place au Mali et en Mauritanie dans les premières années 80. Depuis vingt-cinq ans, il a été installé dans 38 pays africains et le nombre devrait atteindre 40 en 2009. Le système est utilisé dans plus de 300 services de douane du continent, où il traite plus de 6 millions de déclarations en douane par an. L'installation de SYDONIA s'accompagne de la prise de mesures de facilitation du commerce et d'harmonisation régionale. La modernisation des méthodes a pour conséquence directe une meilleure transparence des opérations générales de douane qui aboutit à un accroissement des recettes douanières.

L'introduction récente dans le système de techniques douanières modernes telles que Direct Trader Input et Risk Management a donné une impulsion au commerce, particulièrement dans la zone du COMESA. Les questions de transit sont déterminantes pour le développement des pays sans littoral. Grâce à SYDONIA, l'informatisation de toutes les opérations de transit dans des pays comme le Botswana, la Zambie et le Zimbabwe a contribué dans une large mesure à un contrôle plus efficace des mouvements de marchandises dans les corridors de transit de l'Afrique australe.

Récemment, outre les trois centres régionaux de traitement du COMESA (Lusaka), de la CEDEAO (Lomé) et du Centre technique SYDONIA pour l'Afrique australe et l'Afrique de l'Est (SEATAC, Dar es-Salaam), un quatrième centre régional financé par l'Union européenne à l'intention des pays de la CEMAC, sera installé à Bangui (République centrafricaine). Il s'occupera essentiellement d'élaborer un système régional de gestion du transit à l'aide du logiciel ASYCUDAWorld et de l'installer dans deux corridors de transit: Douala (Cameroun)–Bangui (République centrafricaine) et Douala–N'djamena (Tchad). En outre, les systèmes nationaux seront harmonisés avec la même version de SYDONIA.

Source: Secrétariat de la CNUCED.

pour améliorer l'efficacité des opérations aux frontières, mais aussi simplifier les procédures commerciales et faire preuve de volonté politique pour combattre énergiquement la corruption et les tracasseries aux postes frontières et aux barrages routiers.

La mise en œuvre de politiques et de réglementations judicieuses à l'intérieur des frontières a aussi son importance pour le commerce intra-africain. Le plus souvent, la qualité du climat commercial et de la politique économique en général sont des facteurs de poids qui déterminent si les agents économiques vont exploiter ou non les possibilités du commerce. La croissance spectaculaire des exportations de Maurice, qui sont passées de 89 millions de dollars en 1970 à 2,8 milliards en 2000, résulte en partie des mesures de facilitation du commerce, qui ont abaissé les coûts et amoindri les risques à l'exportation (Milner *et al.*, 2008). D'après certaines estimations, une augmentation de 1 % de la qualité de

la politique économique peut entraîner une augmentation de 0,6 % à 1 % du commerce intra-africain (Longo et Sekkat, 2004)²⁰.

La mise en place de ce genre de mesures exige souvent une coordination à l'échelle régionale. Étant donné qu'ils sont tributaires de l'infrastructure commerciale de leurs voisins, les pays enclavés doivent apporter leur collaboration pour construire et entretenir cette infrastructure. Or, l'infrastructure régionale est coûteuse, de sorte qu'en bonne économie il serait logique de répartir le coût de son financement entre les pays intéressés²¹. Ainsi, le Burundi, le Rwanda et la République-Unie de Tanzanie ont décidé de financer en commun la construction d'un réseau ferroviaire régional traversant les trois pays. Le nouveau chemin de fer, qui sera le premier à fonctionner au Burundi et au Rwanda, sera raccordé au corridor ferroviaire principal de l'Afrique de l'Est qui va jusqu'au port de Dar es-Salaam dans l'Océan indien (Muwanga, 2009). Ce réseau ferroviaire devrait abaisser sensiblement les coûts commerciaux en Afrique de l'Est après sa mise en service.

3. Le cas particulier des pays sans littoral

Les pays enclavés et pauvres en ressources comprennent 35 % de la population africaine. C'est là une concentration très élevée car en dehors de l'Afrique la proportion correspondante n'est que de 1 % (Collier et O'Connell, 2008). La présence en Afrique de si nombreux pays enclavés pauvres pourrait avoir un effet général négatif sur le commerce car ces pays sont confrontés à des difficultés particulières que n'ont pas les pays côtiers. Au demeurant, pourquoi le fait d'être enclavé constitue-t-il un si grand obstacle au commerce en Afrique alors qu'il ne l'est pas en Europe, par exemple? Pourquoi le commerce du Burundi, petit pays africain sans littoral, souffre-t-il de sa situation géographique alors que ce n'est pas le cas de la Suisse, petit pays européen sans littoral?

Le problème des pays enclavés ne tient pas toujours à leur position géographique. La Suisse n'a pas nécessairement besoin de traverser le territoire de ses voisins côtiers (France, Allemagne et Italie) pour faire du commerce parce que ces pays constituent une bonne part de sa clientèle. En revanche, le Burundi est tributaire des routes, des chemins de fer et des ports médiocres de la République-Unie de Tanzanie, du Rwanda, de l'Ouganda et du Kenya pour parvenir à la côte parce que ses principaux marchés d'importation et d'exportation sont extérieurs à l'Afrique²². Les coûts du commerce des pays sans littoral sont particulièrement élevés parce que ce commerce doit passer les

frontières et payer le prix de la mauvaise qualité de l'infrastructure matérielle et immatérielle de leurs voisins, en sus de celui de leurs propres infrastructures.

Outre qu'il accroît les coûts commerciaux, l'enclavement est une source supplémentaire d'incertitude, et donc de coût. Du fait que le temps d'acheminement vers les marchés augmente, les importateurs et les exportateurs n'ont guère de prise sur les paramètres du marché, notamment les fluctuations de prix et de taux de change. Les importateurs et les exportateurs des pays sans littoral ne peuvent donc pas prévoir avec un degré de certitude raisonnable leurs coûts commerciaux et par conséquent la rentabilité de leurs opérations, ce qui nuit à l'activité économique. De surcroît, par crainte des ruptures d'approvisionnement dues aux aléas des marchés et des transports, les producteurs des pays enclavés sont contraints de constituer de gros stocks de moyens de production, ce qui fait monter les prix de revient et baisser la compétitivité (Fafchamps *et al.*, 2000). Une étude sur les entreprises au Burundi a montré que celles qui utilisent des matières premières étrangères entretiennent de très gros stocks de produits importés. À tout moment, ce stock représente en moyenne 87 % des besoins totaux de matières premières pour une année (Nkurunziza et Ngaruko, 2008).

Au Malawi, pays africain sans littoral, la part des stocks dans l'investissement total du secteur manufacturier était de 35,44 % pour la période 1985-1989 et elle demeure élevée. Les principales raisons sont les restrictions de change et le niveau élevé des frais de transport. Le coût moyen du transport, y compris de l'assurance, représente 47 % du coût total des importations. Par suite de la médiocrité de l'infrastructure intérieure, des ententes conclues entre les entreprises de transport routier, de la fiscalité élevée appliquée aux transporteurs et des restrictions frappant l'exploitation de véhicules étrangers, le coût des transports intérieurs au Malawi est de 0,065 à 0,075 dollar le kilomètre, ce qui représente deux à trois fois plus qu'en Afrique du Sud, pays qui possède de bonnes routes et un secteur du transport compétitif (Chipeta et Mkandawire, 2008).

L'enclavement n'est pas nécessairement synonyme d'économie peu performante, même en Afrique, car on peut atténuer les effets de cet obstacle naturel par une politique judicieuse. Dans la période 1960-2000, le Malawi a enregistré une croissance de 1,67 % par an du PIB réel par travailleur, proportion qui est bien supérieure à la moyenne de l'Afrique subsaharienne ou de l'Amérique latine et des Caraïbes. Plus particulièrement entre 1960 et 1979, le Malawi a

connu le taux de croissance le plus soutenu, 3 % par an en moyenne, du PIB réel par travailleur. Cette évolution correspond à une période d'investissements étatiques de grande envergure comme l'édification des infrastructures et le développement rural. À cette époque, le dirigisme de l'économie était bénin et n'a pas compromis la stabilité de l'environnement macroéconomique, ce qui a encouragé l'épargne privée et publique ainsi que l'accumulation de capital physique. Et de fait, le capital physique par travailleur a progressé de 3,12 % par an au cours de la période.

Toutefois, ces tendances n'ont pas pu se maintenir et le mouvement s'est inversé au cours de la période qui a suivi (1980-2000), en raison d'une série de chocs en grande partie extérieurs qui ont frappé l'économie dans les dernières années 70²³. L'adoption d'un programme d'ajustement structurel d'inspiration anti-étatique a modifié les politiques qui avaient permis d'obtenir ces taux de croissance élevés. Il en est résulté un effondrement des investissements et une aggravation de l'instabilité macroéconomique. La croissance réelle du PIB par travailleur est tombée à 0,16 % seulement (Chipeta et Mkandawire, 2008).

La dépendance excessive des économies africaines enclavées par rapport à leurs voisins suppose deux lignes de conduite possibles, particulièrement dans le domaine du commerce. Premièrement, les pays sans littoral doivent être les champions de l'intégration régionale afin de profiter des structures mises en place pour les négociations régionales, au cours desquelles ils peuvent influencer l'attitude de leurs voisins à leur égard. Deuxièmement, les pays sans littoral doivent envisager d'élaborer une économie du savoir, qui est moins dépendante de l'économie des pays côtiers voisins. Contrairement au commerce de marchandises, qui est volumineux et trop tributaire des infrastructures de transport terrestre, le commerce de services spécialisés pourrait contribuer à surmonter l'obstacle de l'infrastructure physique auquel se heurtent les économies enclavées: on pourrait envisager des services de traduction de documents, de traitement électronique des documents, de comptabilité, des services téléphoniques à la clientèle, etc.²⁴. Toutefois, pour bénéficier des possibilités qu'offre ce commerce en pleine croissance, les pays sans littoral doivent moderniser leur secteur de l'enseignement, se doter d'une infrastructure fiable de télécommunication et stabiliser leur environnement macroéconomique, entre autres choses.

D. L'avenir du commerce intra-africain

Dans l'avenir prévisible, l'évolution du commerce intra-africain dépendra d'un certain nombre de processus aussi bien internes qu'externes. En général, les économies africaines sont influencées par les mêmes facteurs que l'économie mondiale, le principal d'entre eux étant aujourd'hui la crise économique planétaire. À mesure que le marché mondial des exportations africaines se contracte, les recettes d'exportation du continent vont chuter. Il est donc d'autant plus urgent pour les pays d'Afrique de prendre des mesures pour développer leur commerce intrarégional afin de compenser les pertes subies sur leurs marchés traditionnels d'exportation.

1. Approfondissement de l'intégration régionale

Les accords commerciaux régionaux sont une caractéristique de l'Afrique depuis la conclusion du premier accord de ce genre dans le monde, intervenue en Afrique australe en 1910. Il y a aujourd'hui trop d'unités régionales d'intégration économique; leur vitesse d'intégration et leur étendue ont une incidence variable sur le développement du commerce intra-africain et resteront sans doute variables. Le projet politique de créer un marché commun africain d'ici à 2023 est toujours à l'ordre du jour mais pour y parvenir il faudrait très probablement commencer par rationaliser les systèmes existants (CEA, 2006a).

Un certain nombre de signes encourageants donnent à penser que la volonté politique d'accentuer l'intégration est actuellement très forte. Ainsi, la communauté d'Afrique de l'Est s'est élargie récemment avec l'adhésion du Burundi et du Rwanda. Cet élargissement présente des avantages évidents pour ces deux États enclavés dont l'économie est fortement tributaire des pays maritimes de la Communauté (Kenya et République-Unie de Tanzanie). Les deux États ont tout à gagner à cette adhésion si la libéralisation au sein de la Communauté n'est pas compromise par des considérations politiques, comme il est arrivé précédemment.

Chose plus importante, si l'initiative actuelle visant à regrouper certains des plus grands accords commerciaux régionaux du continent se matérialise, elle va certainement accélérer le commerce intra-africain. Il a été annoncé à la fin de 2008 que le COMESA, la CAE et la SADC envisagent de s'unir pour créer une zone de libre-échange. Le bloc commercial qui en résulterait formerait une

zone de libre-échange de 527 millions d'habitants présentant un PIB global de 624 milliards de dollars (Centre international de commerce et de développement durable (CICDD), 2008). Cette initiative constituerait un important pas en avant vers la création d'un marché commun africain.

2. Processus qui déterminent l'intégration de l'Afrique dans le commerce mondial

Sur le plan international, plusieurs phénomènes vont certainement être déterminants pour l'avenir du commerce intra-africain et l'intégration du continent dans le commerce mondial. Le plus notable aujourd'hui est la négociation d'accords de partenariat économique entre l'Afrique et l'Union européenne. Sont à mentionner aussi: le Cycle de négociations de Doha à l'OMC, la loi américaine sur la croissance et les potentialités de l'Afrique, les accords-cadres sur le commerce et l'investissement et l'apparition récente de la Chine comme protagoniste majeur du commerce mondial. Chacun de ces phénomènes est étudié brièvement ci-après.

a) *Négociations au titre des accords de partenariat économique (APE)*

Les pays d'Afrique subsaharienne exportent largement vers l'Europe (voir tableau 4). Jusqu'en 2000, ce commerce était régi par les Conventions de Yaoundé, puis de Lomé, qui accordaient aux produits des pays ACP un accès préférentiel, sans réciprocité, au marché de l'UE. Or, ce système n'était pas compatible avec les accords de l'OMC et était considéré comme n'ayant guère contribué à promouvoir le développement accéléré de ces pays. À la suite de l'Accord de Cotonou de 2000, des mesures ont été prises pour redéfinir les relations commerciales entre les pays ACP et l'UE d'une manière qui soit à la fois compatible avec les prescriptions de l'OMC et plus propice au développement économique. C'est pourquoi l'Union européenne est en train de négocier des accords de partenariat économique avec les régions ACP.

Les APE sont essentiellement des ACP conclus entre l'Union européenne et des groupements régionaux de pays ACP. Actuellement, aucun des quatre groupements africains n'a achevé les négociations en vue d'établir un accord de partenariat avec l'Europe. En revanche, plusieurs pays, comme la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Cameroun, ont conclu avec l'Union des accords provisoires en attendant la conclusion d'accords de partenariat régionaux. Ces négociations

ont une importance capitale pour le commerce africain. Non seulement elles concernent l'accès au plus grand marché d'exportation de l'Afrique, mais elles ont des conséquences plus étendues pour l'avenir de son économie.

On constate en consultant le texte des projets d'accord en cours de négociation qu'ils portent sur une large gamme de sujets, y compris certains que les pays en développement se refusent à discuter à l'OMC, par exemple l'investissement, la politique de la concurrence et les marchés publics. En outre, contrairement aux accords précédents, les APE exigent des pays africains qu'ils offrent aux produits de l'Union européenne la réciprocité en matière d'accès au marché, après une période de transition variable selon le cas²⁵. En conséquence, certains ont exprimé la crainte que ces accords ne contraignent les marchés africains à s'ouvrir plus vite et plus largement qu'il ne le faudrait. Cette crainte est accentuée par le sentiment que l'UE négocie en position de force, puisqu'elle est non seulement un grand marché d'exportation mais aussi une grande source d'aide pour les pays africains.

Étant donné que le renforcement de l'intégration régionale est une des principales missions des APE, les pays africains devraient profiter au maximum de cette possibilité. Ces accords pourraient influencer le commerce régional africain par le biais de leurs dispositions relatives au développement. Celles-ci définissent les principaux axes de l'action des parties à l'accord en vue d'atteindre les objectifs de développement et d'intégration régionale. Le volet coopération au service du développement est conçu pour aider les pays à alléger les coûts inhérents à l'adhésion à un APE. Ce genre d'accord doit aussi aider les économies africaines à acquérir les capacités requises pour exploiter au maximum les nouvelles possibilités que doivent engendrer les progrès du commerce.

L'analyse du présent chapitre a montré que le commerce intra-africain est considérablement bridé par la médiocrité ou l'absence de l'infrastructure, matérielle ou immatérielle, et par les coûts commerciaux élevés qui en résultent. Par conséquent, l'amélioration de l'infrastructure doit figurer au premier rang des priorités des APE. Aider l'Afrique à mettre en place l'infrastructure matérielle et immatérielle nécessaire pour renforcer l'intégration économique entre les pays du continent pourrait permettre d'étoffer le courant d'IED et le commerce intra-africains, stimulant ainsi la croissance économique.

Les pays africains devraient s'employer activement à analyser et à définir leurs besoins en matière d'infrastructure matérielle et immatérielle. Cette analyse servirait à étayer la coopération avec d'autres parties aux accords de partenariat concernant l'affectation des ressources à l'échelon national et à l'échelon régional. Les ressources mises en œuvre devraient contribuer à faciliter un type d'intégration permettant d'atténuer les freins au commerce et à l'investissement à l'intérieur de l'Afrique, au lieu de mettre l'accent uniquement sur l'intégration entre l'Afrique et l'UE (Dinka et Kennes, 2007). La dimension régionale de cette assistance est particulièrement importante pour les nombreux pays enclavés qui sont tributaires, dans une large mesure, de leurs voisins pour accéder aux marchés. À l'échelon régional, l'action des accords de partenariat devrait être intégrée dans le programme de développement spatial du NEPAD.

L'incorporation d'engagements plus clairs et plus contraignants dans les accords de partenariat provisoires atténuerait les incertitudes quant à la nature et au volume de l'assistance future, ce qui permettrait de discerner dans quelle mesure les pays ou régions africains pourraient vraisemblablement entreprendre le genre de gros investissements nécessaires pour développer leur infrastructure. C'est pourquoi les ministres africains du commerce et des finances ont été amenés à demander instamment à l'UE de fournir des ressources suffisantes et prévisibles, notamment pour le renforcement de l'infrastructure physique, de la capacité de réglementation et de l'interconnectivité nationale et régionale (AU, 2008).

L'engagement pris par l'UE au titre de l'initiative d'aide au commerce est une question connexe. L'UE est un gros donateur et ses engagements commerciaux sont axés sur l'assistance dans le domaine de la négociation et de l'application des règles commerciales. D'autres secteurs visés par l'initiative, notamment le développement de l'infrastructure liée au commerce, bénéficient actuellement de gros volumes d'aide des pays européens. Il est indispensable pour l'Afrique que cette tendance se poursuive, afin de satisfaire ses besoins élevés et à long terme d'investissements pour le développement de l'agriculture (South Centre, 2008). On serait à même de mieux comprendre les effets attendus des APE sur le commerce de l'Afrique si les engagements pris au titre des différentes catégories de coopération au service du développement pouvaient être définis avec précision.

b) Autres facteurs pouvant avoir de fortes répercussions sur le commerce intra-africain

Les autres facteurs qui vont très probablement influencer sur l'avenir du commerce africain sont analysés brièvement ci-après.

Cycle de négociations de Doha

Les négociations de l'OMC sont pratiquement au point mort actuellement, mais leur évolution future va probablement continuer à influencer sur l'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale. Tout particulièrement, que les négociations débouchent ou non sur un accord favorable concernant l'accès au marché des produits agricoles, le commerce de l'Afrique pourrait s'en trouver considérablement affecté. En l'absence d'un tel accord, et si les obstacles au commerce intra-africain sont encore abaissés, une part croissante des exportations de produits de base pourrait s'orienter vers le commerce intracontinental. L'Afrique aura besoin de plus gros investissements dans l'agriculture et le secteur agro-industriel pour pouvoir tirer le meilleur parti d'un accroissement de son commerce interne des produits de base.

Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique (AGOA)

La loi est un autre instrument qui pourrait avoir un effet important sur le commerce régional de l'Afrique. En 2008, 40 pays africains pouvaient prétendre au bénéfice de la loi, qui offre un accès préférentiel au marché des États-Unis pour certains produits, par exemple pour les vêtements en provenance de 27 pays. De la promulgation de la loi en 2000 jusqu'en 2007, les exportations africaines aux États-Unis ont triplé, atteignant 67,4 milliards de dollars, dont plus de 98 % étaient en franchise de douane (Office of the United States Trade Representative, 2008)²⁶. Les exportations de vêtements ont reçu une nouvelle impulsion lorsque le Congrès des États-Unis a abrogé en octobre 2008 la disposition de la loi dite «abundant supply» (Whitaker Group, 2008). Cette mesure ainsi qu'un nouvel assouplissement des règles d'origine prévues par la loi pourraient contribuer à augmenter le commerce intra-africain si les fabricants sont autorisés à se procurer des matières premières dans n'importe quel pays d'Afrique²⁷.

Accords-cadres sur le commerce et l'investissement conclus avec les États-Unis

Outre les accords multilatéraux, un certain nombre de pays et de groupements régionaux africains ont négocié ou sont en train de négocier avec les États-Unis des accords-cadres bilatéraux de commerce et d'investissement. À la fin de 2008, des accords avaient été signés avec le COMESA, l'UEMOA, la CAE, l'Algérie, le Ghana, le Libéria, Maurice, le Mozambique, le Nigéria, le Rwanda et la Tunisie²⁸. Comme la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique, ces accords pourraient influencer sur le commerce intra-africain s'ils autorisaient leurs signataires à se procurer des matières premières dans d'autres pays africains, y compris des pays non signataires. Du fait qu'ils ont une composante investissements, ces accords pourraient aussi attirer davantage d'IED vers l'Afrique, ce qui pourrait finalement accroître la production et le commerce intra-africains.

Apparition de la Chine en tant que puissance économique mondiale

La Chine intervient dans l'économie du monde comme jamais auparavant. L'approfondissement de ses relations économiques avec l'Afrique pourrait avoir une incidence favorable et durable sur le commerce du continent, y compris le commerce intracontinental. La participation de la Chine au développement des infrastructures comble une lacune et va très probablement intensifier l'intégration des marchés nationaux et régionaux en Afrique. Comme il ressort du présent chapitre, l'Afrique en a grand besoin pour intégrer ses économies et étoffer sensiblement son commerce intérieur. En outre, l'importance de l'IED chinois, particulièrement dans des domaines non traditionnels comme l'agriculture, pourrait avoir des répercussions notables sur les économies africaines et les courants d'échanges intrarégionaux si la production agricole se fait à bon marché et à grande échelle. Ainsi, la Chine a investi récemment dans les cultures vivrières au Kenya, en Zambie et au Zimbabwe (Sheridan, 2007), stimulant la production et le commerce locaux et contribuant à améliorer la sécurité alimentaire en Afrique. En définitive, l'intervention chinoise a diversifié les possibilités de l'économie africaine, phénomène nouveau et intéressant pour le continent. Il appartient aux pays africains d'exploiter judicieusement ces possibilités pour faire progresser leur développement. Plus particulièrement, compte tenu de l'expérience de la Chine en matière d'industrialisation rapide, les pays africains devraient profiter de la présence chinoise pour atténuer leur dépendance vis-à-vis des produits de base et reconstruire leur secteur industriel brisé en créant des activités de transformation en se livrant à d'autres activités génératrices de valeur ajoutée.

E. Conclusion

L'analyse des tendances et des caractéristiques du commerce intra-africain et la lecture d'études empiriques portant sur son volume et son potentiel font ressortir un certain nombre de faits d'ordre général. Premièrement, si le volume global du commerce intra-africain est faible par rapport à celui d'autres régions, ce commerce est important pour de nombreux pays pris individuellement. Deuxièmement, plus des trois quarts du commerce intra-africain se font au sein de blocs commerciaux régionaux, d'où l'importance de ces derniers. Troisièmement, dans chaque région, le commerce est axé sur quelques pays influents, ce qui dénote l'existence de «pôles de commerce» qui pourraient devenir des pôles de développement. Quatrièmement, la composition du commerce intra-africain est différente de celle du commerce entre l'Afrique et le reste du monde. Alors que les produits manufacturés prédominent dans les exportations intra-africaines, les exportations vers le reste du monde consistent essentiellement en produits primaires. Par ailleurs, alors que les exportations vers le reste du monde sont limitées à quelques produits, le commerce intra-africain est beaucoup plus diversifié. Cinquièmement, les économies enclavées éprouvent des difficultés particulièrement aiguës, étant donné que dans la plupart des cas le commerce de ces pays est trop tributaire de voisins relativement pauvres, de sorte que les pays sans littoral ne peuvent pas profiter d'effets de voisinage favorables, comme on l'observe ailleurs.

