



LE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE EN

AFRIQUE

RAPPORT 2013 **COMMERCE INTRA-AFRICAIN: LIBÉRER
LE DYNAMISME DU SECTEUR PRIVÉ**



NOTE

La cote des documents de l'Organisation des Nations Unies se compose 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 la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part 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 qu'un exemplaire de la publication renfermant la citation ou la reproduction soit adressé au secrétariat de la CNUCED.

UNCTAD/ALDC/AFRICA/2013

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente F.13.II.D.2

ISBN 978-92-1-212401-8

eISBN 978-92-1-056151-8

ISSN 1990-5092

Copyright © Nations Unies, 2013

Tous droits réservés.

«La vie, c'est comme le vélo, il faut
avancer pour ne pas perdre l'équilibre.»

Proverbe sierra-léonais

REMERCIEMENTS

Le *Rapport 2013 sur le développement économique en Afrique* a été élaboré par une équipe de recherche composée de Patrick Osakwe (chef d'équipe), Janvier Nkurunziza et Bineswaree Bolaky.

Les travaux ont été menés sous la supervision générale de Taffere Tesfachew, Directeur de la Division de l'Afrique, des pays les moins avancés et des programmes spéciaux de la CNUCED. Trudi Hartzenberg et Francis Teal (consultants), ainsi que la Division de l'investissement et des entreprises de la CNUCED, y ont apporté leur concours. Les observations formulées par les personnes ci-après, qui ont participé à un examen collégial du projet de rapport, ont été prises en considération: le professeur Mwangi S. Kimenyi, Directeur de l'Africa Growth Initiative à la Brookings Institution; M. Stephen Karingi, Directeur de la Division intégration régionale, infrastructures et commerce de la Commission économique pour l'Afrique; M^{me} Margareta Drzeniek Hanouz, Directrice du Global Competitiveness and Benchmarking Network, Forum économique mondial; M. Vinaye Dey Ancharaz, économiste principal chargé du développement, Centre international du commerce et du développement durable; M. Constantine Bartel, conseiller principal en développement, Centre du commerce international; M^{me} Caroline Ko, économiste, Forum économique mondial; ainsi que M. Bonapas Onguglo, M^{me} Amelia Santos-Paulino, M. Rolf Traeger, M. Mussie Delelegn, M. Stefano Inama et M. Antipas Touatam, de la CNUCED. Des observations ont également été formulées par M. Shigehisa Kasahara et M^{me} Lisa Borgatti, de la CNUCED.

Agnès Collardeau-Angleys a apporté son concours en matière de statistique et Heather Wicks a assuré les travaux de secrétariat. La page de couverture a été élaborée par Sophie Combette, et le texte a été édité par Charlotte Gray.

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

TABLE DES MATIÈRES

Notes explicatives	vii
Abréviations	viii

INTRODUCTION..... 1

CHAPITRE 1: LA SITUATION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT INTRA-AFRICAINS..... 7

A. Introduction.....	8
B. Données empiriques sur le commerce africain, le commerce intra-africain et l'investissement.....	8

CHAPITRE 2: COMMERCE INTRA-AFRICAIN: MOTEURS, PROBLÈMES ET SOLUTIONS POSSIBLES..... 49

A. Introduction.....	50
B. Blocs régionaux, commerce et croissance	50
C. Comprendre le commerce régional africain	55
D. Améliorer l'application des accords commerciaux régionaux	62

CHAPITRE 3: LE SECTEUR PRIVÉ, LES ENTREPRISES ET LA PRODUCTIVITÉ..... 69

A. Introduction.....	70
B. Les aspects distinctifs de la structure entrepreneuriale africaine	71
C. Les entreprises manufacturières, les exportations et la productivité.....	80
D. Renforcer le secteur privé pour stimuler le commerce régional	93

CHAPITRE 4: STIMULER LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN DANS LE CONTEXTE DU RÉGIONALISME DÉVELOPPEMENTISTE..... 107

A. Définition du régionalisme développementiste	109
B. Le point sur l'intégration régionale en Afrique: les initiatives en cours actuellement ouvrent-elles la voie à un régionalisme développementiste?	110
C. Le régionalisme développementiste en action: les leçons de l'Asie du Sud-Est	113
D. Favoriser le régionalisme développementiste en Afrique: les principaux outils et éléments moteurs	120
E. Conclusion.....	135

CHAPITRE 5: COMMERCE INTRA-AFRICAIN: LIBÉRER LE DYNAMISME DU SECTEUR PRIVÉ – PRINCIPALES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS..... 139

A. Introduction.....	140
B. Principales conclusions.....	141
C. Messages et recommandations.....	146
D. Conclusion.....	152

NOTES 154

RÉFÉRENCES..... 155

ENCADRÉS

1. Négociation de mesures de facilitation commerciale.....	57
2. Renforcement des capacités d'innovation grâce aux liens établis entre les universités et l'industrie.....	80
3. Bureaux de crédit, registres et accès au financement en Afrique.....	98
4. Effets de la crise politique en Côte d'Ivoire sur les pays d'Afrique de l'Ouest.....	105
5. Communautés économiques régionales africaines et régionalisme développementaliste.....	114
6. La zone de libre-échange tripartite: un modèle d'intégration développementaliste?.....	123
7. Bilan de l'expérience des zones économiques spéciales.....	128

FIGURES

1. Le commerce intra-africain, 1995-2011.....	13
2. Les 37 principales importations agricoles intra-africaines, 2007-2011.....	32
3. Répartition du commerce intra-africain par grande catégorie de produits, 1996-2000 et 2007-2011.....	40
4. Part des articles manufacturés dans le commerce intra-africain et le commerce extrarégional, 1996-2011.....	42
5. Principaux motifs d'adhésion à une communauté économique régionale.....	51
6. Pourcentage des entreprises exportant en Afrique et à l'extérieur de l'Afrique.....	82
7. Pourcentage des produits exportés en Afrique et à l'extérieur de l'Afrique.....	84
8. Productivité du travail et capital par employé, selon la taille de l'entreprise.....	86
9. Productivité selon le pays et la taille de l'entreprise.....	88
10. Taux brut de scolarisation dans l'enseignement supérieur, par région.....	101

TABLEAUX

1.	Membres des communautés régionales.....	9
2.	Parts des groupes commerciaux régionaux dans les exportations et les importations mondiales, 1970-2010	12
3 a).	Exportations et importations intrarégionales, 1996-2011.....	14
3 b).	Parts des exportations et des importations (par destination principale), 1996-2011	16
4.	Échanges internes et PIB, par groupe régional.....	18
5.	Le commerce intra-africain, 1996-2011: répartition des parts	21
6.	Cinq principales destinations des exportations intra-africaines, par pays, 2011	24
7.	Cinq principales destinations des importations intra-africaines, par pays, 2011	26
8.	Ratio commerce intrarégional/PIB.....	29
9.	Principales exportations intra-africaines et vers le reste du monde, par catégorie de produits à trois chiffres de la CTCL, 2007-2011	33
10.	Solde net de la balance commerciale des pays africains dans le secteur de l'agriculture, 2007-2011	39
11.	Investissement étranger direct intrarégional en Afrique.....	44
12.	Fusions-acquisitions internationales (1990-2011) et projets d'investissement de création (2003-2011) en Afrique.....	45
13.	Vingt principaux pays investissant en Afrique, tels qu'indiqués par les pays investisseurs	47
14.	Application effective du régime de libéralisation commerciale de la CEDEAO par les États membres.....	63
15.	L'économie informelle en pourcentage du PIB	72
16.	Productivité et coûts du travail en Afrique et dans d'autres régions.....	89
17.	Engagements du secteur privé envers les infrastructures d'Afrique subsaharienne, 2011	96
18.	Investissement dans la recherche-développement, 2009	101

NOTES EXPLICATIVES

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

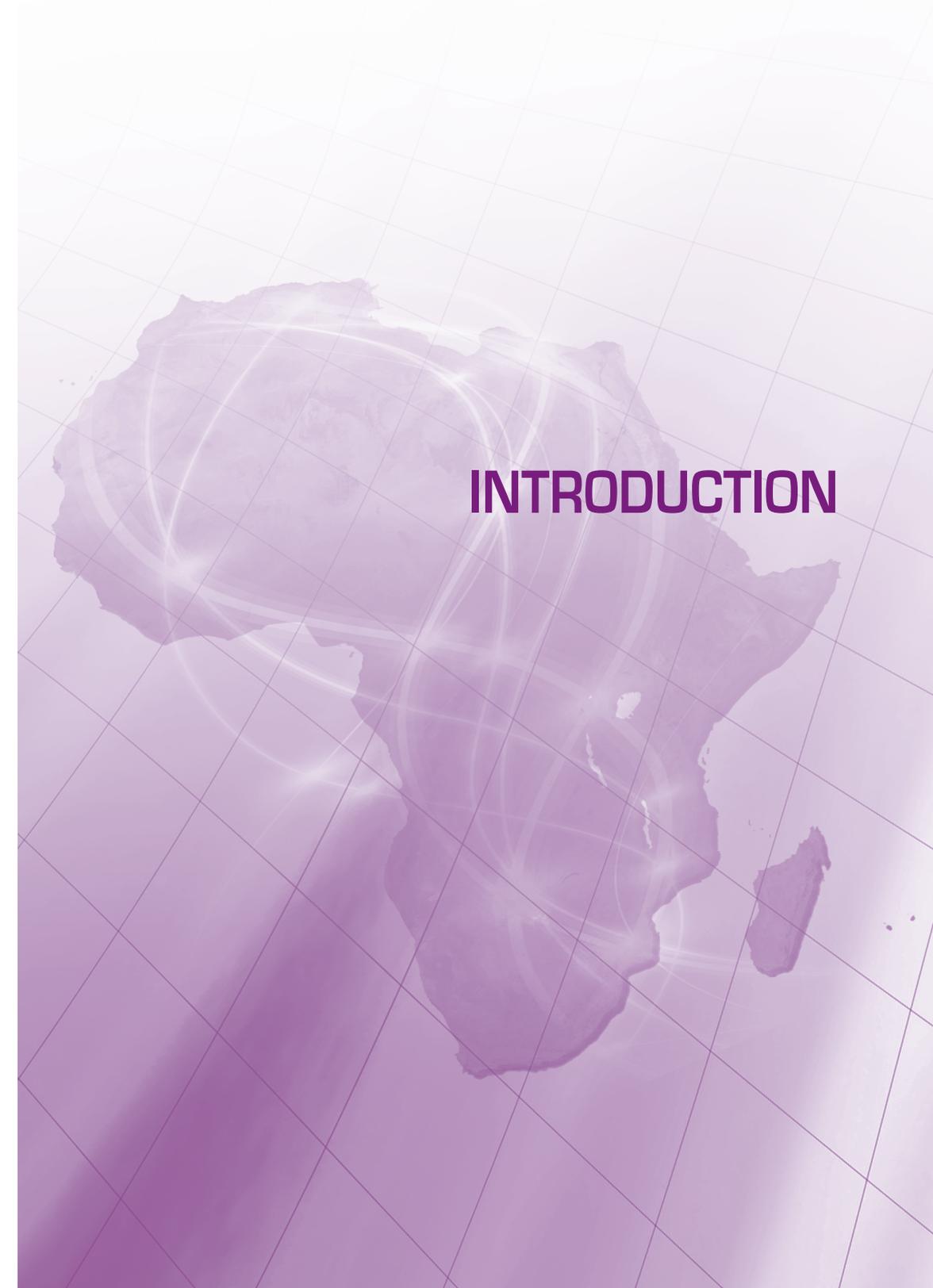
Afrique subsaharienne: Sauf indication contraire, l'Afrique subsaharienne comprend l'Afrique du Sud.

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

Un tiret (-) indique que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas pertinentes.

ABRÉVIATIONS

ACP	Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
APE	Accord de partenariat économique
ASEAN	Association des Nations du Sud-Est
BaFD	Banque africaine de développement
BAAsD	Banque asiatique de développement
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
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COI	Commission de l'océan Indien
COMESA	Marché commun de l'Afrique orientale et australe
CTCI	Classification type pour le commerce international
ICA	Consortium pour les infrastructures en Afrique
ICGLR	Conférence internationale sur la région des Grands Lacs
IED	Investissement étranger direct
IGAD	Autorité intergouvernementale pour le développement
MRU	Union du fleuve Mano
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique
OIT	Organisation internationale du Travail
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
UA	Union africaine
UDAA	Union douanière d'Afrique australe
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UMA	Union du Maghreb arabe

The image features a stylized map of the African continent in a light purple hue, centered on a background of a faint, light purple grid. Overlaid on the map are several glowing, curved purple lines that suggest a network or data flow. The overall aesthetic is modern and digital.

INTRODUCTION

Le commerce intra-africain est porteur de grandes promesses pour ce qui est de créer des emplois, de stimuler l'investissement et d'encourager la croissance en Afrique. Depuis que les pays africains ont obtenu leur indépendance politique, dans les années 1960, leurs gouvernements ont déployé beaucoup d'efforts pour exploiter le potentiel du commerce de façon à ce qu'il contribue au développement; la dernière fois, lors du Sommet de l'Union africaine qui s'est tenu en janvier 2012, les dirigeants africains ont ainsi réaffirmé leur engagement politique de dynamiser les échanges intra-africains et d'accélérer la création d'une zone de libre-échange pancontinentale. La plupart des pays africains n'ont guère fait de progrès notables dans le développement du commerce régional. Au cours de la période comprise entre 2007 et 2011, la part des exportations intra-africaines dans le total des exportations de marchandises était en moyenne de 11 % en Afrique alors qu'elle était de 50 % dans les pays en développement d'Asie, de 21 % en Amérique latine et dans les Caraïbes et de 70 % en Europe. En outre, les données dont on dispose montrent que le continent n'a pas encore atteint son plein potentiel commercial compte tenu de son stade de développement et de ses dotations en facteurs de production.

Plusieurs raisons expliquent les piètres résultats de l'Afrique sur le plan des échanges régionaux, notamment le fait que les efforts d'intégration régionale accomplis au niveau du continent ont jusqu'ici été axés davantage sur l'élimination des obstacles au commerce que sur le renforcement des capacités productives dont celui-ci est tributaire. Certes, il importe d'éliminer ces obstacles, mais cette approche n'aura pas l'effet souhaité si elle ne s'accompagne pas de mesures visant à stimuler les capacités d'offre. Le rôle limité que joue le secteur privé dans les initiatives et les efforts d'intégration régionale a également contribué aux mauvais résultats commerciaux du continent. Bien qu'il incombe aux pouvoirs publics de conclure des accords commerciaux, c'est le secteur privé qui comprend le mieux les contraintes auxquelles les entreprises font face et qui est le plus en mesure de tirer parti des possibilités offertes par les initiatives commerciales régionales. Certes, les communautés économiques régionales africaines s'emploient de plus en plus à intégrer le secteur privé dans leurs structures et leurs plans d'action, par exemple en créant des associations commerciales, mais le secteur public reste le seul moteur actif de l'intégration régionale en Afrique, le secteur privé demeurant un participant passif. Si les gouvernements africains veulent réussir à doper les échanges intra-africains, ils doivent permettre au secteur privé de jouer un rôle plus actif dans le processus d'intégration.

Dans cette optique, le *Rapport 2013 sur le développement économique en Afrique*, intitulé *Le commerce intra-africain: libérer le dynamisme du secteur privé*, s'intéresse à la manière de renforcer le secteur privé pour stimuler les échanges intra-africains. Il fait valoir que pour optimiser les gains découlant du commerce intra-africain et de l'intégration régionale, les pays africains devront placer le renforcement des capacités productives et de l'esprit d'entreprise au cœur de leur action politique afin de dynamiser les échanges intrarégionaux. Il ne suffira toutefois pas d'adopter des politiques appropriées, ni d'instaurer un cadre favorable à l'activité économique. Ainsi, le rapport souligne les aspects distinctifs de la structure entrepreneuriale africaine auxquels il faut s'attaquer pour stimuler le commerce intra-africain. Il fait également valoir que la mise en œuvre de mesures visant à renforcer les capacités, la compétitivité et les capacités d'innovation des entreprises nationales devrait faire partie intégrante de toute politique de développement. Voici quelques-unes des principales questions auxquelles le rapport tente de répondre:

- Quelles possibilités existe-t-il en Afrique en matière de commerce international et pourquoi ces possibilités ne sont-elles pas pleinement exploitées?
- Comment les pays africains peuvent-ils améliorer l'application des accords régionaux existants pour stimuler le commerce intra-africain?
- Quels facteurs limitent la capacité des entreprises africaines à produire des biens et des services qui soient concurrentiels sur les marchés d'exportation?
- Comment les pays africains peuvent-ils faire en sorte que le commerce intra-africain soit principalement impulsé par des entrepreneurs nationaux et régionaux afin d'optimiser les gains pour les Africains?
- Comment les gains du commerce régional peuvent-ils être largement répartis et distribués entre les pays?
- Certains facteurs externes entravent-ils les échanges intra-africains et comment les partenaires de développement peuvent-ils contribuer à libérer le potentiel commercial de l'Afrique?

Le principal message du rapport est que le commerce intra-africain est porteur d'une croissance et d'un développement soutenus en Afrique mais que, pour en optimiser les gains, il faut insérer le dynamisme du secteur privé et adopter une approche de l'intégration qui soit axée sur le développement. Le rapport s'appuie sur des travaux antérieurs de la Conférence des Nations Unies sur le

commerce et le développement (CNUCED), en particulier le *Rapport 2009 sur le développement économique en Afrique*, intitulé *Renforcer l'intégration économique régionale pour le développement de l'Afrique*, et celui de 2011, intitulé *Promouvoir le développement industriel en Afrique dans le nouvel environnement mondial*. Quatre points importants distinguent le présent rapport de la littérature existante sur le développement du commerce intra-africain. Tout d'abord, contrairement aux études précédentes, le présent rapport met l'accent sur la façon d'intégrer le secteur privé dans les efforts qui sont actuellement déployés pour dynamiser ce commerce. Il s'attarde en particulier sur la façon de renforcer le secteur privé afin de développer les échanges intra-africains. Deuxièmement, il fait valoir que le manque de capacités productives constitue un obstacle majeur à l'expansion de ce commerce et que les décideurs africains devraient accorder autant d'attention à cette question qu'à l'élimination des barrières commerciales. Troisièmement, il présente des idées nouvelles et précises sur la façon d'améliorer l'application des accords commerciaux régionaux existants en vue de stimuler les échanges intra-africains. Enfin, il souligne la nécessité d'adopter une autre approche de l'intégration régionale en Afrique, appelée régionalisme développementiste, et expose les grands traits de cette nouvelle approche ainsi que les modalités de son application sur ce continent. Cette approche exige l'abandon du modèle d'intégration linéaire, qui s'attache exagérément aux processus, en faveur d'une approche plus pragmatique et davantage axée sur les résultats.

POURQUOI STIMULER LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN?

Le fait que les dirigeants africains se soient de nouveau engagés à développer le commerce intra-africain peut être attribué à plusieurs facteurs. Les pays africains connaissent une croissance raisonnable depuis une dizaine d'années, mais cette croissance n'a pas généré d'emplois et a été induite par l'instabilité des prix des produits de base. Il est dorénavant admis qu'il faut diversifier l'économie pour créer des emplois et soutenir la croissance. En Afrique, étant donné que le commerce régional repose généralement sur l'activité manufacturière, on considère que les échanges régionaux peuvent favoriser la diversification et augmenter par le fait même les perspectives de croissance et de développement sur le continent. À ce propos, on a observé une augmentation des revenus et de la taille de la classe moyenne en Afrique au cours de la dernière décennie. Ces deux tendances montrent qu'il

existe des débouchés et un marché actif pour le commerce régional des biens et des services. Le développement des échanges intra-africains permettra d'exploiter ces débouchés.

L'expansion du commerce régional est également considérée comme une occasion pour les pays africains de surmonter l'obstacle majeur à la compétitivité à l'exportation que constitue la petite taille de leur économie. En particulier, elle permettra aux entreprises africaines d'accroître leur compétitivité grâce aux économies d'échelle associées à la présence d'un important marché. Il s'agit en l'occurrence d'une première étape vers le renforcement des capacités et de la compétitivité qui leur permettra d'exporter au niveau mondial. La situation géographique constitue un autre motif de stimuler le commerce intra-africain. Beaucoup de pays africains, par exemple ceux d'Afrique australe, sont très éloignés des grands marchés de consommation porteurs d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie. Le développement des échanges régionaux permettra à ces pays de faire sauter les verrous qui entravent l'exportation vers des marchés lointains.

Les conséquences désastreuses de la grande récession de 2008-2009 sur les pays africains ont fait apparaître la vulnérabilité de ce continent aux chocs mondiaux. Cette crise a entraîné une baisse significative de la demande étrangère sur les marchés traditionnels africains, d'où la nécessité de diversifier les marchés d'exportation. Les gouvernements africains estiment que le commerce régional offre d'intéressantes perspectives pour aider leurs pays à se prémunir contre les chocs extérieurs. L'impasse dans laquelle se trouve actuellement le Cycle des négociations commerciales de Doha incite également les pays à accorder une plus grande attention aux questions commerciales bilatérales et régionales. D'autres régions agissent déjà dans ce sens, et les dirigeants africains ne veulent pas que l'Afrique fasse exception à la règle.

L'ORGANISATION DU RAPPORT

Le rapport est organisé comme suit: Le chapitre 1 présente les données empiriques sur le commerce et l'investissement intra-africains. Il compare aussi les résultats commerciaux régionaux de l'Afrique avec ceux des autres continents. Le chapitre 2 examine les moteurs du commerce intra-africain pour expliquer ces résultats. Il propose également un nouvel éclairage sur la façon d'améliorer l'application des accords régionaux existants de façon à favoriser le commerce intra-africain. Le chapitre 3 porte principalement sur la structure entrepreneuriale

africaine et dégage les aspects structurels qui entravent le commerce. Il établit également l'existence d'un lien entre entreprises manufacturières, exportation et productivité en Afrique et examine les mesures qui devraient être mises en place pour renforcer le secteur privé et dynamiser les échanges intra-africains. Le chapitre 4 traite quant à lui des moyens de stimuler le commerce intra-africain dans l'optique du régionalisme développementiste. Dans cet ordre d'idées, il souligne la nécessité d'adopter une nouvelle approche de l'intégration régionale en Afrique qui mettrait l'accent sur le développement plutôt que sur les processus d'intégration. Il expose en outre les grandes lignes d'une telle approche ainsi que les modalités de son application en Afrique. Enfin, le chapitre 5 fournit un résumé des principales conclusions et recommandations du rapport.



CHAPITRE

**LA SITUATION DU COMMERCE
ET DE L'INVESTISSEMENT
INTRA-AFRICAINS**

A. INTRODUCTION

Il est essentiel de bien comprendre l'ampleur, les tendances et la composition des échanges intra-africains pour concevoir et appliquer des politiques qui permettront de stimuler ce commerce. Le présent chapitre donne un aperçu de ces paramètres pour la période comprise entre 1996 et 2011. En raison du peu de données dont on dispose sur les services et les capitaux, l'analyse porte principalement sur le commerce des marchandises. Elle met également l'accent sur les progrès accomplis au sein des huit communautés économiques régionales (CER) considérées par l'Union africaine comme les éléments constitutifs de la future Communauté économique africaine prévue dans le Traité d'Abuja. Le tableau 1 montre les liens de chaque pays africain avec les huit CER reconnues¹ et avec diverses autres communautés régionales². Comme le montre le tableau, le processus d'intégration régionale en Afrique se caractérise par l'appartenance à plusieurs communautés économiques régionales. Fait intéressant, l'Algérie, le Cap-Vert et le Mozambique sont les seuls pays africains à n'être membres que d'une seule communauté régionale.

B. DONNÉES EMPIRIQUES SUR LE COMMERCE AFRICAIN, LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN ET L'INVESTISSEMENT³

L'analyse empirique présentée ci-après a été menée à partir de 10 faits stylisés sur l'évolution du commerce africain, du commerce intra-africain et de l'investissement entre 1996 et 2011. Elle a permis de faire ressortir les conclusions et messages principaux suivants:

Le commerce des marchandises a connu une croissance plus rapide en Afrique que dans les pays développés et les pays en développement. Toutefois, il ne représente encore qu'une très faible part du commerce mondial.

Le montant total des échanges africains (exportations et importations) a augmenté entre 1996 et 2011, passant de 251 à 1 151 milliards de dollars. Ainsi, en 2011, la valeur des exportations et des importations de l'Afrique était de 582 et 569 milliards de dollars, respectivement, tandis que celle des exportations et des importations des pays en développement atteignait 18 211 et 7 321 milliards de dollars, respectivement.

Tableau 1. Membres des communautés régionales (par pays)

Pays	Membres des CER reconnues par l'Union africaine	Membres d'autres communautés régionales
Afrique du Sud	SADC	Zone monétaire commune, UDAA
Algérie	UMA	
Angola	CEEAC, SADC	ICGLR
Bénin	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Botswana	SADC	UDAA
Burkina Faso	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Burundi	COMESA, CAE, CEEAC	ICGLR
Cameroun	CEEAC	CEMAC
Cap-Vert	CEDEAO	
Comores	CEN-SAD, COMESA	COI
Congo	CEEAC	CEMAC, ICGLR
Côte d'Ivoire	CEN-SAD, CEDEAO	MRU, UEMOA
Djibouti	CEN-SAD, COMESA, IGAD	
Égypte	CEN-SAD, COMESA	
Érythrée	CEN-SAD, COMESA, IGAD	
Éthiopie	COMESA, IGAD	
Gabon	CEEAC	CEMAC
Gambie	CEN-SAD, CEDEAO	
Ghana	CEN-SAD, CEDEAO	
Guinée	CEN-SAD, CEDEAO	MRU
Guinée équatoriale	CEEAC	CEMAC
Guinée-Bissau	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Kenya	CEN-SAD, COMESA, CAE, IGAD	ICGLR
Lesotho	SADC	Zone monétaire commune, UDAA
Libéria	CEN-SAD, CEDEAO	MRU
Libye	UMA, CEN-SAD, COMESA	
Madagascar	COMESA	COI
Malawi	COMESA, SADC	
Mali	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Maroc	UMA, CEN-SAD	
Maurice	COMESA, SADC	COI
Mauritanie	UMA, CEN-SAD*	
Mozambique	SADC	

Tableau 1 (suite)

Pays	Membres des CER reconnues par l'Union africaine	Membres d'autres communautés régionales
Namibie	SADC	UDAA
Niger	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Nigéria	CEN-SAD, CEDEAO	
Ouganda	COMESA, CAE, IGAD	ICGLR
Rép. dém. du Congo	COMESA, CEEAC, SADC	ICGLR
Rép.-Unie de Tanzanie	CAE, SADC	ICGLR
Rép. centrafricaine	CEN-SAD, CEEAC	CEMAC, ICGLR
Rwanda*	COMESA, CAE, CEEAC	ICGLR
Sao Tomé-et-Principe	CEEAC, CEN-SAD	
Sénégal	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Seychelles	COMESA, SADC	COI
Sierra Leone	CEDEAO, CEN-SAD	MRU
Somalie	CEN-SAD, IGAD	
Soudan	CEN-SAD, COMESA, IGAD	ICGLR
Swaziland	COMESA, SADC	Zone monétaire commune, UDAA
Tchad	CEN-SAD, CEEAC	CEMAC
Togo	CEN-SAD, CEDEAO	UEMOA
Tunisie	UMA, CEN-SAD	
Zambie	COMESA, SADC	ICGLR
Zimbabwe	COMESA, SADC	

Source: Secrétariat de la CNUCED (2013).

Note: * Le Rwanda s'est retiré de la CEEAC en 2007. Les statistiques tirées de la base de données UNCTADstat ne tiennent pas compte de ce fait. Le présent tableau ne rend pas compte des membres suspendus par l'Union africaine. Tous les chiffres indiqués dans le présent chapitre, quelle que soit la période, sont établis sur la base du présent tableau.

En Afrique, la croissance nominale a progressé au même rythme que celle du commerce mondial, lequel a connu un réel essor ces dix dernières années. La valeur des exportations africaines a augmenté en moyenne de 17,5 % par an au cours de la période 2001-2006, soit une hausse supérieure à celle enregistrée dans les pays en développement (11,5 %) et dans les pays développés (9,3 %). De même, entre 2007 et 2011, la valeur des exportations africaines a en moyenne augmenté chaque année plus rapidement que celle des exportations des pays en développement

et des pays développés (12,2 % contre 9,9 % et 7,4 %, respectivement). Les importations africaines ont suivi le même schéma, leur croissance nominale étant plus rapide que celle des importations des pays en développement et des pays développés.

Sur le plan uniquement de la croissance en volume, les résultats à l'exportation du continent africain sont demeurés excellents au cours de la période 2007-2011⁴. Ainsi, en termes réels, les exportations africaines ont augmenté de 5,2 % par an, contre 4,8 % pour les exportations mondiales, 2,4 % pour les exportations des pays développés et 2,9 % pour les exportations des pays en développement d'Amérique, même si la croissance enregistrée en Afrique a été inférieure à celle observée dans les pays en développement d'Asie (8,8 %) et les pays en développement en général (7,8 %). Cependant, s'agissant des importations, l'Afrique a continué d'enregistrer le taux de croissance réelle le plus élevé de toutes les catégories de pays mentionnées ci-dessus.

Malgré la croissance rapide des échanges africains, ce continent reste un acteur marginal du commerce mondial, représentant seulement 2,8 % des exportations mondiales (en dollars courants des États-Unis) et 2,5 % des importations mondiales entre 2000 et 2010 (voir le tableau 2). Les parts de l'Afrique et de l'Afrique subsaharienne dans les exportations et les importations mondiales ont considérablement reculé entre 1970 et 2011. Cette tendance à la baisse a pu être observée dans presque toutes les régions d'Afrique et presque toutes les communautés économiques régionales africaines.

Le montant total du commerce intra-africain a atteint 130,1 milliards de dollars en 2011, soit 11,3 % du montant total du commerce africain.

En termes nominaux, la valeur des échanges intra-africains a augmenté, passant de 45,9 milliards de dollars en 1995 à 130,1 milliards de dollars en 2011 (voir la figure 1). Elle a connu une croissance positive chaque année, sauf entre 1998 et 2001 et en 2009. Ces épisodes de croissance négative ont coïncidé avec des récessions mondiales, indiquant que les conditions économiques mondiales peuvent influencer sur le commerce intra-africain.

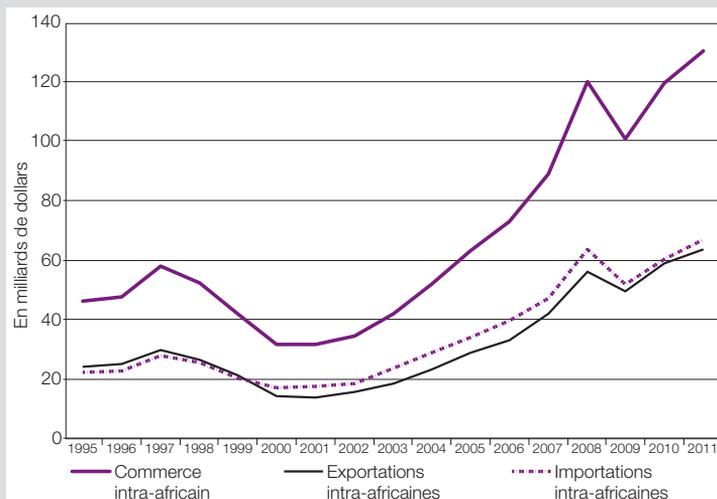
En termes réels⁵, les exportations intra-africaines ont augmenté en moyenne de 2,6 % par an entre 2001 et 2006 et de 3,2 % par an entre 2007 et 2011, tandis que, pour les importations intra-africaines, ces chiffres étaient de 9,4 et de 4,2 %, respectivement. En termes nominaux, la valeur des échanges intra-africains était passée de 32 milliards de dollars en 2000 et de 130 milliards de dollars en 2011

Tableau 2. Parts des groupes commerciaux régionaux dans les exportations et les importations mondiales, 1970-2010
(En dollars courants aux taux de change en vigueur)

	Exportations (En pourcentage des exportations mondiales)				Importations (En pourcentage des importations mondiales)			
	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010
Pays en développement	23,7	25,7	27,3	35,7	20,4	23,8	27,2	32,2
Pays développés	72,1	69,6	70,5	60,9	75,2	71,8	70,6	65,2
<i>Pays en développement:</i>								
Afrique	4,9	4,1	2,4	2,8	4,3	4,0	2,4	2,5
Afrique de l'Est	0,6	0,3	0,2	0,2	0,7	0,4	0,3	0,3
Afrique centrale	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,1	0,2
Afrique du Nord	1,7	1,5	0,8	1,0	1,5	1,6	0,9	0,9
Afrique australe	1,0	1,0	0,7	0,6	0,8	0,9	0,7	0,6
Afrique de l'Ouest	1,3	0,9	0,5	0,6	1,1	0,8	0,4	0,4
Afrique subsaharienne	3,3	2,6	1,6	1,3	2,9	2,4	1,5	1,6
<i>Par groupe régional:</i>								
APEC	30,8	36,2	44,4	45,4	31,6	37,3	45,1	47,4
ASEAN	2,6	3,7	5,7	6,4	2,7	3,6	5,8	5,6
MERCOSUR	1,5	1,6	1,4	1,5	1,7	1,2	1,4	1,2
UE	44,9	41,8	42,2	38,4	47,0	42,1	41,4	38,1
<i>Par CER africaine:</i>								
UMA	1,5	1,3	0,7	0,9	1,1	1,0	0,6	0,6
CEN-SAD	2,7	1,9	1,0	1,3	2,3	2,1	1,2	1,2
COMESA	0,2	0,1	0,1	0,1	1,2	1,3	0,7	0,6
CAE	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
CEEAC	1,9	1,2	1,2	1,8	0,3	0,3	0,2	0,2
CEDEAO	1,2	0,9	0,5	0,6	1,0	0,8	0,4	0,4
IGAD	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,2
SADC	1,6	1,4	0,9	1,0	1,3	1,2	0,9	0,9

Source: Base de données UNCTADstat.

Note: Les chiffres figurant dans la base de données UNCTADstat concernent trois catégories de pays, à savoir les pays développés, les pays en développement et les pays en transition. La somme des parts indiquées dans les deux premières colonnes n'est donc pas égale à 100 %.

Figure 1. Le commerce intra-africain, 1995-2011

Source: Base de données UNCTADstat.

et, en termes réels (exprimés en prix constants de 2000), elle était passée de 32 à 54 milliards de dollars au cours de cette même période. Cette augmentation, enregistrée au cours de la dernière décennie, était principalement attribuable à la hausse des prix. Alors que la valeur de ces échanges a été multipliée par 4,1 entre 2000 et 2011, leur volume n'a en effet été multiplié que par 1,7.

La part du commerce intra-africain dans la valeur totale des échanges africains a augmenté régulièrement, passant de 19,3 % en 1995 à un sommet de 22,4 % en 1997, avant de chuter à 11,3 % en 2011⁶. Ce recul peut être attribué au fait que le commerce africain avec le reste du monde a connu une croissance plus rapide plutôt qu'à un ralentissement du commerce intra-africain en soi. Ainsi, de 1996 à 2011, les échanges intra-africains ont progressé en moyenne à un rythme soutenu de 8,2 % par an, alors que le commerce africain avec le reste du monde enregistrerait une croissance plus forte atteignant en moyenne 12 % par an.

Les échanges intra-africains ne représentent toutefois encore qu'un très faible pourcentage du commerce africain. Le tableau 3 a) atteste de cette situation en comparant la part du commerce intrarégional en Afrique avec celle du commerce intrarégional dans d'autres parties du monde. Dans les pays en

**Tableau 3 a). Exportations et importations intrarégionales, 1996-2011
(En pourcentage des exportations ou des importations totales)**

	Exportations			Importations		
	1996-2000	2001-2006	2007-2011	1996-2000	2001-2006	2007-2011
Pays en développement d'Afrique*	9,7	9,8	10,9	13,3	13,5	12,7
Afrique de l'Est	12,4	14,1	13,9	8,8	9,3	7,1
Afrique centrale	1,2	1,0	1,3	2,6	2,5	3,1
Afrique du Nord	3,2	2,9	3,9	2,8	3,7	3,8
Afrique australe*	4,4	2,1	2,1	11,9	10,7	7,9
Afrique de l'Ouest	10,2	10,0	9,0	11,3	12,5	10,2
Pays en développement d'Amérique	19,1	17,6	20,6	17,6	19,0	21,1
Pays en développement d'Asie	41,5	45,1	50,1	40,6	49,3	53,0
Pays en développement d'Océanie	1,3	3,0	3,3	0,9	2,3	2,7
Europe	67,3	71,4	70,0	68,3	67,0	64,4

Source: Base de données UNCTADstat.
* Les chiffres indiqués pour la période 1996-2000 font uniquement référence à l'an 2000.

développement d'Afrique, la part des exportations intrarégionales représentait 10,9 % des exportations africaines totales entre 2007 et 2011, tandis que celle des importations intrarégionales représentait 12,7 % des importations africaines totales. Ces proportions étaient inférieures à celles observées dans d'autres régions en développement, notamment dans les pays en développement d'Amérique et d'Asie.

La part du commerce intra-africain dans le total des échanges est sensiblement plus élevée dans les pays non-exportateurs de combustibles que dans les pays exportateurs de combustibles.

La part des échanges intra-africains dans le commerce mondial a habituellement été plus élevée dans les pays non-exportateurs de combustibles (16,3 % au cours de la période 2007-2011) que dans les pays exportateurs de combustibles (5,7 % pour la même période). Les grands pays africains exportateurs de combustibles étant en général fortement tributaires des marchés extrarégionaux, leur part

du commerce intra-africain est très faible. On retrouvait ainsi parmi les 13 pays africains ayant exporté au plus 5 % de leurs produits en Afrique au cours de la période 2007-2011 (voir le tableau 3 b)) tous les grands pays exportateurs de combustibles, à l'exception du Nigéria. Le Tchad et la Guinée-Bissau ont été les deux pays ayant la plus faible part des exportations intra-africaines au cours de la période 2007-2011.

Les marchandises que l'Afrique produit et exporte influent sur le commerce intra-africain. La faible diversité des structures africaines de production et d'exportation et la dépendance relative aux produits de base sont des facteurs qui entravent le développement du commerce intrarégional en Afrique. Le fait que la part des échanges internes soit plus élevée dans les pays africains non exportateurs de combustibles confirme qu'une production plus diversifiée privilégiant des produits autres que les combustibles, tels que les articles manufacturés, peut stimuler le commerce régional africain. Tel que mentionné dans plusieurs publications de la CNUCED, une transformation structurelle qui vise notamment à favoriser le développement du secteur manufacturier et à diversifier davantage l'économie peut se traduire par de plus larges gains pour l'Afrique en termes de développement, y compris des gains provenant du renforcement du commerce intra-africain (UNCTAD 2009, 2012a; UNCTAD et UNIDO, 2011).

L'essor notable du commerce informel en Afrique indique que le volume des échanges intra-africains n'est pas aussi faible que le laissent croire les statistiques officielles.

Les participants au débat sur l'intégration régionale en Afrique s'accordent pour dire que le volume des échanges intra-africains est très faible. Ils sont arrivés à cette conclusion en comparant la part des échanges régionaux dans le total des échanges africains avec celle d'autres continents, et ce, sur la base des données officielles disponibles. Cette méthode soulève cependant certains problèmes, car elle ne prend pas en compte le commerce informel qui, dans la plupart des cas, est relativement actif en Afrique. Si l'on ajoutait les échanges transfrontaliers informels aux chiffres officiels sur le commerce intra-africain, on augmenterait la part de celui-ci dans le commerce total. Bien qu'on ne dispose pas de statistiques systématiques sur ce type d'échanges intra-africains, les enquêtes menées dans certaines régions révèlent qu'ils représentent une part importante des échanges officiellement enregistrés. Dans les pays membres de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), par exemple, la valeur des échanges transfrontaliers informels pourrait atteindre 17,6 milliards de dollars par an,

Tableau 3 b). Parts des exportations et des importations (par destination principale), 1996-2011

Pays	Pourcentage des exportations totales							
	Afrique		Pays développés d'Europe		Pays développés d'Amérique		Pays en développement d'Asie	
	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011
Afrique du Sud	43,4	15,5	24,3	32,1	8,9	10,6	11,8	28,2
Algérie	1,6	3,2	61,8	50,2	18,1	30,6	6,7	10,7
Angola	0,6	4,0	17,2	13,8	57,4	29,2	21,8	49,1
Bénin	18,4	40,0	23,5	9,3	3,6	1,1	31,5	49,0
Botswana	52,8	23,1	45,4	64,7	1,3	4,9	0,1	5,0
Burkina Faso	22,4	18,6	43,1	38,4	1,1	1,7	21,8	38,1
Burundi	6,7	20,8	78,7	48,7	8,0	2,7	5,6	25,4
Cameroun	8,6	13,6	72,1	58,7	3,5	7,2	14,1	18,0
Cap-Vert	9,1	9,5	47,7	83,4	2,2	1,8	2,1	2,2
Comores	3,4	1,0	64,2	35,9	17,9	2,6	8,7	59,5
Congo	2,1	3,0	31,6	13,5	27,0	33,8	35,7	44,3
Côte d'Ivoire	27,7	31,1	52,2	46,0	8,6	11,6	4,8	6,6
Djibouti	27,8	40,4	20,5	9,2	0,4	2,5	50,0	46,0
Égypte	4,8	12,2	42,0	32,2	11,8	5,9	21,6	36,6
Érythrée	22,3	13,8	53,9	29,5	2,6	20,9	10,7	25,9
Éthiopie	16,0	19,4	43,7	38,5	8,5	6,1	15,5	29,4
Gabon	2,3	5,0	19,3	20,6	61,1	37,5	12,7	27,2
Gambie	9,4	15,8	74,2	26,9	1,2	2,1	4,8	53,7
Ghana	7,6	16,0	64,2	46,6	11,3	6,5	8,4	16,8
Guinée	7,3	4,0	55,8	36,4	19,3	10,1	5,1	22,0
Guinée équatoriale	6,5	2,8	41,7	31,6	17,4	25,1	24,5	27,8
Guinée-Bissau	4,3	0,8	19,3	1,7	0,3	6,2	46,3	91,0
Kenya	38,3	42,6	39,2	30,8	4,8	7,0	13,6	15,0
Lesotho	43,0	15,7	2,8	20,1	53,2	63,5	1,0	0,5
Libéria	1,2	7,2	73,3	46,0	3,2	17,1	18,6	24,9
Libye	5,1	2,6	85,8	78,0	0,0	5,7	6,7	11,9
Madagascar	6,8	6,0	67,4	55,4	10,6	18,8	7,1	17,9
Malawi	22,5	29,8	46,3	34,2	14,1	10,6	5,6	13,2
Mali	37,1	54,2	23,0	13,1	4,2	1,7	29,3	29,3
Maroc	4,1	6,0	71,6	63,5	4,9	4,4	10,7	15,4
Maurice	6,2	12,7	73,7	61,4	17,2	8,0	1,6	5,5
Mauritanie	14,8	13,9	58,5	36,3	0,4	1,2	3,1	40,7
Mozambique	31,8	27,8	36,9	57,4	8,0	1,1	15,6	11,1
Namibie	55,4	32,1	36,1	38,6	5,0	14,9	0,9	12,0
Niger	36,6	30,5	24,2	44,0	4,0	15,6	31,2	4,1
Nigéria	8,8	9,9	29,1	24,3	39,3	39,1	16,1	14,9
Ouganda	14,2	44,5	70,9	35,1	5,0	2,7	6,0	15,2
Rép. centrafricaine	6,7	15,4	86,2	46,3	0,9	3,2	5,1	29,2
Rép. dém. du Congo	3,8	15,4	69,3	23,9	18,8	10,4	4,6	47,6
Rép.-Unie de Tanzanie	15,0	26,0	41,4	28,9	3,4	2,3	29,0	34,3
Rwanda	12,1	43,3	65,2	19,8	7,2	5,9	13,8	28,7
Sao Tomé-et-Principe	4,2	14,4	79,9	57,4	9,5	4,0	8,9	3,0
Sénégal	25,4	48,0	44,5	22,9	1,0	0,6	16,3	16,0
Seychelles	3,1	10,1	68,9	65,7	6,5	2,0	17,9	10,3
Sierra Leone	2,4	4,3	79,3	61,3	13,7	14,6	2,7	13,8
Somalie	2,7	4,5	21,4	1,8	0,6	0,1	75,1	93,3
Soudan	6,8	1,8	26,9	1,8	0,7	3,0	54,8	78,7
Swaziland	69,6	39,5	10,0	20,2	7,5	11,2	9,9	20,8
Tchad	9,1	0,8	68,7	6,7	5,5	83,5	9,7	7,2
Togo	29,8	53,1	23,9	18,9	9,9	1,0	27,2	25,1
Tunisie	6,8	11,7	81,2	76,0	0,9	1,9	6,4	6,2
Zambie	21,7	26,3	31,6	32,9	4,7	0,6	31,9	38,9
Zimbabwe	27,6	51,3	41,8	21,0	15,4	19,3	12,9	18,6

Tableau 3 b) (suite)

Pays	Pourcentage des importations totales							
	Afrique		Pays développés d'Europe		Pays développés d'Amérique		Pays en développement d'Asie	
	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011
Afrique du Sud	21,6	6,8	36,8	29,1	11,4	7,6	16,3	32,6
Algérie	2,2	3,1	61,2	53,2	14,9	7,0	12,2	23,7
Angola	14,7	8,0	50,8	43,5	13,6	10,1	12,1	26,9
Bénin	16,9	9,0	46,1	23,6	4,3	8,1	25,6	56,1
Botswana	85,7	82,7	9,7	6,8	2,0	1,5	1,6	6,9
Burkina Faso	32,4	40,1	45,6	34,0	3,6	5,0	6,6	15,2
Burundi	22,9	35,4	49,7	26,9	2,9	3,5	19,7	30,5
Cameroon	22,1	30,6	51,8	34,5	8,4	4,9	7,8	20,5
Cap-Vert	3,3	2,5	77,8	80,9	8,0	1,5	4,4	6,0
Comores	21,9	20,8	59,1	29,5	0,4	0,4	15,6	47,0
Congo	11,6	13,7	56,5	41,0	8,9	6,4	12,8	30,2
Côte d'Ivoire	22,1	32,7	51,2	29,7	5,4	3,0	11,5	20,7
Djibouti	13,1	6,3	40,7	12,3	3,6	6,3	36,7	68,2
Égypte	2,0	3,2	41,6	30,0	15,7	11,0	19,2	34,2
Érythrée	4,1	18,6	44,6	21,8	6,5	2,6	33,8	48,4
Éthiopie	4,1	4,7	35,2	17,9	5,7	5,5	40,6	61,4
Gabon	9,8	12,6	70,9	57,3	8,3	10,9	6,2	13,6
Gambie	13,4	20,1	41,1	21,4	3,9	3,9	33,8	44,1
Ghana	20,8	21,3	45,4	27,7	10,8	9,1	14,2	33,2
Guinée	16,3	11,7	50,0	44,9	9,9	5,4	17,4	29,7
Guinée équatoriale	10,7	25,0	48,9	37,9	33,7	13,3	3,5	17,8
Guinée-Bissau	16,2	27,5	50,7	44,5	2,5	2,0	25,2	17,5
Kenya	11,3	12,9	34,9	18,4	7,3	5,4	35,4	53,8
Lesotho	77,5	61,2	1,7	3,5	0,4	1,5	19,7	32,7
Libéria	1,0	2,0	32,0	9,3	1,3	1,2	39,0	72,5
Libye	8,6	10,9	65,3	47,4	2,4	4,5	15,4	27,8
Madagascar	13,0	12,9	42,7	23,7	3,7	5,5	30,5	53,6
Malawi	66,7	55,9	15,2	14,9	3,2	4,1	10,0	22,3
Mali	38,0	45,0	43,5	32,1	4,5	3,9	10,3	13,9
Maroc	5,3	5,6	56,8	51,4	7,7	7,6	14,2	23,6
Maurice	15,7	12,1	33,4	25,6	3,3	2,5	36,1	49,8
Mauritanie	12,2	10,7	63,0	48,0	4,3	5,9	14,6	24,6
Mozambique	56,0	38,1	19,9	18,3	5,5	4,9	12,3	28,4
Namibie	78,0	32,7	9,8	27,1	6,7	8,2	2,2	20,8
Niger	26,4	27,3	40,9	35,6	6,8	5,5	21,2	27,2
Nigéria	4,5	6,3	48,2	35,8	12,7	11,0	23,3	33,5
Ouganda	41,9	25,8	28,5	20,9	4,4	3,6	17,8	40,4
Rép. centrafricaine	21,2	20,7	60,3	41,4	3,1	9,8	8,3	19,5
Rép. dém. du Congo	39,9	51,4	40,4	28,3	4,6	3,7	13,0	12,6
Rép.-Unie de Tanzanie	22,6	16,8	27,0	18,9	5,5	3,4	33,6	52,5
Rwanda	35,3	46,5	31,6	23,2	13,3	4,7	12,6	22,5
Sao Tomé-et-Principe	10,6	20,0	53,3	68,0	0,7	1,3	3,1	5,1
Sénégal	16,4	17,0	56,6	46,6	5,1	3,7	13,9	22,6
Seychelles	15,6	10,8	41,6	32,3	7,6	1,6	30,1	51,3
Sierra Leone	9,2	41,3	53,2	19,7	10,5	11,5	12,3	18,2
Somalie	26,7	32,7	13,4	3,8	2,4	2,7	40,1	56,8
Soudan	11,5	9,2	34,4	17,9	3,3	3,5	43,0	59,0
Swaziland	89,8	70,4	2,5	4,4	1,6	3,2	5,0	19,7
Tchad	21,3	20,7	62,3	50,6	3,6	13,6	10,8	10,9
Togo	21,9	13,6	43,7	29,3	4,2	4,7	24,4	47,0
Tunisie	5,8	7,4	75,4	63,0	4,7	3,9	6,9	14,0
Zambie	59,2	63,5	19,2	10,7	4,1	2,3	13,6	21,1
Zimbabwe	54,6	73,8	23,2	6,9	4,9	3,3	9,5	14,6

Source: Base de données UNCTADstat.