L'analyse des motifs de la faiblesse du commerce intra-africain par rapport à ce qu'il pourrait être fait apparaître la présence de coûts de transport excessifs dus à la médiocrité de l'infrastructure matérielle et immatérielle, particulièrement pour les pays sans littoral, qui souffrent des déficiences à la fois de leur propre infrastructure et de celle de leurs voisins. Des formalités frontalières inutilement tatillonnes et nombreuses, l'instabilité politique et le caractère imprévisible et incertain des politiques commerciales nuisent aussi au commerce intra-africain en augmentant les coûts commerciaux, malgré les progrès remarquables enregistrés récemment dans ces domaines. Par ailleurs, des processus comme la négociation d'accords de partenariat économique avec l'Europe, le Cycle de négociations commerciales multilatérales de Doha à l'OMC, la loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique – ainsi que les accords bilatéraux et multilatéraux conclus récemment entre l'Afrique et des grandes puissances économiques comme les États-Unis et la Chine – devraient avoir un effet non négligeable sur l'avenir du commerce intra-africain.

Chapitre 3

INVESTISSEMENT INTRA-AFRICAIN

Le commerce et l'investissement sont les deux faces d'une même réalité économique. Comme on l'a vu au chapitre premier, outre l'effet de répartition des ressources qui est celui de l'intégration régionale, le développement de l'investissement et du commerce est la principale raison pour laquelle les pays décident de former des blocs économiques régionaux. En effet, l'expansion des marchés consécutive à la création de blocs économiques suscite davantage de commerce, ce qui exige davantage d'investissement. En outre, la production, le commerce et les courants financiers internationaux sont aujourd'hui déterminés pour beaucoup par les sociétés transnationales. Celles-ci englobent des biens et des services et elles interviennent sur les marchés à travers les frontières nationales, faisant apparaître le lien étroit qui existe entre l'investissement et le commerce. L'intégration dans le secteur des entreprises qui résulte d'initiatives des sociétés transnationales et l'action menée par les gouvernements en faveur de l'intégration économique et financière à l'échelle régionale et sous-régionale se renforcent mutuellement.

Malgré l'existence du lien entre le commerce et l'investissement, très peu d'études ont été faites sur l'investissement intra-africain, peut-être parce que, jusqu'à tout récemment, les courants d'investissement intra-africains étaient négligeables. Comme la suite de l'analyse le montrera, la situation est en train de changer. Quelques pays africains commencent à faire de gros investissements dans d'autres pays du continent.

Faute de données suffisantes, on ne peut pas faire pour l'investissement intra-africain une analyse comme celle du chapitre 2 concernant le commerce intra-africain. Et de fait, il est quasi impossible d'évaluer le volume, l'étendue, l'importance et la direction des investissements étrangers en provenance de l'Afrique, car aucun pays du continent, à l'exception de l'Afrique du Sud, n'a de statistiques sur le stock et les courants d'IED vers l'étranger qui puissent être agrégées et comparées utilement. En outre, il est difficile de déceler dans quelle mesure les investissements émanent véritablement des sociétés locales des pays concernés, et non des filiales locales des sociétés transnationales de pays développés.

Étant donné cette insuffisance des données, le présent chapitre aura une portée très limitée. Il a pour objet principalement de lancer un débat sur l'investissement africain, phénomène qui prend de l'importance. Le chapitre est divisé en deux parties. La première partie illustre quelques faits généraux concernant l'investissement intra-africain: volume et importance relative, ventilation géographique par origine et par destination et composition sectorielle. La deuxième partie présente à titre d'illustration les investissements intra-africains de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique australe; ces deux sous-régions sont les principaux acteurs de l'investissement étranger sur le continent.

A. Quelques faits généraux concernant l'investissement intra-africain

1. Les courants d'investissement intra-africain sont modestes mais en augmentation

L'Afrique a toujours compté sur les investissements venus de l'extérieur, de sorte qu'elle a conclu ou est en train de conclure des accords d'investissement principalement avec des pays et des régions hors du continent. C'est ainsi que des négociations d'accords d'investissement entre les zones couvertes par des ACR africains et l'UE ont été envisagées dans le cadre des accords de partenariat économique (APE). Le 16 juillet 2008, la SACU a signé un accord de coopération avec les États-Unis. Ces derniers ont aussi conclu des accords-cadres sur le commerce et l'investissement avec plusieurs zones d'ACR et pays africains. À la fin de 2008, les États-Unis avaient signé un accord de ce genre avec le COMESA, l'UEMOA, la CAE et huit pays africains (voir chap. 2).

Le recours massif à l'investissement extérieur tient au fait que jusqu'à très récemment les pays africains n'étaient pas en mesure de mobiliser de grosses ressources financières pour investir dans d'autres pays. Au cours de la période 2002-2004, l'IED intra-africain était estimé seulement à 2 milliards de dollars par an en moyenne, soit quelque 13 % de l'apport total d'IED (CNUCED, 2006b)²⁹. Par comparaison, l'IED intra-régional dans les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) est estimé à 30 % du total. En 2007, les investissements intra-africains s'élevaient à 6 milliards de dollars, ce qui portait le stock cumulé à 73 milliards (CNUCED, 2008g).

La faiblesse de l'IED intrarégionale est imputable à plusieurs facteurs, dont les principaux sont l'absence d'une bonne infrastructure de transport et de communication, le manque de main-d'œuvre qualifiée et l'indigence des liens et des relations économiques entre les investisseurs dans la région. Par ailleurs, il existe une forte corrélation entre l'investissement étranger et l'investissement intérieur car les étrangers considèrent le comportement des investisseurs locaux comme d'importants signaux d'information. La modestie de l'investissement local en Afrique est donc responsable en partie de la faiblesse de l'investissement intrarégional. On a même constaté que l'investissement privé local est le moteur de l'investissement étranger (Ndikumana et Verick, 2008).

L'IED intrarégional est concentré dans les pays les plus développés, essentiellement ceux d'Afrique australe et d'Afrique du Nord. La médiocrité de la production et du capital humain, notamment l'absence de technologie, de savoir-faire ou d'information originaires de la région, amène les entreprises des autres pays africains à chercher de l'IED hors du continent, traditionnellement dans les pays développés (Europe et États-Unis). Toutefois, cette tendance est en train de changer assez rapidement.

La croissance phénoménale de l'économie dans différentes régions du monde en développement, alliée à l'essor récent des produits de base, a fait apparaître sur le marché mondial des acteurs financiers nouveaux et puissants d'Asie, d'Amérique latine et du Moyen-Orient. Ces derniers ont acquis les moyens financiers et techniques nécessaires pour investir à l'étranger et ils cherchent de nouvelles possibilités de placement pour leurs capitaux. En chiffres absolus, le courant d'IED en provenance des pays en développement est passé d'une moyenne annuelle de 65 milliards de dollars dans les années 90 à plus de 250 milliards en 2007. Leur stock d'IED était en 2007 de plus de 4 billions de dollars. En outre, en sus des courants et des stocks d'IED, les statistiques sur les fusions-acquisitions internationales et sur les projets d'expansion des investissements de création de capacités confirment aussi l'importance croissante des sociétés transnationales des pays en développement (CNUCED, 2008g).

La vive concurrence dans la recherche de possibilités d'investissement et une attitude plus positive à l'égard de l'IED en provenance des pays en développement sont en train de modifier la physionomie traditionnelle de l'investissement international³⁰. L'Afrique accueille favorablement ces nouveaux investisseurs étrangers et le continent se tourne de plus en plus vers des sources non traditionnelles d'investissement pour trouver des capitaux. Des pays comme

la Chine, l'Inde, la Malaisie et Singapour sont aujourd'hui parmi les 20 premiers investisseurs en Afrique, ainsi qu'il ressort de la ventilation du stock d'IED par pays d'origine pour la période 2003-2007 (voir tableau 9).

L'accueil favorable réservé à l'investissement en provenance d'autres pays en développement a des conséquences importantes pour l'investissement intra-africain. Un certain nombre de sociétés transnationales africaines s'étendent rapidement sur tout le continent et elles évincent souvent des sources

Tableau 9
Parts, en pourcentage, des 20 premiers investisseurs en Afrique,
selon l'information communiquée par les économies d'origine
(Moyenne 2003–2007)

Rang	Pays d'origine	Part du stock intérieur total d'IED en Afrique
	Pays développés	79,6
	Pays en développement	20,2
	Europe du Sud Est et Communauté des États indépendants	0,2
1	Royaume Uni	21,2
2	États Unis	19,4
3	France	15,4
4	Afrique du Sud	5,9
5	Allemagne	4,8
6	Singapour	4,4
7	Suisse	4,3
8	Norvège	3,7
9	Inde	3,6
10	Canada	2,9
11	Japon	2,7
12	Malaisie	2,6
13	Suède	2,0
14	Chine	1,8
15	Portugal	1,2
16	Danemark	0,9
17	Province chinoise de Taiwan	0,8
18	Pays Bas	0,5
19	Maroc	0,4
20	République de Corée	0,4
	Divers	1,2

Source: CNUCED, base de données IED/sociétés transnationales.

plus traditionnelles d'IED. Ainsi, comme on le verra dans le présent chapitre, les banques d'Afrique de l'Ouest rachètent les banques locales de plusieurs pays africains où le secteur bancaire était dominé depuis longtemps par des capitaux de pays occidentaux. En conséquence, les courants d'investissement intra-africain sont en hausse. L'Afrique du Sud est la plus importante source du stock d'investissement étranger direct sur le continent (tableau 9)³¹.

Les conséquences pour l'Afrique, en tant que terre d'accueil ou d'origine de l'IED, sont importantes lorsqu'il s'agit d'attirer de nouveaux courants d'investissement. Par ailleurs, ces changements sont importants aussi pour obtenir la participation des sociétés transnationales en vue de donner une impulsion aux initiatives d'intégration régionale. Avec l'actuelle récession de l'économie mondiale, l'encouragement de l'investissement intra-africain pourrait contribuer à compenser l'amenuisement des courants financiers en provenance d'Europe et des États-Unis. Ce changement stratégique serait particulièrement utile aux petits pays économiquement et structurellement faibles qui ont été trop tributaires de l'apport de capitaux en provenance des pays développés.

2. Répartition géographique de l'IED intra-africain

Si la croissance de l'investissement africain dans son ensemble a été moins spectaculaire que celle de l'investissement mondial, l'investissement intra-africain est devenu une source très importante de capitaux pour quelques pays du continent. C'est particulièrement le cas en Afrique australe, étant donné la prédominance de l'Afrique du Sud en tant que principale source d'investissement étranger. Des pays comme le Botswana, Madagascar, le Malawi et le Mozambique tirent profit de leur proximité avec l'Afrique du Sud (Odenthal, 2001). Comme il apparaît au tableau 10, l'Ouganda compte aussi une part appréciable d'investissement africain dans le total de l'investissement étranger.

L'étude sur l'Afrique du Sud dans la section 3 a montré que les investissements sud-africains ne sont pas limités à l'Afrique australe. Le pays a investi dans tout le continent, ce qui n'a rien d'étonnant. L'Afrique du Sud a en effet la plus puissante économie de tout le continent et elle représente près du quart de son PIB. En outre, grâce au caractère évolué de son secteur financier, l'Afrique du Sud a pu attirer des ressources financières en provenance du reste du continent sous forme d'investissements de portefeuille, qu'elle renvoie vers l'extérieur sous forme d'IED (on trouvera des précisions dans la section 3).

Tableau 10				
IED intrarégional en Afrique, différentes périodes				
Pays	Moyenne de la période/année	Source (en millions de dollars)		Part de l'Afrique dans le total mondial (%)
		Afrique	Monde	
Entrées d'IED				
Cap Vert	2004–2006	0,2	84,7	0,2
Égypte	2004–2006	8,4	8 772,2	0,1
Éthiopie	1992–1994	0,1	7,0	1,6
	2002–2004	37,3	421,7	8,8
Madagascar	2005–2007	25,0	459,1	5,5
Maroc	1996–1998	20,3	664,7	3,1
	2004–2006	9,9	2 348,8	0,4
Maurice	1994–1996	0,9	25,1	3,8
	2004–2006	3,8	129,4	2,9
Mozambique	2004–2006	86,1	168,8	51,0
Tunisie	1998–2000	8,5	605,3	1,4
	2005–2007	47,3	1 902,3	2,5
Stock d'IED				
Afrique du Sud	1990	183,8	9 210,7	2,0
	2000	301,1	43 451,0	0,7
	2006	584,5	87 765,00	0,7
Botswana	1997	769,7	1 280,2	60,1
	2005	183,8	806,3	22,8
Madagascar	2002	43,0	165,5	26,0
	2006	326,8	932,4	35,0
Malawi	2000	103,6	357,7	29,0
	2004	151,5	562,3	26,9
Maroc	2006	234,7	29 238,7	0,8
Ouganda	2003	249,4	1 358,8	18,4

Source: CNUCED, base de données IED/sociétés transnationales.

Tout récemment, le Nigéria a contribué lui aussi de façon notable à la croissance de l'investissement intra-africain, notamment des investissements de portefeuille. À la suite du regroupement du secteur bancaire opéré en 2005, le pays possède aujourd'hui des établissements financiers qui sont assez robustes pour chercher à se développer dans toute l'Afrique et même au-delà. Quelques banques nigérianes ont ouvert des succursales dans des centres financiers européens et américains au cours des trois dernières années. Toutefois, l'expansion la plus remarquable est intervenue en Afrique, où les

banques nigérianes se sont implantées dans plusieurs pays au sud du Sahara, principalement par des fusions-acquisitions (voir sect. 3).

Le réseau des investissements intra-africains diffère sous un angle important de celui de l'ASEAN ou du Marché commun du Sud (Mercosur). Contrairement à ces derniers, la faiblesse des compétences et l'indigence des capacités technologiques de l'Afrique ne se prêtent pas à une intégration intrarégionale des entreprises. Seule l'Afrique du Sud est en mesure d'opérer des transferts de capitaux et de technologie de quelque envergure. Parmi les autres investisseurs africains importants, on compte Maurice, qui était la source de 15 % de l'IED total à Madagascar et de 23 % au Mozambique dans la période 2004-2006³². Le Kenya a fourni 10 % de l'IED en Ouganda pour les exercices financiers 2000-2002 et l'Égypte a fourni 19 % de l'investissement en Algérie en 1999-2001 (CNUCED, 2008f)

3. Importance des fusions-acquisitions intra-africaines par rapport à d'autres formes d'investissement (IED et investissement de création de capacités)

Les statistiques des fusions-acquisitions internationales révèlent des tendances analogues à l'IED mais font apparaître une plus forte part d'investissements intrarégionaux que dans l'apport ou les stocks d'IED. Les investissements de création de capacités, qui sont courants en Afrique, demeurent l'apanage des pays extra-africains. Sur le nombre total de ces transactions en Afrique, moins d'un dixième ont été conclues par des pays africains en 2003-2007 (tableau 11).

Selon les secteurs, la part de l'Afrique dans le total des fusions-acquisitions internationales varie entre 17 % et 58 %. En revanche, les investissements de création de capacités sont assez modestes. Seul le secteur financier a attiré en 2003-2007 des investissements africains représentant plus de 20 % du total des créations de capacités (tableau 12). Ces chiffres montrent l'importance relative des fusions-acquisitions par rapport à d'autres formes d'investissement étranger.

4. Composition sectorielle des investissements intra-africains

Les chiffres du tableau 12 donnent une idée générale de la composition sectorielle de l'investissement intra-africain par rapport à celle de l'investissement originaire des pays extra-africains.

Tableau 11
Fusions-acquisitions internationales en Afrique, 1987–2008

Mode d'investissement	Période	Région ayant acquis/investi		Part de l'Afrique dans le total mondial (%)
		Monde	Afrique	
Fusions acquisitions internationales (nombre de transactions)				
	1987–2008	2 456	773	31
	1987–1994	2 999	118	39
	1995–1999	832	251	30
	2000–2004	617	203	33
	2005–2008	708	201	28
Fusions acquisitions internationales (millions de dollars)				
	1987–2008	170 155	47 764	28
	1987–1994	5 960	1 832	31
	1995–1999	32 319	19 840	61
	2000–2004	38 964	6 5127	17
	2005–2008	92 911	19 575	21
Investissements de création de capacités (nombre de transactions)				
	2003–2007	1 939	149	8

Source: CNUCED, base de données IED/sociétés transnationales.

La première constatation qui se dégage du tableau est que l'investissement intra-africain se porte de préférence sur certains secteurs. Il est le plus élevé dans les services, où il représente 36 % des transactions; viennent ensuite le secteur manufacturier (30 %) et le secteur primaire (26 %). La raison en est peut-être que cet investissement vise de préférence des petits projets dans les services et l'industrie manufacturière, étant donné la taille relativement modeste des investisseurs et des bénéficiaires. En revanche, l'investissement extra-africain est le plus élevé dans le secteur primaire, où il représente 74 % de toutes les transactions de la période 1987-2008. En effet, dans ce secteur, les investissements sont habituellement élevés et, dans les industries extractives, très exigeants en capital et utilisateurs de techniques perfectionnées. Ce genre d'investissement est hors de portée de la plupart des pays africains. Et de fait, dans le secteur minier, qui est le principal bénéficiaire, l'IED intrarégional est uniquement le fait de sociétés transnationales sud-africaines.

Ces chiffres dénotent une certaine spécialisation entre investisseurs, selon qu'ils sont africains ou non. Les investisseurs extra-africains sont habituellement des sociétés transnationales désireuses de produire des marchandises dans un

Tableau 12

**Fusions-acquisitions internationales (1987–2008) et projets
d'investissements de création de capacités (2003–2007) en Afrique,
par secteur/branche d'activité destinataire et
par région d'origine de l'investissement**

(Nombre de transactions)

Secteur/branche d'activité du pays cible destinataire	Fusions-acquisitions par région d'origine de l'acquéreur, 1987– 2008			Investissements de création de capacités par région d'origine, 2003–2007		
	Monde	Afrique	Part de l'Afrique dans le total mondial (%)	Monde	Afrique	Part de l'Afrique dans le total mondial (%)
Total	2 456	773	31	1 939	149	8
Secteur primaire	638	164	26	285	11	4
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	32	6	19
Industries extractives et pétrole	606	158	26	285	11	4
Secteur manufacturier	716	216	30	853	57	7
Produits alimentaires, boissons et tabacs	159	40	25	110	11	10
Textiles, vêtements et cuir	37	15	41	61	6	10
Bois et dérivés du bois	24	14	58	20	3	15
Produits chimiques et dérivés	138	42	30	81	2	2
Caoutchouc et matières plastiques	26	10	38	23	1	4
Produits minéraux non métalliques	63	16	25	33	6	18
Métaux et produits métalliques	62	16	26	207	14	7
Machines et appareils	45	17	38	46	-	-
Appareils électriques et électroniques	52	15	29	88	5	6
Véhicules à moteur et autre matériel de transport	46	8	17	141	4	3
Divers	64	23	36	43	5	12
Services	1 102	393	36	801	81	10
Hôtellerie et restauration	53	14	26	105	8	8
Transport, entreposage et communications	202	68	34	180	11	6
Finances	307	128	42	190	45	24
Services aux entreprises	249	84	34	304	17	6
Divers	291	99	34	22	-	-

Source: CNUCED, base de données IED/sociétés transnationales.

pays pour les vendre à l'étranger (IED non orienté vers la recherche de marchés). Ces sociétés portent normalement leur choix sur des projets de grande envergure, car elles en ont les moyens financiers et techniques. En revanche, à l'exception de grandes entreprises sud-africaines, les investisseurs africains s'intéressent à des projets relativement petits et utilisent des techniques facilement accessibles. Les facteurs qui poussent les Africains à investir dans d'autres pays du continent sont: a) la nécessité d'éviter d'être trop dépendant du marché intérieur; b) la hausse des coûts de production dans l'économie locale (c'est une des raisons pour lesquelles Maurice s'est orientée vers Madagascar); c) la pression de la concurrence locale et mondiale; et d) les possibilités offertes dans les pays hôtes, telles que la privatisation d'entreprises d'État. La plupart de ces investissements concernent les produits de consommation et les services (CNUCED, 2006b). Le tableau 12 montre en effet que la part des opérations d'investissement intra-africain est la plus élevée dans le secteur des produits de consommation, qui est moins exigeant en technologie: bois et produits dérivés, textile, vêtements et cuir. Les services financiers viennent en deuxième place, conséquence des progrès récents du secteur financier africain. Les investissements originaires de l'Afrique sont facilités par la proximité géographique et l'affinité culturelle ainsi que par les groupements d'intégration régionale (CNUCED, 2009). Les investisseurs locaux bénéficient en effet d'un avantage par rapport aux investisseurs extra-africains, qui souffrent d'un déficit aigu d'information sur l'Afrique (Asiedu, 2002).

La deuxième constatation qui se dégage du tableau 12 concerne le chiffre particulièrement bas de l'investissement intra-africain dans l'agriculture. Il est frappant que les investissements africains ne constituent que 19 % des transactions dans le secteur agricole, qui représente la part la plus faible après la catégorie «véhicules à moteur et autre matériel de transport». Étant donné l'abondance relative des terres arables dans plusieurs pays africains ainsi que la prédominance des méthodes de culture traditionnelles, on pourrait croire que le secteur devrait attirer davantage d'investissements africains. Un motif possible de cette situation pourrait être que les droits de propriété foncière sont une question sensible. Beaucoup d'Africains considèrent la terre comme un bien culturel, de sorte qu'ils n'aiment pas la voir aux mains d'étrangers, y compris d'autres pays africains. La crainte de perdre la maîtrise de la terre est une des raisons pour lesquelles de nombreux pays rechignent à mettre en œuvre la clause du «droit d'établissement» et son extension au secteur agricole dans les accords d'intégration³³.

Étant donné l'importance culturelle de la terre dans les sociétés africaines, il n'est pas réaliste de penser que la vente privée de terrains soit le seul moyen d'attirer l'investissement étranger dans l'agriculture. La promotion de baux de longue durée pourrait être un stimulant mais il faudrait à cet effet établir un cadre juridique approprié.

B. Études de cas: Investissements des pays d'Afrique de l'Ouest, d'Afrique du Nord et d'Afrique du Sud en Afrique

Les investissements intra-africains sont originaires de trois grands pôles. Le pôle ouest-africain, dominé par le Nigéria, est apparu récemment; il est très actif dans les fusions-acquisitions du secteur bancaire. Le pôle septentrional comprend la Jamahiriya arabe libyenne, l'Égypte et le Maroc. Depuis la fin de l'apartheid, l'Afrique du Sud est le principal acteur du commerce et de l'investissement intra-africains, mais récemment, les banques d'Afrique de l'Ouest (Nigéria et Togo) sont devenues des investisseurs actifs, particulièrement dans les fusions-acquisitions du secteur bancaire. Les investissements nord-africains sur tout le continent prennent aussi de l'importance. Dans la présente section, on utilisera les renseignements limités dont on dispose pour présenter brièvement ces tendances de l'investissement intra-africain.