Tableau 4. Échanges internes et PIB, par groupe régional

	Part du commerce intrarégional (En pourcentage)			PIB (En millions de dollars)		
	1996-2000	2001-2006	2007-2011	1996-2000	2001-2006	2007-2011
<i>Afrique</i>	18,2	11,6	11,7	557 503	799 986	1 569 472
Pays africains exportateurs de combustibles	5,2	4,9	5,7	140 761	263 012	590 214
Pays africains non exportateurs de combustibles	23,8	15,7	16,3	416 742	536 975	979 259
<i>Accords commerciaux régionaux</i>						
UMA	2,8	2,6	3,0	139 452	197 131	340 809
ASEAN	21,6	24,0	25,0	609 403	787 900	1 633 163
CARICOM	11,4	11,3	11,9	30 616	43 804	65 412
CEN-SAD	6,9	6,9	6,6	279 527	392 625	778 126
COMESA	5,1	5,8	6,4	185 143	220 045	430 904
CAE	13,8	13,1	12,0	30 502	39 438	74 155
CEEAC	1,7	1,5	1,9	32 383	64 546	170 929
CEDEAO	10,4	10,9	9,4	77 693	141 604	311 739
IGAD	9,3	7,7	5,8	39 450	57 341	130 669
MERCOSUR	21,4	15,7	16,2	1 074 907	905 638	2 245 081
SADC	32,3	13,8	12,9	189 416	269 324	510 538

Source: Base de données UNCTADstat.

Note: Les échanges incluent les exportations et les importations. Les chiffres indiqués pour les 11 accords commerciaux régionaux concernent les échanges entre les pays parties à ces accords.

Les chiffres donnés pour l'ASEAN concernent les années 2002 à 2006 parce que ceux de l'Indonésie ont été modifiés à partir de 2002. Les chiffres qui concernent la CEEAC excluent ceux de l'Angola pour 2011, de la Guinée équatoriale pour 1998-1999 et 2011 et de Sao Tomé-et-Principe en raison de l'absence de données commerciales. Les exportateurs de combustibles sont des pays où ces produits représentaient plus de 50 % des exportations de marchandises en 2011 et incluent l'Algérie, l'Angola, le Congo, le Gabon, la Guinée équatoriale, la Libye, le Nigéria, le Soudan et le Tchad. Lorsque les données relatives au PIB n'étaient pas disponibles pour une année ou pour un pays donné, ce pays était exclu des calculs uniquement pour l'année concernée.

soit 30 à 0 % du total des échanges effectués au sein de la SADC. Les exportations informelles de l'Ouganda vers le Kenya, la République démocratique du Congo, la République-Unie de Tanzanie, le Rwanda et le Soudan représentaient 224 millions de dollars, soit 83 % du total de ses exportations officielles sur ces pays en 2006. La valeur des exportations informelles de l'Ouganda vers ses voisins était de 790 et 520 millions de dollars en 2009 et 2010, respectivement. En outre, les estimations concernant les échanges transfrontaliers informels réalisés en Afrique de l'Ouest montrent que ceux-ci pourraient représenter 20 % du PIB au Nigéria et 75 % du PIB au Bénin (Afrika and Ajumbo, 2012). Ces estimations laissent entendre que la part réelle du commerce intra-africain dans le total des échanges est plus élevée que le chiffre officiel d'environ 11 %.

Pour évaluer le niveau du commerce intra-africain d'une façon plus rigoureuse, il faut comparer les échanges régionaux réels avec les échanges potentiels, comme cela a été fait au moyen d'un modèle de gravité (Foroutan and Pritchett, 1993). Le modèle de gravité utilise à cette fin une longue liste de variables, dont: le PIB ou la population d'un pays comme indicateur de la taille de son économie; le revenu par habitant comme indicateur du développement économique; les coûts de transport, sur la base notamment de la distance jusqu'aux marchés et les obstacles tarifaires et non tarifaires à titre indicatif; des facteurs culturels, tels qu'une langue commune; des variables géographiques, telles que l'absence de littoral, une situation insulaire ou une frontière commune; des variables historiques, telles qu'une histoire coloniale commune; et des variables de politique économique, telles que l'adhésion à un accord commercial préférentiel. Ce modèle inclut des facteurs qui sont fixes et sur lesquels il est difficile d'agir à travers les politiques. Par conséquent, la croissance potentielle du commerce intra-africain sera déterminée par la mesure dans laquelle quelques-uns de ces facteurs peuvent varier.

Plusieurs simulations empiriques ont cherché à établir l'effet que la fluctuation d'un ou de plusieurs de ces facteurs pourrait avoir sur le commerce intra-africain. Voici quelques exemples des résultats de ces simulations:

- Les échanges entre pays membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) pourraient être multipliés par trois si toutes les routes nationales reliant ces pays étaient pavées (Coulibaly and Fontagné, 2005);
- En réduisant la distance séparant les partenaires commerciaux et en tirant parti du potentiel commercial avec les pays voisins, on pourrait accroître le commerce intrarégional entre les pays africains de 173 % (Montinari and Prodi, 2011);

- En augmentant le PIB d'un pays de 1 %, on pourrait augmenter ses échanges bilatéraux de 2 % (Longo and Sekkat, 2004);
- Les simulations montrent également que si tous les pays africains éliminaient les obstacles tarifaires entravant le commerce intra-africain et si le coût de transport le plus bas était appliqué dans la région, le niveau de vie augmenterait en moyenne de 1,013 % par an. Ce gain serait plus élevé dans certaines régions que dans d'autres. Le niveau de vie moyen des pays membres de l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) augmenterait par exemple de 1,615 % par an, ce qui représenterait une augmentation de 17 % sur dix ans. L'élimination des droits de douane sur l'ensemble du continent et une réduction des coûts de transport auraient une incidence plus importante sur le niveau de vie que les différents scénarios prévoyant la libéralisation des échanges entre l'Afrique et ses partenaires extérieurs, à savoir l'Union européenne, les États-Unis d'Amérique, le Brésil, la Chine et l'Inde (UNDP, 2011a).

En résumé, le volume des échanges intra-africains n'est pas aussi faible que les statistiques officielles le laissent entendre. Correctement mesurée, la part du commerce intra-africain dans le total des échanges pourrait se rapprocher des valeurs observées dans d'autres régions en développement, en particulier en Amérique latine et dans les Caraïbes, où le commerce intrarégional représente environ 20 % du total des échanges. Le volume des échanges intra-africains reste néanmoins inférieur à ce qu'il pourrait être. Les études empiriques montrent que si quelques-uns des obstacles qui entravent son expansion étaient surmontés, le commerce intra-africain pourrait augmenter considérablement.

À l'exception de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale, les communautés économiques régionales africaines réalisent généralement une partie importante de leurs échanges intra-africains au sein de leur propre bloc commercial régional.

À l'exception de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), une partie importante des échanges intra-africains de chaque CER africaine est réalisée au sein du bloc commercial régional auquel elle appartient. Cela confirme que la formation de blocs régionaux en Afrique a favorisé le commerce entre les pays membres (Cernat, 2001). Par exemple, au cours de la période 2007-2011, 64,7 % des échanges intra-africains de la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD) avaient eu lieu entre des pays membres de celle-ci;

ce chiffre était de 78,4 % et de 65,5 % pour la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) et pour la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), respectivement (voir le tableau 5). Cependant, sauf dans le cas du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), ces parts avaient diminué par rapport à la période 1996-2000. L'appartenance à plusieurs communautés économiques régionales pourrait en partie expliquer cette tendance. Le tableau 5 montre également que, sur les huit CER africaines, c'est dans la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) que la part des échanges intra-africains dans le total des échanges est la plus élevée. Cette part était en effet de 23,1 % au cours de la période 2007-2011, contre 16,4 % pour la SADC, 14,3 % pour l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD), 14,2 % pour la CEDEAO, 13,3 % pour le COMESA, 10,2 % pour la CEN-SAD, 9,3 % pour la CEEAC et 5 % pour l'Union du Maghreb arabe (UMA). Elle a cependant reculé par rapport à la période 2001-2006 dans le cas du COMESA, de la CAE, de la CEDEAO et de l'IGAD. Par ailleurs, entre la période 2001-2006 et la période 2007-2011, la part des échanges intra-africains dans le total des échanges avait augmenté seulement pour la CEN-SAD, la CEEAC, la SADC et l'UMA.

Tableau 5. Le commerce intra-africain, 1996-2011: répartition des parts

CER	Part des échanges intra-africains dans le total des échanges			Part des échanges intra-africains réalisés au sein de la même CER		
	1996-2000	2001-2006	2007-2011	1996-2000	2001-2006	2007-2011
CEN-SAD	9,3	10,0	10,2	74,5	67,7	64,7
COMESA	16,6	13,5	13,3	30,8	42,6	48,6
CAE	24,0	26,0	23,1	57,6	49,4	52,1
CEEAC	8,3	7,7	9,3	21,0	18,7	19,8
CEDEAO	13,7	14,7	14,2	76,2	72,7	65,5
IGAD	17,3	15,1	14,3	53,4	48,4	40,5
SADC	34,2	16,1	16,4	94,6	83,6	78,4
UMA	4,2	4,0	5,0	67,1	63,5	59,5

Source: Base de données UNCTADstat.

Note: Les trois premières colonnes indiquent le pourcentage des échanges intra-africains dans le total des échanges de chaque CER et les trois dernières, le pourcentage des échanges intra-africains de chaque CER qui sont réalisés au sein du même bloc.

A contrario, en termes absolus, les échanges intra-africains de chaque CER africaine ont connu une croissance nominale élevée. Si l'on compare les périodes 2001-2006 et 2007-2011, on peut noter que les échanges intra-africains de la CEN-SAD, de la CEEAC, de la SADC et de l'UMA ont augmenté plus rapidement que l'ensemble de leurs échanges, ce qui s'est traduit par une hausse de la part des échanges intra-africains. Cette part a diminué dans le cas des autres CER africaines non pas parce que les échanges intra-africains ont chuté, mais tout simplement parce que leurs échanges avec le reste du monde ont augmenté plus rapidement.

En fait, la valeur des échanges intra-africains de chaque CER africaine a plus que doublé entre 2001-2006 et 2007-2011, la SADC arrivant au premier rang, avec une moyenne de 53,8 milliards de dollars au cours de la période 2007-2011, suivie par la CEN-SAD (46,1 milliards de dollars), en dépit du fait que cette dernière soit le plus grand bloc commercial en termes de nombre de pays et de taille du PIB. La valeur des échanges intra-africains des autres CER était la suivante: COMESA, 29,7 milliards; CEDEAO, 26,5 milliards; CEEAC, 12,8 milliards; UMA, 12,4 milliards; CAE, 8,4 milliards; et IGAD, 8,0 milliards.

L'importance du commerce intra-africain varie sensiblement d'un pays à l'autre.

L'importance du commerce intra-africain varie beaucoup selon le pays. Par exemple, pour la période 2007-2011, neuf pays (Bénin, Djibouti, Kenya, Mali, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Togo et Zimbabwe) ont exporté au moins 40 % de leurs produits vers d'autres pays africains, contre seulement cinq pays pendant la période 1996-2000. S'agissant des importations, 11 pays (Botswana, Burkina Faso, Lesotho, Malawi, Mali, République démocratique du Congo, Rwanda, Sierra Leone, Swaziland, Zambie et Zimbabwe) ont importé au moins 40 % de leurs produits d'autres pays africains entre 2007 et 2011, comparativement à neuf pays entre 1996 et 2000.

Durant la période 2007-2011, les cinq pays qui ont effectué le plus d'exportations intra-africaines par rapport à leurs exportations mondiales étaient: le Mali (53,5 %), le Togo (52 %), le Zimbabwe (50,8 %), le Sénégal (47,9 %) et l'Ouganda (44,7 %). Les cinq pays qui ont effectué le plus d'importations intra-africaines par rapport à leurs importations mondiales étaient: le Botswana (82,1 %), le Zimbabwe (73,5 %), le Swaziland (69,5 %), la Zambie (63,5 %) et le Lesotho (63,5 %) (voir le tableau 3 b)).

Le tableau 6 indique quelles sont les cinq principales destinations des exportations régionales effectuées en 2011, et ce, pour chaque pays africain. S'agissant de l'ensemble de la région, l'Afrique du Sud, la Côte d'Ivoire, le Ghana, la République

démocratique du Congo et le Zimbabwe ont acheté en 2011 39,4 % des exportations africaines. Le tableau 6 montre qu'il existe d'importants liens bilatéraux sur le plan des exportations entre les pays africains, nouvelle preuve que la proximité géographique, ou ce que l'on appelle les effets de voisinage ou de gravité, joue un grand rôle dans les échanges. Ainsi, au Nord, le Maroc était la première destination des exportations algériennes; au Sud, l'Afrique du Sud était le principal marché d'exportation de la plupart des pays, en particulier l'Angola et le Lesotho; dans les îles de l'océan Indien, Madagascar était le plus important marché d'exportation des Comores; à l'Ouest, le Nigéria était la destination de plus des trois quarts des exportations du Niger, et le Tchad exportait la plupart de ses produits vers le pays voisin, la République centrafricaine; enfin, à l'Est, environ 46 % des exportations kenyanes étaient destinées à ses proches voisins, l'Ouganda et la République-Unie de Tanzanie.

Vingt-six pays comptaient l'Afrique du Sud, et 13 pays comptaient le Nigéria, parmi les cinq principales destinations de leurs exportations. En outre, 12 pays comprenaient l'Égypte, et six pays comprenaient l'Algérie, parmi les cinq principales destinations de leurs exportations. En raison de leur importance économique et démographique considérable, l'Algérie, l'Égypte, le Nigéria et l'Afrique du Sud représentaient, en 2011, 67 % du PIB total de l'Afrique; il n'est donc pas surprenant de constater que ces pays constituaient également d'importants débouchés à l'exportation dans leur région respective. Qui plus est, une analyse du tableau 7 montre que, au cours de la période 2007-2011, 63,8 % des importations intra-africaines étaient destinées à ces quatre pays et à la Côte d'Ivoire. L'Afrique du Sud comptait parmi les cinq principales destinations des importations de 47 des 52 pays concernés, seuls faisant exception le Burundi, la Guinée-Bissau, le Niger, le Soudan et la Tunisie. Ceci montre que l'Algérie, l'Égypte, le Nigéria et l'Afrique du Sud pourraient jouer un rôle essentiel dans le renforcement du commerce intrarégional en Afrique, en raison de leur puissance économique.

Au niveau national, les exportations et les importations intra-africaines se limitent généralement à quelques destinations. Par exemple, les cinq principales destinations des exportations de chaque pays figurant au tableau 6 représentaient plus de 60 % des exportations intra-africaines de ce pays, à l'exception du Maroc. S'agissant des importations, les cinq principales destinations de chaque pays figurant au tableau 7 représentaient plus de 75 % des importations intra-africaines de ce pays, à l'exception du Congo.

Tableau 6. Cinq principales destinations des exportations intra-africaines, par pays, 2011

Pays	Cinq principales destinations des exportations, par ordre d'importance	Part des exportations totales
Afrique du Sud	Zimbabwe, Zambie, Mozambique, Rép. dém. du Congo, Angola	62,0
Algérie	Maroc, Égypte, Tunisie, Libéria, Ghana	96,7
Angola	Afrique du Sud, Ghana, Mozambique, Côte d'Ivoire, Niger	100,0
Bénin	Nigéria, Mali, Niger, Afrique du Sud, Tchad	77,3
Botswana	Afrique du Sud, Zimbabwe, Zambie, Namibie, Rép. dém. du Congo	95,9
Burkina Faso	Afrique du Sud, Ghana, Niger, Bénin, Nigéria	71,6
Burundi	Rwanda, Rép. dém. du Congo, Kenya, Ouganda, Swaziland	86,0
Cameroun	Tchad, Gabon, Ghana, Rép. centrafricaine, Congo	75,2
Cap-Vert	Ghana, Sénégal, Mozambique, Libye, Guinée-Bissau	86,4
Comores	Madagascar, Afrique du Sud, Maurice, Tunisie	100,0
Congo	Angola, Gabon, Nigéria, Côte d'Ivoire, Zimbabwe	80,6
Côte d'Ivoire	Nigéria, Afrique du Sud, Burkina Faso, Ghana, Mali	65,0
Djibouti	Soudan, Égypte, Éthiopie, Ouganda, Kenya	98,9
Égypte	Afrique du Sud, Libye, Soudan, Maroc, Algérie	69,5
Érythrée	Égypte, Soudan, Kenya, Ouganda, Tunisie	97,1
Éthiopie	Somalie, Soudan, Djibouti, Égypte, Kenya	96,1
Gabon	Congo, Afrique du Sud, Rép. dém. du Congo, Nigéria, Maroc	71,9
Gambie	Sénégal, Guinée, Mali, Guinée-Bissau, Ghana	94,4
Ghana	Togo, Afrique du Sud, Burkina Faso, Bénin, Nigéria	77,3
Guinée	Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Maroc, Algérie, Mali	82,2
Guinée équatoriale	Côte d'Ivoire, Sénégal, Ghana, Cap-Vert, Niger	99,8
Guinée-Bissau	Mali, Gambie, Sénégal, Côte d'Ivoire, Tunisie	98,4
Kenya	Ouganda, Rép.-Unie de Tanzanie, Égypte, Rép. dém. du Congo, Rwanda	76,8
Lesotho	Afrique du Sud, Madagascar, Maurice	100,0
Libéria	Côte d'Ivoire, Égypte, Ghana, Rép.-Unie de Tanzanie, Afrique du Sud	98,8
Libye	Tunisie, Égypte, Maroc, Éthiopie, Algérie	99,5
Madagascar	Afrique du Sud, Maurice, Maroc, Comores, Seychelles	85,3
Malawi	Zimbabwe, Afrique du Sud, Égypte, Kenya, Zambie	78,1

Tableau 6 (suite)

Pays	Cinq principales destinations des exportations, par ordre d'importance	Part des exportations totales
Mali	Afrique du Sud, Sénégal, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Maroc	95,5
Maroc	Algérie, Tunisie, Sénégal, Mauritanie, Égypte	44,6
Maurice	Afrique du Sud, Madagascar, Seychelles, Kenya, Rwanda	91,8
Mauritanie	Côte d'Ivoire, Cameroun, Nigéria, Libéria, Ghana	88,7
Mozambique	Afrique du Sud, Zimbabwe, Malawi, Maurice, Botswana	95,7
Namibie	Afrique du Sud, Angola, Rép. dém. du Congo, Botswana, Congo	91,9
Niger	Nigéria, Ghana, Côte d'Ivoire, Mali, Cameroun	95,7
Nigéria	Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Ghana, Cameroun, Sénégal	94,5
Ouganda	Kenya, Rwanda, Rép. dém. du Congo, Soudan, Burundi	87,1
Rép. dém. du Congo	Côte d'Ivoire, Rwanda, Sénégal, Afrique du Sud, Botswana	97,0
Rép.-Unie de Tanzanie	Afrique du Sud, Kenya, Rép. dém. du Congo, Rwanda, Malawi	67,7
Rép. centrafricaine	Rép. dém. du Congo, Maroc, Tchad, Nigéria, Congo	96,8
Rwanda	Kenya, Rép. dém. du Congo, Swaziland, Ouganda, Burundi	97,8
Sao Tomé-et-Principe	Nigéria, Kenya, Cameroun, Afrique du Sud, Zimbabwe	95,1
Sénégal	Mali, Guinée, Gambie, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau	70,4
Seychelles	Madagascar, Ouganda, Maurice, Zimbabwe, Zambie	95,4
Sierra Leone	Afrique du Sud, Nigéria, Côte d'Ivoire, Algérie, Kenya	75,6
Somalie	Égypte, Afrique du Sud, Éthiopie, Algérie, Maurice	100,0
Soudan	Éthiopie, Égypte, Tunisie, Djibouti, Libye	97,1
Swaziland	Rép.-Unie de Tanzanie, Mozambique, Malawi, Mauritanie, Maurice	86,7
Tchad	Rép. centrafricaine, Côte d'Ivoire, Maroc, Nigéria, Cameroun	95,4
Togo	Burkina Faso, Bénin, Ghana, Niger, Nigéria	78,8
Tunisie	Libye, Algérie, Maroc, Éthiopie, Égypte	86,3
Zambie	Afrique du Sud, Rép. dém. du Congo, Égypte, Zimbabwe, Malawi	87,6
Zimbabwe	Afrique du Sud, Rép. dém. du Congo, Botswana, Zambie, Malawi	91,8
Afrique	Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Ghana, Zimbabwe, Rép. dém. du Congo	39,4
Source: Base de données UNCTADstat.		

Tableau 7. Cinq principales destinations des importations intra-africaines, par pays, 2011

Pays	Cinq principales destinations des importations, par ordre d'importance	Part des importations totales
Afrique du Sud	Nigéria, Angola, Mozambique, Zimbabwe, Zambie	85,4
Algérie	Égypte, Tunisie, Afrique du Sud, Maroc, Côte d'Ivoire	94,5
Angola	Afrique du Sud, Ghana, Côte d'Ivoire, Égypte, Rép.-Unie de Tanzanie	97,9
Bénin	Togo, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria, Afrique du Sud	79,0
Botswana	Afrique du Sud, Zimbabwe, Namibie, Zambie, Mozambique	99,5
Burkina Faso	Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, Sénégal, Afrique du Sud	83,5
Burundi	Ouganda, Kenya, Zambie, Rép.-Unie de Tanzanie, Égypte	91,9
Cameroun	Nigéria, Guinée équatoriale, Afrique du Sud, Mauritanie, Côte d'Ivoire	87,9
Cap-Vert	Sénégal, Maroc, Bénin, Égypte, Afrique du Sud	84,0
Comores	Afrique du Sud, Kenya, Maurice, Madagascar, Rép.-Unie de Tanzanie	94,0
Congo	Angola, Gabon, Afrique du Sud, Namibie, Côte d'Ivoire	58,0
Côte d'Ivoire	Nigéria, Mauritanie, Afrique du Sud, Sénégal, Maroc	88,9
Djibouti	Éthiopie, Égypte, Afrique du Sud, Kenya, Maroc	97,0
Égypte	Algérie, Zambie, Kenya, Afrique du Sud, Tunisie	82,3
Érythrée	Égypte, Afrique du Sud, Kenya, Tunisie, Rép.-Unie de Tanzanie	99,7
Éthiopie	Soudan, Afrique du Sud, Égypte, Kenya, Maroc	90,9
Gabon	Cameroun, Afrique du Sud, Congo, Maroc, Tunisie	80,0
Gambie	Sénégal, Côte d'Ivoire, Maroc, Afrique du Sud, Égypte	90,0
Ghana	Nigéria, Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Maroc, Cameroun	87,4
Guinée	Côte d'Ivoire, Sénégal, Afrique du Sud, Maroc, Gabon	83,4
Guinée équatoriale	Côte d'Ivoire, Sénégal, Afrique du Sud, Ghana, Togo	98,8
Guinée-Bissau	Sénégal, Maroc, Égypte, Côte d'Ivoire, Gambie	95,7
Kenya	Afrique du Sud, Égypte, Ouganda, Rép.-Unie de Tanzanie, Rwanda	89,0
Lesotho	Afrique du Sud, Zimbabwe, Swaziland, Maurice, Zambie	99,9
Libéria	Côte d'Ivoire, Algérie, Ghana, Mauritanie, Afrique du Sud	95,6
Libye	Tunisie, Égypte, Maroc, Afrique du Sud, Algérie	99,6
Madagascar	Afrique du Sud, Maurice, Swaziland, Kenya, Seychelles	93,2
Malawi	Afrique du Sud, Zambie, Rép.-Unie de Tanzanie, Kenya, Mozambique	90,3

Tableau 7 (suite)

Pays	Cinq principales destinations des importations, par ordre d'importance	Part des importations totales
Mali	Sénégal, Côte d'Ivoire, Afrique du Sud, Bénin, Togo	89,4
Maroc	Algérie, Égypte, Tunisie, Nigéria, Afrique du Sud	90,7
Maurice	Afrique du Sud, Kenya, Égypte, Zambie, Mozambique	84,9
Mauritanie	Maroc, Afrique du Sud, Sénégal, Tunisie, Swaziland	92,0
Mozambique	Afrique du Sud, Rép.-Unie de Tanzanie, Swaziland, Namibie, Tunisie	97,4
Namibie	Afrique du Sud, Botswana, Rép.-Unie de Tanzanie, Égypte, Mozambique	99,1
Niger	Nigéria, Togo, Côte d'Ivoire, Bénin, Burkina Faso	77,7
Nigéria	Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Algérie, Botswana, Égypte	70,7
Ouganda	Kenya, Afrique du Sud, Rép.-Unie de Tanzanie, Égypte, Swaziland	96,1
Rép. centrafricaine	Cameroun, Tchad, Rép. dém. du Congo, Afrique du Sud, Gabon	81,2
Rép. dém. du Congo.	Afrique du Sud, Rép.-Unie de Tanzanie, Côte d'Ivoire, Rwanda, Botswana	97,8
Rép.-Unie de Tanzanie	Afrique du Sud, Kenya, Swaziland, Zambie, Égypte	92,9
Rwanda	Kenya, Ouganda, Rép.-Unie de Tanzanie, Afrique du Sud, Rép. dém. du Congo	92,8
Sao Tomé-et Príncipe	Gabon, Cameroun, Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Algérie	99,3
Sénégal	Nigéria, Côte d'Ivoire, Afrique du Sud, Maroc, Tunisie	88,4
Seychelles	Afrique du Sud, Maurice, Kenya, Swaziland, Madagascar	98,9
Sierra Leone	Côte d'Ivoire, Sénégal, Égypte, Nigéria, Afrique du Sud	97,2
Somalie	Éthiopie, Égypte, Afrique du Sud, Rép.-Unie de Tanzanie, Togo	100,0
Soudan	Égypte, Kenya, Djibouti, Ouganda, Swaziland	95,2
Swaziland	Rép.-Unie de Tanzanie, Malawi, Afrique du Sud, Botswana, Mozambique	90,9
Tchad	Cameroun, Nigéria, Gabon, Sénégal, Afrique du Sud	88,4
Togo	Ghana, Côte d'Ivoire, Afrique du Sud, Sénégal, Maroc	96,2
Tunisie	Libye, Algérie, Égypte, Maroc, Côte d'Ivoire	97,3
Zambie	Afrique du Sud, Rép. dém. du Congo, Kenya, Zimbabwe, Rép.-Unie de Tanzanie	97,3
Zimbabwe	Afrique du Sud, Botswana, Zambie, Malawi, Mozambique	95,6
Afrique	Afrique du Sud, Nigéria, Côte d'Ivoire, Égypte, Algérie	63,8

Source: Base de données UNCTADstat.

En ce qui concerne la proportion du produit intérieur brut (PIB) attribuable au commerce intra-africain, seuls trois pays, à savoir le Lesotho, le Swaziland et le Zimbabwe, ont affiché un ratio commerce intra-africain/PIB supérieur à 50 %, indiquant que le continent effectuait généralement ses échanges avec des pays extérieurs à la région et que les structures de production et d'exportation étaient surtout destinées à satisfaire la demande extrarégionale. Dix pays, à savoir l'Algérie, l'Angola, le Cap-Vert, l'Égypte, l'Éthiopie, le Libéria, la Libye, le Maroc, la République centrafricaine et le Soudan, ont enregistré un ratio commerce intra-africain/PIB inférieur à 5 %, et 37 pays, un ratio inférieur à 15 % (voir le tableau 8). Les pays ayant connu une augmentation notable de leur ratio commerce intrarégional/PIB (soit une hausse d'au moins 5 % entre 1996-2000 et 2007-2011) sont les suivants: Burundi, Côte d'Ivoire, Mali, Mozambique, République démocratique du Congo, République-Unie de Tanzanie, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Sierra Leone, Zambie et Zimbabwe. *A contrario*, d'autres pays ont enregistré une baisse d'une ampleur similaire, à savoir l'Afrique du Sud, l'Angola, le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland.

Le commerce intra-africain offre des débouchés inexploités pour de nombreuses catégories de produits.

Au cours de la période 2007-2011, le commerce intra-africain des produits de base et des combustibles ne concernait que 14,9 % et 17,7 %, respectivement, du total des échanges africains de ces produits. De nombreux pays africains obligés d'importer des produits de base et des combustibles s'approvisionnent à l'extérieur de la région plutôt qu'à l'intérieur. Ainsi, en raison du manque de raffineries et des contraintes nationales en matière de capacités, certains pays africains, comme le Nigéria, exportent du pétrole brut et importent ensuite du pétrole raffiné. L'absence d'infrastructures et le manque d'investissements dans des installations de raffinage locales pourraient également limiter les possibilités de réaliser des échanges intra-africains de combustibles. De fait, seulement 24,4 % des importations africaines de produits de base et de combustibles provenaient en moyenne de pays africains entre 2007 et 2011.

Au cours de la même période, le volume des échanges intra-africains d'articles manufacturés, exprimé en pourcentage du total des échanges africains de ces articles, a varié entre 15,7 %, pour les articles manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre et de ressources, et 21,4 %, pour les articles manufacturés de faible technicité faisant appel à une main-d'œuvre peu qualifiée. Ces chiffres sont nettement inférieurs à ceux des pays en développement d'Asie et légèrement

Tableau 8. Ratio commerce intrarégional/PIB

Pays	1996-2000	2001-2006	2007-2011	Pays	1996-2000	2001-2006	2007-2011
Afrique du Sud	14,1	4,6	6,0	Malawi	26,0	27,4	30,6
Algérie	0,8	1,4	2,0	Mali	19,6	18,7	25,4
Angola	15,3	7,3	4,7	Maurice	10,3	10,0	8,6
Bénin	8,7	9,8	11,4	Mauritanie	8,1	8,7	12,5
Botswana	59,3	30,4	39,5	Maroc	2,3	2,3	3,5
Burkina Faso	9,7	12,1	11,9	Mozambique	15,4	22,5	23,0
Burundi	4,1	8,3	10,0	Namibie	54,2	39,0	26,7
Cameroun	4,7	6,1	9,4	Niger	11,1	10,2	15,2
Cap-Vert	1,8	2,2	1,4	Nigéria	4,6	4,1	5,0
Comores	5,4	6,1	7,9	Ouganda	10,4	11,6	15,0
Congo	5,4	5,5	6,6	Rép. centrafricaine	3,8	3,2	4,3
Côte d'Ivoire	14,7	19,8	24,0	Rép. dém. du Congo	7,0	14,3	23,5
Djibouti	6,4	8,1	6,0	Rép.-Unie de Tanzanie	5,0	7,0	10,2
Égypte	0,6	1,3	2,5	Rwanda	5,5	7,3	13,4
Érythrée	3,9	4,6	6,3	Sao Tomé-et-Principe	5,4	8,2	12,1
Éthiopie	1,7	3,0	2,9	Sénégal	10,0	13,5	14,8
Gabon	3,2	4,6	5,5	Seychelles	10,6	10,9	13,8
Gambie	3,9	6,8	8,0	Sierra Leone	1,6	10,4	17,0
Ghana	10,5	14,2	10,9	Somalie	-	-	-
Guinée	4,2	5,6	5,0	Soudan	2,2	1,9	1,9
Guinée-Bissau	5,3	7,5	7,3	Swaziland	102,4	100,6	63,0
Guinée équatoriale	13,7	4,2	10,9	Tchad	7,6	6,0	5,5
Kenya	8,0	9,9	11,6	Togo	16,9	27,9	21,4
Libye	2,8	3,0	2,4	Tunisie	4,0	5,1	8,2
Lesotho	105,8	63,6	75,2	Zambie	22,2	31,7	31,9
Libéria	3,0	1,6	3,0	Zimbabwe	27,7	36,8	58,7
Madagascar	3,6	5,0	5,2	Moyenne pour l'ensemble de l'Afrique	13,9	13,4	14,8

Source: Base de données UNCTADstat.

Note: Sont exclus Sao Tomé-et-Principe pour 1996 à 1999 ainsi que Djibouti et la Libye pour 2010 et 2011. La moyenne établie pour l'Afrique correspond à la moyenne arithmétique simple de tous les pays africains et ne prend pas en compte le ratio total des échanges africains/PIB africain total.

inférieurs à ceux des pays en développement d'Amérique, peut-être parce qu'il est plus difficile de procéder à des échanges intrasectoriels d'articles manufacturés en Afrique étant donné l'absence de chaînes de valeur régionales, une diversification économique limitée, le faible développement du secteur manufacturier et l'absence de grandes entreprises ayant des filiales qui exercent des activités dans diverses parties de la région. La question du faible volume des échanges intrasectoriels en Afrique est examinée plus loin.

C'est seulement dans l'une des neuf catégories de la Classification type pour le commerce international (CTCI)⁷, à savoir la catégorie 5 (Produits chimiques et produits connexes) – les quatre principaux sous-produits échangés étant les engrais; les savons, produits d'entretien et détergents; les produits de parfumerie ou de toilette préparés et préparations cosmétiques; ainsi que les médicaments –, qu'au moins 25 % du total des échanges africains ont eu lieu au niveau régional. Encore une fois, cette situation contraste fortement avec celle observée notamment dans les pays en développement d'Asie, où ce sont dans les neuf catégories de la CTCI qu'au moins 40 % du total des échanges ont été effectués au sein de la région, ou encore dans les pays en développement d'Amérique, où ce sont dans six de ces neuf catégories qu'au moins 25 % du total des échanges ont été réalisés au sein de la région. Ces statistiques montrent que le commerce intra-africain offre d'importants débouchés qui demeurent inexploités pour de nombreuses catégories de produits. Cette situation peut être attribuée à plusieurs facteurs; à l'asymétrie entre l'offre et la demande africaines s'ajoutent les goulets d'étranglement entravant le commerce intra-africain et causés par le manque d'infrastructures et de moyens de transport, ainsi qu'une dépendance persistante à l'égard des partenaires commerciaux traditionnels.

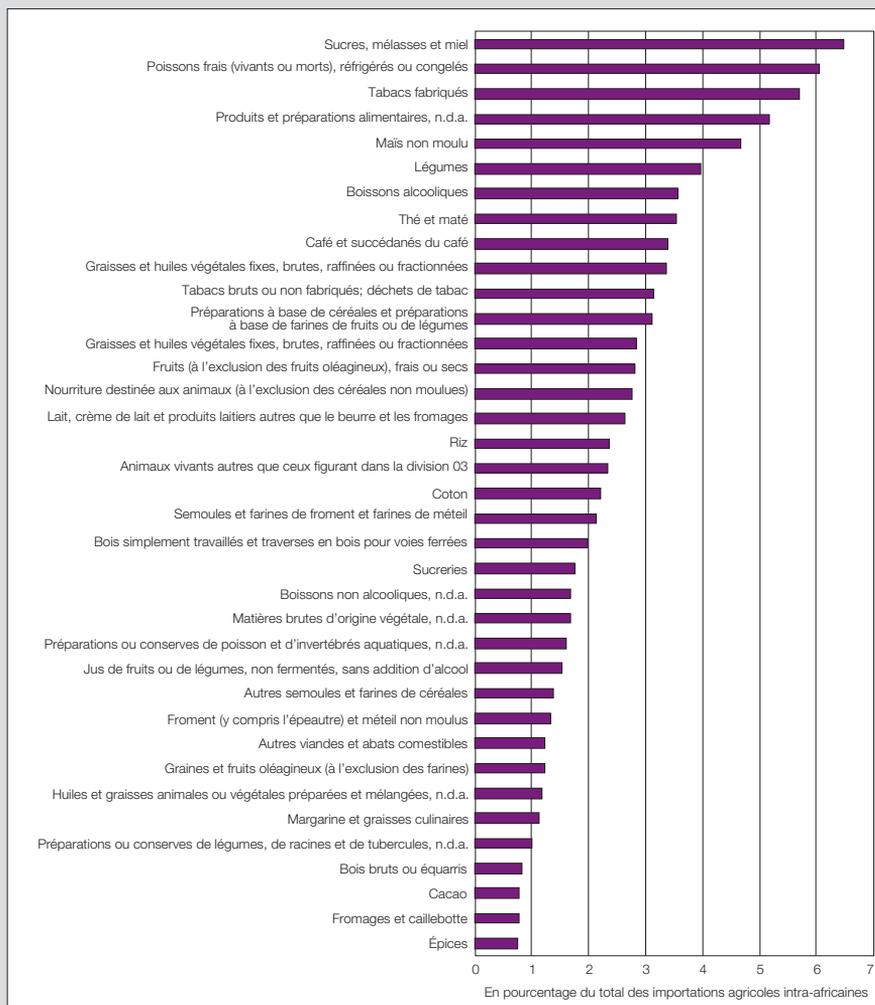
Lorsqu'on analyse, par catégorie de produits, la part des échanges internes réalisés au niveau des CER africaines, on constate qu'au cours de la période 2007-2011, seule la CAE a effectué plus de 25 % de ses échanges au sein de son propre bloc dans cinq catégories sur neuf. Elle était suivie par la CEEAC et la CEDEAO, qui ont toutes deux fait de même dans trois catégories, puis par le COMESA et la SADC dans seulement deux catégories, la CEN-SAD et l'IGAD dans une catégorie et enfin par l'UMA, qui ne l'a fait dans aucune. À titre de comparaison, l'ASEAN a effectué plus de 25 % de ses échanges au niveau interne dans cinq catégories. Un groupe régional mieux établi comme l'Union européenne a réalisé plus de 60 % de ses échanges au sein de son propre bloc dans sept des neuf

catégories. Ces chiffres montrent que les entreprises africaines peuvent se définir de plus en plus en tant que fournisseurs dans diverses catégories de produits en Afrique, dès lors que des mesures appropriées sont mises en place pour favoriser la compétitivité entre elles et sont accompagnées de politiques visant à renforcer les capacités productives, telles que des politiques industrielles nationales et régionales pouvant favoriser à la fois le commerce intersectoriel et le commerce intrasectoriel à long terme.

Le problème du potentiel inexploité du commerce intra-africain est particulièrement manifeste dans le secteur de l'agriculture. L'Afrique est le continent où l'on recense le plus fort pourcentage de terres arables en friche; on estime en effet que de 50 à 60 % des terres arables en friche du monde entier se trouvent en Afrique subsaharienne. Cependant, seulement 16,9 % du total des échanges africains de produits alimentaires et d'animaux vivants (CTCI 0) et seulement 14,8 % des importations agricoles africaines ont été effectués sur ce continent entre 2007 et 2011, indiquant par le fait même que le secteur de l'agriculture et les échanges intra-africains de produits agricoles demeurent nettement inexploités. Au cours de la période 2007-2011, la valeur des importations agricoles intra-africaines était en moyenne de 10 milliards de dollars; les 10 principales importations agricoles intra-africaines, représentant 46 % du total, concernaient les sous-produits suivants: sucres, mélasses et miel; poissons (frais, réfrigérés ou congelés); tabacs; produits et préparations alimentaires; maïs non moulu; légumes; boissons alcooliques; thé et maté; café et succédanés du café; et graisses et huiles végétales (voir la figure 2).

Une analyse du commerce intra-africain par pays, au niveau des codes à trois chiffres (voir le tableau 9) révèle que seulement 25 pays africains comptaient un produit agricole ou lié à l'agriculture parmi leurs deux principales exportations intra-africaines au cours de la période 2007-2011. Si on élargit cette analyse de façon à couvrir les cinq principales exportations intra-africaines de chaque pays, on constate que les exportations agricoles visent seulement une petite gamme de 34 produits, dont certains ne concernent que très peu de pays. Ainsi, seuls le Bénin et le Botswana exportent des viandes au sein du continent. Le Burkina Faso, Djibouti, l'Éthiopie, le Mali, le Niger, le Rwanda et le Soudan sont les seuls pays à compter les animaux vivants dans leurs cinq principales exportations intrarégionales. De la même façon, le riz est uniquement exporté par le Bénin et le Cap-Vert, le maïs, seulement par le Malawi, et les légumes, seulement par l'Érythrée, l'Éthiopie, le Niger et la Somalie.

Figure 2. Les 37 principales importations agricoles intra-africaines, 2007-2011



Source: Base de données UNCTADstat.

Note: n.d.a. = non dénommé(e)(s) ailleurs.

Tableau 9. Principales exportations intra-africaines et vers le reste du monde, par catégorie de produits à trois chiffres de la CTCl, 2007-2011 (périodes moyennes)

Pays	Deux principales exportations intra-africaines	Part
Afrique du Sud	Véhicules automobiles pour le transport de marchandises et véhicules automobiles à usages spéciaux; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	12,1
Algérie	Propane et butane liquéfiés; Gaz naturel, même liquéfié	83,3
Angola	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Navires, bateaux et engins flottants	94,6
Bénin	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Autres viandes et abats comestibles	41,2
Botswana	Minerais de nickel et leurs concentrés; mattes de nickel, etc.; Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires	27,3
Burkina Faso	Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or); Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	22,3
Burundi	Café et succédanés du café; Thé et maté	26,1
Cameroun	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Navires, bateaux et engins flottants	42,2
Cap-Vert	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Navires, bateaux et engins flottants	62,9
Comores	Épices; Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués (à l'exception de l'argile et du verre)	34,0
Congo	Navires, bateaux et engins flottants; Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	68,5
Côte d'Ivoire	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Produits résiduels du pétrole, n.d.a.	45,6
Djibouti	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03; Lait, crème de lait et produits laitiers autres que le beurre et les fromages	48,9
Égypte	Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or); Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	14,0
Érythrée	Constructions préfabriquées; Graines et fruits oléagineux (y compris les farines, n.d.a.)	33,1
Éthiopie	Légumes; Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	67,1
Gabon	Navires, bateaux et engins flottants; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	50,8
Gambie	Tissus en matières textiles synthétiques ou artificielles; Lait, crème de lait et produits laitiers autres que le beurre et les fromages	38,8
Ghana	Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or); Propane et butane liquéfiés	35,4
Guinée	Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés; Café et succédanés du café	52,1

Tableau 9 (suite)

Pays	Deux principales exportations intra-africaines	Part
Guinée équatoriale	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Propane et butane liquéfiés	78,8
Guinée-Bissau	Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés; Articles de ménage et d'économie domestique en métaux communs, n.d.a.	22,9
Kenya	Thé et maté; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	17,2
Lesotho	Appareils récepteurs de télévision, même combinés; Chaussures	25,8
Libéria	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Caoutchouc naturel et gommés naturelles analogues, sous formes primaires	52,3
Libye	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	58,3
Madagascar	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Vêtements en matières textiles, n.d.a.	18,0
Malawi	Tabacs bruts ou non fabriqués; déchets de tabac; Maïs non moulu	31,1
Mali	Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or); Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	86,1
Maroc	Préparations ou conserves de poisson et d'invertébrés aquatiques, n.d.a.; Engrais (autres que ceux du groupe 272)	19,2
Maurice	Vêtements en matières textiles, n.d.a.; Vêtements pour hommes en matières textiles, autres que de bonneterie	19,7
Mauritanie	Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	81,3
Mozambique	Énergie électrique; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	50,0
Namibie	Imprimés; Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	28,3
Niger	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03; Légumes	81,1
Nigéria	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Navires, bateaux et engins flottants	88,5
Ouganda	Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués (à l'exception de l'argile et du verre); Tabacs bruts ou non fabriqués; déchets de tabac	15,3
Rép. centrafricaine	Bois simplement travaillés et traverses en bois pour voies ferrées; Sucres, mélasses et miel	50,8
Rép. dém. du Congo	Minerais de cuivre et leurs concentrés, mattes de cuivre, cuivre de ciment	66,5
Rép.-Unie de Tanzanie	Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or); Engrais (autres que ceux du groupe 272)	15,3
Rwanda	Thé et maté; Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03	39,4
Sao Tomé-et-Principe	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Tubes, tuyaux, profilés creux et accessoires de tuyauterie, en fonte, fer ou acier	44,8
Sénégal	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués (à l'exception de l'argile et du verre)	41,9
Seychelles	Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	75,7

Tableau 9 (suite)

Pays	Deux principales exportations intra-africaines	Part
Sierra Leone	Appareils et matériel de génie civil et de construction; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	24,6
Somalie	Machines et appareils pour la production et la transformation de l'électricité, et leurs parties et pièces détachées; Préparations ou conserves de légumes, de racines et de tubercules, n.d.a.	22,3
Soudan	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Graines et fruits oléagineux (à l'exclusion des farines)	60,2
Swaziland	Huiles essentielles, produits utilisés en parfumerie et en confiserie; Produits chimiques divers, n.d.a.	43,5
Tchad	Fils spéciaux, tissus spéciaux et produits connexes; Coton	43,3
Togo	Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués (à l'exception de l'argile et du verre); Énergie électrique	33,2
Tunisie	Papiers et cartons découpés en vue d'un usage déterminé; ouvrages en papier ou carton; Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués (à l'exception de l'argile et du verre)	12,1
Zambie	Minerais de cuivre et leurs concentrés, mattes de cuivre, cuivre de ciment	39,5
Zimbabwe	Minerais de nickel et leurs concentrés; mattes de nickel, etc.; Cokes et semi-cokes de houille, de lignite ou de tourbe; charbon de corne	32,1
Afrique	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	29,6
Pays	Deux principales exportations vers le reste du monde	Part
Afrique du Sud	Argent, platine et métaux de la mine du platine; Houilles, même pulvérisées, mais non agglomérées	22,3
Algérie	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Gaz naturel, même liquéfié	79,8
Angola	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires	97,6
Bénin	Coton; Fruits (à l'exclusion des fruits oléagineux), frais ou secs	57,3
Botswana	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires; Minerais de nickel et leurs concentrés; mattes de nickel, etc.	91,4
Burkina Faso	Coton; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	85,4
Burundi	Café et succédanés du café; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	76,4
Cameroun	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Cacao	60,3
Cap-Vert	Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés; Préparations ou conserves de poisson et d'invertébrés aquatiques, n.d.a.	55,9
Comores	Navires, bateaux et engins flottants; Épices	74,1
Congo	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Navires, bateaux et engins flottants	85,7
Côte d'Ivoire	Cacao; Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	63,6