1. Investissements ouest-africains dans le secteur bancaire

Depuis quelques années, les banques nigérianes développent leurs activités à l'étranger, tant en Afrique qu'outre-mer. En septembre 2008, d'après certains rapports, 10 des 24 banques commerciales agréées du Nigéria possédaient au moins une banque de plein exercice dans un pays étranger (Onwuamaeze, 2008). Le secteur bancaire nigérian est devenu un protagoniste majeur sur la scène africaine à la suite d'une vaste opération de regroupement menée en 2005. Selon la nouvelle réglementation, les banques doivent avoir au minimum un capital de 25 milliards de naira pour conserver leur statut d'établissement agréé. En conséquence, le secteur bancaire dispersé a vu le nombre de ses établissements tomber de 89 à 25. Les banques qui ont survécu à cette vague de regroupements sont aujourd'hui plus puissantes et plus viables qu'auparavant. Le regroupement a coïncidé avec une forte hausse des cours du pétrole et avec la manne des exportations pétrolières, ce qui a encore étoffé les avoirs des banques nigérianes.

Grâce à la relance du secteur bancaire, le Nigéria joue aujourd'hui un rôle central dans le système financier de l'Afrique. Dans un classement des plus grandes banques effectué en 2008, 9 des 20 premières étaient nigérianes. Le Nigéria est devenu de loin le deuxième pays par ordre d'importance après l'Afrique du Sud, qui possède des établissements moins nombreux mais plus grands. En 2008, les banques nigérianes possédaient plus de 25 % du capital bancaire africain et sept d'entre elles font désormais partie du petit noyau d'établissements détenant un capital de plus d'un milliard de dollars (African Business, 2008a).

Les banques du Nigéria se distinguent non seulement par leur taille mais aussi par la qualité de leurs services. Elles étaient largement représentées lors du récent palmarès des Africa Banker Awards, avec les prix de la meilleure banque internationale en Afrique, de la banque africaine de l'année et du banquier de l'année (African Business, 2008b). Ce capital d'estime va certainement aider les banques nigérianes à accélérer et intensifier leurs initiatives de fusions-acquisitions dans toute l'Afrique.

La présence des banques nigérianes à l'étranger prend différentes formes; elle va de la constitution de filiales qui sont des banques de plein exercice jusqu'à l'ouverture de succursales ou de représentations. Les banques nigérianes ont aussi acquis de gros paquets d'actions dans un certain nombre de banques à l'étranger. Jusqu'à présent, leur stratégie d'expansion s'est faite en trois étapes. Pour commencer, elles se sont intéressées aux pays anglophones proches en Afrique de l'Ouest, et aujourd'hui elles sont fortement représentées dans des États comme le Ghana, la Sierra Leone, le Libéria et la Gambie. Dans une deuxième étape, les banques nigérianes ont renforcé leur présence dans les pays francophones de la sous-région, notamment grâce à la présence de plusieurs d'entre elles en Côte d'Ivoire, au Bénin et au Burkina Faso. Dans un troisième temps, les banques nigérianes commencent à sortir de leur région pour établir une présence dans un rayon d'action plus étendu: Burundi, Cameroun, Rwanda, République démocratique du Congo, Zambie, Ouganda et même Afrique du Sud.

L'expansion des banques nigérianes est due en grande partie à la conjonction de deux facteurs. Premièrement, le regroupement des banques a créé des entités solides et viables dans la deuxième économie de l'Afrique subsaharienne. Deuxièmement, l'environnement extérieur a changé ces dernières années. Alors qu'il existait une protection généralisée des marchés financiers nationaux et une certaine méfiance à l'égard des capitalistes étrangers, il est aujourd'hui

beaucoup plus facile d'investir et de travailler par-dessus les frontières entre les pays africains. Aujourd'hui, l'idée que les pays ont intérêt à libéraliser les services financiers et à permettre le libre jeu de la concurrence est plus largement acceptée. Particulièrement lorsque les nouveaux venus sont des banques africaines expérimentées, on a le sentiment qu'elles sont mieux adaptées aux particularités du marché africain.

Un autre investisseur ouest-africain de marque dans le secteur bancaire est Ecobank. Cette banque véritablement panafricaine a été créée par la CEDEAO à Lomé (Togo) en 1985 mais elle n'était pas autorisée à fonctionner en tant que banque avant 1988. Par des investissements de création de capacités et des fusions-acquisitions, Ecobank a mené une politique active d'expansion et c'est aujourd'hui le premier groupe bancaire panafricain, présent dans plus de pays du continent que toute autre banque: elle possède plus de 500 succursales dans 25 pays. Ce résultat découle d'une stratégie dynamique d'expansion géographique qui fait que ce groupe bancaire est plus largement répandu que tout autre sur le continent, bien qu'il ne soit qu'au vingt-troisième rang par la valeur de son capital (African Business, 2008b).

La croissance d'Ecobank s'est faite essentiellement en trois phases. Elle a commencé ses opérations au Togo en 1988, puis a rapidement établi une présence en Côte d'Ivoire et au Nigéria en 1989 ainsi qu'au Bénin et au Ghana en 1990. La phase d'expansion suivante a démarré en 1997 avec l'ouverture de succursales au Burkina Faso et au Mali. En 1999, Ecobank a étendu sa présence dans la sous-région à la Guinée, au Libéria, au Niger et au Sénégal. Entre 2000 et 2005, elle s'est installée au Cameroun et au Cap-Vert, mais c'est spécifiquement en 2006 que la troisième vague d'expansion a démarré, avec l'ouverture d'établissements en Sierra Leone et au Tchad. En 2007, Ecobank a renforcé sa présence en Afrique de l'Ouest avec de nouvelles activités en Guinée-Bissau, à Sao Tomé-et-Principe et en Gambie. Elle a continué à se développer vers l'Afrique centrale en ouvrant des filiales au Cameroun, en République centrafricaine et au Rwanda. En 2008, le mouvement s'est poursuivi au Malawi, au Congo, au Kenya, au Burundi et en République démocratique du Congo. Ecobank envisage d'étendre cette année sa présence à 33 pays, à commencer par le Gabon, la République-Unie de Tanzanie et la Zambie d'ici au milieu de l'année 2009 (Ecobank, 2009).

Ecobank et les banques nigérianes vont influencer l'investissement intra-africain de trois façons principales. Premièrement, chaque fois que ces

banques ouvrent des succursales, fusionnent avec des banques locales ou les achètent, elles injectent du capital dans l'économie et elles apportent de nouveaux produits et de nouvelles compétences administratives et techniques. Elles contribuent par ailleurs à l'activité économique par l'octroi de prêts et la mobilisation de l'épargne, contribuant ainsi à renforcer le secteur financier local. Deuxièmement, grâce au renforcement de la concurrence consécutif à l'arrivée de nouvelles banques, le coût des services bancaires est en baisse dans certains pays (Nordas, 2001). Troisièmement, ces banques ont tissé des réseaux financiers dans toute l'Afrique, facilitant les paiements entre les pays. La possibilité de disposer de mécanismes de paiement internationaux est un des facteurs propres à encourager le commerce et l'investissement intra-africains.

2. Investissements nord-africains

Certains pays d'Afrique du Nord ont récemment augmenté leurs investissements en Afrique, non seulement dans les pays voisins mais aussi dans la zone subsaharienne, particulièrement l'Afrique de l'Ouest.

La Jamahiriya arabe libyenne est un des pays dont la présence en Afrique est devenue plus visible depuis quelques années. En 2006, elle a créé le Libyan Africa Portfolio for Investment (LAP), fonds souverain doté d'un capital de plus de 5 milliards de dollars. Ce fonds est devenu une force dynamique en Afrique, en investissant dans des secteurs très divers et dans différents pays. Une de ses filiales, le LAP Green Network, possède des entreprises de télécommunication en Ouganda, au Niger, au Rwanda et en Côte d'Ivoire. Le LAP finance aussi la Libya Arab Africa Investment Company, qui investit dans les télécommunications, les industries extractives, le tourisme, l'immobilier, l'industrie manufacturière et l'agriculture. Il est présent dans 25 pays répartis dans toutes les régions du continent.

L'Égypte, voisine de la Jamahiriya arabe libyenne, établit aussi sa présence en Afrique par l'investissement, notamment avec l'expansion du groupe d'entreprises Orascom. Ce grand groupe, qui possède un large éventail d'activités, y compris le développement de l'infrastructure, le bâtiment, l'immobilier et les télécommunications, est présent dans plusieurs pays d'Afrique. Une de ses principales sociétés, Orascom Telecom Holdings, est un des opérateurs de télécommunications les plus grands et les plus diversifiés du monde. Elle travaille notamment en Algérie, en Tunisie et au Zimbabwe. Un autre membre du groupe, Orascom Construction Industries, exploite des unités de production en Algérie et au Nigéria.

Depuis l'an 2000, le Maroc a sensiblement resserré ses liens économiques avec le reste du continent. Un signal important marque cette nouvelle orientation, c'est la décision d'annuler la dette de tous les PMA africains et de leur accorder sans restriction l'accès au marché marocain. Dans les années qui ont suivi, le Maroc a sensiblement accru ses investissements dans d'autres pays du continent, à mesure qu'un nombre croissant de sociétés marocaines s'installaient dans la région. Ainsi, ses entreprises minières sont aujourd'hui présentes au Congo, au Gabon, en Guinée, au Mali et au Burkina Faso. La société nationale de télécommunication Maroc Telecom a des activités en Mauritanie et au Burkina Faso, et des banques se sont installées en Tunisie et en Algérie. Ynna Holdings, société active dans le bâtiment et le secteur manufacturier, a des activités en Jamahiriya arabe libyenne, en Tunisie, en Égypte, en Côte d'Ivoire, en Mauritanie, au Gabon, au Mali et en Guinée équatoriale (Iraqi, 2007).

Toutefois, le Sénégal est de loin le principal destinataire des investissements marocains. Parmi les sociétés implantées au Sénégal on peut citer des entreprises de transport public comme la compagnie maritime nationale COMANAV et la compagnie aérienne Royal Air Maroc, qui ont respectivement repris une compagnie de transport de passagers et créé une nouvelle compagnie aérienne en partenariat avec le Gouvernement sénégalais. Les sociétés privées marocaines sont aussi fortement représentées au Sénégal. Les secteurs où elles sont actives sont le bâtiment et les travaux publics, l'énergie, les télécommunications et l'industrie pharmaceutique (Iraqi, 2007). Depuis 2005, les banques marocaines ont aussi commencé à s'établir solidement dans le pays, notamment avec la création d'une filiale de la société Attijariwafa, qui est la plus grande banque d'Afrique du Nord (Wade, 2008).

3. Investissements de l'Afrique du Sud

La présente section indique les principales tendances de la destination géographique et de la composition sectorielle des courants d'investissement intra-africains de l'Afrique du Sud. L'analyse est fondée sur des chiffres de la South African Reserve Bank portant sur la période 2000-2007³⁴.

a) Répartition géographique des investissements intra-africains de l'Afrique du Sud

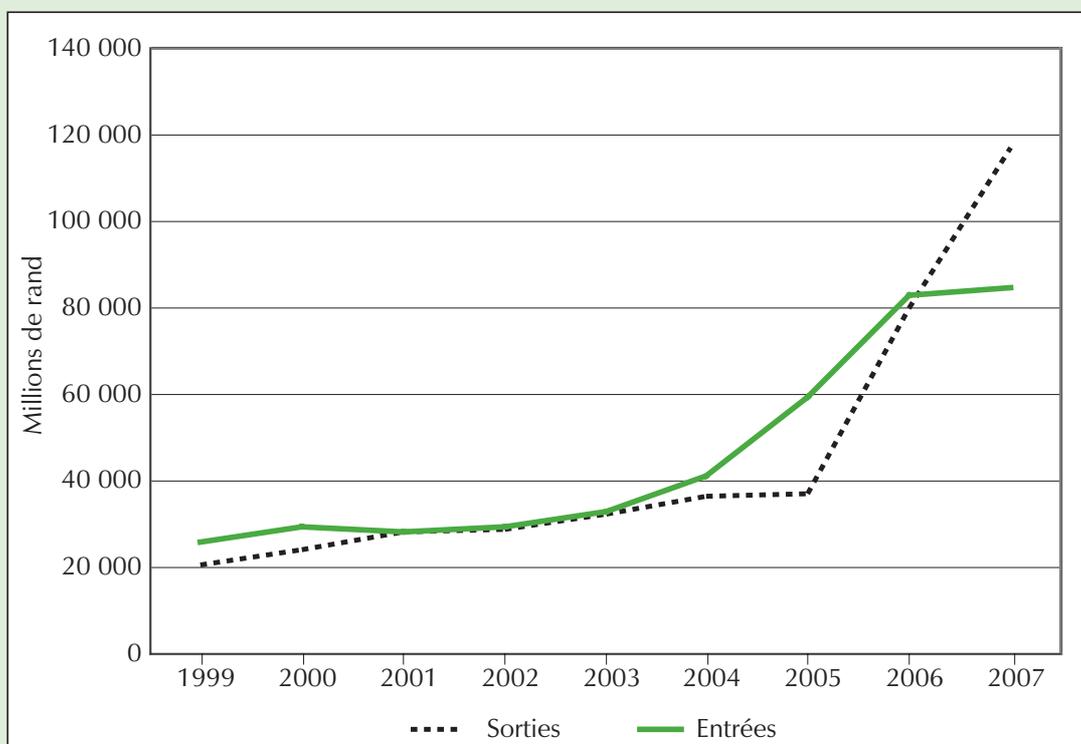
L'investissement intra-africain se répartit entre cinq grandes sous-régions: Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest, Afrique centrale, Afrique de l'Est et Afrique

australe³⁵. Le stock total d'investissements sud-africains sur l'ensemble du continent est indiqué à la figure 5, qui fait apparaître le solde des entrées et des sorties de capitaux à la fin de chaque période. Dans la présente analyse, les entrées représentent le stock cumulé d'IED en Afrique du Sud en provenance du reste du continent et les sorties représentent le stock sud-africain d'investissements cumulés dans les autres sous-régions.

Le stock d'investissements échangés entre l'Afrique du Sud et les autres pays africains a augmenté depuis 2000. En l'an 2000, le stock d'entrées de capitaux était supérieur à celui des sorties mais depuis 2005 les sorties l'emportent sur les entrées. En outre, l'écart entre les entrées et les sorties s'est accentué. Les figures 6 et 7 illustrent les entrées et les sorties par sous-région. Les courants d'investissement vers l'Afrique du Sud révèlent la prédominance de l'Afrique australe. En 2007, elle représentait quelque 70 % de l'ensemble des investissements intra-africains,

Figure 5

Courant total d'investissement intra-africain de l'Afrique du Sud, 1999–2007



Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.

ce qui donne à penser que toutes les autres régions prises individuellement n'ont que de très petits investissements en Afrique du Sud.

Il n'est pas étonnant de constater la prédominance de l'Afrique australe dans l'investissement réalisé en Afrique du Sud. Les pays voisins profitent en effet de son économie développée, particulièrement du secteur financier. Par ailleurs, l'intégration étroite de l'Afrique du Sud dans l'économie sous-régionale facilite les transferts de capitaux.

Concernant les investissements sud-africains vers d'autres parties de l'Afrique, la figure 7 fait apparaître une répartition plus diversifiée des sorties de capitaux

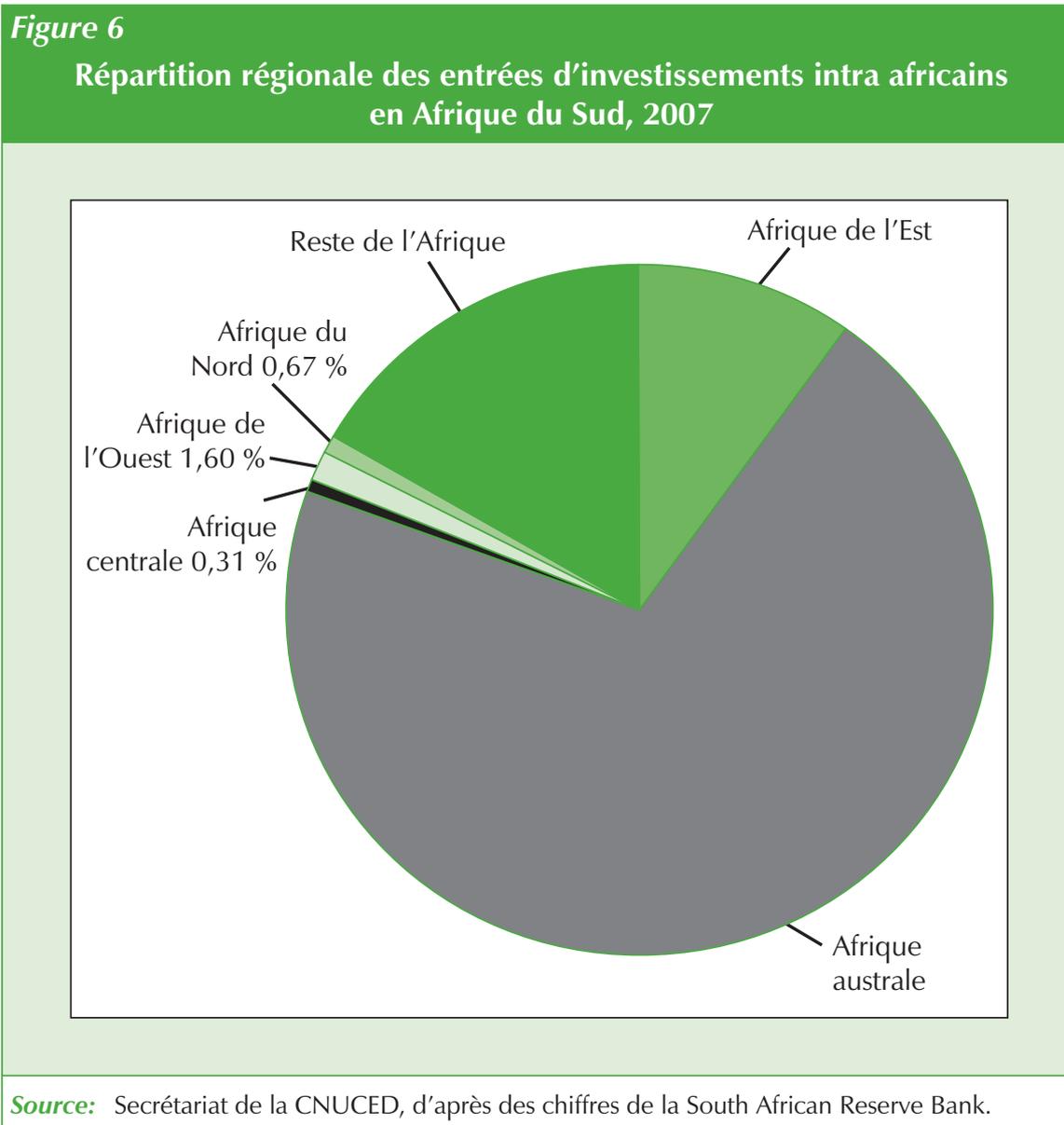
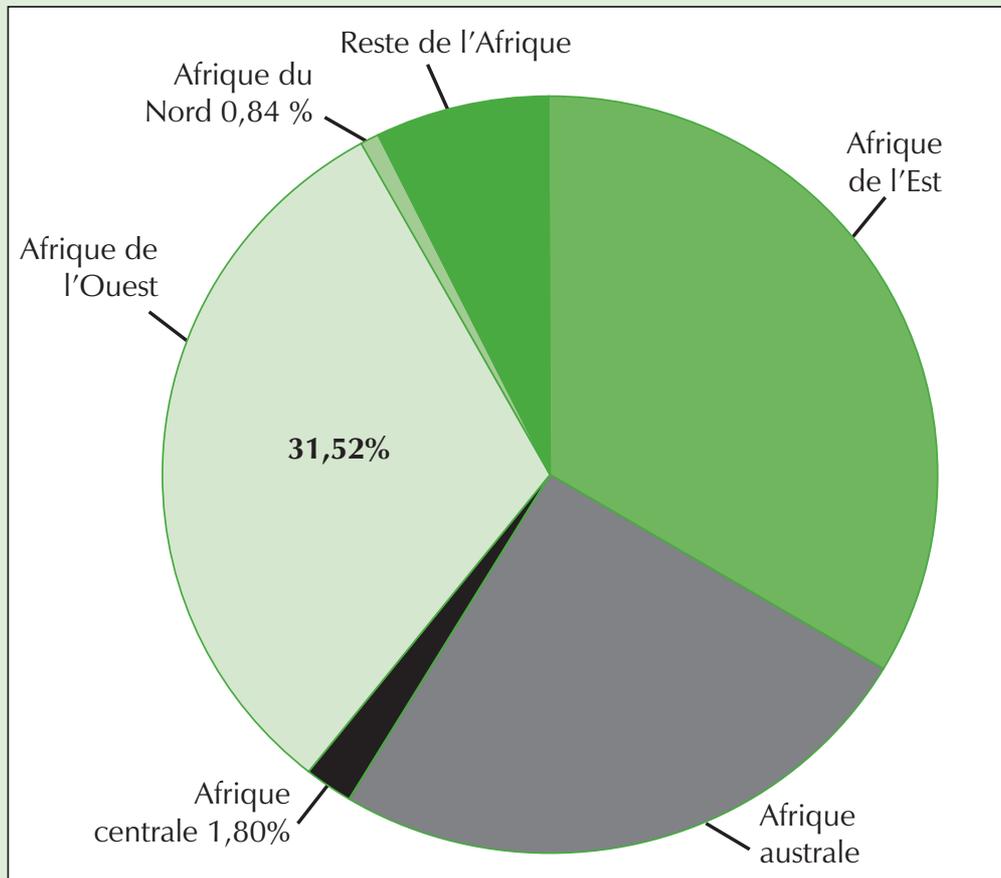


Figure 7

Composition régionale des investissements de l'Afrique du Sud, 2007



Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.

par rapport aux entrées. L'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest s'attribuent la part du lion, suivies au troisième rang par l'Afrique australe. Il y a donc une asymétrie dans les relations entre les pays d'Afrique australe et l'Afrique du Sud. Les premiers considèrent l'Afrique du Sud comme leur principale destination d'investissement, tandis que l'Afrique du Sud a de meilleures possibilités d'investissement dans d'autres régions. De fait, si l'on compare la situation de 2007 à celle de 2000 et 2004, il semblerait que l'Afrique du Sud se détourne de l'Afrique australe au profit de l'Afrique de l'Ouest. Il s'agit peut-être d'un simple effet de rattrapage étant donné que les investissements sud-africains en Afrique de l'Ouest sont assez récents par rapport aux investissements en Afrique australe.

Étant donné la physionomie des flux d'investissement décrite précédemment, il est utile d'identifier les pays d'origine et les pays de destination dans chaque région. Maurice est le principal acteur en Afrique de l'Est dans les deux directions d'investissement, alors qu'en Afrique australe, la Namibie et le Mozambique sont au premier rang respectivement pour les sorties et pour les entrées de capitaux. En Afrique de l'Ouest, le Nigéria est au premier rang pour les sorties d'investissements et, dans une plus grande mesure, pour les entrées d'investissements.

b) Composition des investissements intra-africains de l'Afrique du Sud

L'investissement étranger comprend l'investissement étranger direct (IED), les investissements de portefeuille et les autres investissements. Cette dernière catégorie comprend des prêts, des crédits commerciaux, des dépôts et d'autres actifs/passifs. L'analyse commence par l'examen des entrées et des sorties totales de capitaux et se poursuit par la composition des courants d'investissement par destination sous-régionale. La figure 8 montre l'investissement ventilé selon les trois catégories susmentionnées.

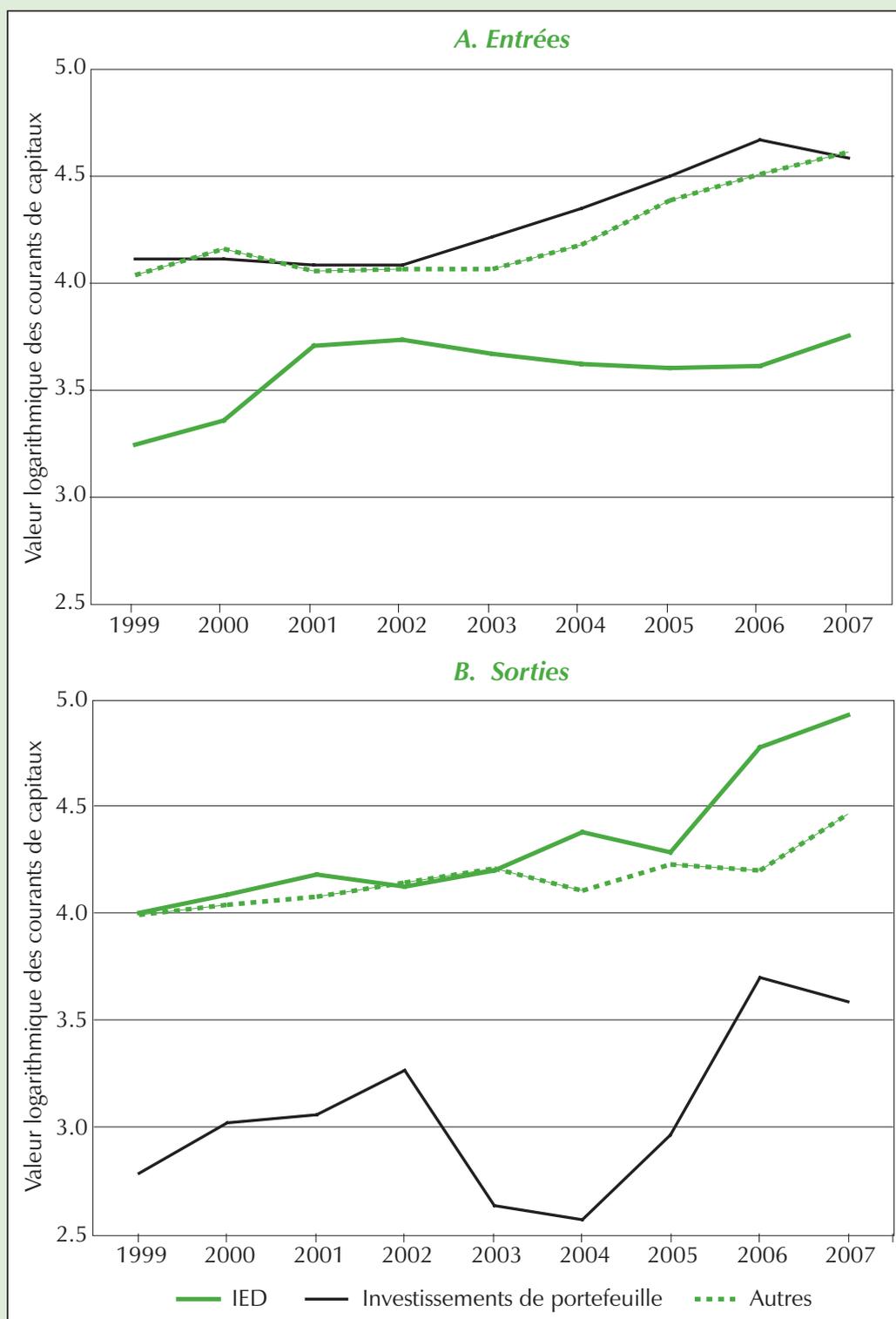
Dans les deux graphiques, l'IED et les investissements de portefeuille marquent des tendances opposées, chacun d'eux venant en première place pour les entrées ou les sorties et vice-versa. Il semblerait donc que les investissements de portefeuille entrant en Afrique du Sud financent les sorties d'IED de l'Afrique du Sud vers le reste de l'Afrique. Concrètement, l'Afrique du Sud échange des actifs financiers contre des actifs immobiliers en faveur de la région, utilisant ses marchés financiers relativement évolués pour attirer des ressources qu'elle investit à son tour dans toute l'Afrique. Autrement dit, l'Afrique du Sud facilite le financement du développement économique régional par une intermédiation financière bien conduite.

Il y a un glissement de l'Afrique australe au profit de l'Afrique de l'Ouest comme principale destination de l'IED et, si l'on peut dissocier l'IED des investissements de portefeuille, on pourra déceler lequel de ces deux éléments est le moteur du changement (fig. 9).

De toute évidence, l'IED est le principal mode d'investissement en Afrique de l'Ouest, étant passé d'environ 2,5 milliards de rand en 2000 à 34,8 milliards en 2007³⁶. L'investissement à destination de l'Afrique australe n'a pas diminué,

Figure 8

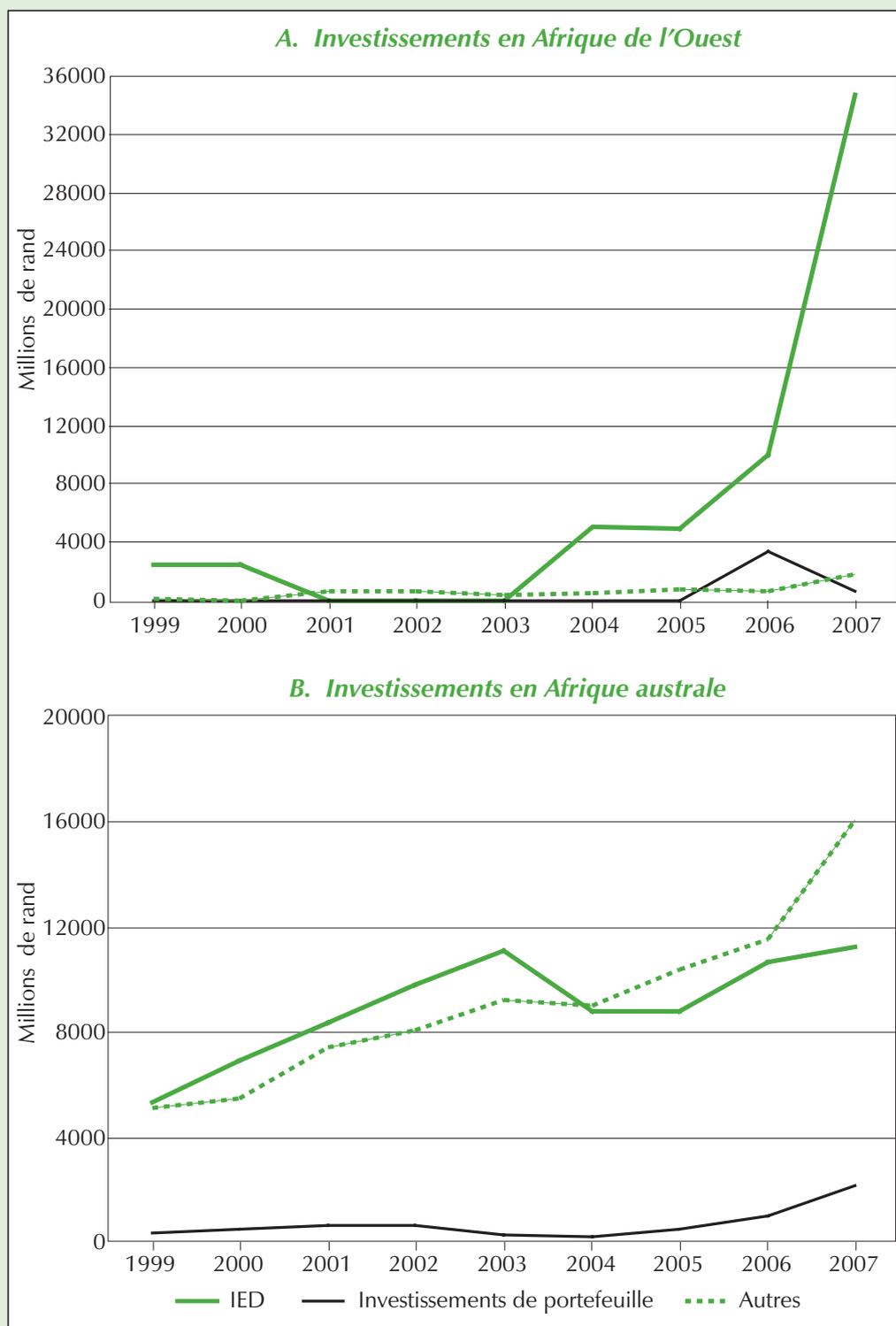
Composition des investissements intra-africains de l'Afrique du Sud, 1999–2007



Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.

Figure 9

Répartition régionale de l'IED et des investissements de portefeuille de l'Afrique du Sud, 1999–2007



Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.

mais il est bien modeste par comparaison avec l'augmentation notable du courant de capitaux vers l'Afrique de l'Ouest. La part sous-régionale de l'Afrique de l'Ouest est passée de 10,35 % en 2000 à 31,52 % en 2007, ainsi qu'il ressort des figures 9 et 10. Parmi les trois pays destinataires de cet investissement – Nigéria, Libéria et Ghana – la part du Nigéria a grimpé en flèche de 6 millions de rand (en provenance initialement du secteur bancaire) à 31,7 milliards en 2007 (secteur privé et secteur bancaire). L'accroissement du courant d'IED en 2006-2007 a été si spectaculaire qu'il sera difficile à maintenir.

Analyse par secteur de l'investissement étranger de l'Afrique du Sud

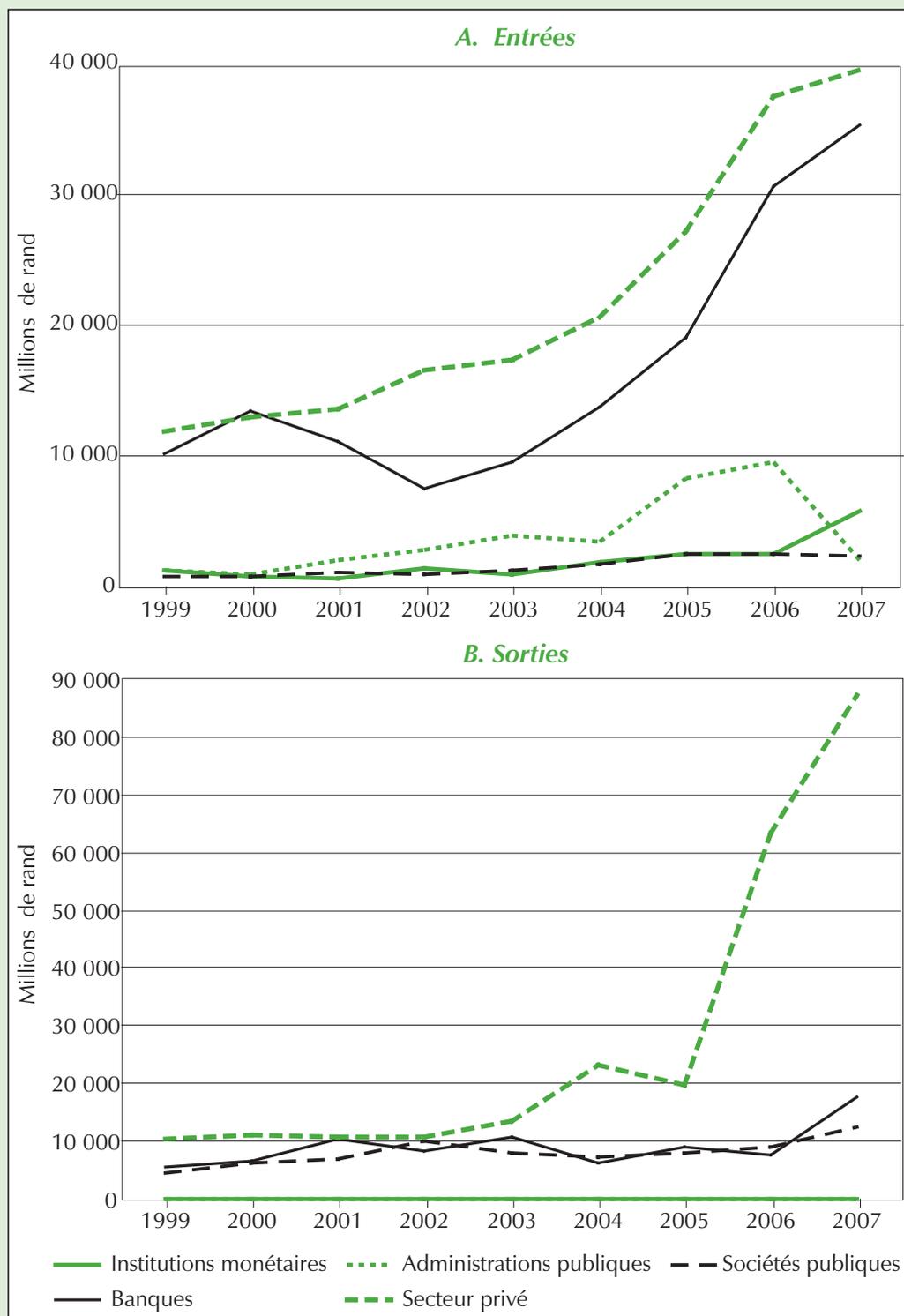
À partir des catégories définies par la South African Reserve Bank, l'analyse par secteur comprend les catégories suivantes: institutions monétaires, administrations publiques, banques, secteur privé et sociétés publiques. La figure 10 indique les courants d'investissement correspondant à ces secteurs. Le secteur privé est la principale source ou destinataire de sorties et d'entrées de capitaux en Afrique du Sud, et les investissements privés ont augmenté plus vite que ceux des autres secteurs. Les investissements du secteur bancaire vers l'Afrique du Sud enregistrent aussi une croissance notable, contrairement à d'autres secteurs où les entrées de capitaux sont restées relativement constantes au fil des années.

Étant donné que le secteur privé est le principal moteur de l'investissement sud-africain aussi bien pour les entrées que pour les sorties, l'analyse régionale fondée sur ce secteur particulier est reproduite au tableau 13. Là encore, l'Afrique de l'Ouest est la destination principale et elle est aussi la source de la plupart des investissements. La part des entrées de capitaux en provenance de l'Afrique de l'Ouest dépasse les 80 %, suivie par l'Afrique de l'Est avec un peu plus de 10 %.

Les sorties de capitaux enregistrent une évolution différente, ce qui dénote un changement de la position de l'Afrique de l'Ouest. En 2000, 51,39 % de l'investissement privé de l'Afrique du Sud étaient destinés à l'Afrique de l'Ouest, suivie par l'Afrique de l'Est (23,26 %) et l'Afrique australe (22,09 %). En 2004, l'Afrique de l'Est a reçu 37,11 %, contre 35 % pour l'Afrique de l'Ouest, devenant ainsi la destination principale, tandis que la part de l'Afrique australe demeurait inchangée à 22,90 %. En 2007, la situation a changé à nouveau, l'Afrique de l'Est (42,52 %) et l'Afrique australe (37,90 %) devenant les principaux destinataires

Figure 10

Composition sectorielle des investissements intra-africains de l'Afrique du Sud, 1999–2007



Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.

Tableau 13
Valeur et part relative de l'investissement privé sud africain dans la région
(En millions de rand)

Sous région	Entrées (origine)			Sorties (destination)		
	2000	2004	2007	2000	2004	2007
Afrique centrale	17 (0,12)	2 (0,01)	57 (0,14)	40 (0,36)	30 (0,13)	1 260 (1,43)
Afrique de l'Est	1 864 (13,70)	2 615 (12,63)	5 194 (13,11)	2 604 (23,26)	8 595 (37,11)	37 442 (45,52)
Afrique de l'Ouest	11 134 (81,86)	17 863 (86,27)	33 300 (84,05)	5 752 (51,39)	8 107 (35,00)	13 496 (15,32)
Afrique australe	20 (0,15)	170 (0,82)	190 (0,48)	2 472 (22,09)	5 303 (22,90)	33 379 (37,90)
Afrique du Nord	32 (0,24)	8 (0,04)	57 (0,14)	8 (0,07)	4 (0,02)	859 (0,98)
Reste de l'Afrique	535 (3,93)	47 (0,23)	823 (2,08)	317 (2,83)	1 121 (4,84)	1 631 (1,85)
Total	13 602	20 705	39 621	11 193	23 160	88 067

Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.
 Note: Les chiffres entre parenthèses correspondent à la valeur en pourcentage.

de l'investissement privé sud-africain, tandis que la part de l'Afrique de l'Ouest tombait à 15,32 %.

La principale constatation qui se dégage du tableau est que l'Afrique de l'Ouest est la principale source d'investissement privé régional en Afrique du Sud en 2000 et en 2007 alors que l'investissement privé sud-africain en Afrique de l'Ouest régressait. L'Afrique de l'Est et l'Afrique australe sont les principales bénéficiaires de l'investissement sud-africain au cours de la période.

Parallèlement à l'analyse de l'investissement du secteur privé de l'Afrique du Sud, on a reproduit au tableau 14 les chiffres correspondants pour le secteur bancaire³⁷. L'Afrique de l'Ouest est la principale source d'investissement dans le secteur bancaire, situation qui est la même que pour le secteur privé. En résumé, on peut dire que l'apport d'investissement régional en Afrique du Sud émane principalement du secteur privé et du secteur bancaire. Récemment, les investissements privés à l'étranger sont allés principalement aux sous-régions de l'Est et de l'Afrique australe et ceux du secteur bancaire sont allés principalement à l'Afrique de l'Ouest.

Tableau 14
Répartition de l'investissement du secteur bancaire sud africain
dans la région
(En millions de rand)

Sous région	Entrées (origine)			Sorties (destination)		
	2000	2004	2007	2000	2004	2007
Afrique centrale	13 (0,10)	13 (0,09)	211 (0,59)	59 (0,88)	14 (0,23)	863 (4,88)
Afrique de l'Est	3 094 (23,00)	735 (5,29)	2 646 (7,38)	4 794 (71,40)	2 306 (37,74)	1 848 (10,45)
Afrique de l'Ouest	9 628 (71,57)	11 875 (85,42)	19 131 (53,37)	1 011 (15,06)	2 970 (48,60)	7 955 (44,99)
Afrique australe	21 (0,16)	283 (2,04)	1 181 (3,29)	29 (0,43)	343 (5,61)	1 649 (9,33)
Afrique du Nord	267 (1,98)	123 (0,88)	345 (0,96)	0 (0,00)	1 (0,02)	132 (0,75)
Reste de l'Afrique	430 (3,20)	873 (6,28)	12 333 (34,40)	821 (12,23)	477 (7,81)	5 233 (29,60)
Total	13 453	13 902	35 847	6 714	6 111	17 680

Source: Secrétariat de la CNUCED, d'après des chiffres de la South African Reserve Bank.

Note: Les chiffres entre parenthèses correspondent à la valeur en pourcentage.

Un examen pluridimensionnel du courant d'investissement par type et par secteur fait apparaître un certain nombre de faits intéressants. Premièrement, l'IED émane toujours exclusivement du secteur privé, particulièrement de Maurice (Afrique de l'Est). Par ailleurs, les investissements de portefeuille de l'Afrique du Sud sont destinés principalement à l'Afrique de l'Ouest (dernièrement au Ghana). Les sorties d'IED et les entrées d'investissements de portefeuille ont été particulièrement examinées parce que ces deux catégories sont prépondérantes dans les entrées et les sorties de capitaux de l'Afrique du Sud. Le secteur privé prend la première place pour l'apport d'IED et pour les investissements de portefeuille à l'étranger. Le secteur bancaire a investi de plus en plus jusqu'en 2006. Il ressort clairement des tableaux 9 et 10 que l'Afrique du Sud est la destination préférée des investissements directs du secteur privé ouest-africain (Ghana, Libéria et Nigéria). L'Afrique de l'Est et l'Afrique australe sont les sous-régions de prédilection des investissements de portefeuille du secteur privé sud-africain.

C. Conclusion

L'IED intra-africain est estimé à 13 % de l'investissement étranger total en Afrique. Cette proportion est petite, surtout par rapport à d'autres régions en développement comme l'Asie du Sud-Est, où l'investissement intrarégional représente 30 % du total. Étant donné le besoin général d'investissements plus étoffés en Afrique, l'investissement intra-africain devrait jouer un rôle plus actif. Les exemples de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique australe illustrent le potentiel d'accroissement de cet investissement. La présence d'un secteur financier solide serait une condition préalable au développement des courants d'investissement à l'intérieur de l'Afrique.

Chapitre 4

PROBLÈMES NOUVEAUX QUI APPARAISSENT DANS L'INTÉGRATION COMMERCIALE RÉGIONALE EN AFRIQUE: SERVICES, MOBILITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE ET MIGRATIONS

Le présent chapitre analyse le commerce des services, en particulier la facilitation du commerce et les services logistiques, ainsi que la mobilité de la main-d'œuvre et les migrations. Ces phénomènes ont déjà été analysés et discutés dans le cadre régional, mais ils sont considérés comme nouveaux, parce que, contrairement à d'autres secteurs de l'intégration régionale tels que les marchandises, ils sont encore au premier stade de leur développement. Les sections ci-après vont mettre en lumière l'importance de la contribution de ces domaines de coopération pour le succès de l'intégration régionale en Afrique.

A. Commerce des services, facilitation du commerce et services logistiques

1. Raisons de l'importance de services intra-africains

a) *Considérations générales*

Une caractéristique remarquable de la récente vague d'accords commerciaux régionaux (ACR) est que beaucoup d'entre eux contiennent des dispositions relatives au commerce des services³⁸. Cette nouveauté tient à un certain nombre de facteurs: a) abaissement des droits de douane, qui a poussé les pouvoirs publics à se préoccuper d'autres obstacles au commerce international (les services sont apparemment un des secteurs qui se caractérisent par des restrictions nombreuses); b) croissance du commerce mondial des marchandises et naissance de réseaux internationaux de production, d'où l'importance d'une bonne infrastructure de services comme les télécommunications, les finances, la logistique ou les services spécialisés; c) ouverture du marché des services qui offre la perspective d'une amélioration de leur fonctionnement. Les producteurs de marchandises peuvent s'appuyer sur les réseaux multinationaux de services pour organiser leurs activités (Fink et Jansen, 2007).

Les services constituent ou pourraient constituer des sources appréciables de recettes d'exportation pour de nombreuses économies africaines, particulièrement dans des secteurs comme le tourisme, les services de logistique commerciale (transport, ports, etc.) ou le bâtiment. Le Kenya, l'Afrique du Sud et d'autres pays de la région sont des destinations touristiques très fréquentées; le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Kenya, le Sénégal et la République-Unie de Tanzanie tirent des recettes non négligeables des importations et des exportations de leurs voisins sans littoral dont les marchandises transitent par leurs ports.

En outre, beaucoup de services, comme les télécommunications, la banque, l'assurance, les services spécialisés ou les services de transport (dits services aux producteurs), constituent des intrants pour d'autres activités économiques; ils peuvent donc soit faciliter, soit entraver le commerce et la production d'autres secteurs économiques, tant pour les biens que pour les services, selon l'efficacité de leur prestation aux utilisateurs. Actuellement, par suite de l'absence/l'insuffisance ou de la mauvaise qualité de beaucoup de services, notamment des services aux producteurs, la plupart des pays africains sont incapables de fournir sur place les services, quantitatifs ou qualitatifs, exigés par leurs producteurs et leurs exportateurs, ce qui nuit à leur compétitivité, ou bien ils sont contraints d'importer ces services en quantité substantielle, ce qui accentue leurs difficultés de paiements. On voit donc toute l'importance que revêt un secteur efficace des services pour la bonne organisation du commerce, les termes de l'échange de la plupart des pays africains et la compétitivité des producteurs, tant nationaux qu'internationaux.