Tableau 9 (suite)

Pays	Deux principales exportations vers le reste du monde	Part
Djibouti	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	46,7
Égypte	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Gaz naturel, même liquéfié	26,8
Érythrée	Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or); Argent, platine et métaux de la mine du platine	88,0
Éthiopie	Café et succédanés du café; Graines et fruits oléagineux (à l'exclusion des farines)	54,5
Gabon	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Minerais de métaux communs et leurs concentrés, n.d.a.;	85,5
Gambie	Fruits (à l'exclusion des fruits oléagineux), frais ou secs; Minerais de métaux communs et leurs concentrés, n.d.a.	45,2
Ghana	Cacao; Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	69,1
Guinée	Minerais d'aluminium et leurs concentrés (y compris l'alumine); Gaz naturel, même liquéfié	66,1
Guinée équatoriale	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Gaz naturel, même liquéfié	93,3
Guinée-Bissau	Fruits (à l'exclusion des fruits oléagineux), frais ou secs; Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	96,8
Kenya	Thé et maté; Matières brutes d'origine végétale, n.d.a.	44,0
Lesotho	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires; Vêtements en matières textiles, n.d.a.	50,8
Libéria	Navires, bateaux et engins flottants; Caoutchouc naturel et gommes naturelles analogues, sous formes primaires	72,2
Libye	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	90,7
Madagascar	Vêtements en matières textiles, n.d.a.; Épices	26,7
Malawi	Tabacs bruts ou non fabriqués; déchets de tabac; Sucres, mélasses et miel	75,3
Mali	Coton; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	74,2
Maroc	Véhicules automobiles pour le transport de personnes; Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	19,2
Maurice	Vêtements en matières textiles, n.d.a.; Sucres, mélasses et miel	33,2
Mauritanie	Minerais de fer et leurs concentrés; Minerais de cuivre et leurs concentrés, mattes de cuivre, cuivre de ciment	65,2
Mozambique	Aluminium; Tabacs bruts ou non fabriqués; déchets de tabac	66,4
Namibie	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires; Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	35,3
Niger	Matières radioactives et produits associés; Minerais d'uranium ou de thorium et leurs concentrés	68,0

Tableau 9 (suite)

Pays	Deux principales exportations vers le reste du monde	Part
Nigéria	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Gaz naturel, même liquéfié	88,9
Ouganda	Café et succédanés du café; Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	48,1
Rép. centrafricaine	Bois bruts ou équarris; Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires	62,5
Rép. dém. du Congo	Cuivre; Minerais de métaux communs et leurs concentrés, n.d.a.	46,9
Rép.-Unie de Tanzanie	Minerais de métaux précieux et leurs concentrés; cendres d'orfèvre, débris et déchets de métaux précieux; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	29,5
Rwanda	Minerais de métaux communs et leurs concentrés, n.d.a.; Café et succédanés du café	80,2
Sao Tomé-et-Principe	Cacao; Chaux, ciment et matériaux de construction fabriqués (à l'exception de l'argile et du verre)	69,2
Sénégal	Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles; Produits chimiques inorganiques: éléments, oxydes et sels halogènes et peroxydes étalliques	39,5
Seychelles	Préparations ou conserves de poisson et d'invertébrés aquatiques, n.d.a.; Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	69,0
Sierra Leone	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires; Minerais d'aluminium et leurs concentrés (y compris l'alumine)	38,9
Somalie	Animaux vivants autres que ceux figurant dans la division 03; Or, à usage non monétaire (à l'exclusion des minerais et concentrés d'or)	60,2
Soudan	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	87,4
Swaziland	Sucres, mélasses et miel; Pâtes à papier et déchets de papier	30,0
Tchad	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux > 70 % huiles	95,7
Togo	Cacao; Coton	50,2
Tunisie	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Vêtements en matières textiles, n.d.a.	26,1
Zambie	Cuivre; Minerais de cuivre et leurs concentrés, mattes de cuivre, cuivre de ciment	84,3
Zimbabwe	Tabacs bruts ou non fabriqués; déchets de tabac; Fonte, fonte spiegel, fer spongieux, grenailles et poudres	41,3
Afrique	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux; Gaz naturel, même liquéfié	54,4
<p>Source: Base de données UNCTADstat.</p> <p>Note: La troisième colonne indique la part des deux principaux produits exportés en Afrique et vers le reste du monde, respectivement.</p>		

Le tableau 10 indique le solde net moyen de la balance commerciale de chaque pays africain pour la période 2007-2011 s'agissant des matières premières agricoles et des produits alimentaires. Trente et un pays africains sont des exportateurs nets de matières premières agricoles, tandis que 37 pays sont des importateurs nets de produits alimentaires. Tous les pays qui étaient des importateurs nets de produits alimentaires (ou des exportateurs nets de produits alimentaires) au niveau mondial l'étaient aussi au niveau africain, sauf le Bénin, Djibouti, l'Égypte, la Mauritanie, le Maroc, le Niger, le Sénégal et la Tunisie (exportateurs nets au niveau africain, mais importateurs au niveau mondial), ainsi que le Ghana, la Guinée-Bissau, Madagascar et le Swaziland (importateurs nets au niveau africain, mais exportateurs au niveau mondial). Au total, cependant, les pays africains n'ont importé que 15 % de leurs produits alimentaires d'autres pays africains durant la période 2007-2011. Parmi les importateurs nets de produits alimentaires, seuls le Botswana, le Lesotho et le Rwanda ont importé plus de 60 % de leurs produits alimentaires d'autres pays africains. D'autre part, les pays africains n'ont exporté en moyenne que 21,1 % de leurs produits alimentaires au sein de la région et, parmi les exportateurs nets, seule la Zambie avait exporté plus de 50 % de ses produits alimentaires vers d'autres pays africains.

Dans la mesure où il existe encore des terres arables en friche en Afrique et compte tenu de la demande d'importation de produits alimentaires, il devrait être possible d'élargir la gamme des produits agricoles qui sont produits et commercialisés sur ce continent grâce à la mise en place de politiques agricoles et agro-industrielles appropriées. Des pays comme le Ghana et l'Afrique du Sud, qui enregistrent d'importants excédents commerciaux s'agissant des produits alimentaires échangés au niveau mondial, ne comptent pourtant pas les produits agricoles parmi leurs cinq principales exportations intra-africaines. Cela montre qu'on peut mieux satisfaire la demande alimentaire africaine au niveau intrarégional en augmentant la production agricole nationale des pays africains.

La part de l'activité manufacturière dans les échanges intra-africains est supérieure à sa part dans les échanges extrarégionaux, mais elle enregistre un recul depuis une dizaine d'années.

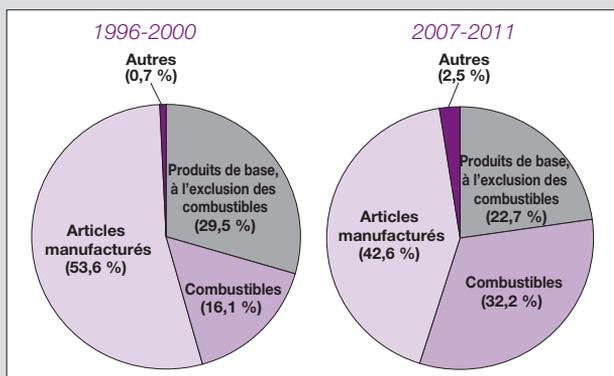
En Afrique, la part des articles manufacturés dans le total des échanges intra-africains était en moyenne de 42,6 % au cours de la période 2007-2011, alors qu'elle était de 53,6 % au cours de la période 1996-2000 (voir la figure 3). À titre de comparaison, la part de l'activité manufacturière dans les échanges internes des pays en développement d'Asie a aussi diminué, passant de 71,9 % entre 1996

Tableau 10. Solde net de la balance commerciale des pays africains dans le secteur de l'agriculture, 2007-2011 (En milliers de dollars)

Pays	Solde net de la balance commerciale		Pays	Solde net de la balance commerciale	
	Matières premières agricoles	Produits alimentaires		Matières premières agricoles	Produits alimentaires
Afrique du Sud	859 587	1 693 937	Malawi	26 472	593 510
Algérie	-641 117	-7 355 609	Mali	428 563	-268 879
Angola	-129 907	-3 235 044	Maroc	-594 652	-913 481
Bénin	324 401	-125 845	Maurice	-94 761	-234 912
Botswana	-48 824	-490 316	Mauritanie	-9 202	-39 226
Burkina Faso	480 519	-158 972	Mozambique	69 829	-135 997
Burundi	-5 021	-17 585	Namibie	-19 482	378 237
Cameroun	599 217	-135 232	Niger	-32 210	-105 818
Cap-Vert	-5 778	-177 847	Nigéria	223 610	-4 162 785
Comores	-1 760	-65 028	Ouganda	128 155	1 009 537
Congo	185 811	-468 317	Rép. centrafricaine	69 086	-54 649
Côte d'Ivoire	849 804	2 951 891	Rép. dém. du Congo	129 014	-845 587
Djibouti	-6 208	-67 475	Rép.-Unie de Tanzanie	177 174	392 613
Égypte	-990 789	-5 812 720	Rwanda	-21 911	-104 188
Érythrée	-4 740	-199 583	Sao Tomé-et-Principe	-763	-29 387
Éthiopie	152 410	404 907	Sénégal	-39 880	-585 056
Gabon	840 508	-410 644	Seychelles	-15 261	164 444
Gambie	1 138	-81 748	Sierra Leone	-52 272	-138 650
Ghana	267 320	2 324 285	Somalie	29 063	-410 681
Guinée	25 765	-187 632	Soudan	87 289	-799 737
Guinée équatoriale	81 766	-413 097	Swaziland	90 964	187 999
Guinée-Bissau	633	51 801	Tchad	99 624	-307 870
Kenya	509 930	746 656	Togo	74 966	12 248
Lesotho	-34 441	-371 739	Tunisie	-371 349	-578 464
Libéria	72 024	-7 829	Zambie	69 970	184 204
Libye	-44 665	-1 327 343	Zimbabwe	293 264	32 267
Madagascar	28 647	8 800			

Source: Base de données UNCTADstat.

Figure 3. Répartition du commerce intra-africain par grande catégorie de produits, 1996-2000 et 2007-2011



Source: Base de données UNCTADstat.

et 2000 à 65,2 % entre 2007 et 2011, tandis que dans les pays en développement d'Amérique, elle a augmenté, passant de 55,2 % à 56,2 %. Le recul enregistré pour l'Afrique peut s'expliquer par le faible développement du secteur manufacturier africain par rapport à celui des deux autres régions (UNCTAD et UNIDO, 2011).

La part des articles manufacturés dans les échanges intra-africains a toujours été supérieure à leur part dans les échanges extrarégionaux depuis 1996 (voir la figure 4). Comme le soulignait le *Rapport 2009 sur le développement économique en Afrique*, l'intégration régionale peut servir de tremplin au développement du secteur manufacturier africain, et celui-ci peut à son tour servir à renforcer le commerce intra-africain. La part des articles manufacturés dans les échanges intra-africains et extrarégionaux diminue toutefois depuis 1996, témoignant d'un processus de désindustrialisation causé par le fait que : a) le développement du secteur manufacturier africain est entravé par des problèmes de compétitivité; et que b) l'envolée des prix des produits de base a entraîné une réorientation des priorités stratégiques et des ressources en faveur de l'exportation des produits de base.

Au cours de la période 2007-2011, c'est dans la CAE que la part de l'activité manufacturière dans le commerce entre les communautés économiques régionales a été la plus élevée (58,3 %), suivie par la SADC (51,4 %), le COMESA (44,8 %), l'IGAD (39,1 %), l'UMA (35,2 %), la CEN-SAD (34,3 %) et la CEDEAO (25,7 %).

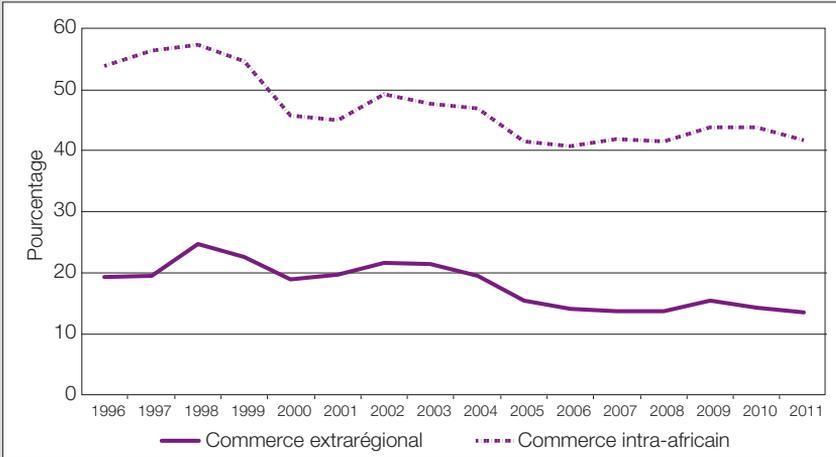
Ces écarts peuvent encore une fois s'expliquer par les différents niveaux de développement du secteur manufacturier des pays membres des divers blocs régionaux. Par exemple, en 2008, l'Afrique de l'Ouest était la région africaine la moins industrialisée en termes de ratio activité manufacturière/PIB, tandis que les secteurs manufacturiers de l'Afrique australe, de l'Afrique du Nord et de l'Afrique de l'Est étaient plus importants et représentaient un pourcentage plus élevé du PIB (UNCTAD et UNIDO 2011). De 1996-2000 à 2007-2011, la part de l'activité manufacturière dans les échanges effectués au sein d'un même bloc a reculé dans toutes les CER, à l'exception de la CEN-SAD, de la CAE et de la CEEAC. Cette dernière a réussi à faire augmenter de façon notable la part des articles manufacturés de faible technicité faisant appel à une main-d'œuvre peu qualifiée dans les exportations réalisées au sein du bloc auquel elle appartient, cette part passant de 4,8 % au cours de la période 1996-2000 à 39,1 % au cours de la période 2007-2011. Cette amélioration est attribuable au fait que des membres de la CEEAC comme le Gabon, la Guinée équatoriale et le Tchad ont intensifié leurs efforts pour exporter au niveau régional des articles manufacturés, c'est-à-dire que la part des articles manufacturés dans leurs exportations intra-africaines a augmenté par rapport à celle des articles manufacturés dans leurs exportations mondiales.

Le volume des échanges intrasectoriels est faible en Afrique et il entrave l'expansion du commerce intra-africain.

Selon une récente étude menée par Ofa, Spence, Mevel et Karingi (2012), le volume des échanges intrasectoriels, c'est-à-dire l'exportation et l'importation simultanées de produits au sein d'un même secteur, est faible en Afrique, représentant en moyenne environ 10 % du total des échanges de chaque pays échantillonné. Ce type d'échanges était même inférieur à la moyenne dans 32 des 50 pays échantillonnés. Il a excédé 20 % dans seulement sept pays, à savoir la Côte d'Ivoire, l'Égypte, la Guinée équatoriale, Maurice, le Mozambique, l'Ouganda, le Sénégal et la Tunisie. Si l'on exclut l'importation et la réexportation des produits pétroliers, seuls quatre pays (Égypte, Maurice, Ouganda et Tunisie) ont enregistré un volume relativement élevé d'échanges intrasectoriels. L'étude a aussi permis de constater l'existence d'une corrélation entre la diversification des exportations et le commerce intrasectoriel en Afrique.

Le commerce intrasectoriel peut englober les échanges de marchandises se trouvant au même stade de transformation (différenciation horizontale) ou à un stade de transformation différent (différenciation verticale) au sein d'une industrie donnée.

Figure 4. Part des articles manufacturés dans le commerce intra-africain et le commerce extrarégional, 1996-2011



Source: Base de données UNCTADstat.

Il peut être fonction du niveau de développement du secteur manufacturier des partenaires commerciaux ainsi que des échanges réalisés au sein d'un groupe dans le cadre de réseaux de production fragmentés (Gouranga, 2003; van Marrewijk, 2008). Les échanges intrasectoriels influent sur les échanges intrarégionaux. Par exemple, la forte hausse du commerce intrarégional entre les pays émergents d'Asie observée au début de la dernière décennie est principalement attribuable au commerce des biens intermédiaires, ce qui a conduit à une augmentation notable de la part des échanges asiatiques dans le commerce mondial (Zebregs, 2004). La participation de ces pays émergents asiatiques à des réseaux régionaux de production manufacturière qui sont intégrés verticalement a permis de stimuler les échanges intrasectoriels (soit à l'intérieur du secteur manufacturier) entre les pays ainsi que les échanges intrarégionaux. La Chine joue un rôle extrêmement important dans les chaînes de valeur manufacturières régionales de l'Asie, car elle dope la demande en sous-composants d'autres pays et relie les chaînes de valeur régionales asiatiques aux chaînes d'approvisionnement mondiales. Ce cas de figure, où certains pays agissent comme des moteurs du développement pour le reste d'une région et tirent profit de leur essor dans les chaînes de valeur mondiales afin de créer une demande en biens intermédiaires provenant d'autres pays africains et de dynamiser

le commerce intrarégional, ne s'est pas encore produit en Afrique. Il faut bien comprendre les contraintes qui entravent le commerce intrasectoriel en Afrique pour déterminer les facteurs qui pourraient le stimuler. Le faible volume des échanges intrasectoriels en Afrique freine l'expansion du commerce intra-africain et de la part de ce continent dans le commerce mondial.

L'investissement intra-africain est en hausse dans certains pays, mais des débouchés demeurent inexploités.

Les données sur l'investissement intra-africain sont peu nombreuses. Certains éléments laissent cependant entendre que les flux d'investissement dans la région ont augmenté ces dix dernières années, mais que d'importantes possibilités d'investissement intrarégional demeurent inexploitées. Selon une étude menée sur la valeur de l'ensemble des projets d'investissement étranger direct (IED) entrepris en Afrique entre 2003 et 2010, seulement 5 % de cette valeur totale, soit 46 milliards de dollars, provenaient d'IED intra-africains (Africa Investor, 2012). En revanche, la part des entrées d'IED provenant de pays membres de l'ASEAN dans le total des flux d'IED vers l'ASEAN s'élevait en moyenne à 16,7 % entre 2008 et 2010 (ESCAP, 2012).

Le tableau 11 présente les estimations de la CNUCED sur les entrées d'IED intrarégionales et le stock intérieur d'IED de certains pays africains. Ainsi, des pays tels que Madagascar et le Kenya ont reçu entre 6 et 11 % de leurs flux d'IED d'autres pays africains au cours de la période 2007-2010, tandis que des pays d'Afrique australe, comme Maurice, le Malawi, le Mozambique, la Namibie, l'Ouganda et la République-Unie de Tanzanie, ont reçu entre 17 et 80 % de leurs flux d'IED de la région, fort probablement de l'Afrique du Sud. Entre 2008 et 2010, plus de 20 % du stock intérieur d'IED du Botswana, du Malawi, du Nigéria, de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie provenait d'autres pays africains.

D'après des enquêtes menées par des sociétés privées, comme celle de Ernst and Young intitulée *Africa Attractiveness Survey*, l'IED intra-africain dans de nouveaux projets aurait enregistré un taux de croissance composé de 23 % par an entre 2003 et 2011, ce taux atteignant 42 % depuis 2007. Le nombre de nouveaux projets d'IED intra-africains a augmenté, passant d'environ 27 à 145, grâce principalement aux flux provenant d'Afrique du Sud, du Kenya et du Nigéria. Des données supplémentaires de la CNUCED (voir le tableau 12) indiquent qu'une part croissante de l'IED intra-africain allait au secteur des services, tendance encourageante pour le continent étant donné que l'accès à certains services (finance et transports) pourrait jouer un rôle crucial dans la compétitivité des entreprises

Tableau 11. Investissement étranger direct intrarégional en Afrique (diverses années)

Pays	Période moyenne/année	Région d'origine (En millions de dollars)		Ratio Afrique/monde (En pourcentage)
		Afrique	Monde	
<i>Entrées d'IED</i>				
Algérie	2000-2001	183,5	831,8	22,1
Cap-Vert	2004-2006	0,2	84,7	0,2
Égypte	2008-2010	121,2	11 139,5	1,1
Éthiopie	1992-1994	0,1	7,0	1,6
	2002-2004	37,3	421,7	8,8
Kenya	2007-2008	65,2	622,7	10,5
Madagascar	2008-2010	67,7	1 094,3	6,2
Malawi	2008-2010	31,6	74,8	42,3
Maroc	1996-1998	20,3	664,7	3,1
	2008-2010	55,2	3 636,0	1,5
Maurice	1994-1996	0,9	25,1	3,8
	2009-2011	62,2	352,5	17,6
Mozambique	2009-2011	403,4	1 325,0	30,4
Namibie	2006-2008	522,7	653,4	80,0
Nigéria	2008-2010	1 978,5	7 665,7	25,8
Ouganda	2008-2010	189,6	701,5	27,0
République-Unie de Tanzanie	2006-2008	121,6	461,6	26,3
Tunisie	1998-2000	8,5	605,3	1,4
	2008-2010	72,3	1 986,2	3,6
<i>Stock intérieur d'IED</i>				
Afrique du Sud	1990	183,8	9 210,4	2,0
	2000	301,1	43 451,0	0,7
	2010	974,3	153 133,0	0,6
Botswana	1997	769,7	1 280,2	60,1
	2010	374,5	1 148,9	32,6
Kenya	2008	241,5	2 773,0	8,7
Madagascar	2002	43,0	165,5	26,0
	2010	289,6	4 382,6	6,6
Malawi	2000	103,6	357,7	29,0
	2010	358,3	1 149,8	31,2
Maroc	2010	320,8	45 081,6	0,7
Nigéria	2010	15 570,3	60 326,7	25,8
Ouganda	2010	1 437,9	5 575,2	25,8
République-Unie de Tanzanie	2008	2 076,4	6 239,9	33,3
Zambie	2001	143,2	1 084,8	13,2
<i>Source:</i> CNUCED, base de données sur les IED/STN.				

Tableau 12. Fusions-acquisitions internationales (1990-2011) et projets d'investissement de création (2003-2011) en Afrique (Nombre de projets, selon le secteur du vendeur et la région investissant)

Secteur du pays visé	Fusions-acquisitions en Afrique, selon la région du dernier repreneur (1990-2011)			Projets d'investissement de création en Afrique, selon la région d'origine (2003-2011)		
	Monde	Afrique	Ratio Afrique/monde (%)	Monde	Afrique	Ratio Afrique/monde (%)
<i>Total</i>	1 532	167	10,9	5 145	673	13,1
<i>Secteur primaire</i>	349	12	3,4	517	25	4,8
Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	33	3	9,1	2	-	-
Activités extractives et pétrolières	316	9	2,8	515	25	4,9
<i>Secteur manufacturier</i>	427	25	5,9	2 060	188	9,1
Produits alimentaires, boissons et tabacs	119	-1	-0,8	351	50	14,2
Textiles, vêtements et cuirs	11	3	27,3	173	12	6,9
Bois et articles en bois	9	4	44,4	32	1	3,1
Édition et imprimerie	13	2	15,4	3	1	33,3
Coke, produits pétroliers et combustibles nucléaires	5	2	40,0	115	9	7,8
Produits chimiques	78	6	7,7	192	19	9,9
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	8	-	-	70	1	1,4
Produits minéraux non métalliques	54	-	-	161	32	19,9
Métaux et ouvrages en métaux	36	2	5,6	158	14	8,9
Machines et matériel	22	-	-	140	5	3,6
Appareils électriques et électroniques	28	3	10,7	269	27	10,0
Instruments de précision	15	3	20,0	15	-	-
Véhicules automobiles et autres matériels de transport	30	1	3,3	343	8	2,3
Autres activités de fabrication	1	-	-	38	9	23,7
<i>Secteur des services</i>	756	130	17,2	2 568	460	17,9
Électricité, gaz et eau	10	2	20,0	128	6	4,7
Construction	3	2	66,7	69	3	4,3
Commerce	91	22	24,2	73	11	15,1
Hôtels et restaurants	37	7	18,9	198	14	7,1
Transports, entreposage et communications	149	31	20,8	357	37	10,4
Finance	211	45	21,3	821	320	39,0
Services aux entreprises	209	20	9,6	786	63	8,0
Administration publique et défense	2	-	-	-	-	-
Éducation	6	-	-	40	2	5,0
Santé et services sociaux	12	-	-	29	1	3,4
Activités de services collectifs, sociaux et personnels	13	1	7,7	36	1	2,8
Autres services	13	-	-	31	2	6,5

Source: Base de données de la CNUCED sur les fusions-acquisitions internationales, et informations extraites de *Financial Times Ltd.*, fDi Markets (www.fdimarkets.com) pour les projets de création.projects.

africaines. Entre 2003 et 2011, seulement 3,7 % des 673 projets concernant des investissements de création intra-africains ont eu lieu dans le secteur primaire, contre 7,3 % entre 2003 et 2007. Au cours de la période 2003-2011, 68,4 % des projets concernaient le secteur des services, contre 54,5 % entre 2003 et 2007. Les projets liés au secteur manufacturier ne représentaient toutefois que 27,9 % de l'ensemble des projets entre 2003 et 2011, contre 38,2 % entre 2003 et 2007. Dans le secteur des services, 69,6 % des investissements de création intra-africains visaient le secteur de la finance. Les données sur le nombre de fusions-acquisitions confirment la prépondérance du secteur des services et, à l'intérieur de celui-ci, du financement des projets intra-africains. Les données de la CNUCED montrent que l'Afrique du Sud fait partie des cinq principaux pays qui investissent dans la région, en dépit de l'importance croissante des échanges et des investissements provenant de pays émergents comme la Chine. Hormis l'Afrique du Sud, on ne compte aucun autre pays africain parmi les 20 principaux pays investissant en Afrique (voir le tableau 13). Même s'il est difficile d'analyser l'investissement intra-africain en l'absence de données fiables, le faible niveau des échanges réalisés au sein du continent laisse supposer qu'il est possible d'augmenter cet investissement de manière significative, d'autant plus que la croissance se poursuit en Afrique et qu'un nombre accru d'entreprises africaines sont à la recherche de rendements élevés et de possibilités de diversification dans la région.