Vu ce qui précède, on comprend pourquoi les gouvernements africains reconnaissent de plus en plus que le développement d'un secteur des services performant est déterminant pour l'économie tout entière. Or, le développement des activités de service exige parfois des ressources financières, humaines et techniques qui ne sont pas disponibles sur place, ni dans le secteur public ni dans le secteur privé, peut-être parce que les marchés sont trop étroits et les ressources financières et humaines trop limitées. En outre, les situations de monopole qui régnaient dans le passé ont rendu les opérateurs trop sûrs d'eux et routiniers. On se rend compte de plus en plus que l'intégration régionale est peut-être un élément capital à prendre en considération lorsqu'il s'agit d'élaborer de nouvelles lignes d'action pour développer les services. En outre, le commerce régional des services offre un environnement favorable aux entreprises en accélérant le rythme d'apprentissage, en renforçant les capacités de production et en améliorant la compétitivité internationale. Le commerce

régional des services joue par ailleurs un rôle de catalyseur pour créer des emplois et stimuler le développement d'activités et d'entreprises régionales de service. En permettant de faire des économies d'échelle dans la production de services, les ACR peuvent soutenir développement de l'infrastructure régionale dans des secteurs clefs comme le transport, les communications et l'énergie (CNUCED, 2007c).

b) Importance particulière de la facilitation du commerce

La facilitation du commerce et l'efficacité des services de transport et de logistique sont depuis quelques années parmi les facteurs principaux de l'accès aux marchés. La qualité de la logistique commerciale et des courants d'information relatifs au commerce se répercute directement sur la dynamique commerciale de la région, avec des effets possibles sur les changements de structure et la croissance. Si l'on ne se préoccupe pas suffisamment d'améliorer la logistique commerciale, une dynamique régionale vigoureuse n'a guère de chances de se déployer. Les formes concrètes de coopération dans ce domaine devront être adaptées aux besoins particuliers, à la capacité institutionnelle et à la culture de coopération de chaque région. Les processus de production éclatés à l'échelle mondiale et les techniques de gestion des stocks en flux tendu font que la rapidité, la transparence et la sécurité sont indispensables si l'on veut s'intégrer dans les échelles mondiales de valeur.

Le commerce et le transport internationaux s'insèrent dans un environnement administratif et opérationnel complexe. La facilitation des échanges vise à instaurer un environnement commercial mieux prévisible, plus sûr et d'un meilleur rapport coût-efficacité grâce à la simplification, à la normalisation et à l'harmonisation des procédures de commerce et de transport et des échanges de documentation et d'information qui accompagnent le commerce international.

La facilitation du commerce est particulièrement pertinente dans le contexte du développement de l'Afrique. Le commerce intrarégional ainsi que les importations et les exportations du continent souffrent de coûts de transaction excessifs, d'incertitudes et de lenteurs. Les pays subsahariens doivent subir des retards assez longs pour leurs importations, et leurs exportations comportent des coûts de transport plus élevés ainsi qu'une quantité relativement grande de documents à remplir. Ces obstacles au commerce se répercutent sur les courants d'échanges et ils réduisent même à néant les avantages tirés de l'ouverture des marchés qui découlent de la libéralisation douanière. Sur les 118 pays entrant

dans le Global Enabling Trade Index du Forum économique mondial, seuls 2 pays d'Afrique subsaharienne sur 17 figurent dans la moyenne: Maurice (quarantième rang) et Afrique du Sud (cinquante-neuvième rang).

Étant donné l'existence d'obstacles au commerce aussi élevés, l'intégration économique régionale marque le pas et ne peut prendre son essor. Il faudra supprimer les obstacles opérationnels et administratifs au commerce intrarégional pour pouvoir exploiter pleinement les avantages d'un marché unique, d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière. Par ailleurs, les méthodes de facilitation du commerce sont plus efficaces lorsqu'elles sont appliquées à l'échelle internationale, à l'échelon régional ou tout au moins bilatéral, par voie de coopération et d'harmonisation. La dimension régionale de la facilitation du commerce est appelée à prendre de l'importance à mesure que les pays mettront en œuvre des réformes pour faciliter le commerce et les transports. Si elle est largement fondée sur des normes mondiales, la réforme de la facilitation du commerce doit aussi être appliquée de façon coordonnée sur le plan régional. Ainsi, l'élaboration commune d'applications, le partage de l'infrastructure et l'élaboration de normes régionales sont le meilleur moyen d'harmoniser les procédures et les formalités et d'abaisser sensiblement le coût des opérations commerciales. Par ailleurs, les pays peuvent s'apporter mutuellement des avantages en échangeant des bonnes pratiques et en intensifiant les activités de renforcement des capacités.

c) Difficultés particulières des pays sans littoral

Parmi les 31 pays en développement sans littoral, 15 sont situés en Afrique. La nécessité du transit a normalement pour effet de faire monter les coûts de transaction et de réduire la compétitivité. Les principaux problèmes de ces pays sont souvent leur isolement géographique et leur dépendance à l'égard des réseaux commerciaux et des réseaux de transport des pays voisins et/ou des pays côtiers.

Le désavantage géographique particulier des pays en développement sans littoral explique dans une grande mesure la difficulté qu'il y a à commercer avec eux, en ce qui concerne tant la logistique que les coûts. Selon des statistiques de la CNUCED, les frais de transport estimés des importations de ces pays sont trois à cinq fois plus élevés en Afrique que la moyenne mondiale (CNUCED, 2008e). Une étude récente de la Banque mondiale intitulée «Transport prices and costs in Africa» souligne le fait que la lenteur des opérations de chargement

du fret dans les ports et de passage des frontières entraîne des dépenses considérables. La durée des opérations dans les ports et aux frontières va d'une moyenne de cinq heures à plus de trente heures dans le pire des cas. Outre ce facteur géographique, les coûts plus élevés s'expliquent par l'absence de fiabilité des chaînes d'importation et d'exportation due à des formalités de transit peu rationnelles, à des règlements tatillons, à la multiplicité des contrôles et à la médiocrité des services.

Dans ces conditions, il est d'autant plus urgent d'encourager des initiatives régionales visant la facilitation du commerce, en particulier dans l'intérêt des pays enclavés. C'est un fait bien connu aujourd'hui que le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Kenya, la République-Unie de Tanzanie et le Sénégal tirent des revenus appréciables des importations et des exportations des pays sans littoral qui transitent par leurs ports. Il y aurait donc intérêt pour ces pays de transit à investir pour relier leurs voisins sans littoral aux principaux ports, car la facilitation du commerce améliorerait l'économie de ces derniers. Les pays voisins de transit auraient eux aussi à gagner à une amélioration de l'économie des pays sans littoral, car celle-ci permettrait d'augmenter le commerce de transit.

2. Manière dont les accords régionaux d'intégration envisagent les services

Récemment encore, la coopération et l'intégration dans le domaine des services demeuraient marginales dans les accords régionaux d'intégration en Afrique.

La plupart des accords sous-régionaux et régionaux traitent uniquement de la facilitation des services entre les pays. La coopération entre les États membres est limitée pour l'essentiel à des mesures visant la coordination et l'harmonisation des règlements applicables aux activités de service. Ainsi, plusieurs accords régionaux ou bilatéraux traitent de la facilitation des services entre différents modes de transport routier ou ferroviaire. La CEDEAO a pris des décisions concernant la facilitation des services de transport dans la région, par exemple une décision relative à l'harmonisation de la législation routière ou la création d'une assurance responsabilité pour les opérations de transit et de transport. D'autres formes de coopération consistent en une harmonisation des mécanismes d'échange d'informations et de données d'expérience et en des initiatives favorisant des programmes communs de recherche et de formation professionnelle concernant les services.

Un nombre non négligeable de ces accords facilite la prestation commune de services, essentiellement de services d'infrastructure. On peut citer par exemple la création en 1985, dans la Zone d'échanges préférentiels des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe, de la Banque pour le commerce et le développement, qui a pour mission d'assurer le financement de projets multinationaux et de promouvoir le commerce entre les 19 États membres. Enfin, un nombre plus petit d'accords traite de la coopération entre les entreprises et les professionnels d'un même secteur d'activité dans plusieurs pays. Cette collaboration se traduit habituellement par la création d'associations spécialisées comme les associations de banquiers, de restaurateurs, d'hôteliers, de journalistes, etc. La création d'Ecobank par la CEDEAO, banque privée extraterritoriale, est un exemple de collaboration transnationale.

Les trois types de mesures susmentionnés peuvent être assimilés à une coopération mais non à une intégration, car celle-ci est orientée vers la création d'un espace économique élargi pour les prestataires de services à l'échelle régionale ou sous-régionale, au moyen de l'ouverture réciproque des marchés et d'un traitement préférentiel entre les États membres. L'intégration sous-entend donc la mise en place progressive de principes de libéralisation des transactions, de la non-discrimination et de la coordination des politiques et de la législation des États membres. Le traité portant création de la CAE, le traité révisé de la CEDEAO et du COMESA et celui de la SADC ont tous introduit des dispositions visant expressément le traitement national, le droit d'établissement, la libre circulation des capitaux ou de la main-d'œuvre. Ces dispositions constituent le fondement juridique sur lequel peut se construire une intégration effective des services.

Toutefois, jusqu'à présent, on n'enregistre que des progrès très limités dans la mise en œuvre des dispositions d'intégration des ACR. Au mieux, ce que l'on observe c'est une facilitation du commerce et une coopération sectorielle concernant l'infrastructure de services essentiels, que nous allons analyser dans les sections ci-après.

a) Initiatives sectorielles régionales en faveur de la coopération et de l'intégration dans les domaines de la facilitation du commerce, des transports et des services logistiques

Au nombre des initiatives sous-régionales prises dans ces domaines figurent l'harmonisation des procédures, l'adoption de régimes d'assurance, de systèmes

de garantie du transit et de documents transfrontaliers, ainsi que la coopération et l'échange d'informations entre les différentes administrations douanières. Grâce à la réforme qui a été menée, les États membres de la CEDEAO utilisent maintenant un document douanier unique pour l'importation, l'exportation, le transit et d'autres opérations douanières. Ils ont aussi adopté le Système harmonisé comme nomenclature douanière et utilisent dorénavant un certificat d'origine commun. Quant à la sous-région de l'UEMOA, elle entreprend actuellement un projet global d'établissement de postes frontière communs. Les membres de l'Union tentent également de relancer la Convention sur le transport routier inter-États (TRIE). Le COMESA a pour sa part accompli des progrès en matière de facilitation des transports transfrontières; en adoptant une licence de transporteur et un régime d'assurance responsabilité civile automobile et en harmonisant les redevances applicables aux transports routiers en transit. Sur le plan des formalités douanières, les membres du Marché commun ont adopté le document de déclaration COMESA et une nomenclature douanière. Ils prévoient également de mettre en place un système régional de garantie douanière. Les membres de la SADC ont de leur côté adopté le document douanier commun SAD 500 pour l'importation, l'exportation et le transit douanier, mais l'Afrique du Sud est le seul pays à l'avoir approuvé jusqu'à maintenant. Quant aux membres de la sous-région de l'UDAA, ils réglementent dorénavant les droits de trafic transfrontalier relatifs au transport de marchandises en transit au moyen de permis de transport transfrontalier de l'UDAA.

Les récents efforts en matière de facilitation du commerce sont accomplis parallèlement aux négociations engagées à l'OMC dans ce domaine. Les membres de l'OMC cherchent, dans le cadre de ces négociations, à clarifier et à améliorer les aspects pertinents des articles V, VIII et X (Liberté de transit, Redevances et formalités, ainsi que Publication et application des règlements relatifs au commerce, respectivement) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Les délégations ont présenté de nombreuses propositions sur les dispositions relatives à la facilitation du commerce, concernant notamment l'information commerciale, l'accélération des procédures de dédouanement et de mainlevée des marchandises, le renforcement de l'application uniforme des règlements relatifs au commerce, la simplification et la réduction des procédures et formalités requises, le renforcement des systèmes de garantie du transit et la coordination entre les organismes nationaux et transfrontaliers chargés de la gestion des frontières. Bon nombre des dispositions proposées devraient être mises en œuvre

au niveau régional. Ainsi, dans la mesure où les objectifs régionaux en matière de facilitation du commerce sont conformes aux engagements contractés dans le cadre de l'OMC, le processus des négociations multilatérales peut contribuer à faire progresser les réformes régionales – en particulier si une assistance technique est fournie aux fins de la mise en œuvre.

b) Autres initiatives sectorielles régionales

Conformément aux diverses dispositions législatives des traités conclus par des CER africaines, les États membres ont pris quelques initiatives sectorielles régionales pour promouvoir des secteurs spécifiques. La présente partie mettra en évidence les objectifs de ces initiatives.

Tourisme

Afin de maximiser les recettes touristiques de la région, le COMESA a élaboré une stratégie touristique régionale dont les principaux éléments incluent un régime de licences, la normalisation de la classification hôtelière et l'harmonisation des normes professionnelles s'appliquant aux intervenants de l'industrie du tourisme et des voyages au sein du COMESA. La politique touristique régionale vise également à promouvoir les opérations conjointes entre entrepreneurs locaux et étrangers. En outre, le caractère foncièrement hétérogène du tourisme rend d'autant plus nécessaire l'établissement de liens formels avec d'autres secteurs comme les transports et les communications, dont l'industrie a besoin pour offrir un produit touristique complet³⁹. Les organismes de promotion de l'investissement du COMESA cherchent ainsi à promouvoir les perspectives d'investissement, par exemple dans les secteurs du tourisme et des infrastructures, tout en favorisant les investissements à l'intérieur du Marché commun et le commerce entre ses États membres.

Une autre initiative régionale similaire dans le domaine du tourisme a été soutenue par le SADC. L'Organisation touristique de la région d'Afrique australe est ainsi chargée de promouvoir et de commercialiser les activités touristiques dans cette région. À ce titre, elle a pris diverses initiatives telles que l'organisation d'expositions itinérantes et de séminaires sur le développement touristique ainsi que la promotion du tourisme dans l'ensemble des 14 pays membres.

Compte tenu de l'importance économique et de l'expansion rapide du secteur du tourisme dans les régions du COMESA et de la CAE, les deux accords

d'intégration économique régionale visent à faire face aux divers enjeux marquant ce secteur, notamment l'amélioration des infrastructures et des installations existantes, l'établissement de liaisons aériennes entre les divers pays membres du COMESA ou entre ceux-ci et les marchés cibles, la sensibilisation des marchés aux produits régionaux et à la diversité de l'offre, la mise en œuvre des pratiques environnementales optimales et l'augmentation des investissements régionaux.

Communications

Le secteur des télécommunications offre un exemple intéressant d'une intégration régionale réalisée à l'initiative du secteur privé. En 2006, prenant conscience que l'interconnectivité des services d'itinérance était essentielle pour les nombreux abonnés africains dont les familles et les liens sociaux ou commerciaux dépassaient les frontières politiques, les sociétés MTC et Celtel ont établi un réseau unique («One Network») pour l'Afrique australe. Ce réseau permettait alors aux clients du Kenya, de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie de se servir de leur abonnement dans l'un ou l'autre de ces pays pour faire des appels facturés aux tarifs locaux et sans frais d'itinérance, de recevoir des appels sans frais et de recharger leurs comptes prépayés avec une carte de recharge achetée localement. En juin 2007, le réseau unique a été élargi à six autres pays africains, dans le but ultime de mettre en place un réseau sans faille dans les 15 pays africains desservis. L'exemple de Celtel et MTC, avant et après l'acquisition de la première par la seconde, montre que le secteur privé peut effectuer des investissements fructueux et exercer des activités lucratives dans le secteur de la téléphonie mobile des pays en développement (CNUCED, 2008d).

3. Initiatives suggérées pour une coopération et une intégration régionales

Malgré la multiplicité des accords régionaux, de nombreux obstacles au commerce demeurent en place, et les rapports nationaux soulignent généralement que ces accords n'ont eu qu'un faible impact jusqu'à maintenant. Les exemples mentionnés plus haut ont toutefois démontré que la coopération dans certains secteurs de services permettait de faciliter le commerce des services. Les initiatives visant à harmoniser les taux de fret dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels et à supprimer les obstacles à la libre circulation des personnes et des capitaux entre les pays de la CEDEAO illustrent la volonté d'éliminer les obstacles au commerce régional, y compris au commerce des services.

La pleine intégration économique rencontre cependant toujours plusieurs écueils, notamment: a) les obstacles politiques nuisant à la mise en œuvre des obligations contractées en matière d'intégration régionale (tâche qui incombe principalement aux dirigeants nationaux); b) les failles internes et l'inefficacité de certaines économies nationales, y compris les déficiences des infrastructures, l'inexistence ou la fragilité du secteur privé et les lacunes des systèmes de réglementation nationaux; c) les défauts de conception de certains accords de coopération, dont l'absence, dans certains traités antérieurs, de dispositions sur l'intégration des services, comme la libre circulation des capitaux et de la main-d'œuvre, le droit d'établissement, le traitement national et les mécanismes nécessaires pour assurer la conformité avec les États membres; et d) le manque général d'intérêt des éventuels partenaires à aller de l'avant au sein d'une entité régionale, surtout parce qu'ils sont en mesure de promouvoir leurs intérêts économiques avec leurs principaux partenaires au niveau bilatéral et dans le cadre d'autres instances, par exemple l'AGO, et d'autres accords préférentiels dont ils tirent actuellement parti.

Pourtant, le fait que des expériences très positives de coopération entre pays africains aient permis de faciliter le commerce, grâce notamment à des services d'infrastructure de base, démontre les avantages qu'une telle coopération présente pour des partenaires régionaux sur les plans de l'efficacité, de la compétitivité et de la facilité d'exercer des activités commerciales.

Compte tenu de ce qui précède, il faut absolument s'inspirer des différents types de coopération qui existent actuellement pour se rapprocher de la pleine intégration. Les capacités économiques, réglementaires, institutionnelles et infrastructurelles variant d'un pays à l'autre, il vaut mieux procéder à une intégration progressive et attribuer à chaque pays des obligations différentes à la condition expresse que chacun finisse par être assujéti aux mêmes règles et objectifs que ses partenaires. En Asie, par exemple, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) a adopté une approche graduelle pour l'intégration des nouveaux membres en les assujettissant progressivement à certaines obligations.

Sur le plan politique, les dirigeants ne doivent pas penser uniquement aux gains à court terme; ils doivent en effet tenir compte des avantages que la coopération présente à long terme pour améliorer les résultats économiques de la région dans son ensemble et développer les marchés. La facilitation du commerce ainsi que

des règles et des procédures administratives mieux harmonisées permettraient de rendre la région plus attractive commercialement parlant, ce qui donnerait lieu à des partenariats plus diversifiés, notamment entre des partenaires du Nord et du Sud. De cette façon, le continent serait moins vulnérable aux chocs ou aux échecs observés dans le Nord, comme la crise économique et financière qui frappe actuellement le monde.

De même, la croissance économique et la stabilité des pays et régions partenaires influent positivement sur leur stabilité politique et leur sécurité respectives, augmentant ainsi l'attrait de la région pour d'autres partenaires, qu'ils soient du Nord ou du Sud.

Une coopération au niveau des services d'infrastructure de base inciterait probablement aussi les acteurs plus importants et plus stables de la région à effectuer des investissements de création de capacités dans un bon nombre des pays africains les moins avancés. Ceux-ci devraient profiter de leurs affinités géographiques et culturelles pour renforcer leurs liens régionaux, et le secteur des services pourrait leur offrir une telle possibilité.

Enfin, les dirigeants africains devraient tirer parti des progrès accomplis à l'OMC, en particulier dans le cadre des discussions sur la facilitation du commerce. De nombreuses propositions ont des dimensions régionales. En effet, dans la mesure où les objectifs régionaux en matière de facilitation du commerce sont conformes aux engagements contractés dans le cadre de l'OMC, le processus des négociations multilatérales peut contribuer à faire progresser les réformes régionales – en particulier si une assistance technique est fournie aux fins de la mise en œuvre. Il importe de noter que les négociations engagées à l'OMC ont notamment pour objectif de fournir une assistance technique liée au commerce. Les délégations participant à ces négociations tentent d'élaborer des dispositions sur le traitement spécial et différencié qui établissent un lien entre l'application des engagements et la capacité dont dispose chaque pays pour les mettre en œuvre et qui prévoient la fourniture d'une assistance technique pour développer cette capacité.

B. Mobilité et migration de la main-d'œuvre

1. L'importance de faciliter les migrations intra-africaines pour favoriser le développement du continent

Les migrations, dans leur sens le plus large, couvrent tous les types de déplacement de populations, quelles que soient les raisons et les durées de séjour. Elles peuvent être internes, lorsque les déplacements se produisent à l'intérieur d'un pays donné, ou internationales, lorsque les populations se déplacent entre le pays A et le pays B⁴⁰. La migration, ou la mobilité, de la main-d'œuvre n'est donc qu'un des nombreux aspects de ce phénomène. L'expression «mobilité de la main-d'œuvre», empruntée au jargon, et l'expression «libre circulation des personnes» désignent le même concept. Les dispositions relatives à la mobilité de la main-d'œuvre figurant dans la plupart des accords de libre-échange et autres accords commerciaux régionaux font référence à la libre circulation des personnes, notamment les accords conclus après l'adoption de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC⁴¹.

Dans la présente section, les expressions «mobilité de la main-d'œuvre» et «libre circulation des personnes» font référence aux migrations internationales qui visent à tirer parti des nouvelles perspectives économiques. Il existe bien entendu quelques nuances entre ces concepts, mais le présent document n'a pas pour but de donner plus de précisions à cet égard. Les différents accords régionaux de coopération économique et autres instances et mécanismes régionaux utilisant l'une ou l'autre de ces expressions, voire les deux, nous nous bornerons à ces expressions. Il faut toutefois noter que le terme «migration» est celui dont le champ sémantique est le plus vaste, car il inclut tous les aspects de ce phénomène, notamment les aspects socioculturels et ceux ayant trait au développement, qui vont de pair avec les migrations internationales, objet de la présente section.

Dans un monde de plus en plus intégré, les migrations internationales se poursuivront inévitablement, voire prendront probablement de l'ampleur. Cela est d'autant plus vrai dans le cas de l'Afrique, où les déplacements de populations sont monnaie courante, en particulier entre les États limitrophes et les pays d'une même sous-région. Reconnaisant l'importance de la libre circulation des personnes, le Traité instituant la Communauté économique africaine (CEA), signé à Abuja en juin 1991, exhorte les États membres à adopter des politiques de l'emploi qui permettent la libre circulation des personnes à l'intérieur de

la Communauté, par le renforcement et la création de bourses de travail en vue de faciliter l'emploi de la main-d'œuvre qualifiée et disponible d'un État membre dans d'autres États membres (art. 71 e)), élément essentiel pour promouvoir la coopération et l'intégration régionales en Afrique. Reconnaisant la complexité des migrations internationales, les gouvernements africains cherchent, par l'entremise de l'UA, à élaborer une stratégie panafricaine sur les migrations qui engloberait tous les aspects et garantirait les meilleurs avantages possibles aux pays d'origine. Compte tenu de cette orientation générale et des développements prévus dans le cadre du NEPAD et de la Communauté économique africaine, les mouvements migratoires entre pays africains, s'ils sont bien gérés, peuvent accroître la coopération dans d'autres domaines, notamment ceux du commerce et des investissements, au sein des diverses communautés économiques régionales (CER).

Favoriser la mobilité et la migration de la main-d'œuvre présenterait des avantages pour toutes les parties concernées. Ainsi, dans le cas des pays d'origine, les migrations permettent entre autres de bénéficier des fonds envoyés par les travailleurs expatriés, de faciliter la création de réseaux d'entreprises ainsi que le transfert de compétences et de technologie. Dans le cas des pays d'accueil, les migrants permettent de combler les lacunes en matière de ressources humaines et de compétences dans des secteurs clés de l'économie et du système social (par exemple le personnel soignant). Au nombre des inconvénients figurent principalement, pour les pays d'origine, la fuite des cerveaux, les abus dont les migrants sont victimes et d'autres préoccupations d'ordre social (par exemple l'érosion de la cellule familiale), et, pour les pays d'accueil, la concurrence entre les migrants et les nationaux pour les emplois disponibles, l'incidence sur les salaires et d'autres préoccupations liées à l'intégration sociale et culturelle, à la sécurité ainsi qu'aux infrastructures sociales et sanitaires.

Bien que les pays de destination aient tendance à restreindre la libre circulation de la main-d'œuvre, certains éléments démontrent qu'ils profitent considérablement de la présence des migrants. En Afrique de l'Ouest, par exemple, il est maintenant généralement admis que le «miracle ivoirien» survenu dans les années 80 était attribuable à l'arrivée de main-d'œuvre sahélienne dans les plantations de cacao et de café du Sud de la Côte d'Ivoire. Le Lesotho, le Swaziland, le Mozambique et le Malawi ont tous contribué à satisfaire les besoins en main-d'œuvre de l'Afrique du Sud, en particulier dans les secteurs minier et agricole ainsi que dans le secteur des services domestiques.

Les transferts de fonds effectués par les migrants représentent une grande partie du PIB des pays d'origine, comme dans le cas du Lesotho, où ces fonds, envoyés principalement par des travailleurs se trouvant en Afrique du Sud, constituent près de 25 % du PIB. Fait beaucoup plus important, les envois de fonds contribuent à subvenir aux besoins des familles de migrants qui sont restées dans le pays d'origine, ce qui a un effet positif sur le niveau d'instruction et la santé de ces populations.

Comme la migration et la mobilité de la main-d'œuvre à l'intérieur de l'Afrique sont un phénomène bien réel et que les dirigeants africains reconnaissent eux-mêmes l'importance d'aborder cette question sous un angle régional, il faut s'inspirer des initiatives qui ont déjà été établies dans les diverses CER et autres instances consultatives de la région pour en faciliter la gestion. Les mécanismes existants, qui favorisent la coopération dans le domaine de l'échange des compétences, pourraient servir à établir un accord panafricain en matière de mobilité de la main-d'œuvre. Un tel accord permettrait non seulement de satisfaire les besoins en main-d'œuvre spécifiques des pays de destination à un moment déterminé, mais aussi de renforcer les capacités et les compétences des travailleurs africains et de leur forger une renommée internationale. Ce vivier de compétences africaines pourrait aussi attirer les investissements étrangers, notamment pour les services extérieurs.

2. La mobilité et la migration de la main-d'œuvre dans les accords d'intégration régionale

Les acteurs régionaux reconnaissent clairement que la gestion de la mobilité et de la migration de la main-d'œuvre devrait faire partie intégrante des mécanismes d'intégration panafricains, ce que confirme tout d'abord l'adoption, en 1991, du Traité d'Abuja – qui exhortait entre autres les pays membres à adopter des politiques de l'emploi permettant la libre circulation des personnes en Afrique – suite aux discussions du Sommet de l'OUA sur les questions relatives à la migration, notamment le renforcement de la coopération intergouvernementale. En juin 2000, le Conseil des ministres de l'OUA a adopté le Cadre stratégique pour une politique de migration pour l'Afrique, qui fournissait aux États membres des orientations stratégiques concrètes concernant divers sujets liés aux migrations. En 2006, le Conseil exécutif de l'UA a adopté la Position africaine commune sur la migration et le développement, qui soulignait notamment qu'une «coordination s'impose pour promouvoir des politiques régionales communes pour la gestion de la migration au sein des CER».

Encadré 3. La dynamique des migrations intra-africaines

Part écrasante des migrations intra-africaines:

Tel qu'expliqué plus haut dans le présent chapitre, la plupart des migrants africains demeurent sur le continent (quelque 69 %). Les émigrants de la sous-région de l'Afrique du Nord, dont un grand nombre sont des migrants subsahariens en transit, ont toutefois tendance à quitter le continent. Selon les Nations Unies, il y avait 191 millions de migrants en 2005, dont 17 millions sur le continent africain (soit 1,9 % de la population africaine). Les grands pays de l'Ouest et du Sud de l'Afrique ont traditionnellement accueilli la majeure partie des migrants. En 2005, les pays africains occupant les cinq premiers rangs en ce qui concerne le nombre d'immigrants étaient la Côte d'Ivoire (2,4 millions), le Ghana (1,7 million), l'Afrique du Sud (1,1 million), le Nigéria (1 million) et la République-Unie de Tanzanie (0,8 million), accueillant dans leur ensemble 40 % des migrants d'Afrique. Cette même année, les cinq zones ou pays africains où les immigrants représentaient la plus forte proportion par rapport à la population locale étaient le Gabon (17,7 %), la Gambie (15,3 %), la Côte d'Ivoire (13,1 %) et la Jamahiriya arabe libyenne (10,6 %).

Part importante des envois de fonds provenant de l'extérieur de l'Afrique:

D'après les estimations de la Banque mondiale pour 2007, les pays africains ont reçu 6,8 % du total des envois de fonds internationaux (337 milliards de dollars), soit 23,1 milliards de dollars. Pris isolément, les pays nord-africains ont reçu relativement plus de fonds que les pays d'Afrique subsaharienne. En 2005, les fonds transférés aux pays d'Afrique du Nord (en provenance principalement de l'extérieur du continent africain) étaient estimés à 11,4 milliards de dollars, alors qu'ils étaient estimés à 11,7 milliards de dollars pour l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne. L'importance de ces transferts par rapport au PIB des pays africains était toutefois relativement minime, même s'il existe quelques exceptions notoires, comme le Lesotho (28 % du PIB).

Source: Division de la population de l'Organisation des Nations Unies, Banque mondiale.

De nombreux décideurs africains ont plaidé en faveur d'une plus grande mobilité de la main-d'œuvre, affirmant que la mobilité limitée des facteurs de production, en particulier de la main-d'œuvre, au-delà des frontières nationales constituait une contrainte non négligeable pour l'intégration régionale en Afrique (CEA, 2006a). Les mécanismes régionaux de coopération économique qui existent actuellement comportent des dispositions sur la libre circulation des personnes ainsi que sur les droits de résidence et d'établissement.

En 2003, la CEDEAO a adopté un nouveau traité reconnaissant aux citoyens de la Communauté le droit de circuler librement et le droit de travailler dans les pays membres. Depuis 2006, seul le droit de voyager sans visa pendant une période maximale de quatre-vingt-dix jours a toutefois été mis en œuvre.

Les citoyens de la CAE peuvent maintenant obtenir un passeport de la Communauté ainsi que, entre autres, une carte d'entrée/de départ unique à des fins d'immigration grâce à l'harmonisation des procédures régissant l'octroi des permis d'entrée/de travail. Les citoyens de la CAE peuvent maintenant entrer sans visa dans les pays membres, ce qui a permis de réduire le fardeau administratif de nombreux migrants (Shaw, 2007). Un passeport commun de la CAE, valable uniquement à l'intérieur de la Communauté, permet à son détenteur d'obtenir automatiquement un visa multiple de six mois grâce auquel il peut se déplacer dans l'un ou l'autre des pays membres. Selon les informations disponibles, il serait prévu de revaloriser ce passeport pour qu'il puisse être utilisé au-delà des frontières de la CAE (CEA, 2006b).

Après la dénonciation, en 1997, de son protocole initial par les Gouvernements de l'Afrique du Sud, de la Namibie et du Botswana, la SADC a adopté un nouveau protocole à l'occasion du sommet de 2005 qui autorise les ressortissants des pays membres à entrer sans visa pendant une période maximale de quatre-vingt-dix jours par année. Il leur permet également de résider, à titre permanent ou temporaire, et de travailler sur le territoire d'un autre pays membre. Le protocole doit néanmoins être ratifié par au moins neuf (soit les deux tiers) des États membres de la SADC.

En 2001, les États membres du COMESA ont quant à eux adopté un protocole sur la libre circulation des personnes, de la main-d'œuvre, et des services ainsi que sur les droits d'établissement et de résidence. La mise en œuvre effective du protocole progresse toutefois lentement. Pour l'instant, les pays membres du COMESA continuent d'appliquer un protocole provisoire prévoyant l'assouplissement graduel et l'élimination ultime de l'obligation de visa dans la zone couverte par un accord commercial préférentiel.

Le principe de la mobilité de la main-d'œuvre est inscrit dans le protocole et fait partie des objectifs de plusieurs CER africaines, mais des obstacles d'ordre pratique continuent de freiner sa mise en œuvre sur le terrain. Ainsi, les marchés du travail restent cloisonnés et entravent la libre circulation de la main-d'œuvre entre les pays (CEA, 2006a: 19-20). Dans l'ensemble, les organisations régionales africaines ont pris des mesures pour faciliter les séjours à court terme dans les pays membres, mais l'établissement de grandes unions économiques à l'intérieur desquelles les citoyens pourraient circuler et travailler librement demeure un objectif à plus long terme.

Depuis une dizaine d'années, divers processus consultatifs régionaux ont été mis en place pour appuyer les efforts faits dans le cadre des accords officiels d'intégration régionale afin de faciliter les déplacements de populations. Outre qu'ils favorisent la mobilité des travailleurs, ces processus couvrent une vaste gamme de questions relatives à la gestion de la migration et rassemblent un plus grand nombre d'intervenants, notamment des représentants gouvernementaux, des représentants de groupements régionaux, des organisations internationales et, dans certains cas, des organisations de la société civile. Ils visent à promouvoir un dialogue concerté et à parvenir à une compréhension commune des problèmes migratoires. Des objectifs y sont identifiés, et il n'est pas rare que des recommandations non contraignantes ou des plans d'action y soient adoptés (Nations Unies, 2004).

Trois processus consultatifs régionaux ont ainsi été mis en place en Afrique. Le Dialogue sur les migrations pour l'Afrique australe (MIDSA), officiellement établi en 2000 pour les pays membres de la SADC, permet de tenir régulièrement des consultations et, par le fait même, d'explorer les façons d'améliorer la gestion des contrôles aux frontières et de la migration de la main-d'œuvre au moyen de la coopération technique, de la formation et du partage d'informations entre les gouvernements (Organisation internationale pour les migrations (OIM), 2005). Le Dialogue sur les migrations pour l'Afrique de l'Ouest (MIDWA) a quant à lui été établi en 2002, dans la foulée de la Déclaration de Dakar adoptée en 2000 lors de la Conférence régionale ministérielle ouest-africaine sur la participation des migrants au développement de leur pays d'origine. Il vise à trouver des solutions régionales pour lutter contre le trafic des personnes, résoudre des problèmes liés à la migration de la main-d'œuvre et promouvoir la paix et la stabilité en Afrique de l'Ouest (OIM, 2005). En mai 2008, le Processus consultatif régional sur les migrations de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD) a été lancé afin de favoriser un dialogue et une coopération continus entre six pays d'Afrique de l'Est: Djibouti, Éthiopie, Kenya, Ouganda, Somalie et Soudan.

Pour des raisons pragmatiques, les processus consultatifs régionaux qui sont en place privilégient généralement l'intérêt commun des participants. Ils s'emploient à mieux faire comprendre les vastes problèmes régionaux et à soutenir les processus régionaux officiels en incitant les États voisins, ou les pays attachés aux mêmes principes, à participer à des débats spéciaux ou extraordinaires. Ils permettent également d'améliorer la coopération bilatérale en instaurant la confiance entre les pays concernés et en leur offrant l'occasion d'interagir dans un contexte plus vaste (OIM, 2008). Le nombre de processus consultatifs

régionaux portant sur la migration de la main-d'œuvre demeure toutefois limité (OIM, 2008). De surcroît, en raison de leur nature non contraignante, leurs incidences sur l'élaboration des politiques nationales en la matière sont difficiles à évaluer. Le caractère informel de ces processus peut d'ailleurs être considéré comme un avantage (car ils favorisent une plus grande participation) ou encore comme un inconvénient (car chaque pays dispose d'un réel pouvoir discrétionnaire s'agissant des résultats des consultations).

3. Obstacles auxquels se heurtent les migrations intra-africaines et initiatives suggérées pour leur développement

Dans l'ensemble, la libre circulation des personnes et/ou la mobilité de la main-d'œuvre en Afrique ont été freinées par un, voire plusieurs éléments, notamment les contractions économiques, des sentiments xénophobes ou des pressions politiques visant à donner les emplois aux travailleurs locaux. Le continent africain a toutefois réellement besoin de travailleurs, même saisonniers, d'où la nécessité de bien gérer les mouvements migratoires.

Bien qu'on ait parfois mentionné la nécessité d'assurer la libre circulation des personnes, notamment en inscrivant ce principe dans les accords régionaux de coopération économique, les dispositions et les protocoles sur la mobilité de la main-d'œuvre n'ont pas encore été mis en œuvre. Ainsi, bien que toutes les CER africaines analysées dans le présent chapitre aient adopté des dispositions et des protocoles sur la libre circulation des personnes et les droits de résidence et d'établissement, ces droits n'ont toujours pas été intégrés dans les législations nationales. Il faudrait peut-être aussi modifier les législations nationales et les codes d'investissement qui empêchent les «étrangers», y compris les ressortissants des États d'une communauté, d'exercer certains types d'activités économiques. Les efforts et initiatives des régions pour harmoniser au niveau régional les lois et réglementations sur la mobilité de la main-d'œuvre devraient être soutenus par une volonté politique. On pourrait aussi envisager une mise en œuvre progressive des différents accords.

Les autres voies empruntées pour faciliter les déplacements de populations, c'est-à-dire l'OMC et les APE, couvrent un type très limité de mouvements – des catégories spécifiques de personnes se déplaçant pour fournir des services dans des secteurs spécifiques. En outre, les engagements pris actuellement dans le cadre de l'OMC donnent très peu la possibilité aux fournisseurs de services africains de pénétrer le marché des services des autres membres de l'OMC. Ils

n'offrent donc pas de réelles solutions de rechange à la coopération régionale dans le domaine de la mobilité de la main-d'œuvre pour les pays africains.

Les impacts des mouvements migratoires sur le développement ont été amplement démontrés. Dans le cas des pays africains en particulier, l'exploitation des avantages de la migration (par exemple l'utilisation, pour des activités productives, des fonds envoyés par les travailleurs migrants) pourrait contribuer à réduire la pauvreté et à améliorer la santé et le niveau d'instruction de certaines populations africaines. Un cadre panafricain sur les migrations régionales, établi ou non sous l'égide des CER, doit en conséquence tenir compte de la dimension développement de la migration.

La mobilité de la main-d'œuvre à l'intérieur de l'Afrique, qui date de temps immémoriaux, a stimulé la croissance économique de certains pays de cette région. Le Traité d'Abuja, signé en 1991, reconnaissait lui-même l'importance de la libre circulation des personnes et préconisait diverses initiatives économiques régionales pour parvenir graduellement à cette libre circulation à l'intérieur de la région. Bien que les CER aient adopté des dispositions et des protocoles sur la libre circulation des personnes, elles ne parviennent toujours pas à mettre ces dispositions en œuvre pour diverses raisons économiques, politiques et socioculturelles. La réalité montre toutefois la nécessité d'accroître la mobilité et, ce faisant, d'harmoniser les lois et réglementations sur la mobilité de la main-d'œuvre, pour mieux gérer les migrations et maximiser ainsi leurs effets positifs sur le développement. Cela facilitera la prise d'initiatives en faveur de la migration/mobilité de la main-d'œuvre entre pays africains, initiatives dont le continent a bien besoin pour atténuer les conséquences néfastes de la fuite Nord-Sud des cerveaux, tout en assurant un échange de compétences fondé sur le savoir et la coopération. Une telle approche devrait en définitive être beaucoup plus productive que l'adoption par chaque pays de politiques nationales protectionnistes.



Chapitre 5

RENFORCEMENT DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AFRIQUE: QUELQUES PERSPECTIVES

Les orientations recommandées reposent sur une vision stratégique du rôle de l'intégration régionale dans le processus de développement. Les décideurs africains devraient en effet considérer que l'intégration régionale s'inscrit dans une stratégie de développement plus vaste. L'intégration des marchés cloisonnés de l'Afrique peut contribuer à attirer les investissements, provenant de ce continent ou du reste du monde, nécessaires au développement d'économies compétitives et plus diversifiées grâce à de meilleurs systèmes de production qui tiennent davantage compte des objectifs de développement. Sous cet angle, l'intégration régionale devrait offrir un plus grand nombre de perspectives économiques sur les plans de l'investissement, de la production, des échanges et de la mobilité des facteurs, ce qui, par le fait même, devrait permettre aux pays africains de mieux intégrer l'économie mondiale

A. Commerce des marchandises entre pays africains

Bien que, globalement, les échanges entre pays africains soient relativement peu élevés, ils représentent tout de même une part importante du total des échanges extérieurs pour nombre d'entre eux. De plus, les débouchés commerciaux intra-africains demeurent inexploités. Pour tirer parti d'un tel potentiel, il faut supprimer les principales contraintes aux échanges entre pays africains. Les orientations recommandées ci-après sont des exemples de quelques-unes des mesures que ces pays pourraient envisager de prendre pour profiter des possibilités que l'intégration économique régionale leur offre.

1. Renforcer l'intégration économique régionale pour favoriser, et non contrecarrer, la participation de l'Afrique à l'économie mondiale

L'intégration régionale ne devrait pas être utilisée pour isoler l'Afrique du reste de l'économie mondiale. Elle devrait plutôt servir de fondement à une

réelle intégration de ce continent dans cette économie. Il est encourageant de noter que les APE en cours de négociation dans toute l'Afrique semblent poursuivre cet objectif. Les ACR actuels manquant foncièrement de cohésion, il faudrait prioritairement les rationaliser avant de les utiliser pour faciliter une véritable intégration de l'Afrique dans le système économique mondial. À cet égard, l'annonce faite fin 2008 selon laquelle le COMESA, la CAE et la SADC prévoient de fusionner pour constituer une zone de libre-échange venait à point. Les pays sans littoral devraient tout particulièrement s'associer aux efforts en faveur de l'intégration régionale, compte tenu des avantages qu'ils pourraient en tirer.

2. Adopter une stratégie de coopération régionale axée sur le développement des infrastructures

Les chiffres globaux sur les échanges entre pays africains demeurent minimes en raison notamment du fait que les pays ont jusqu'à maintenant privilégié un processus d'intégration qui favorise une intégration institutionnelle au détriment d'une intégration physique. En raison de leur caractère volumineux, les marchandises échangées entre pays africains exigent des systèmes de transport efficaces, qui font actuellement défaut. L'importance des infrastructures pour l'intégration économique de l'Afrique est dûment reconnue. Certains mécanismes de financement ont d'ailleurs été mis sur pied pour faire face aux problèmes infrastructurels. L'Afrique devrait tirer le meilleur parti possible des possibilités offertes pour financer les infrastructures, comme celles prévues par le Consortium pour les infrastructures en Afrique (ICA)⁴². Compte tenu de ce qui précède, le développement des infrastructures régionales devrait faire partie des critères utilisés pour évaluer les progrès accomplis au titre de l'intégration régionale.

De plus, les pays africains doivent s'attaquer à plusieurs mesures nationales qui nuisent au développement du commerce régional. Ils devraient procéder à un examen approfondi de leur secteur commercial, identifier ses lacunes et adopter une stratégie permettant de mettre en place les mesures de facilitation du commerce appropriées. Ainsi, dans certains cas, on pourrait accélérer les échanges en simplifiant les procédures administratives et en effectuant un investissement de base dans les technologies pertinentes. En outre, l'introduction du principe de la concurrence dans le secteur des transports peut considérablement réduire les coûts de transport. Ces différentes mesures peuvent faciliter le commerce de façon remarquable, comme on l'a déjà vu à

quelques reprises en Afrique. Ainsi, en Angola, la modernisation des procédures douanières a radicalement réduit le temps de traitement (qui n'est maintenant plus que de vingt-quatre heures) et a entraîné une augmentation des recettes douanières de 150 %. Au Ghana, le délai de dédouanement à l'aéroport est passé de trois jours à quatre heures en moyenne, depuis l'adoption d'une technologie plus efficace et la simplification des procédures, et les recettes provenant des transports aériens ont augmenté de 30 %. Des réformes similaires réalisées au Mozambique ont donné lieu à une hausse de 58 % des recettes douanières. Le retour sur investissement de ces réformes est souvent très élevé. Au Mozambique, par exemple, il a fallu seulement quatorze mois pour amortir l'investissement initial qui avait été fait afin de faciliter les échanges commerciaux grâce aux recettes additionnelles générées par ces réformes (Milner *et al.*, 2008).

3. Adopter une stratégie de développement claire pour aider l'Afrique à défendre ses intérêts

Toute politique commerciale devrait faire partie d'une stratégie de développement globale à long terme qui définit les objectifs de développement d'un pays ainsi que la façon de les atteindre. L'absence d'un cadre cohérent de ce genre a empêché de nombreux pays africains de maximiser les bénéfices qu'ils pourraient tirer de relations économiques bilatérales et multilatérales. Le fait que leur stratégie commerciale ne s'inscrive pas dans une stratégie de développement pourrait expliquer pourquoi le commerce n'a pas contribué comme prévu au développement de nombreux pays africains (CNUCED, 2008a). Les pays qui adoptent une conception du développement à long terme parviennent assez facilement à déterminer le rôle que le commerce devrait jouer pour réaliser certains des objectifs de développement. Une telle stratégie permettrait aussi à l'Afrique de profiter davantage de son engagement avec le reste du monde.

Au niveau régional, la stratégie de développement africaine pourrait s'inspirer du programme de développement spatial du NEPAD. Lancé en 2007, ce programme identifie des concentrations de projets économiques qui pourraient voir le jour dans différentes régions ainsi que des activités stratégiques pouvant soutenir ces projets, en fonction d'étapes et de résultats spécifiques. Ce programme a principalement pour but: a) de stimuler l'expansion économique et le développement menés par l'investissement; b) de favoriser le commerce, y compris le commerce intra-africain; c) de promouvoir la coopération et l'intégration économiques régionales; d) d'optimiser l'utilisation des infrastructures; e) d'encourager la diversification économique; f) d'augmenter la

compétitivité des économies africaines; et g) de stimuler la création des emplois et de la richesse (NEPAD, 2006). Pour que ce programme soit opérationnel au niveau national, il faudra l'intégrer dans les stratégies de développement de chaque pays africain.

B. Initiatives d'intégration régionale et investissements intra-africains

En raison de l'intense concurrence que les pays se livrent pour les marchés et les ressources externes, il est impératif que les pays africains renforcent leurs liens économiques entre eux dans la foulée d'une intégration économique officielle ou d'une intégration institutionnelle. Dans les efforts qu'ils déploient pour élargir et rationaliser leur capacité de production et pour acquérir la technologie nécessaire à la croissance industrielle, les décideurs africains devraient reconnaître le rôle important que les STN d'Afrique et d'autres pays en développement peuvent jouer dans la promotion de la croissance économique. Les recommandations suggérées ci-après permettraient d'établir et de renforcer l'intégration institutionnelle:

Orientations recommandées

a) *Entreprendre des projets régionaux d'IED*

Pour des raisons stratégiques, les STN africaines, généralement petites, peuvent choisir de coopérer et d'investir avec des entreprises installées dans d'autres pays ou dans des pays d'accueil⁴³. Comme elles disposent de compétences et de ressources limitées, les petites entreprises sont extrêmement vulnérables sur les marchés hautement concurrentiels, ce qui explique pourquoi les petites STN se tournent davantage vers les coentreprises que les STN plus importantes. Les gouvernements africains ne font toutefois pas suffisamment d'apports pour promouvoir l'investissement dans des projets régionaux viables qui permettraient d'exploiter les économies d'échelle et de faire contrepoids à une éventuelle situation de monopole des STN internationales. Différentes avenues de collaboration s'offrent aux pays africains qui souhaitent atteindre cet objectif, notamment des accords de collaboration industrielle, des accords de licence, une coopération sur le plan des services d'ingénierie et des services techniques, la formation du personnel et la prestation de services de recherche-développement. Ce faisant, les entreprises doivent adopter une approche plus

pragmatique concernant les relations commerciales entre pays africains dans les domaines de l'investissement et de la technologie.