Pour conclure, les faits stylisés présentés dans le présent chapitre confirment l'opinion populaire sur le commerce africain selon laquelle l'Afrique est un acteur marginal du commerce mondial, avec un faible niveau d'échanges intrarégionaux. Cependant, ils montrent également que les échanges effectués au sein du continent et avec le reste du monde ont connu une croissance énergique, affichant des taux de croissance nominale qui sont comparables à ceux d'autres régions. Les analyses empiriques montrent aussi que d'importants débouchés commerciaux régionaux demeurent inexploités dans de multiples secteurs, y compris ceux des produits de base, des articles manufacturés et de l'agriculture. S'agissant de l'investissement, les données disponibles laissent entendre qu'il y a eu une augmentation notable du nombre de nouveaux projets d'IED intra-africains, impulsés principalement par l'Afrique du Sud, le Kenya et le Nigéria. Toutefois, la plupart des nouveaux projets d'investissement de création intra-africains visaient le secteur des services. En outre, d'après les données fournies par les investisseurs, l'Afrique du Sud demeure le seul pays africain des 20 principaux pays investissant en Afrique.

Tableau 13. Vingt principaux pays investissant en Afrique, tels qu'indiqués par les pays investisseurs (Part en pourcentage)

Rang	Région/pays d'origine	Part du stock intérieur d'IED total en Afrique
	Pays développés	76,2
	Pays en développement	23,2
	Europe du Sud-Est et CEI	0,6
1	France	17,9
2	États-Unis	17,5
3	Royaume-Uni	14,6
4	Malaisie	6,0
5	Afrique du Sud	5,7
6	Chine	4,0
7	Allemagne	4,0
8	Suisse	3,9
9	Italie	3,2
10	Singapour	3,0
11	Norvège	2,9
12	Japon	2,5
13	Belgique	2,3
14	Hong Kong, Chine	2,0
15	Canada	1,5
16	Portugal	1,5
17	Suède	1,2
18	Pays-Bas	0,9
19	Inde	0,8
20	Danemark	0,6
	Autres	3,8

Source: CNUCED, base de données sur les IED/STN.

Note: Les données sur la répartition géographique du stock intérieur d'IED en Afrique ne sont pas disponibles pour la plupart des pays africains. Le présent tableau a été établi à partir des données sur le stock extérieur d'IED des pays suivants: Ukraine (2000); Ex République yougoslave de Macédoine (2001); Lettonie (2004); Inde (2005); Singapour (2006); Pologne (2007); Australie, Brésil et Roumanie (2008); Canada et République tchèque (2009); Afrique du Sud, Allemagne, Bulgarie, Chine, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Fédération de Russie, France, Grèce, Hong Kong (Chine), Irlande, Israël, Italie, Maroc, Norvège, Oman, Pakistan, Pays-Bas, Portugal, République de Corée, Royaume-Uni, Slovénie, Suède, Suisse et Turquie (2010); Autriche, Belgique, Chili, États-Unis, Finlande, Hongrie, Islande, Japon, Kazakhstan, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Province chinoise de Taiwan et Thaïlande (2011). Les données concernant l'Inde et la province chinoise de Taiwan sont tirées des autorisations.





CHAPITRE 2
**COMMERCE INTRA-AFRICAIN:
MOTEURS, PROBLÈMES ET
SOLUTIONS POSSIBLES**

A. INTRODUCTION

Les études et les analyses empiriques du commerce et de l'investissement en Afrique présentés au chapitre 1 font apparaître une augmentation sensible de la croissance du commerce intra-africain depuis vingt ans, mais une croissance qui demeure très faible par rapport à celle d'autres continents. Elles donnent à penser que ce commerce est faible par rapport à ce qu'il pourrait être, ce qui sous-entend la présence de possibilités inexploitées d'échanges régionaux, particulièrement dans les secteurs agricole et manufacturier. Le continent est riche en ressources naturelles et humaines, richesse qui pourrait étayer une expansion de la production et du commerce agricoles. Ainsi, avec 733 millions d'hectares de terres arables, l'Afrique possède environ 27 % du total mondial, alors que l'Asie n'en a que 628 millions d'hectares et l'Amérique latine 570 millions (Juma, 2011). Pourtant, de nombreux pays du continent sont aujourd'hui importateurs nets de produits alimentaires et de produits agricoles, ainsi qu'il ressort du chapitre 1, et se trouvent en situation d'insécurité alimentaire. Il est absolument indispensable d'inverser cette tendance préoccupante si l'on veut stimuler le commerce intra-africain.

Le présent chapitre analyse les moteurs du commerce intra-africain, afin de faire mieux comprendre le fonctionnement du commerce régional. Il commence par une étude des mécanismes par lesquels les blocs régionaux pourraient influencer sur le commerce et la croissance, puis donne une évaluation des données empiriques concernant le lien entre les blocs régionaux d'une part, le commerce et la croissance d'autre part. Il étudie certaines difficultés auxquelles les pays sont confrontés pour stimuler le commerce intrarégional et propose un nouvel éclairage sur les moyens d'améliorer l'application des accords commerciaux régionaux en vigueur afin de promouvoir le commerce intra-africain.

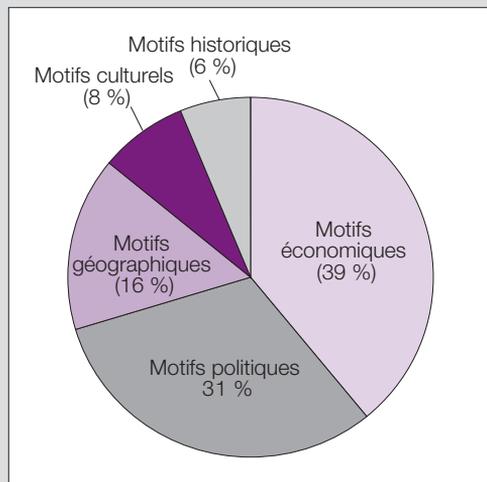
B. BLOCS RÉGIONAUX, COMMERCE ET CROISSANCE

La formation de blocs commerciaux régionaux est une caractéristique importante et bien documentée de l'intégration économique en Afrique. Il existe sur le continent 17 blocs de ce genre, dont 8 sont reconnus officiellement par l'Union africaine (UNCTAD, 2009). Les communautés économiques régionales ont été créées essentiellement pour promouvoir la coopération économique, mais elles interviennent de plus en plus aussi dans d'autres domaines. Ainsi, la CEDEAO et

la SADC se sont employées très activement à promouvoir la paix et la sécurité dans leur région respective. Phénomène intéressant, dans une étude récente de la Commission économique pour l'Afrique (CEA) sur les pays membres et les communautés économiques régionales, 39 % des enquêtés ont indiqué qu'ils adhéraient à un bloc régional pour des raisons économiques, contre 31 % qui le faisaient pour des raisons politiques. Des facteurs géographiques, culturels et historiques sont d'autres raisons avancées par les pays africains pour adhérer à une communauté économique régionale (voir fig. 5).

Le nombre élevé des blocs commerciaux régionaux en Afrique donne à penser que les dirigeants politiques estiment que ces blocs offrent la possibilité de promouvoir le commerce régional, de stimuler la croissance et de créer du développement. Cette conviction peut s'expliquer rationnellement à partir d'arguments des ouvrages spécialisés qui révèlent la possibilité de tirer des avantages statiques et dynamiques de la libéralisation douanière dans le cadre d'accords régionaux de commerce (Viner, 1950). Les avantages statiques découlent d'une affectation plus rationnelle et plus efficace des ressources: la suppression des obstacles au commerce entre membres d'un même bloc crée des échanges au sein du bloc en transférant la production des zones ou pays à coût élevé aux zones ou pays à faible coût.

Figure 5. Principaux motifs d'adhésion à une communauté économique régionale (En pourcentage des réponses)



Source: Commission économique pour l'Afrique (2012a).

Cependant, la libéralisation à l'intérieur d'un bloc commercial peut aussi détourner des courants d'échanges en provoquant un transfert des producteurs à faible coût extérieurs au bloc aux producteurs à coût élevé à l'intérieur du bloc. Le résultat net sera favorable si l'effet de création de courants d'échanges l'emporte sur l'effet de détournement de courants d'échanges. C'est ce qui adviendra si les conditions suivantes sont remplies: les membres du bloc sont compétitifs et les structures de production diffèrent d'une économie à l'autre; le bloc comprend beaucoup de membres et possède une forte part du commerce et de la production mondiale; les droits de douane en vigueur entre les membres du bloc sont élevés; les distances entre les membres sont petites. Bien évidemment, les blocs régionaux africains ne répondent pas à tous ces critères, de sorte que la thèse économique en faveur de blocs commerciaux sur le continent s'appuie sur les avantages dynamiques (ou effets de croissance) plutôt que sur les arguments statiques traditionnels en faveur de l'intégration.

Les blocs commerciaux régionaux peuvent apporter à leurs membres des avantages dynamiques ou des possibilités de croissance en donnant aux entreprises l'accès à un marché plus étendu, ce qui permet d'exploiter des économies d'échelle et de surmonter les obstacles dus à la petitesse des économies nationales. Avec 54 pays, l'Afrique a plus d'États mais moins d'habitants que l'Asie. La fragmentation du continent en petits États est coûteuse: outre son incidence sur la taille des marchés, elle rend la fourniture de biens publics insuffisante et onéreuse, avec les conséquences qui en découlent pour la compétitivité des entreprises (Collier and Venables, 2008). Les blocs commerciaux régionaux peuvent aussi avoir des effets de croissance en facilitant le transfert de technologie des membres les plus avancés vers d'autres membres du bloc. En outre, ils peuvent réduire le risque de double emploi dans les activités de recherche-développement entre différents pays et créer des effets d'échelle dans ces activités. Enfin, les blocs commerciaux régionaux peuvent aussi influencer la croissance en intensifiant la concurrence, les entreprises se trouvant contraintes d'utiliser les ressources de façon plus efficace et d'améliorer la productivité. Un meilleur accès au marché étendu offert par les accords commerciaux régionaux peut stimuler la croissance en réduisant les risques et les facteurs d'incertitude pour les entreprises et en encourageant l'entrepreneuriat; cette considération peut influencer les décisions que les entreprises prennent quant à leur implantation géographique et aussi améliorer leur croissance, avec une incidence favorable sur l'emploi, l'investissement et la croissance de l'économie (Schiff and Winters, 2003; Elbadawi, 1997; Krugman, 1991).

Les ouvrages sur l'intégration économique fournissent des éléments d'information intéressants sur la répartition des avantages dans un bloc commercial. Plus précisément, ils tendraient à prouver que cette répartition est fonction des caractéristiques des pays et que la formation d'un bloc commercial n'aura probablement pas les mêmes effets sur les différents membres. Par exemple, l'appartenance à un bloc est généralement avantageuse pour les pays sans littoral, particulièrement si certains membres du bloc ont accès à la mer et que la formation du bloc débouche sur le développement de l'infrastructure régionale. En outre, les pays étendus sont mieux à même d'exploiter les possibilités créées dans les blocs commerciaux et peuvent donc en tirer davantage de bénéfices. Venables (2003) suggère que dans un accord commercial régional entre pays en développement, les pays relativement grands attirent les entreprises manufacturières et tirent donc le plus d'avantages du partenariat. Il en résulte une divergence de revenus plutôt qu'une convergence, contrairement aux partenariats entre pays développés. La raison en est que dans le cadre considéré, l'intégration profite aux pays qui ont des caractéristiques plus proches de la moyenne mondiale; dans les blocs de pays développés, ce sont habituellement les membres les plus pauvres, tandis que dans les cas de blocs de pays en développement, ce sont habituellement les membres les plus riches du bloc (Collier, 2008). La répartition des avantages dans les blocs commerciaux régionaux d'Afrique affecte dans une grande mesure l'efficacité et la viabilité de ces blocs. Elle a joué un rôle crucial dans l'effondrement de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) en 1977 et elle constitue un problème épineux dans d'autres communautés économiques, particulièrement la CEDEAO, où le Nigéria est un membre prédominant, et la SADC, où l'Afrique du Sud est un membre de grande taille et relativement riche. Par conséquent, à mesure que les pays du continent redoublent d'efforts pour stimuler le commerce intra-africain en renforçant les blocs commerciaux régionaux, il leur faut absolument créer des mécanismes et des moyens crédibles d'assurer un développement équitable parmi leurs membres.

L'intérêt croissant des décideurs pour les blocs commerciaux en tant que moyen de promouvoir le commerce et la croissance les a poussés à évaluer l'impact des accords commerciaux régionaux (Schiff and Winters, 2003). On a utilisé des modèles de gravité pour examiner l'incidence des blocs commerciaux sur les échanges intrarégionaux. Cernat (2001) a constaté que les blocs commerciaux avaient effectivement un impact favorable sur ces échanges. En revanche, Longo and Sekkat (2004) n'ont découvert aucun élément prouvant que les blocs commerciaux aient stimulé le commerce intracontinental. Concernant les

effets de croissance des blocs commerciaux, les précédentes études empiriques étaient axées principalement sur les pays développés, particulièrement l'Union européenne, avec des résultats assez peu concluants. Ainsi, alors qu'Italianer (1994) a conclu que l'intégration régionale en Europe avait favorisé le commerce et la croissance, Vamvakidis (1999) constatait qu'elle avait un impact négatif sur la croissance et l'investissement, encore que dans certains cas les estimations ne fussent pas significatives sur le plan statistique. De leur côté, Wooster, Banda and Dube (2008) ont conclu que dans l'Union européenne le commerce intrarégional avait une incidence plus faible que le commerce extrarégional sur la croissance du produit par habitant. À partir d'une démarche différente, Liu (2012) a fourni des indications tendant à prouver que les blocs commerciaux régionaux regroupant des pays non membres de l'OMC favorisaient la croissance alors que ceux qui regroupaient des membres de l'OMC avaient un impact négligeable sur elle.

Des études empiriques ont été faites aussi à propos de l'impact des blocs commerciaux sur la croissance des pays en développement. Par exemple, pour Jalles (2012), les blocs commerciaux régionaux en Asie du Sud et du Sud-Est n'ont qu'un impact peu visible, voire potentiellement néfaste sur la croissance. Concernant l'Afrique, Sandberg et Martin (2001) ont conclu que le commerce à l'intérieur de la SADC avait un impact négatif, encore qu'insignifiant statistiquement, sur la croissance de la région. En revanche, Kamau (2010) présente des éléments indiquant que le COMESA, la CAE et la SADC favorisent la croissance dans la région. D'autres éléments montrent nettement, à partir de données concernant la CEDEAO, que les exportations régionales contribuent à l'augmentation de la productivité, à la diversification et à la création d'emplois (von Uexkull, 2012). Les résultats mitigés concernant l'impact des blocs commerciaux sur la croissance donnent souvent lieu à deux interprétations. La première consiste à faire valoir, comme c'est le cas de la plupart des adversaires du régionalisme, que les blocs commerciaux sont un obstacle à la croissance et qu'une libéralisation générale est bien supérieure à une libéralisation préférentielle (Schiff and Winters, 2003). La deuxième, beaucoup plus équilibrée, est que les blocs commerciaux peuvent contribuer utilement à la croissance mais qu'en définitive leur impact dépend des caractéristiques de leurs membres ainsi que de la conception et de l'application des accords conclus (UNCTAD, 2009). Il convient de se demander à ce stade pourquoi le commerce intra-africain est maigre, d'autant plus que les blocs commerciaux régionaux sont relativement nombreux sur le continent. La section qui va suivre présente des explications sur le fonctionnement du commerce régional africain.

C. COMPRENDRE LE COMMERCE RÉGIONAL AFRICAIN

L'une des caractéristiques du continent africain est la multiplicité des frontières nationales qui font obstacle au commerce intracontinental. Avec ses 54 pays, l'Afrique a des marchés nationaux très étroits. En 2010, 24 pays sur 53 comptaient moins de 10 millions d'habitants et 17 d'entre eux moins de 5 millions. En outre, 29 pays avaient un PIB inférieur à 10 milliards de dollars, et 18 un PIB inférieur à 5 milliards. Ces économies sont plus petites que le chiffre d'affaires de certaines grosses sociétés. En 2012, par exemple, 266 des 500 plus grandes entreprises mondiales recensées par la revue Fortune avaient un revenu supérieur à 10 milliards de dollars⁸. L'existence d'un trop grand nombre de petites économies limite les possibilités d'économies d'échelle et compromet la productivité et la compétitivité. En outre, l'obligation de traverser trop de frontières et de se conformer à des régimes commerciaux différents entraîne une faiblesse de l'intégration des marchés, facteur qui décourage le commerce intra-africain. On trouvera dans les sections qui vont suivre une analyse détaillée des facteurs qui maintiennent ce commerce en deçà de son potentiel. On distingue trois catégories de facteurs: faibles compétitivité de la production et des échanges; concentration des produits et des marchés; facteurs extérieurs qui affectent l'aptitude des économies africaines à commercer entre elles.

Médiocre compétitivité de la production et du commerce

Le commerce intra-africain est freiné par la médiocrité de l'offre par rapport aux possibilités du marché régional et par l'absence de compétitivité des exportations. Dans la plupart des pays du continent, les entreprises ont des coûts de production élevés par suite d'un mauvais accès à des facteurs de production comme l'électricité, le crédit, la main-d'œuvre qualifiée et d'autres intrants, de sorte qu'il leur est difficile d'être compétitives. L'Afrique est en retard sur d'autres régions en développement pour ce qui est de l'infrastructure matérielle et des équipements collectifs. La densité routière est de 7,2 kilomètres pour 100 kilomètres carrés de terre arable, contre 127 pour les pays en développement d'autres continents. La production d'électricité est de 398 mégawatts pour 1 million d'habitants, contre 2 475 dans les pays en développement non africains. En outre, 67 % seulement des habitants ont accès à l'eau et 35 % ont accès à des installations sanitaires. Les chiffres correspondants pour les pays en développement non africains sont de 85 % et 70 % respectivement (Beck *et al.*, 2011). Le continent a un taux de

pénétration d'Internet très faible (3 %) par rapport à la moyenne mondiale, qui est de 14 %. En outre, les services d'infrastructure y coûtent deux fois plus cher que dans d'autres régions en développement.

Des études sur les entreprises du secteur des textiles au Kenya, au Lesotho, à Madagascar et au Swaziland font apparaître que le coût de la production est affecté par les pannes de courant électrique et l'approvisionnement en eau. En outre, plus de 50 % des entreprises africaines étudiées entre 2006 et 2010 ont désigné le caractère aléatoire de l'approvisionnement en électricité comme étant le principal obstacle à leurs opérations. Le transport, quant à lui, a été défini comme la principale difficulté par 27,8 % seulement d'entre elles (Oseni, 2012). Beaucoup d'entreprises ont leur propre générateur pour produire de l'électricité, mais à un coût plus élevé, ce qui immobilise une grosse partie de leur capital, particulièrement chez les petites et moyennes entreprises. Cette contrainte est une source de coûts supplémentaires et réduit la compétitivité. En outre, non seulement la production de courant par générateur coûte cher, mais aussi elle empêche de réaliser des économies d'échelle étant donné la quantité limitée d'énergie qu'un générateur peut produire (Foster and Steinbuks, 2009). Outre les coûts de production, les entreprises africaines ont aussi des coûts commerciaux relativement élevés qui découlent des obstacles tarifaires ou non tarifaires, des coûts de transaction (transport et assurance) et des obstacles administratifs.

Le commerce intra-africain se heurte encore à des droits de douane assez élevés. L'exportateur vers les marchés extérieurs au continent est soumis à un taux de protection moyen de 2,5 %, seulement, en grande partie par suite des préférences dont l'Afrique bénéficie en vertu du Système généralisé de préférences, de l'initiative «Tout sauf les armes» et de la «Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique». En revanche, pour un même produit exporté vers un marché du continent, l'exportateur subit un taux de protection appliqué moyen de 8,7 %. Les taux varient selon les pays et les produits, les plus élevés frappant surtout les échanges entre les pays subsahariens et les pays d'Afrique du Nord. Ainsi, en moyenne, les exportations éthiopiennes en Tunisie se heurtent à un taux de protection de 50,4 % alors que l'exportateur tunisien vers l'Éthiopie est confronté à un taux de 15,7 %. Les exportations marocaines au Nigéria subissent un taux de protection moyen de 65,7 % alors que les exportations nigérianes au Maroc se heurtent à un taux moyen de 17,6 % (Mével and Karingi, 2012).

Les pays africains imposent aussi des obstacles non tarifaires au commerce: contrôle des prix, normes pour les produits, contrôle des changes, contingentement,

licences non automatiques, contraintes administratives, formalités documentaires excessives et inutiles et lenteurs inutiles (voir encadré 1). Étant donné la nature des obstacles non tarifaires, il est difficile d'en évaluer les effets sur le commerce. Néanmoins, on estime généralement que ces obstacles sont néfastes pour le commerce intra-africain et qu'il faut y remédier. En outre, la réduction des obstacles tarifaires en Afrique risque de rendre le recours aux obstacles non tarifaires plus fréquent par des pays qui cherchent à protéger leur marché de la concurrence étrangère. Les éléments d'information empiriques donnent à penser que tel pourrait effectivement être le cas. Ainsi, pour la SADC, il ressort d'études économétriques que les obstacles non tarifaires freinent le commerce à l'intérieur de la Communauté et augmentent les importations en provenance de pays extérieurs (Keane *et al.*, 2010). En conséquence, les obstacles non tarifaires ont créé un régime d'incitation néfaste qui pénalise les échanges intracommunautaires au lieu de les encourager. Dans ces conditions, les pays d'Afrique doivent prendre des mesures plus énergiques pour traiter le problème des obstacles non tarifaires qui nuisent au commerce intracontinental.

Encadré 1. Négociation de mesures de facilitation commerciale

En vue d'abaisser les obstacles non tarifaires à son commerce avec les autres pays de la CAE, le Rwanda a engagé depuis deux ans des négociations bilatérales avec ses partenaires. Il a signé un mémorandum d'accord avec la République-Unie de Tanzanie le 17 octobre 2012. Les deux pays se sont engagés à prendre des mesures pour favoriser leurs échanges bilatéraux. Les engagements inscrits dans le mémorandum illustrent la diversité des problèmes que fait intervenir la négociation de la levée d'obstacles non tarifaires. Certains de ces engagements sont les suivants: construire rapidement un poste frontière unique à l'un des points de passage entre les deux pays; assurer l'interface des systèmes informatiques utilisés par les services des douanes des deux pays; envisager d'adopter et d'accepter un cautionnement douanier commun aux deux pays; faciliter le dédouanement rapide des marchandises en ouvrant tous les postes frontière vingt-quatre heures sur vingt-quatre; accélérer la mise en place du système électronique de localisation des marchandises; réduire les temps d'attente en mettant en place un nombre optimal de ponts bascules, de barrages routiers et de postes de contrôle; diffuser largement une information sur les possibilités d'escorte policière après 18 heures pour les convois de 10 camions ou plus entre Isaka et Rusumo; délivrer gratuitement des certificats d'origine simplifiés pour les marchandises originaires de la CAE; échanger des listes de produits sensibles.

Source: Communiqué commun de la réunion bilatérale entre le Ministère du commerce et de l'industrie du Rwanda et le Ministère de l'industrie et du commerce de la République-Unie de Tanzanie, Kigali, 17 octobre 2012, consultable à l'adresse: http://www.minicom.gov.rw/IMG/pdf/JOINT_COMMUNIQUE.pdf.

Les coûts de transaction (transport et assurance) sont très élevés en Afrique et gênent la croissance du commerce intracontinental. Des enquêtes sur les entreprises montrent que la route est le principal moyen de transport de marchandises dans ce commerce (UNCTAD, 2009). La qualité des routes, particulièrement des grands axes qui relient les marchés régionaux, est donc particulièrement importante pour la compétitivité des marchandises. L'Afrique possède aujourd'hui moins de routes qu'elle n'en avait il y a trente ans et la région accuse les coûts de transport de fret les plus élevés au monde. En Afrique centrale, le transport d'une tonne de marchandise sur le trajet Douala (Cameroun)-N'Djamena (Tchad) coûte 0,11 dollar le kilomètre, soit plus du double du coût en Europe occidentale, qui est de 0,05 dollar, et plus du quintuple de celui du Pakistan (0,02 dollar). Dans l'ensemble, on constate que la cherté du transport nuit à l'expansion du commerce plus que les restrictions tarifaires ou non tarifaires au commerce (Teravaninthorn and Raballand, 2008).

En moyenne, les coûts de transaction sont plus élevés pour le commerce intra-africain que pour les échanges avec le reste du monde. Ainsi, le coût moyen du transport en Afrique représente 7,7 % de la valeur totale des exportations, c'est-à-dire le double de la moyenne mondiale de 3,7 %. D'une manière générale, la persistance du coût élevé du commerce intracontinental résulte du fait que le continent fonctionne toujours selon les schémas de commerce colonial, dans lequel les politiques d'infrastructure et de commerce étaient conçues dans le sens des exportations vers des pays extérieurs au continent, essentiellement les anciennes puissances coloniales. Pour stimuler le commerce intra-africain, il faudra remanier en profondeur la politique commerciale et créer une nouvelle infrastructure conçue spécifiquement pour le favoriser.

Les statistiques ventilées montrent que dans certains secteurs et dans certains pays, le coût du transport représente une proportion de la valeur totale des exportations encore plus élevée que la moyenne de 7,7 % (UNDP, 2011a). Dans les pays sans littoral, la médiocrité de l'infrastructure des transports augmente non seulement les coûts commerciaux mais aussi les coûts de production, par suite du caractère aléatoire de l'approvisionnement en facteurs de production. Par suite l'état précaire des voies de communication, les entreprises de ces pays souffrent d'une grande incertitude quant à leurs coûts de production et par conséquent quant à leur compétitivité. Ainsi, les entreprises du Burundi et du Zimbabwe sont obligées de maintenir des stocks d'intrants importés supérieurs au volume optimal, correspondant à une durée de production allant jusqu'à une année, afin de prévenir

les ruptures de stock. Des stocks volumineux, bien que nécessaires, augmentent les coûts de production, ce qui effrite la compétitivité des marchandises produites (Nkurunzira, 2012).

Concentration de la production et des marchés

Le commerce extérieur des pays africains est limité à une gamme étroite de produits. Avec une valeur de 0,411 en 2011, l'indice de concentration des exportations africaines est le double de l'indice qui le suit immédiatement, celui de l'Asie du Sud, qui est de 0,203. En Asie de l'Est, région qui a été citée comme étant un modèle de diversification des exportations dans les dernières décennies, l'indice de concentration est de 0,103, soit le quart de celui de l'Afrique. En outre, beaucoup des produits exportés par l'Afrique n'intéressent pas les consommateurs des pays africains. Ainsi, les 15 pays sans littoral du continent (avant que le Soudan du Sud ne devienne indépendant) exportent principalement les articles suivants: diamants, uranium, café, coton, textiles et vêtements, bétail, tabac, sucre et cuivre. La plupart de ces produits ne sont pas d'une importance vitale pour le commerce intra-africain car ils ne sont habituellement utilisés ni comme biens de consommation ni comme biens intermédiaires dans les industries des pays africains (Nkurunzira, 2012).

L'étroitesse de l'éventail de production en Afrique limite le commerce régional, mais elle n'explique pas entièrement la dynamique du commerce intrarégional. Ainsi, dans la CEDEAO, si la gamme des produits exportés est limitée, un tableau de l'avantage comparatif de la région montre que les exportations diffèrent considérablement des importations. Il serait donc possible d'étoffer le commerce intrarégional, particulièrement celui des produits alimentaires et des produits agricoles, pour lesquels les pays du continent possèdent actuellement un avantage comparatif. Le régionalisme accroît le potentiel d'échanges, grâce aux économies d'échelle, à la diversification des produits et au commerce intrasectoriel. On peut donc considérer la concentration des échanges comme une entrave à court terme au commerce intracontinental. Avec le temps, l'existence d'un marché étendu peut modifier les courants d'échanges en suscitant la mise au point de nouveaux produits, en réorientant les ressources vers des branches d'activité nouvelles et en rationalisant les anciennes (UNCTAD, 2009; Kean *et al.*, 2010). Par conséquent, la volonté politique de stimuler le commerce intra-africain doit aller de pair avec des mesures destinées à stimuler l'industrialisation et le commerce intrasectoriel.

En ce qui concerne la concentration des marchés, certains pays sont tributaires de quelques marchés d'exportation peu nombreux. Ainsi, dans la SADC, l'Afrique du Sud a une économie si puissante qu'elle fournit une grosse part des importations des autres pays de la Communauté. Dans la deuxième moitié de la décennie 2000, environ 59 % des importations intracommunautaires étaient originaires d'Afrique du Sud, en baisse par rapport à la décennie précédente, où les importations en provenance de ce pays représentaient 81 % du total (Kean *et al.*, 2010). L'Afrique du Sud n'est pas le seul pays concerné par la concentration des échanges. Dans la CAE, le Kenya est prépondérant dans les exportations intrarégionales, avec près de 75 % du total. En Afrique de l'Ouest, le commerce intrarégional est dominé par le Nigéria, et dans une certaine mesure par la Côte d'Ivoire, qui fournissent environ 70 % des exportations totales (UNCTAD, 2009).

Facteurs extérieurs

On ne peut pas analyser le commerce intra-africain sans tenir compte des facteurs extérieurs qui donnent sa physionomie au commerce international. La mondialisation et la libéralisation des échanges ont intensifié la concurrence en Afrique. Des marchés qui étaient auparavant locaux et régionaux font aujourd'hui partie d'un marché planétaire relativement ouvert. Les consommateurs africains ont accès davantage à des produits importés, notamment en provenance des économies émergentes du Sud, produits qui sont moins chers que des biens d'origine locale ou régionale (Kaplinsky and Morris, 2008; Ighobor, 2013). Il est résulté une désindustrialisation, dont témoigne la chute de la part du secteur manufacturier dans le PIB de l'Afrique, qui est tombée de 15 % en 1990 à 10 % en 2008 (UNCTAD and UNIDO, 2011). Le nouveau programme régional destiné à dynamiser le commerce intra-africain devra tenir compte des répercussions de cette tendance sur le commerce intracontinental et sur la manière dont les pays peuvent reconstruire leurs capacités productives et parvenir à la compétitivité.

Il existe d'autres facteurs extérieurs qui n'ont peut-être pas d'effet direct sur le commerce intra-africain mais qui pourraient acquérir de l'importance un jour. La CNUCED a déjà recensé un certain nombre de ces facteurs (UNCTAD, 2009), mais au moins deux d'entre eux, les accords de partenariat économique et la Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique, méritent d'être rappelés, étant donné leur pertinence pour l'avenir de ce commerce. Des accords de partenariat économique sont en négociation depuis plusieurs années entre l'Union européenne et des régions du Groupe Afrique, Caraïbes, Pacifique (ACP). Beaucoup de questions

ont été soulevées quant au point de savoir si ces accords allaient renforcer ou freiner l'intégration régionale en Afrique, notamment par une série de publications importantes établies depuis 2004 par la CEA en collaboration avec la Commission de l'Union africaine et la Banque africaine de développement (BAfD). L'une de ces publications reconnaît que les accords de partenariat économique pourraient apporter de gros avantages «si les groupes de négociation adoptent des tarifs extérieurs communs uniques en tant que base sur laquelle ils font leurs offres d'accès de marchés à l'Union européenne dans les accords sur les APE complets» (ECA, AUC and AfDB, 2010). Dans ce scénario, «..., les APE régionaux contribueraient à renforcer les économies d'échelle», et en outre, «l'objectif des marchés régionaux élargis pourrait également être réalisé». On fait valoir aussi que cela «stimulerait l'investissement, accroîtrait la concurrence interne et favoriserait la diffusion de la technologie». Cependant, le rapport soulève des préoccupations sérieuses à propos de ce genre d'accord, en particulier en ce qui concerne les implications du «principe de réciprocité régissant les négociations sur les APE» et son incidence sur le détournement des échanges commerciaux dans les communautés économiques régionales. Le rapport conclut qu'en raison de ce principe, «les APE présentent un défi majeur à la capacité des pays africains d'accroître les échanges entre les CER et à l'intérieur des CER». Il ressort des projections figurant dans le rapport qu'avec les accords commerciaux réciproques conclus au titre des accords de partenariat économique, «les poussées d'importations européennes pourraient détourner 16 % des exportations intrarégionales ou des échanges intra-africains» (ECA, AUC and AfDB, 2010). Les gouvernements africains devraient donc tenir compte de ces évaluations, faites par des organisations régionales importantes comme la CEA, la Commission de l'Union africaine et la BAfD, dans leur manière d'envisager les accords de partenariat économique.

D'autres préoccupations ont été exprimées à propos des accords de partenariat économique. Par exemple, on a fait valoir que l'Afrique allait perdre des revenus appréciables si l'on supprimait entièrement les taxes sur les importations en provenance de l'Union européenne. En effet, alors que de moins en moins de pays alimentent leurs recettes par les droits de douane, certaines estimations récentes montrent qu'à long terme, les pays africains pourraient perdre jusqu'à 71 % de leurs recettes douanières avec ce genre d'accord (Fontagné *et al.*, 2010). Lorsqu'ils signent ces accords, ces pays doivent donc étudier soigneusement et utiliser judicieusement certaines de leurs dispositions qui pourraient leur apporter des avantages. Par exemple, ces accords comprennent des dispositions qui

permettent aux pays ACP de traiter jusqu'à 20 % des produits en provenance de l'Union européenne comme des produits sensibles. Cette formule permettrait aux pays africains de désigner certains produits qui sont échangés sur le plan régional comme des produits sensibles, de manière à protéger le commerce intracontinental. En outre, à long terme, l'Afrique devrait veiller à ce que la disposition relative au développement inscrite dans les accords soutienne le commerce intra-africain en exigeant dans les négociations que l'Union européenne lui fournisse une aide additionnelle et ciblée destinée à renforcer la capacité productive des économies africaines afin d'améliorer leur productivité et leur compétitivité (Milner *et al.*, 2011).

La Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique offre unilatéralement un accès préférentiel au marché des États-Unis pour certaines marchandises exportées par les pays qui sont parties à l'accord. Les produits pétroliers sont les principales exportations africaines bénéficiant de cette loi, suivis par les textiles et les vêtements. En vertu de sa disposition relative aux tissus en provenance de pays tiers (encore que cette disposition n'assure pas l'exemption totale de droits de douane et que seuls certains pays remplissent les conditions pour en bénéficier), la loi prévoit des règles d'origine souples qui permettent aux exportateurs de textiles et vêtements d'acheter leurs tissus dans des pays tiers où ils sont les moins chers, notamment en Chine. Les pays africains, particulièrement les producteurs de coton d'Afrique de l'Ouest, pourraient envisager de transformer leur coton en tissus et de l'exporter dans les pays qui sont admis au bénéfice de la loi. L'approvisionnement en tissus originaires d'autres pays africains encouragerait la création de chaînes de valeur régionales, accroissant le commerce intra-africain tout en favorisant l'industrialisation du continent.

D. AMÉLIORER L'APPLICATION DES ACCORDS COMMERCIAUX RÉGIONAUX

Pour pouvoir lever plusieurs des obstacles à l'expansion du commerce intra-africain qui sont évoqués dans les sections qui précèdent, les pays du continent doivent appliquer les accords commerciaux régionaux de façon efficace. Plus précisément, l'élimination des obstacles tarifaires ou non tarifaires va contribuer à développer le commerce intracontinental et devrait en bonne logique figurer au programme de l'intégration régionale. À cause de la crainte des pertes de recettes que pourrait provoquer à court terme la suppression des obstacles tarifaires, on peut comprendre qu'il s'agisse d'un problème délicat, particulièrement pour les

petits pays. En revanche, on ne comprend pas bien pourquoi les pays hésitent à adopter des normes et des règlements communs qui pourraient leur être profitables à tous. Les communautés économiques régionales du continent ont signé de nombreux accords sur la suppression des obstacles tarifaires et des obstacles non tarifaires. L'application de ces accords est en cours mais chacun sait que le taux de cette application est généralement faible et qu'il continue à freiner le commerce régional (ECA, AUC and AfDB, 2012). En outre, si certaines communautés économiques (COMESA, CAE, CEEAC, CEDEAO et SADC) ont instauré le libre-échange ainsi qu'il est envisagé dans le Traité d'Abuja, d'autres ne sont pas encore parvenues à ce stade. Même dans les communautés économiques qui l'ont fait, la non-application des accords commerciaux régionaux demeure un gros problème. Le tableau 14 présente des chiffres sur la manière dont le secteur privé perçoit la mesure dans laquelle certains États membres de la CEDEAO appliquent le régime de libéralisation commerciale lancé en 1990 et réaffirmé dans le cadre du Traité révisé de 1993. Il ressort de ce tableau que plus de vingt ans après la création de ce régime, les États membres n'appliquent pas intégralement les dispositions concernant la libre circulation des personnes, des marchandises et des véhicules. On trouve des problèmes d'application dans d'autres communautés économiques régionales. Ainsi, un article du 14 octobre 2012 du journal *The Independent* rapporte que l'Ouganda a envoyé une délégation au Kenya en 2012 pour discuter de l'imposition par la Kenya Ports Authority d'une caution en espèces appliquée aux négociants ougandais qui utilisent le port de Mombasa, mesure que l'Ouganda considère comme un obstacle non tarifaire contraire à l'esprit des accords commerciaux de la CAE.

Table 14. Application effective du régime de libéralisation commerciale de la CEDEAO par les États membres (En pourcentage des entreprises du secteur privé qui ont confirmé l'application du Protocole)

	Bénin	Burkina Faso	Côte d'Ivoire	Ghana	Niger	Nigéria	Mali	Togo
Libre circulation des personnes	36	60	27	49	56	59	53	61
Libre circulation des marchandises	64	60	71	47	61	50	63	70
Libre circulation des véhicules	43	75	60	73	75	34	77	54

Source: Rapport technique n° 33 du West Africa Trade Hub, décembre 2009.

Si les gouvernements africains veulent parvenir à stimuler notablement l'intégration régionale, il leur faudra s'attacher davantage à régler le problème de la non-application des accords régionaux. Cette non-application tient notamment aux raisons suivantes: appartenance multiple aux organisations régionales, crainte de céder une part de souveraineté nationale à ces organisations, insuffisance des ressources financières locales et dépendance à l'égard des donateurs, fixation d'objectifs et de délais trop ambitieux et absence de mécanisme efficace permettant de dédommager ceux qui pourraient être lésés par l'intégration. Il est nécessaire que les gouvernements envisagent de prendre les mesures ci-après pour améliorer l'application des accords régionaux et promouvoir le commerce intra-africain.

Un rôle moteur doit être assuré par les pays relativement étendus et prospères (Afrique du Sud, Algérie, Égypte et Nigéria) afin d'améliorer l'application. En effet, ces pays ont une capacité productive relativement supérieure permettant d'exploiter les possibilités offertes par l'intégration à court terme et à moyen terme. Ils peuvent faciliter le processus d'intégration en affectant volontairement un petit pourcentage de la valeur de leur commerce intra-africain à la création d'un fonds d'intégration destiné à étoffer la capacité d'exportation des pays plus petits qui pourraient souffrir dans un premier temps de l'intégration. En outre, les pays riches en ressources naturelles devraient manifester plus de bonne volonté et s'engager davantage dans le processus d'intégration en versant une petite part de leurs recettes pour financer le développement de l'infrastructure régionale. Plusieurs pays ont constitué des fonds souverains et seraient donc en mesure de faire cette contribution s'ils le souhaitent. Ce geste de la part de pays qui sont à la fois étendus et riches en ressources naturelles serait de nature à améliorer l'application des accords en envoyant aux autres pays un signal indiquant clairement qu'ils sont résolus à promouvoir l'intégration régionale et qu'ils ne préconisent pas l'intégration uniquement pour favoriser leurs intérêts nationaux par rapport aux intérêts régionaux. Les pays étendus et riches seraient enclins à le faire s'ils envisagent le processus de développement dans une perspective à long terme parce que c'est dans leur intérêt, étant donné qu'ils ne peuvent pas escompter une croissance et un développement durables pendant que le reste du continent est en régression économique. Un rôle moteur national peut aussi améliorer l'application des programmes régionaux en leur donnant plus de visibilité et en levant les obstacles à la mise en œuvre, comme on l'a vu dans le cas des projets de l'Initiative présidentielle en faveur des infrastructures, parrainée par sept chefs d'État et de gouvernement africains.

Un contrôle suivi est absolument indispensable pour améliorer l'application des accords commerciaux régionaux. L'emploi d'un outil de suivi, tel que la fiche de notation du marché intérieur de l'Union européenne, qui indique dans quelle mesure les membres ont transposé les règles communautaires du commerce dans leur droit national et dans le délai convenu, peut exercer une pression morale sur les membres qui ont un très faible taux d'application car il stigmatise le non-respect et renforce la position des pays vertueux. Des institutions régionales comme la CEA et la BAfD (qui sont jusqu'à un certain point neutres dans ce processus) devraient être chargées d'établir ce genre d'indicateur et d'en rendre compte tous les deux ans, les résultats étant présentés au cours du sommet de l'Union africaine.

Rationaliser les communautés économiques régionales ou harmoniser les accords entre les différentes communautés existantes est aussi de nature à réduire les coûts de mise en œuvre pour les membres et à faciliter l'exécution de leurs engagements. Beaucoup de pays africains appartiennent à plus d'une communauté économique régionale et le plus souvent ils présentent des différences dans les listes de réductions tarifaires, les règles d'origine et le niveau d'ambition en matière d'intégration régionale. En raison de cette appartenance multiple, les États membres doivent donc faire face à des engagements contradictoires qui rendent l'application des accords difficile même lorsqu'ils ont la volonté politique de remplir leurs obligations. L'Union africaine a essayé de remédier à la situation en ne reconnaissant que huit communautés régionales mais le problème des appartenances multiples subsiste. Dans ces conditions, l'accord tripartite de libre-échange entre le COMESA, la CAE et la SADC est une initiative très importante et opportune pour traiter le problème et il pourrait servir de modèle pour les communautés de l'Afrique de l'Est, de l'Afrique centrale et de l'Afrique du Nord. Cette évolution pourrait être le prélude à la création d'une zone de libre-échange continentale, objectif ultime et à long terme de l'Union africaine.

Il sera indispensable de faire preuve de réalisme dans la fixation d'objectifs et de délais pour améliorer le respect des engagements. Le plus souvent, les gouvernements africains dressent des plans d'action assortis d'objectifs ambitieux, alors qu'ils savent pertinemment que les délais fixés pour y parvenir ne sont pas raisonnables étant donné la faiblesse de leurs capacités intérieures et institutionnelles et les contraintes financières et humaines qu'ils impliquent. En outre, ces plans d'action sont dépourvus de mécanisme crédible pour mobiliser les capitaux nécessaires ou assurer l'exécution par des mesures contraignantes. Il est temps pour les dirigeants africains de passer de la signature de traités et de

l'élaboration de plans d'action à la concrétisation et à l'exécution. Comme Donald Kaberuka (Président de la BAfD) l'a dit au Forum économique mondial de 2012 sur l'Afrique, «la chose la plus dangereuse est de confondre plan d'action et action». Le programme d'intégration minimum, qui comprend une série de projets ou d'activités que les communautés économiques régionales et les États membres ont décidé d'exécuter pour accélérer le processus d'intégration, est l'exemple d'un programme bien intentionné mais mal calculé. Alors que la première phase du plan, applicable à 16 secteurs définis comme prioritaires, concernait la période 2009-2012, le financement du plan n'a été approuvé qu'en janvier 2012 par la réunion de coordination de la Commission de l'Union africaine, des communautés économiques régionales, de la CEA et de la BAfD, ce qui ne laissait guère de temps pour mobiliser et utiliser les ressources.

Les activités des partenaires de développement de l'Afrique ont elles aussi une incidence sur la capacité et la volonté des membres d'appliquer les accords régionaux. L'augmentation du nombre d'accords bilatéraux avec les partenaires de développement est une charge pour les pays africains, aussi bien du point de vue financier que du point de vue des ressources humaines. Elle incite les gouvernements africains à faire bande à part en privilégiant leurs intérêts nationaux par rapport aux priorités régionales, ce qui compromet le renforcement de l'intégration régionale. Les partenaires de développement ont indiqué qu'ils sont favorables au programme africain d'intégration régionale. Le moment est venu pour eux d'agir concrètement pour consolider l'intégration en Afrique en établissant un bon équilibre entre leurs intérêts nationaux et les besoins de développement du continent, car seul cet équilibre permettra de poser les bases d'un partenariat durable et mutuellement avantageux. La Commission de l'Union africaine a indiqué qu'elle entendait traiter le problème dans le cadre de son plan stratégique pour la période 2013-2063. Au Sommet de l'Union africaine, en janvier 2013, la Présidente de la Commission a déclaré, dans son exposé au Conseil exécutif, que l'Afrique devait imposer un moratoire à la conclusion de nouveaux partenariats avec des partenaires de développement. C'est là un pas dans la bonne direction et cette initiative devrait être approuvée et soutenue par les partenaires de développement. Du fait que les organisations régionales africaines sont tributaires des ressources apportées par les donateurs, les États membres sont souvent amenés à considérer les priorités des donateurs comme étant plus importantes que les intérêts régionaux, ce qui affecte l'application des accords ainsi que la maîtrise des programmes de développement et leurs résultats par les bénéficiaires. En 2013, les partenaires

de développement contribueront à raison de 56 % au budget de la Commission de l'Union africaine, estimé à 277,1 millions de dollars. Le montant est beaucoup plus élevé si l'on considère le budget des programmes, auquel les partenaires de développement contribuent pour 97 % et les pays africains pour 3 %. La dépendance financière à l'égard des donateurs présente des difficultés pour l'exécution des accords régionaux parce que les donateurs préfèrent souvent traiter avec les dirigeants nationaux plutôt qu'avec les instances régionales. La principale raison pour laquelle les organisations régionales africaines sont tributaires à l'excès du financement par les donateurs est que de nombreux États membres n'ont pas rempli leurs obligations financières envers les organisations. Au moment du dix-neuvième Sommet de l'Union africaine, en juillet 2012, 11 pays seulement sur 54 s'étaient acquittés intégralement de leurs obligations. En 2011, l'Union africaine a pris une mesure importante pour traiter le problème de la dépendance à l'égard des donateurs en créant un comité de haut niveau sur des modalités de financement différentes, présidé par Olusegun Obasanjo, ex-Président du Nigéria. Il faudra prendre très au sérieux les travaux de ce comité car il contribuera pour beaucoup à donner aux pays africains une plus grande maîtrise de leurs stratégies, et programmes de développement et de leurs résultats. Ces travaux sont aussi de nature à améliorer l'application des accords commerciaux régionaux en vigueur et à ouvrir la voie à l'expansion du commerce intra-africain.