La coopération devrait débiter par l'identification et la conception de projets industriels qui présentent un intérêt commun, notamment la réalisation d'études de faisabilité et la formulation de projets pouvant bénéficier de concours bancaires. Des réseaux d'information efficaces devraient être établis pour fournir des informations exactes et actualisées sur les perspectives d'investissement, les débouchés technologiques et le potentiel du marché, les lois et réglementations nationales, les coûts, la disponibilité de la main-d'œuvre et d'autres ressources, les expériences d'éventuels partenaires, etc. L'établissement d'associations professionnelles régionales pourrait jouer un rôle particulièrement stimulant pour relier entre elles les entreprises locales de différents pays. Comme l'Afrique présente d'importantes lacunes au niveau de ses infrastructures et que cela a un impact négatif sur l'intégration régionale, les projets régionaux d'infrastructure sont des choix idéaux pour les IED. En outre, étant donné l'importance de l'agriculture dans la plupart des pays africains, l'investissement dans le secteur agricole, à la fois sur les plans de la production et de la transformation, devrait s'inscrire dans la stratégie de développement régionale. Les sommes devraient de préférence être investies dans la création d'activités entièrement nouvelles pour que les investissements, actuellement à un niveau très bas, atteignent au moins le même niveau que les fusions-acquisitions. À cet égard, les partenariats public-privé pourraient constituer un modèle d'investissement intéressant, puisque les mesures prises par ces secteurs sont complémentaires et que les ressources disponibles pour mettre en œuvre de tels projets sont énormes.

b) Renforcer les mesures réglementaires pour promouvoir les IED entre pays africains

Les modifications apportées aux réglementations nationales ces vingt dernières années ont accentué la libéralisation et la déréglementation, ce qui devrait avoir un effet positif sur les IED. Dans une enquête menée en 2006 auprès d'organismes de promotion de l'investissement, plus de 90 % des répondants africains ont indiqué que leurs politiques ciblaient les IED provenant d'autres pays en développement, en particulier ceux de leur propre région (CNUCED, 2006b). En Afrique, c'est l'Afrique du Sud qui vient au premier rang des pays d'origine en développement qui sont ciblés. Ce pays participe aussi activement à des projets d'investissement régionaux. La Société de développement industriel et la Banque de développement de l'Afrique australe participent, par exemple, au

financement (par souscription d'actions) de projets mis en œuvre par le secteur privé en Afrique australe et dans d'autres parties d'Afrique. Outre sa participation directe au financement des investissements, la Société de développement industriel aide les entreprises à identifier des possibilités d'investissement à l'étranger. Par ailleurs, le Ministère du commerce et de l'industrie a mis en place des mécanismes de soutien de l'internationalisation des entreprises dans le secteur de l'automobile⁴⁴.

Pour veiller à ce que les intérêts des milieux d'affaires soient respectés, ceux-ci devraient être mieux représentés au sein des organes de décision nationaux et régionaux, et ce de façon plus systématique. En outre, les politiques d'investissement devraient être harmonisées au niveau régional pour empêcher les objectifs contradictoires. À cette fin, le rôle des intervenants mineurs (entreprises) et celui des intervenants majeurs (gouvernements et organismes régionaux et internationaux) dans la promotion de l'investissement étranger en Afrique doivent être bien équilibrés.

c) Privilégier les accords d'investissement régionaux plutôt que bilatéraux

La multiplication des initiatives bilatérales, plus limitées, ne devrait pas exclure une approche régionale de la coopération économique. Les pays africains ont eu tendance à nouer de plus en plus d'accords bilatéraux en matière de commerce et d'investissement. Fin 2007, l'Afrique avait ainsi conclu près de 700 accords d'investissement bilatéraux, dont 120 avec d'autres pays africains (CNUCED, 2008f). Ces mécanismes bilatéraux devraient toutefois prélude à des mécanismes régionaux ou multilatéraux, et non l'inverse. Les accords d'investissement régionaux réussissent en effet davantage à attirer les investissements étrangers intra-africains que les accords bilatéraux. Le COMESA est un bon exemple d'un bloc régional qui favorise l'intégration régionale dans le domaine de l'investissement.

L'intégration régionale de pays se situant à des stades de développement économique différents pourrait profiter davantage aux pays partenaires plus développés pour ce qui est des investissements régionaux. Afin d'éviter cet éventuel écueil, les incitations offertes par les gouvernements des pays d'origine ou d'accueil pour attirer les flux d'investissement et les activités de développement industriel doivent atteindre un équilibre que toutes les parties estiment acceptables.

d) Établir un secteur financier fort en Afrique

L'exemple de la réforme bancaire menée au Nigéria a démontré que toute politique d'investissement intra-africain devrait reposer sur un solide secteur financier. De fait, la présence de réseaux bancaires dans plusieurs pays africains favorise l'apparition des mécanismes de paiement nécessaires pour promouvoir le commerce et les flux financiers entre les pays.

C. Commerce régional des services et mobilité/migration de la main-d'œuvre

Bien que les traités d'intégration régionale comportent des dispositions sur le commerce des services, la mise en œuvre de celles-ci et le respect des engagements contractés n'ont pas été satisfaisants. Les efforts accomplis par les pays africains afin de promouvoir les initiatives régionales en matière de facilitation du commerce n'ont pas non plus donné les résultats escomptés. Les traités pourraient par contre avoir pour résultat immédiat de renforcer et de faciliter les migrations intra-africaines. Certaines recommandations à cet égard figurent ci-après:

1. Commerce des services

a) Élargir les programmes d'intégration régionale

Les pays africains ont élargi le principe de l'intégration économique régionale en incluant les services dans les programmes pertinents. Il faut en conséquence s'inspirer des accords existants pour inclure des dispositions sur l'intégration des services, notamment la libre circulation des capitaux et de la main-d'œuvre, le droit d'établissement et le traitement national. Pour parvenir à une intégration plus globale, les CER devraient établir un mécanisme qui permet de consulter les associations de fournisseurs de services, pour assurer leur participation au processus d'intégration régionale, accroître les flux d'IED à l'intérieur de la région et stimuler le développement du secteur privé.

b) S'attaquer au problème des obstacles au commerce des services

Certains obstacles au commerce des services doivent être supprimés ou aplanis au niveau national pour établir des conditions propices au commerce des

services. Il faudrait notamment: a) améliorer les infrastructures de base comme les transports, les télécommunications et les finances; b) renforcer le secteur privé de façon à favoriser sa participation au secteur des services et au commerce des services; c) améliorer les systèmes de réglementation, en particulier celui qui régit la fourniture et le commerce des services; et d) aplanir certains obstacles politiques qui entravent l'essor et l'expansion du commerce des services.

c) Se préparer à négocier à différents niveaux

Les pays africains ont engagé des négociations sur les services à différents niveaux – c'est-à-dire sous l'égide des CER africaines, entre les CER africaines et des partenaires extérieurs (comme pour l'accord de partenariat économique avec l'UE) ou encore à titre individuel à l'OMC. Ces pays doivent donc effectuer les démarches techniques nécessaires pour clairement identifier leurs intérêts offensifs et défensifs et préciser la façon dont ils souhaitent que ceux-ci prennent corps dans les ACR Sud-Sud, dans le contexte interrégional Nord-Sud-Sud (APE) et au niveau multilatéral (OMC/AGCS). Comme il pourrait y avoir des avantages et des inconvénients à négocier une libéralisation du commerce aux différents niveaux, il faudrait déterminer quelle instance est susceptible de donner les meilleurs résultats pour des questions ou des secteurs particuliers. Des accords d'intégration régionale pourraient favoriser et accroître la compétitivité des entreprises, améliorer la préparation en matière de réglementation et renforcer la capacité d'intervention des institutions. La coopération régionale entre États limitrophes permet également de moderniser et d'élargir les réseaux des infrastructures essentielles, notamment les réseaux routiers, portuaires et ferroviaires ainsi que les installations de télécommunication. Les parties concernées peuvent en outre tirer parti d'une coopération Nord-Sud en exploitant leurs complémentarités mutuelles. Les ententes intervenant au niveau multilatéral (OMC) offrent quant à elles une plus grande prévisibilité, car les obligations et engagements contractés dans ce cadre sont fondés sur le traitement de la nation la plus favorisée, tous les membres étant traités sur un pied d'égalité. Ce type d'accord prévoit aussi des mécanismes de règlement des différends et des compensations en cas de non-respect des obligations. Le revers de la médaille, c'est que ces processus peuvent s'éterniser pendant des années, grevant ainsi lourdement le budget de pays en développement aux ressources déjà limitées. La tendance consiste aussi, lorsqu'il faut prendre des engagements en matière de libéralisation du commerce, à se contenter du plus petit dénominateur commun. Pour toutes ces raisons, il demeure avantageux pour un pays de conclure des accords d'intégration régionale tout en étant membre de l'OMC.

d) Promouvoir la création d'entreprises offrant un large éventail de services

Les pays africains devraient épouser les récentes tendances observées quant au rôle des IED dans les activités de service – transports aériens, télécommunications et opérations bancaires – pour créer un secteur des services plus dynamique et plus fort.

e) Établir une synergie entre la facilitation du commerce et l'intégration régionale

L'intégration régionale a permis aux pays sans littoral de devenir des pays de transit depuis l'intensification des courants commerciaux intrarégionaux. Les CER devraient multiplier leurs efforts pour harmoniser et améliorer les accords relatifs au transit/transport dans chaque sous-région.

2. Mobilité et migration de la main-d'œuvre

a) Mettre en œuvre et faire respecter les dispositions des traités

S'il est vrai que toutes les CER africaines analysées dans le présent rapport ont adopté des dispositions et des protocoles sur la libre circulation des personnes et les droits de résidence et d'établissement, la plupart d'entre elles restreignent la libre circulation de la main-d'œuvre. Il faut donc s'assurer que les divers accords d'intégration régionale respectent et mettent en œuvre le principe de la libre circulation des personnes, de la main-d'œuvre et des services ainsi que les droits de résidence et d'établissement édictés dans le Traité d'Abuja et les traités établissant les communautés économiques régionales. Il est reconnu que les pays hésitent en général à ouvrir leur marché du travail, et ce pour divers motifs, notamment pour des questions de sécurité ou encore en raison du manque ou de l'absence de débouchés professionnels et du nombre limité d'emplois vacants. En conséquence, il pourrait être préférable d'adopter une approche graduelle et ciblée de la libre circulation de la main-d'œuvre à l'intérieur des CER. Une telle approche pourrait ainsi prévoir l'entrée sans visa ainsi que l'adoption de chèques de voyage et de passeports communautaires (par exemple la CEDEAO). Les membres des CER pourraient également envisager de mettre en place des mécanismes permettant de reconnaître systématiquement les qualifications et diplômes obtenus dans d'autres membres d'une CER. Une autre approche consisterait à s'inspirer des accords bilatéraux sur la mobilité de la

main-d'œuvre qui ont déjà été conclus entre des États limitrophes pour en tirer des enseignements pouvant être appliqués au niveau régional.

b) *S'inspirer des discussions qui ont eu lieu et des initiatives qui ont été mises en place pour adopter une politique globale sur la mobilité/migration de la main-d'œuvre au niveau régional*

Il est encourageant de constater que les gouvernements africains, par le biais de l'UA, ont poursuivi les discussions sur la migration, en particulier sur l'élaboration de politiques qui permettraient d'accroître le plus possible la contribution de la migration au développement des pays d'origine. De même, la double démarche adoptée par le NEPAD en la matière devrait être menée à bien puisqu'elle cherche à retenir les ressources humaines africaines en offrant un emploi rémunéré, une formation professionnelle ou l'occasion de poursuivre des études aux ressortissants qualifiés, et ce dans leur pays d'origine, tout en prenant des mesures pour endiguer la fuite des cerveaux en encourageant les travailleurs expatriés à contribuer au développement de leur pays d'origine en effectuant des transferts en capital financier et humain.

c) *Ajouter aux initiatives prises par les CER d'autres approches fondées sur la coopération entre États et entre régions pour gérer la mobilité/migration de la main-d'œuvre*

La gestion des mouvements migratoires est devenue de plus en plus complexe en raison de l'augmentation toujours croissante des déplacements de travailleurs, et d'autres types de déplacements de populations, d'où la nécessité d'élaborer notamment une politique commune aux pays africains en matière de migration menant à l'harmonisation des différentes politiques existantes sur la migration de la main-d'œuvre et à l'adoption d'approches régionales à cet égard. Les processus consultatifs régionaux, qui permettent d'échanger des vues sur les problèmes migratoires et sur la mise en place d'une politique régionale commune en matière de migration, constituent un pas dans la bonne direction; ils doivent être soutenus, renforcés et reproduits dans d'autres CER. En outre, il faut renforcer la coopération et les partenariats intrarégionaux et interrégionaux (y compris Sud-Sud et Sud-Nord) pour faciliter et systématiser la collecte des données ainsi que l'analyse de l'offre et de la demande de main-d'œuvre dans les pays d'origine et de destination. La constitution d'une base de données sur les questions de migration pourrait permettre de fournir les renseignements nécessaires à des discussions et à des échanges réguliers au niveau régional dans

le but de faciliter la rencontre de l'offre et de la demande de main-d'œuvre et, par-dessus tout, de mieux planifier le développement des ressources humaines.

d) Les gouvernements nationaux doivent contribuer à soutenir et à intensifier les efforts régionaux accomplis au niveau régional pour gérer la mobilité de la main-d'œuvre

Il incombe aux gouvernements nationaux d'établir la base et l'infrastructure de soutien qui permettront d'intensifier les efforts accomplis au niveau régional. La mobilité et la migration de la main-d'œuvre entre pays africains ne donneront de bons résultats que dans la mesure où c'est ce que souhaitent les gouvernements nationaux. Les gouvernements devraient intégrer et réaffirmer le principe de la migration de la main-d'œuvre dans les politiques nationales en matière d'emploi, de marché du travail et de développement. Il leur faudra donc établir des politiques de migration claires et transparentes qui s'inscrivent dans les stratégies de développement et dans les programmes nationaux et régionaux (par exemple les OMD, les Documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté, la TICAD) dans le but d'appuyer le développement économique et social, y compris de tirer le meilleur parti possible de la migration. La gestion des flux migratoires devrait aussi occuper une place prépondérante dans les programmes de développement adoptés par les pouvoirs publics pour éviter la fuite des cerveaux, grâce notamment à une planification préalable des ressources humaines, à l'établissement des infrastructures nécessaires à la formation et au renforcement des capacités ainsi qu'à la reconstitution des compétences et des ressources humaines requises. À cet égard, il est essentiel de créer des bases de données fiables sur les mouvements migratoires dont les informations sont ventilées en fonction notamment de l'activité professionnelle, du niveau d'instruction, de l'âge et du sexe.

e) Veiller à ce que les mouvements migratoires soient avantageux pour tous les pays de la région

Même si tous s'accordent pour dire que les migrations présentent plus d'avantages que d'inconvénients pour les pays d'origine et d'accueil, il n'en demeure pas moins qu'elles engendrent aussi des coûts. Il s'agit par conséquent de maximiser les gains tout en minimisant les pertes. Comme les envois de fonds des travailleurs rapatriés constituent une source majeure de revenus étrangers pour les pays d'origine et qu'ils ont été associés à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration des conditions dans les domaines de la santé et de l'éducation,

en particulier pour les familles qui la reçoivent, des mécanismes devraient être mis en place pour s'assurer que ces envois sont utilisés à des fins productives dans les pays d'origine et que les frais de transfert connexes sont réduits au minimum. Toutes les parties intéressées ont un rôle à jouer à cet égard, notamment les gouvernements des pays d'origine et d'accueil, les membres de la diaspora, les migrants eux-mêmes, les organisations internationales et la société civile. On peut tirer des enseignements des initiatives de développement que le Gouvernement français a déjà prises en collaboration avec certains pays d'origine d'Afrique du Nord et le Sénégal. On peut aussi apprendre des expériences vécues en Espagne et dans quelques pays d'origine d'Amérique latine, et de la politique adoptée au Mexique et en Équateur qui consistait à doubler ou à tripler le montant des transferts qui leur parvenaient au moyen de fonds de contrepartie. Il pourrait également être avantageux pour le continent d'établir certaines politiques pour retenir les personnes compétentes ou assurer le retour des migrants. Ainsi, il a été démontré que des professionnels qualifiés de certains pays africains avaient choisi de s'installer dans d'autres pays du continent plutôt que dans des pays développés.

D. Conclusion

Le bilan des accords d'intégration régionale dans les domaines du commerce, des investissements et de la migration reflète l'évolution de la situation économique qui prévaut sur le continent. L'enjeu consiste maintenant à déterminer la façon de maximiser les effets positifs de l'intégration régionale sur le développement de l'Afrique. L'intégration régionale n'est pas une fin en soi; elle devrait plutôt être considérée comme un premier pas vers la création d'un climat propice aux investissements et à la compétitivité à l'exportation. L'intégration régionale africaine évoluera en fonction de l'issue des négociations de Doha, qui visent à établir un nouveau cadre pour le système commercial mondial.

L'intégration régionale sera aussi affectée par la restructuration des relations entre le Groupe ACP et l'Union européenne prévue dans les négociations sur les APE, ainsi que par l'établissement de nouvelles relations économiques bilatérales, en particulier avec les nouveaux pays en développement émergents. Les pays africains doivent adopter une nouvelle approche du régionalisme mieux adaptée à toutes ces réalités.

Notes

- 1 Il ne faut pas sous-estimer d'autres objectifs de l'intégration qui sont de nature non économique, comme la nécessité d'établir des liens politiques et culturels plus étroits, mais cet aspect de la question n'est pas abordé dans le présent chapitre.
- 2 L'effet du régionalisme sur l'accumulation est étroitement associé aux économies d'échelle et aux effets de réseau. Une économie de taille importante rend la production à grande échelle efficiente et attire de nombreuses entreprises. Et quand l'échelle des entreprises et les réseaux qu'elles établissent les aident à abaisser les coûts de production et à devenir ainsi plus compétitives, l'économie peut y gagner.
- 3 Depuis quelques années, les pays en question se sont attachés à revitaliser la CAE, en l'étendant au Burundi et au Rwanda.
- 4 La question des études empiriques est traitée plus loin dans ce chapitre.
- 5 Département d'État des États-Unis, accords-cadres sur le commerce et l'investissement.
- 6 La popularité de cette méthode ne signifie pas qu'elle ne pose aucun problème. Les difficultés tiennent à la façon d'utiliser le modèle de gravité, en particulier pour évaluer le potentiel commercial. Parmi les principaux problèmes, il y a l'hétérogénéité de l'échantillon utilisé en termes de composition par pays et le taux de change appliqué pour évaluer le produit intérieur brut (PIB) des pays; l'utilisation de taux de change courants ou de taux de change fondés sur les parités de pouvoir d'achat conduit à des résultats tout à fait différents (Fontagné et al., 2002). Mais en dépit de ces critiques, le modèle de gravité reste largement utilisé pour l'analyse des flux commerciaux internationaux.
- 7 L'effet sur le commerce de l'appartenance à un groupement commercial est capturé par les variables fictives qui sont introduites dans l'équation de gravité. Ces variables mesurent le niveau moyen de l'avantage procuré en termes de commerce aux pays appartenant à un groupement commercial par rapport aux pays qui n'y appartiennent pas, les autres déterminants des courants commerciaux étant contrôlés. Ainsi, quand la variable fictive en question est significative et positive (ou négative), on en déduit que l'appartenance à un groupement commercial accroît (ou réduit) le niveau des échanges commerciaux par rapport à celui d'un pays extérieur au groupement. Si la variable fictive se révèle être non significative, on considère que le groupement n'a pour effet ni d'accroître ni de réduire le niveau des échanges commerciaux du pays membre.
- 8 On trouvera dans la section 3 des informations détaillées sur les facteurs qui expliquent ces courants commerciaux intra-africains limités.
- 9 Ces chiffres reflètent les échanges commerciaux officiellement enregistrés. Ils n'incluent pas les échanges commerciaux transfrontières informels entre pays africains, qui pour certains de ces pays pouvaient être substantiels. Il n'existe pas d'estimation fiable qui permette de prendre en compte ces mouvements. Même si ce facteur pèse dans une certaine mesure sur les chiffres officiels du commerce intra-africain, il ne modifie probablement guère la situation décrite dans le présent chapitre.
- 10 Pour certains pays, en particulier des pays côtiers avec d'importantes installations portuaires, les exportations intra-africaines pouvaient inclure une forte proportion

- de réexportations. Mais les données permettant de déterminer le niveau de ces réexportations n'étaient pas disponibles.
- 11 Ces chiffres représentent les exportations intrarégionales hors combustibles en pourcentage des exportations totales hors combustibles. Les chiffres comparatifs pour l'ensemble du commerce avec l'Afrique et l'Afrique subsaharienne sont de 8,7 % et de 11,4 %, respectivement.
 - 12 Positions à trois chiffres de la CTCI.
 - 13 Collier et O'Connell (2008) testent cette hypothèse et constatent que, globalement, elle est valable. Une croissance additionnelle d'un point de pourcentage dans un pays côtier peut générer jusqu'à 0,7 point de pourcentage de croissance dans un pays sans littoral voisin. Or il est frappant de constater que l'Afrique ne se situe pas dans ce scénario global, probablement parce que dans les pays africains sans littoral il y a d'importants obstacles intérieurs au commerce qui les isolent encore plus des marchés régionaux.
 - 14 L'intégration régionale pourrait modifier les variables relatives à la taille de l'économie si les économies des pays membres sont véritablement intégrées.
 - 15 Les études de l'intégration du marché en Afrique ont montré que, dans les pays, une amélioration des infrastructures rurales et en particulier routières se traduisait par des augmentations substantielles de la production et du commerce. Cette augmentation de la production et du commerce avait à son tour un effet positif sur le bien-être des ménages et sur le revenu (Dercon et Hoddinott, 2005).
 - 16 Il ressort de la base de données du système CNUCED-TRAINS pour 2006 que la moyenne non pondérée des taux de droits intra-africains frappant les produits agricoles et les produits industriels était de 9,03 % et de 8,26 %, respectivement. Au sein des accords commerciaux régionaux, les droits sont proches de zéro sauf pour quelques produits sensibles. Rien ne démontre par conséquent que des taux de droits élevés sont actuellement un obstacle majeur au commerce intra-africain.
 - 17 La variable de la distance présente des limites dues à plusieurs facteurs: a) lorsqu'on utilise la distance géodésique entre deux centres économiques, comme c'est normalement la règle, on ne tient pas compte du fait que les routes commerciales ne suivent pas nécessairement une trajectoire directe; b) il y a des distances internes qu'un produit doit couvrir avant d'arriver à la frontière (qui sont généralement plus faciles à couvrir que les distances externes); c) le passage d'une frontière implique en général des coûts additionnels sous la forme de retards et de procédures administratives, ce qui accroît la «distance relative» qu'un produit doit couvrir avant d'arriver à son marché; et d) des problèmes de situation géographique peuvent obliger à faire un choix de partenaire commercial qui n'est pas forcément optimal. Par exemple, un pays sans littoral pourra être «forcé» de commercer avec son voisin même si cela n'est pas le choix le plus efficient (Fontagné et al., 2002).
 - 18 On a relevé une corrélation notable et positive entre l'efficacité des ports et le volume des importations et des exportations (Njinkeu et al., 2008).
 - 19 Actuellement, 31 % seulement de la route entre le Mali et le Sénégal est revêtue en dur.
 - 20 On a calculé l'indice à l'aide de la prime de marché noir, de l'IED et d'un indicateur des programmes d'ajustement structurel.
 - 21 Actuellement, jusqu'aux deux tiers des dépenses d'infrastructure africaines sont financés de source nationale (Foster, 2008).

- 22 On a vu précédemment les raisons pour lesquelles le Burundi, et d'autres pays africains, commercent moins entre eux.
- 23 Il s'agit du choc pétrolier de 1979-1980, de la fermeture de la route vers la mer à cause de l'intensification de la guerre au Mozambique, de la sécheresse qui a ravagé l'agriculture en 1979-1980, de la dégradation des termes de l'échange et de la diminution catastrophique des envois de fonds en provenance d'Afrique du Sud (on trouvera des précisions dans Chipeta et Mkandawire, 2008).
- 24 Des pays comme Maurice et l'Inde exploitent actuellement ce marché en expansion.
- 25 Ainsi, dans le cas de l'APE intérimaire du Ghana, la période de transition varie de cinq à quinze ans selon les types de produits, et il existe une catégorie de produits sensibles qui n'est pas assujettie à l'obligation de libéralisation.
- 26 Les exportations aux États-Unis comprennent surtout du pétrole mais la part des autres produits a augmenté aussi de façon spectaculaire au cours de la période. Les exportations de ces autres produits s'élevaient à 3,4 milliards de dollars en 2007, soit le double de la valeur de 2001. Elles comprennent les articles suivants: vêtements, chaussures, véhicules, fruits et fruits à coque, légumes en préparations, cuirs et peaux, fleurs coupées, fruits de mer en préparations et huiles essentielles.
- 27 La disposition «abundant supply» limite l'emploi par l'industrie du vêtement de tissus originaires de pays non bénéficiaires de la loi américaine. L'obligation de se conformer à cette disposition a suscité une incertitude chez les importateurs de vêtements aux États-Unis. L'abrogation devrait stimuler les importations de vêtements en provenance de 12 pays africains.
- 28 Information extraite du site http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/TIFA/Section_Index.html, consulté le 29 janvier 2009.
- 29 Le montant de l'IED africain vers les petites économies africaines est souvent sous-estimé dans les statistiques officielles, car cet investissement va pour une bonne part au secteur informel de l'économie, qui ne figure pas dans les statistiques publiques.
- 30 L'investissement étranger n'est pas sans causer quelques tensions dans certaines régions. Ainsi, en Afrique australe, la prépondérance de l'Afrique du Sud suscite des préoccupations dans certains milieux. Ces préoccupations sont alimentées par le sentiment que la concurrence sud-africaine pourrait évincer du marché les entreprises locales. Certains vont même jusqu'à soupçonner une concurrence déloyale, raison pour laquelle des pays comme Maurice et la Zambie demandent à l'Afrique du Sud d'ouvrir davantage son marché, particulièrement pour leurs textiles et vêtements (Odenthal, 2001).
- 31 L'importance de l'Afrique du Sud serait encore plus forte si certaines grosses entreprises locales telles que South African Breweries et De Beers, ayant des ramifications dans toute l'Afrique, n'étaient pas désormais immatriculées à l'étranger.
- 32 Ces investissements ont été effectués principalement par des sociétés étrangères installées à Maurice.
- 33 Dans les pays où la propriété de la terre n'est pas privée, et ils sont nombreux en Afrique, il est difficile d'encourager l'investissement privé local et étranger dans l'agriculture.
- 34 La Reserve Bank établit la balance des paiements du pays selon le Manuel de la balance des paiements du Fonds monétaire international (révision 5).

- 35 Faute de statistiques, certains pays africains ne signalent pas les courants d'investissement vers d'autres pays ou bien ils ont un volume d'investissements insignifiant dans le compte de la balance des paiements sud-africain. Ces pays sont groupés sous la catégorie «Reste de l'Afrique», qui regroupe 30 pays représentant ensemble moins de 10 % du stock d'investissement étranger sud-africain. Par conséquent, il y a en réalité six sous-régions dans l'analyse des investissements par destination.
- 36 Un dollar des États-Unis vaut actuellement 10,4 rand.
- 37 Le secteur public comprend les administrations publiques et les sociétés publiques; d'après l'ensemble des données utilisées, ces entités n'investissent pas en dehors de leur sous-région, de sorte qu'on n'a pas analysé le comportement du secteur public.
- 38 En février 2009, l'OMC recensait 160 ACR dans le monde, dont 60 applicables aux services.
- 39 Voir la stratégie du COMESA.
- 40 Ces dernières années, le phénomène des migrations internationales a pris de l'ampleur et a beaucoup attiré l'attention, surtout celle de l'Organisation des Nations Unies, avec l'établissement de la Commission mondiale sur les migrations internationales en 2005, composée de spécialistes et de professionnels de haut niveau. Le rapport de la Commission devait servir à donner des orientations aux gouvernements concernant la question des migrations internationales. Depuis que les Nations Unies ont organisé le Dialogue de haut niveau sur les migrations internationales et le développement, en 2007, la communauté des États poursuit les discussions sur les migrations internationales dans le cadre du Forum mondial sur la migration et le développement, dont la première réunion a eu lieu à Bruxelles en juillet 2007 et la seconde, à Manille en octobre 2008.
- 41 Il importe de noter que l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) fait référence au mouvement temporaire des fournisseurs de services, ou mode de fourniture 4.
- 42 Créé en 2005, l'ICA a pour mission de soutenir les investissements publics et privés dans le développement des infrastructures en Afrique. Il cherche également à supprimer quelques-unes des contraintes techniques et politiques qui nuisent à l'établissement de nouvelles infrastructures et à mieux coordonner les activités de ses membres avec d'autres importantes sources de financement (par exemple la Chine, l'Inde et les pays arabes). Le Consortium compte dans ses rangs les pays du G-8, la Banque mondiale, la Banque africaine de développement, la Commission européenne, la Banque européenne d'investissement et la Banque de développement de l'Afrique australe.
- 43 Il n'est pas surprenant de constater que le nombre d'accords de coentreprise, avec ou sans fonds propres, conclus entre des STN de pays en développement est plutôt élevé.
- 44 CNUCED, «Les nouveaux IED en provenance des pays en développement», note présentée par le secrétariat de la CNUCED à la neuvième session de la Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes, à Genève, du 7 au 11 mars 2005.

Bibliographie

- Adedeji A. (2002). History and prospects for regional integration in Africa. Document présenté à la troisième réunion du Forum pour le développement en Afrique, Addis-Abeba (Éthiopie), 3-8 mars.
- African Business (2008a). Africa-wide pool of winners scoops the 2nd African Banker. African Business, novembre: 47.
- African Business (2008b). Les 100 premières banques d'Afrique 2008: Classement annuel d'African Business. African Business Edition Française, novembre/décembre: 6-25.
- Amjadi A. et Yeats A. (1995). Have transport costs contributed to the relative decline of sub-Saharan African exports? Some preliminary empirical evidence. Policy Research Working Paper 1559. Washington DC: Banque mondiale.
- Asiedu E. (2002). On the determinants of foreign direct investment to developing countries: Is Africa different? *World Development*, 30 (1): 107-119.
- Atingi-Ego M. et Kasekende L. (2008). Uganda: growth in a post-conflict economy, dans Ndulu B., O'Connell S., Azam J.-P., Bates R. H., Fosu A. K., Gunning J. W. et Njinkeu D. (eds.), *The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000*. Cambridge University Press, 244-285.
- Baldwin R. E. (1997). Review of theoretical developments on regional integration, dans Oyejide A., Elbadawi I. et Collier P. (eds.) *Regional Integration and Trade Liberalization in sub-Saharan Africa. Volume 1: Framework, Issues and Methodological Perspectives*. Londres: Macmillan Press Ltd: 24-88.
- Banque mondiale (2000). *Trade Blocs*. New York: Oxford University Press.
- Banque mondiale (2008). *Recueil de statistiques 2008 sur les migrations et les envois de fonds*. Washington DC: Banque mondiale.
- Banque mondiale (2009). *Base de données Doing Business*. Disponible en ligne à l'adresse <http://www.worldbank.org/>.
- Buys P., Deichmann U. et Wheeler D. (2006). Road network upgrading and overland trade expansion in sub-Saharan Africa. World Bank Policy Research Working Paper 4097. Washington DC: Banque mondiale.
- CEA (2004). *État de l'intégration régionale en Afrique: Une étude de la CEA*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2006a). *État de l'intégration régionale en Afrique II: Rationalisation des communautés économiques régionales*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2006b). *Migrations internationales et développement: Implications pour l'Afrique*. Addis-Abeba: CEA.
- CEA (2008). *État de l'intégration régionale en Afrique III: Vers l'intégration monétaire et financière en Afrique*. Addis-Abeba: CEA.
- Centre Sud (2008). *EPAs and Development Assistance: rebalancing rights and obligations*. Fiche technique no 12. Genève: Centre Sud.
- Cernat L. (2001). Assessing regional trade arrangements: Are South-South RTAs more trade diverting? Dans *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series*, no 16. CNUCED, New York et Genève.
- Chipeta C. et Mkandawire M. (2008). Man-made opportunities and growth, dans Ndulu B., O'Connell S., Azam J.-P., Bates R. H., Fosu A. K., Gunning J. W. et Njinkeu D. (eds.), *The*

- Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000, 2: 143-165. Cambridge University Press.
- CNUCED (2006a). Étude sur les transports maritimes, 2006. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.06.II.D.7, New York et Genève.
- CNUCED (2006b). World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.06.II.D.11, New York et Genève.
- CNUCED (2007a). Coopération régionale pour le transport en transit: solutions pour les pays en développement sans littoral et les pays en développement de transit. TD/B/COM.3/EM.30/2. Note du secrétariat de la CNUCED. Conseil du commerce et du développement, Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement, réunion d'experts sur la coopération régionale pour le transport en transit: solutions pour les pays en développement sans littoral et les pays en développement de transit. Genève, 27 et 28 septembre 2007.
- CNUCED (2007b). Le commerce des services et ses incidences sur le développement. Conseil du commerce et du développement. Commission du commerce des biens et services, et des produits de base. Onzième session. Genève, 19-23 mars. Point 4 de l'ordre du jour provisoire.
- CNUCED (2007c). Rapport sur le commerce et le développement, 2007. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.07.II.D.11, New York et Genève.
- CNUCED (2008a). Le développement économique en Afrique – Résultats à l'exportation après la libéralisation du commerce: Quelques tendances et perspectives. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.08.II.D.22, New York et Genève.
- CNUCED (2008b). L'investissement étranger direct dans les pays en développement sans littoral: Tendances, politiques et perspectives. UNCTAD/ALDC/2008/3, Genève et New York.
- CNUCED (2008c). Manuel de statistiques. Disponible en ligne à l'adresse <http://www.unctad.org>.
- CNUCED (2008d). Information Economy Report 2007-2008. Science and technology for development: the new paradigm of ICT. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.07.II.D.13, New York et Genève.
- CNUCED (2008e). Étude sur les transports maritimes, 2008. Deuxième chapitre: Amérique latine et Caraïbes. Genève. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.08.II.D.26, New York et Genève.
- CNUCED (2008f). World Investment Directory: Volume X. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.08.II.D.3, New York et Genève.
- CNUCED (2008g). World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Publication des Nations Unies, numéro de vente: E.08.II.D.23, New York et Genève.
- CNUCED (2009). Coopération Sud-Sud et intégration régionale: État des lieux et perspectives. Note du secrétariat pour le Conseil du commerce et du développement, Commission de l'investissement, de l'entreprise et du développement. Réunion d'experts pluriannuelle sur la coopération internationale: coopération Sud-Sud et intégration régionale. 4 et 5 février, Genève.
- Collier P. et O'Connell S. (2008). Opportunities and choices, dans Ndulu B., O'Connell S., Bates R. H., Collier P. et Soludo C. (eds.), *The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000*. 1:76-136. Cambridge University Press.

- Corden M. (1972). Economies of scale and customs union theory. *Journal of Political Economy*, 80 (3): 465-475.
- Coulibaly S. et Fontagné L. (2005). South-South trade: geography matters. *Journal of African Economies*, 15 (2): 313-341.
- Dercon S. et Hoddinott J. (2005). Livelihoods, growth and links to market towns in 15 Ethiopian villages. FCND Discussion Paper 194. Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, Washington DC.
- Dinka T. et Kennes W. (2007). Africa's regional integration arrangements: history and challenges. Centre européen de gestion des politiques de développement. Document de réflexion no 74.
- Ecobank (2009). Notre groupe. Disponible à l'adresse <http://www.ecobank.com>.
- Elbadawi I. (1997). The impact of regional trade and monetary schemes on intra-sub-Saharan Africa trade, dans Oyejide A., Elbadawi I. et Collier P. (eds.), *Regional Integration and Trade Liberalization in sub-Saharan Africa. Volume 1: Framework, Issues and Methodological Perspectives*. Londres: Macmillan Press Ltd: 210-255.
- Fafchamps M., Gunning J. W. et Oostendorp R. (2000). Inventories and risk in African manufacturing. *Economic Journal*, 110 (466): 861-893.
- Fink C. et Jansen M. (2007). Services provision in regional trade agreements: Stumbling or building blocks for multilateral liberalization? Document présenté à la Conférence sur le thème «Multilatéraliser le régionalisme», Genève (Suisse), 10-12 septembre.
- Fontagné L., Pajot M. et Pasteels J.-M. (2002). Potentiels de commerce entre économies hétérogènes: un petit mode d'emploi des modèles de gravité. *Économie et Prévision*, 152-153 (1-2): 115-139.
- Foroutan F. et Pritchett L. (1993). Intra-sub-Saharan African trade: is it too little? World Bank Policy Research Working Paper 1225. Washington DC: Banque mondiale.
- Foster V. (2008). Overhauling the engine of growth: infrastructure in Africa. Africa Infrastructure Country Diagnostic. Executive Summary, Banque mondiale, Washington DC.
- Gad M. (2009). A better future for Africa: recommendations from the private sector. Document présenté à la Commission de l'Afrique. Copenhague: Confederation of Danish Industry.
- Gbetnkom D. (2008). Is South-South regionalism always a diversion? Empirical evidence from CEMAC. *International Trade Journal*, 22 (1): 85-112.
- Himbara D. (1994). *Kenyan Capitalists, the State and Development*. Boulder: Lynne Rienner and Publishers.
- ICTSD (2008). Three African Trade Blocs to Merge. *Bridges*, 12(5) novembre 2008.
- Iraqi F. (2007). Le Maroc à la conquête de l'Afrique, *Tel Quel* [Online], 20-26 janvier. Disponible à l'adresse http://www.telquel-online.com/257/economie1_257.shtml.
- Krugman P. R. (1991). *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Limao N. et Venables A. J. (2001). Infrastructure, geographical disadvantage and transport costs. *World Bank Economic Review*, 15 (3): 451-479.
- Little P. D. (2007). Unofficial Cross-Border Trade in Eastern Africa. Document présenté à l'atelier de la FAO «Staple Food Trade and Market Policy Options for Promoting Development in Eastern and Southern Africa», Rome, 1er et 2 mars.
- Longo R. et Sekkat K. (2004). Economic obstacles to expanding intra-African trade. *World Development*, 32 (8): 1309-1321.
- Metzger M. (2008). Regional cooperation and integration in sub-Saharan Africa. Document de travail de la CNUCED no 189. Genève: CNUCED.

- Milner C., Morrissey O. et Zgovu E. (2008). Trade facilitation in developing countries. CREDIT Research Paper 08/05. Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham.
- Muwanga D. (2009). Africa: United Republic of Tanzania, Rwanda, Burundi Seal Railway Deal. The New Vision. Ouganda. 27 janvier.
- Mwega F. M. et Ndung'u N. (2008). Explaining African economic growth performance: The case of Kenya. Dans Ndulu B., O'Connell S. A. (eds). The Political Economy.
- Nations Unies (2004). La situation économique et sociale dans le monde 2004. Publication des Nations Unies, numéro de vente: F.04.II.F.20, New York et Genève.
- Ndikumana L. et Verick S. (2008). The linkages between FDI and domestic investment: unraveling the developmental impact of foreign investment in sub-Saharan Africa. *Development Policy Review*, 26 (6): 713-726.
- Ndulu B. (2006). Infrastructure, regional integration and growth in sub-Saharan Africa: dealing with the disadvantages of geography and sovereign fragmentation. *Journal of African Economies*. AERC Supplement 2: 212-244.
- Ndulu B., O'Connell S. A., Azam J. T., Bates R. H., Fosu A. K., Gunning J. W. et Njinkeu D. (eds.) (2008). The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000. Volume 2, Country Case Studies. Cambridge University Press.
- NEPAD (2006). Évaluation indicative pour déterminer les perspectives d'un programme de développement spatial du NEPAD, Groupe d'appui au Programme régional des IDS & MINTEK.
- Njinkeu D. et Powo Fosso B. (2006). Commerce interafricain et intégration régionale. Document présenté à la Conférence internationale de la BAD et du AERC «Accélérer le développement de l'Afrique cinq ans après le début du XXIe siècle». Tunis, 22-24 novembre.
- Njinkeu D., Wilson J. et Powo Fosso B. (2008). Expanding trade within Africa: the impact of trade facilitation. World Bank Policy Research Working Paper 4790. Washington DC: Banque mondiale.
- Nkurunziza J. D. et Ngaruko F. (2008). Why has Burundi grown so slowly? Dans Ndulu B., O'Connell S. A., Azam J. T., Bates R. H., Fosu A. K., Gunning J. W. et Njinkeu D. (eds.), The Political Economy of Economic Growth in Africa, 1960-2000. Volume 2, Country Case Studies. Cambridge University Press: 51-85.
- Nordas H. K. (2001). South Africa: A developing country and net outward investor. Working Paper No. 20/01. Foundation for Research in Economics and Business Administration, Bergen.
- Odenthal L. (2001). FDI in sub-Saharan Africa. Research programme on integration and cooperation in sub-Saharan Africa. Document de travail no 173. Centre de développement de l'OCDE.
- Office of the United States Trade Representative (2008). 2008 Comprehensive Report on United States Trade and Investment Policy toward sub-Saharan Africa and Implementation of the African Growth and Opportunity Act. Washington DC.
- OIM (2005). État de la migration dans le monde 2005. Genève: OIM.
- OIM (2008). État de la migration dans le monde 2008. Genève: OIM.
- Olubomehin D. et Kawonishe D. (2004). The African Union and the challenges of regional integration in Africa. Document présenté à la conférence annuelle de la African Studies Association of Australia and the Pacific (AFSAAP). 26-28 novembre. University of Western Australia.

- Onwuamaeze D. (2008). Looking Beyond Nigeria. *NewsWatch Magazine*. 7 octobre. Disponible à l'adresse <http://www.newswatchngr.com>.
- Oyejide A., Elbadawi I. et Collier P. (eds.) (1997). *Regional Integration and Trade Liberalization in sub-Saharan Africa. Volume 1: Framework, Issues and Methodological Perspectives*. Londres: Macmillan Press Ltd.
- Oyejide T. A. (2005). Trade liberalization, regional integration and African development in the context of structural adjustment, IDRC/CRDI.
- Portugal-Perez A. et Wilson J. (2008). Trade costs in Africa: barriers and opportunities for reform. *World Bank Policy Research Working Paper 4619*. Washington DC: Banque mondiale.
- Schiff M. (1997). Small is beautiful: Preferential trade agreements and the impact of country size, market share and smuggling. *Journal of Economic Integration*. 12 (3): 359-387.
- Shaw W. (2007). Migration in Africa: A review of the economic literature on international migration in 10 countries. *Discussion Paper 43096*, Washington DC: Banque mondiale.
- Sheridan M. (2007). China builds African empire. *Times Online*. Disponible à l'adresse: <http://business.timesonline.co.uk/tol/business/markets/china/article2889489.ece>.
- Union africaine (2008). Déclaration ministérielle d'Addis-Abeba sur les négociations des accords de partenariat économique, AU/EXP/CAMTF/Decl. (I), Conférence des ministres du commerce et des finances, 1er-3 avril.
- Viner J. (1950). *The Customs Union Issue*. Washington, DC, Carnegie Endowment for International Peace.
- Wade A. (2008). Maroc-Sénégal, un flux d'affaires croissant, mais à sens unique. *Les Afriques* [Online], 11 juillet. Disponible à l'adresse <http://www.lesafriques.com>.
- Whitaker Group (2008). *Lesotho Update*. A Whitaker Group Publication, Fall.
- Yeats A. (1998). What can be expected from African regional trade arrangements? Some empirical evidence. *Policy Research Working Paper 2004*, Washington DC: Banque mondiale.

Série Le développement économique en Afrique:

- 2000** *Les flux de capitaux et la croissance en Afrique* - TD/B/47/4 - UNCTAD/GDS/MDPB/7
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2001** *Bilan, perspectives et choix des politiques économiques* - UNCTAD/GDS/AFRICA/1
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2002** *De l'ajustement à la réduction de la pauvreté: Qu'y a-t-il de nouveau?* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Korkut Boratav (consultant).
- 2003** *Résultats commerciaux et dépendance à l'égard des produits de base* – UNCTAD/GDS/AFRICA/2003/1
Collaborateurs: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi.
- 2004** *Endettement viable, oasis ou mirage?* - UNCTAD/GDS/AFRICA/2004/1
Collaborateurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Bernhard Gunter (consultant), Phillip Cobbina (recherches).
- 2005** *Repenser le rôle de l'investissement étranger* - UNCTAD/GDS/AFRICA/2005/1
Collaborateurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Phillip Cobbina (recherches).
- 2006** *Doublement de l'aide: assurer la «grande poussée»* - UNCTAD/GDS/AFRICA/2006/1
Collaborateurs: Kamran Kousari (chef d'équipe), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Jane Harrigan (consultant), Victoria Chisala (recherches).
- 2007** *Retrouver une marge d'action: la mobilisation des ressources intérieures et l'État développementiste* - UNCTAD/ALDC/AFRICA/2007
Collaborateurs: Samuel Gayi (chef d'équipe), Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Shigehisa Kasahara.
- 2008** *Résultats à l'exportation après la libéralisation du commerce: quelques tendances et perspectives* – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2008
Collaborateurs: Samuel Gayi (chef d'équipe), Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Shigehisa Kasahara.

Des exemplaires des rapports de la série Le développement économique en Afrique peuvent être obtenus auprès de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux, CNUCED, Palais des Nations, CH 1211 Genève 10, Suisse (télécopieur: 022 917 0274; courriel: africadev@unctad.org). Les rapports sont également disponibles sur le site <http://www.unctad.org/Africa/series>.

La crise financière mondiale exige que l'on repense les méthodes d'approche du développement international. Un facteur est important pour l'Afrique, c'est l'intégration régionale comme moyen de remédier aux faiblesses structurelles qui depuis longtemps affaiblissent la croissance à long terme de la plupart des pays du continent, accentuent leur vulnérabilité économique et compromettent les mesures de lutte contre la pauvreté. Le développement économique en Afrique, rapport 2009, est axé sur les possibilités de renforcer l'intégration économique régionale pour le développement du continent. Il complète les analyses antérieures sur l'intégration régionale par une analyse économique du commerce des marchandises et des services, des migrations et de l'investissement.

Le rapport examine les tendances récentes de ces phénomènes et évalue les possibilités d'accroître les courants d'échanges, de migration et d'investissement de manière à renforcer le développement économique.

Le rapport constate que l'intégration régionale, à condition d'être conçue et appliquée dans le cadre d'une stratégie de développement plus vaste visant à promouvoir la diversification économique, les mutations structurelles et le développement technologique, peut renforcer les capacités productives des pays africains, permettre des économies d'échelle, améliorer la compétitivité et servir à ces pays de tremplin pour participer de manière effective à l'économie mondiale.

www.unctad.org/Africa/series



NATIONS UNIES