CHAPITRE 3
**LE SECTEUR PRIVÉ,
LES ENTREPRISES
ET LA PRODUCTIVITÉ**

A. INTRODUCTION

L'Afrique tente depuis longtemps de promouvoir le commerce en exploitant les possibilités offertes par la coopération économique régionale. Les initiatives commerciales régionales prises sur ce continent ont toutefois davantage eu pour objet d'éliminer les obstacles au commerce que de développer les capacités productives, en particulier dans les secteurs manufacturiers et agro-industriels. La suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce intra-africain est certes importante, mais les décideurs doivent également encourager l'esprit d'entreprise et atténuer les contraintes du côté de l'offre qui limitent les capacités de production et d'exportation du secteur privé. L'élimination des droits de douane n'aura aucune incidence notable sur les échanges intra-africains si les imperfections du marché qui existent du côté des intrants (sur les marchés du crédit, du travail et des capitaux, par exemple) ne sont pas corrigées de manière appropriée. À cet égard, des mesures s'inscrivant dans la durée doivent être prises pour développer les capacités productives qui permettraient aux pays africains de satisfaire la demande régionale susceptible d'être induite par l'élimination des obstacles au commerce régional. Dans le cas contraire, les entreprises nationales risquent de ne pas pouvoir tirer parti des possibilités d'accès aux marchés offertes par l'intégration régionale, laissant alors aux entreprises étrangères tout le loisir d'accaparer la plupart des avantages découlant de ce processus, ce qui aurait de graves conséquences pour les entreprises nationales et le développement industriel.

La nature des biens produits et exportés par les entreprises africaines influe sur la croissance et l'expansion du commerce intra-africain, tant du côté de la demande que de l'offre. Sur le plan de la demande, les articles manufacturés ont une forte élasticité-revenu, indiquant qu'ils favorisent davantage l'expansion des marchés d'exportation que les produits de base. Ces articles ont également une importance stratégique sur le plan de l'offre, parce que leur essor n'est pas tributaire des sols, comme c'est le cas pour l'agriculture; les pays à forte croissance démographique où les pressions exercées sur les terres sont de plus en plus fortes doivent par conséquent diversifier leur secteur manufacturier pour stimuler et soutenir le commerce régional. Le *Rapport 2011 sur le développement économique en Afrique* publié conjointement par la CNUCED et l'ONUDI montre que le secteur manufacturier représente environ 10 % du PIB africain, contre 35 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique et 16 % en Amérique latine et dans les Caraïbes.

S'agissant des exportations, les articles manufacturés représentent environ 39 % des exportations totales de marchandises, comparativement à environ 89 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique et à 61 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. En outre, les produits africains représentent seulement 1 % de la valeur ajoutée et des exportations manufacturières mondiales.

Les pays africains ne disposant pas de structures de production et d'exportation diversifiées, ce qui limite leurs perspectives de commerce régional, ils doivent procéder à une transformation structurelle pour libérer leur potentiel commercial. La question essentielle est donc de savoir comment atteindre cet objectif et, surtout, de quels types d'entreprises privées le continent a-t-il besoin. Le présent chapitre met en évidence et examine certains aspects distinctifs de la structure entrepreneuriale africaine qui ont une incidence majeure sur l'expansion du commerce intra-africain. Il dégage également les éléments qui permettent aux entreprises d'entrer sur les marchés d'exportation, sur la base des informations tirées d'enquêtes menées auprès d'entreprises manufacturières africaines. Enfin, il propose des recommandations sur la façon de libérer le dynamisme du secteur privé de façon à stimuler les échanges intra-africains.

B. LES ASPECTS DISTINCTIFS DE LA STRUCTURE ENTREPRENEURIALE AFRICAINE

Les gouvernements africains doivent s'attaquer à cinq aspects distinctifs de la structure entrepreneuriale africaine s'ils veulent réussir à promouvoir l'esprit d'entreprise, le développement du secteur privé et le commerce intra-africain (UNIDO, 2008; UNCTAD et UNIDO, 2011), à savoir: a) l'essor du secteur informel; b) la petite taille des entreprises africaines; c) la faiblesse des relations interentreprises; d) le faible niveau de compétitivité; et e) le manque de capacités d'innovation.

L'essor du secteur informel

Les pays africains ont en commun le fait que leur économie parallèle est relativement forte. Bien qu'il soit difficile d'établir avec précision la dimension du secteur informel africain, des estimations récentes laissent supposer qu'il représente environ 38 % du PIB en Afrique subsaharienne, 18 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique, 27 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, 25 % en

Asie du Sud et 35 % en Amérique latine et dans les Caraïbes (voir le tableau 15). Certains éléments indiquent également que les échanges informels sont en hausse en Afrique. Ainsi, la part des emplois informels dans les emplois non agricoles locaux est passée de 40 % au cours de la période 1985-1989 à 61 % au cours de la période 2000-2007 (Schneider, 2012). Fait intéressant, l'économie parallèle constitue une source d'emplois plus importante pour les femmes que pour les hommes. Ainsi, entre 2000 et 2007, la part des emplois informels dans les emplois non agricoles était de 77 % pour les femmes contre 63 % pour les hommes. Cette différence reflète à certains égards le fait que les femmes ont beaucoup plus de difficultés que les hommes à établir des entreprises dans le secteur structuré.

D'aucuns soutiennent que les entreprises choisissent souvent de demeurer informelles parce que cela leur permettrait d'éviter l'impôt et la réglementation en vigueur. L'économie parallèle entrave cependant le développement des entreprises parce que, n'étant pas inscrites au registre du commerce, les entreprises informelles exercent leurs activités en dehors du cadre juridique, ce qui signifie qu'elles n'ont qu'un accès très limité aux infrastructures de base et au financement nécessaires à leur croissance. Des mesures gouvernementales doivent donc être prises pour endiguer l'essor des échanges informels en Afrique, étape décisive pour le développement du secteur privé et la promotion du commerce intra-africain. Il faut ainsi aider les entreprises à passer de l'économie non structurée à l'économie structurée, notamment en simplifiant les procédures d'obtention de permis pour qu'elles puissent s'inscrire au registre; en fournissant des informations à tous les

Tableau 15. L'économie informelle en pourcentage du PIB

Région	Économie informelle en pourcentage du PIB
Afrique subsaharienne	37,6
Asie de l'Est et Pacifique	17,5
Europe et Asie centrale	36,4
Amérique latine et Caraïbes	34,7
Moyen-Orient et Afrique du Nord	27,3
Pays de l'OCDE à revenu élevé	13,4
Asie du Sud	25,0
Monde	17,1

Source: Schneider, 2012.

citoyens sur le démarrage d'une entreprise ainsi que sur les droits et responsabilités des entrepreneurs; en simplifiant le régime fiscal de façon à réduire les coûts et les difficultés engendrés par la conformité aux lois et règlements; et en renforçant la capacité des organismes gouvernementaux à appliquer ces lois et règlements.

La petite taille des entreprises africaines

L'Afrique compte surtout des microentreprises et des petites entreprises. Le continent accueille bien quelques grandes entreprises, mais les moyennes entreprises, qui jouent un rôle essentiel dans le développement économique des pays émergents et des pays développés, y sont peu nombreuses, voire absentes. Selon les enquêtes menées auprès d'entreprises manufacturières, celles-ci comptent en moyenne 47 employés en Afrique subsaharienne, contre 171 en Malaisie, 195 au Viet Nam, 393 en Thaïlande et 977 en Chine. En outre, des données récentes indiquent que non seulement les entreprises informelles, mais aussi les entreprises formelles sont très petites en Afrique (Dinh and Clarke, 2012). Cette taille relativement petite des entreprises africaines est une source d'inquiétude, car cela signifie qu'elles ne fonctionnent pas à leur niveau optimal et ne peuvent donc pas bénéficier des économies d'échelle nécessaires pour être compétitives.

Le problème du «chaînon manquant» en Afrique est exacerbé par le fait que les entreprises de ce continent passent très peu souvent à la catégorie supérieure. Cette absence de transition entre petites, moyennes et grandes entreprises est en partie attribuable au taux de risque élevé des petites entreprises, au manque d'informations commerciales et à l'accès limité au financement et aux services. La petite taille des entreprises africaines, leur taux de risque élevé et l'essor de l'économie parallèle entravent notablement leur croissance et l'expansion du commerce intra-africain. Les gouvernements africains devraient faciliter le passage entre les différentes catégories et promouvoir la croissance des entreprises en investissant davantage dans les programmes de formation et d'éducation destinés aux entrepreneurs et en leur garantissant un meilleur accès au financement et aux services, en particulier pour les PME. La mise en place de mécanismes de garantie, de bureaux de crédit et de registres (pour réduire l'asymétrie de l'information entre prêteurs et emprunteurs) fait partie de la panoplie de mesures qui peuvent améliorer l'accès des PME au financement. Cependant, la nécessité pour les entreprises de progresser dans l'échelle des catégories ne signifie pas que les gouvernements devraient soutenir uniquement les PME. Ils devraient en effet aussi soutenir les

grandes entreprises afin d'améliorer leur taux de survie et leurs capacités de production et d'exportation. Le renforcement des banques de développement permettrait par exemple aux entreprises d'avoir un meilleur accès à long terme au financement dont les entreprises exportatrices ont besoin pour croître et survivre. Une coopération régionale plus efficace peut également augmenter le taux de survie des entreprises africaines, comme l'indiquent des données récentes selon lesquelles les initiatives de coopération commerciale peuvent réduire le taux de risque des exportations africaines, améliorant par la même occasion la survie et la croissance des entreprises exportatrices (Kamuganga, 2012).

La faiblesse des relations interentreprises

Les entreprises africaines établissent très peu de relations entre elles. Par exemple, il existe peu de liens entre les secteurs formel et informel de l'économie, entre les petites et grandes entreprises ou entre les entreprises nationales et étrangères. En raison de l'intense concurrence résultant de l'intégration économique mondiale, les grandes entreprises (nationales et étrangères) se doivent de créer des liens avec les PME en les intégrant dans leurs chaînes logistiques. De tels liens permettent aux grandes entreprises de réduire les coûts des intrants, d'augmenter leur productivité, de raccourcir les délais et de se concentrer sur leurs compétences de base. Les relations entre PME et grandes entreprises peuvent également être une bonne source d'apprentissage et de nouvelles technologies pour les PME. Elles peuvent également améliorer l'accès au crédit, en particulier au crédit commercial, et aider les PME à se développer et, ce faisant, à créer des emplois.

Faute de relations interentreprises, les PME africaines sont incapables de tirer profit de la base de compétences et des capacités d'innovation des grandes entreprises, ce qui a de graves conséquences sur leur développement et leur croissance. Parmi les raisons invoquées pour justifier l'absence de tels liens, on retrouve le fait que les PME n'ont souvent qu'un accès limité au financement et à l'information commerciale, qu'elles n'ont pas les compétences nécessaires en matière de gestion ou de production et qu'elles sont incapables de satisfaire aux normes de qualité des produits (Jenkins *et al.*, 2007). Les gouvernements africains devraient donc s'attacher en priorité à développer la capacité des PME à répondre aux besoins des grandes entreprises en leur offrant une formation et en leur fournissant des informations et des services commerciaux. L'établissement de groupements industriels constitue également un moyen utile et éprouvé de promouvoir les relations interentreprises. Ces groupements permettent en effet

de mettre en commun les ressources de main-d'œuvre, d'améliorer l'accès aux services et aux biens intermédiaires et de favoriser la diffusion du savoir. Ils facilitent en conséquence l'interaction entre les entreprises, réduisent les coûts de transaction et renforcent l'efficacité collective. Les grandes entreprises peuvent également contribuer à la création de liens interentreprises en fournissant aux PME des informations sur les débouchés offerts au sein de leurs chaînes logistiques et investir également dans l'éducation et la formation pour renforcer les compétences au niveau local. Selon Jenkins *et al.* (2007), les grandes entreprises sont prêtes à nouer des relations avec les PME, et le font d'ailleurs de plus en plus, même s'il est coûteux d'établir et d'entretenir de telles relations.

S'agissant des liens entre l'IED et les résultats commerciaux des entreprises nationales, une récente enquête sur l'investissement, menée auprès des pays africains, indique qu'en Afrique, les sociétés transnationales causent généralement du tort aux entreprises nationales exerçant leurs activités dans le même secteur, en raison principalement du fait que les premières réduisent la capacité des secondes à soutenir la concurrence sur le marché. Les sociétés transnationales ont toutefois un effet positif sur les entreprises nationales qui opèrent dans d'autres secteurs de l'économie (UNIDO, 2011). Ce constat laisse supposer que, s'il est vrai que l'IED peut contribuer au commerce et au développement en Afrique, les gains ne sont pas automatiques; les pays africains devront trouver le moyen de tirer parti de ces gains, peut-être en cherchant à attirer davantage d'IED dans des secteurs prioritaires, tels que le secteur manufacturier, et en renforçant les liens entre l'IED et l'économie nationale. La promotion de projets communs entre entreprises étrangères et nationales ainsi que le recours à des incitations économiques pour encourager les entreprises étrangères à s'approvisionner localement sont des exemples de solutions qui pourraient permettre de renforcer ces liens.

Le faible niveau de compétitivité à l'exportation

La promotion des échanges intra-africains passe par l'amélioration de la compétitivité des entreprises nationales. L'Afrique représente actuellement moins de 4 % du commerce mondial, en raison notamment de son faible niveau de compétitivité internationale. La compétitivité des pays africains à l'échelle mondiale est faible par rapport à celle d'autres pays en développement. Par exemple, selon l'indice mondial de compétitivité établi pour 2012-2013 par le Forum économique mondial, les deux pays africains les plus compétitifs, à savoir l'Afrique du Sud et Maurice, arrivent aux cinquante-quatrième et cinquante-cinquième rangs

sur 144 pays, respectivement. S'agissant des pays en développement d'Asie, la Malaisie se classait au vingt-cinquième rang, suivie par le Brunéi Darussalam, au vingt-huitième rang. Parmi les 20 pays les moins compétitifs du monde, on retrouvait 14 pays africains (dont la Guinée, la Sierra Leone et le Burundi parmi les quatre pays les moins compétitifs). En outre, le *Rapport 2009 sur la compétitivité de l'Afrique* indique que ce continent est 19 % moins compétitif que l'Asie de l'Est et 18 % moins compétitif que l'Asie du Sud, si l'on se fonde sur le partage des coûts comme indicateur de compétitivité. Dans ce rapport, l'Afrique du Sud, le Maroc, Maurice, la Namibie et la Tunisie sont répertoriés comme étant les plus performants en Afrique d'après l'indice de facilitation du commerce, qui rend compte de la façon dont quelques facteurs, politiques et services facilitent, dans un pays donné, la libre circulation des marchandises au-delà des frontières et jusqu'à destination. Seulement Maurice et la Tunisie se classent parmi les 50 premiers des 118 pays répertoriés dans l'indice.

Le manque de compétitivité à l'exportation peut découler de la faible productivité du travail ainsi que de l'importance des coûts salariaux. Selon des études récentes, la productivité des entreprises d'Afrique subsaharienne est inférieure à celle de la plupart des autres régions en développement. Par exemple, la productivité du travail en Afrique subsaharienne, exprimée en dollars des États-Unis de 2005, est en moyenne de 4 734 dollars par travailleur tandis qu'elle est de 6 631 dollars en Asie de l'Est (Dinh and Clarke, 2012). La faible productivité du continent africain est dans une certaine mesure liée à la taille des entreprises, parce que les entreprises africaines sont habituellement plus petites que celles des autres régions et qu'il a été démontré que les petites entreprises sont généralement moins productives que les grandes. Parmi les autres facteurs susceptibles d'expliquer le manque de compétitivité à l'exportation, on retrouve les niveaux d'instruction et de compétences peu élevés des travailleurs, une faible intensité capitalistique, la médiocrité des infrastructures, un accès limité au financement (en particulier pour l'investissement et la formation), le manque d'expérience à l'exportation ainsi que l'instabilité macroéconomique et politique – facteurs qui augmentent le risque-pays et, ce faisant, le coût du capital. Les gouvernements africains devraient atténuer les contraintes que le manque de compétitivité des entreprises africaines fait peser sur le commerce intra-africain, par exemple en subventionnant le coût des intrants factoriels, en améliorant les infrastructures et en accroissant l'accès au crédit, notamment grâce à la création de bureaux de crédit et de registres pour réduire l'asymétrie de l'information entre prêteurs et emprunteurs.

Le manque de capacités d'innovation

Il est essentiel de développer les capacités d'innovation pour pouvoir affronter la concurrence internationale et tirer parti des possibilités commerciales (UNCTAD and UNIDO, 2011). Les entreprises qui survivent et qui réussissent sur les marchés mondiaux sont généralement celles qui sont capables d'innover, d'exploiter les nouveaux débouchés et de s'adapter à un environnement économique en constante évolution. Tout comme les économies émergentes ayant mis en place des régimes commerciaux ouverts vers l'extérieur, les pays africains ne peuvent se permettre de faire abstraction des changements fondamentaux qui interviennent dans l'économie mondiale, ni de leurs répercussions sur la compétitivité tant au niveau régional qu'international. La production à forte technicité et sa généralisation à tous les secteurs de l'économie étant de plus en plus de mise, l'acquisition de connaissances et en particulier les investissements dans les nouvelles technologies, les capacités d'innovation et les compétences connexes sont dorénavant des composantes importantes des activités de production qui, dans certains cas, relèguent au second plan les investissements dans des biens corporels tels que les machines et l'équipement. En outre, cette tendance ne se limite pas exclusivement aux grandes entreprises, aux industries de haute technologie ni aux pays avancés, mais concerne également les entreprises des pays en développement et les secteurs dits traditionnels comme le textile, la sylviculture, l'horticulture, le cuir et la transformation des aliments.

En marge de cette tendance, les capacités d'apprendre, d'innover, de produire des connaissances et d'utiliser ce savoir, d'entreprendre des changements organisationnels et de s'adapter rapidement aux nouvelles conditions du marché au niveau de l'entreprise sont devenues des éléments déterminants de la compétitivité. Ce constat ne signifie pas que d'autres facteurs, comme le prix du produit ou une main-d'œuvre bon marché, ne jouent plus un rôle majeur en tant que facteurs de concurrence. Au contraire, le coût de production a toujours de l'importance; on peut même dire qu'il peut procurer des avantages concurrentiels considérables pour certains produits et marchés. Toutefois, les entreprises dynamiques d'aujourd'hui sont celles qui sont concurrentielles non seulement sur le plan des prix mais aussi sur celui de leur capacité d'acquérir des connaissances et de soutenir un processus d'innovation. Elles sont ainsi en mesure de concevoir de nouveaux produits, d'adapter les technologies existantes à leurs besoins, de garantir des produits de grande qualité, de modifier les processus de production

et d'améliorer l'écoefficacité des produits. Tout cela exige des investissements et des politiques qui encouragent l'échange de connaissances et d'activités innovantes, y compris une main-d'œuvre hautement qualifiée ayant bénéficié d'un apprentissage formel et d'une formation en cours d'emploi (Kraemer-Mbula and Wamae, 2010). Malheureusement, les pays africains ne disposent généralement que d'une base de connaissances très limitée et comptent peu d'entreprises ayant des capacités d'innovation.

Les pays africains peuvent développer leurs capacités d'innovation notamment en investissant dans la recherche-développement et en favorisant la commercialisation des résultats dans le cadre des relations établies avec les entreprises du secteur privé. Effectivement, pour de nombreux décideurs africains, le processus d'innovation est souvent synonyme d'inventions ou de percées technologiques majeures qui ont lieu dans des centres scientifiques spécialisés ou dans des centres de recherche et de développement. Ces activités sont certes essentielles pour repousser les frontières de la technologie, mais elles contrastent radicalement avec la réalité du processus d'innovation qui intervient dans un environnement hautement concurrentiel. Dans la conjoncture actuelle d'un marché dynamique et ouvert, les activités innovantes visent à maintenir un avantage concurrentiel et se déroulent généralement de façon continue, graduelle et évolutive au niveau de l'entreprise. Elles reposent sur l'interaction entre les principaux acteurs du système de production, par exemple entre les utilisateurs et les producteurs, entre les organismes œuvrant dans les milieux générateurs de connaissances – tels que les universités et les établissements et entreprises de recherche-développement – et entre les entreprises nationales et étrangères. Ces activités nécessitent également d'investir dans l'apprentissage, y compris au sein des entreprises.

La notion d'innovation, telle que définie par la CNUCED, fait référence aux «processus par lesquels les entreprises acquièrent la maîtrise de la conception et de la production de biens et services qui sont nouveaux pour elles, que ces biens et services soient ou non nouveaux pour leurs concurrents, locaux ou étrangers». Défini ainsi, le processus d'innovation englobe la vaste gamme de changements graduels qu'apportent les entreprises afin de rester compétitives et rentables en améliorant les technologies utilisées, la conception des produits, les résultats techniques et la qualité des produits et en modifiant les structures organisationnelles, le style de gestion, les méthodes de commercialisation et de maintenance, ainsi que d'autres éléments de production à forte technicité. Ces types de mesures

innovantes, prises au niveau de l'entreprise, ont pendant longtemps permis aux petites et grandes entreprises d'Asie de l'Est de demeurer compétitives sur les marchés mondiaux. Malheureusement, en Afrique et dans de nombreux autres pays en développement, les décideurs n'ont guère prêté attention, voire pas du tout, aux efforts qu'ont déployés les entreprises pour introduire des changements qui ne sont pas considérés comme des activités innovantes. Ne sont en effet considérées comme innovantes que les activités de recherche-développement des centres de recherche, des universités ou des grandes entreprises qui visent à inventer de nouvelles technologies ou de nouveaux produits ou procédés qui repoussent les frontières du savoir. Il faut que cette idée erronée soit corrigée et que les pays africains commencent à reconnaître que les efforts accomplis par les entreprises pour rester compétitives en adoptant divers changements mineurs et en entreprenant des activités innovantes sont aussi importants du point de vue du commerce et de la compétitivité que les activités de recherche-développement menées par le secteur public, les centres de recherche ou de grandes entreprises privées.

Les investissements dans la recherche-développement sont certes nécessaires pour stimuler l'innovation et accroître la capacité des entreprises nationales à imiter et à adopter les technologies mises au point à l'étranger, mais ils atteindront leurs objectifs uniquement s'ils visent à promouvoir l'innovation au niveau de l'entreprise plutôt qu'à effectuer des recherches plus générales destinées à renforcer les capacités scientifiques. À cet égard, les gouvernements africains doivent renforcer les liens entre les universités et instituts de recherche d'une part et les entreprises nationales et étrangères de l'autre, ce qui permettra de répondre aux besoins d'innovation du secteur privé et d'améliorer les capacités d'adapter, d'imiter et d'adopter les technologies existantes (voir l'encadré 2).

Les gouvernements africains doivent également recourir aux incitations économiques pour aider directement les entreprises à développer les capacités d'innovation qui sont essentielles au développement des exportations. Les pays africains devraient aussi tirer parti des possibilités découlant du rôle croissant que jouent les grands pays en développement dans l'innovation et le changement technologique. Ce point est particulièrement important parce que les technologies produites par d'autres pays en développement sont probablement plus appropriées et plus faciles à adapter que celles mises au point par des pays plus avancés. Environ 60 % des répondants à une récente enquête menée pour la publication intitulée *Perspectives économiques en Afrique 2011* estiment que les pays en

Encadré 2. Renforcement des capacités d'innovation grâce aux liens établis entre les universités et l'industrie

Le partenariat fructueux qui lie Nestlé Nigéria et l'Université d'agriculture d'Abeokuta (UNAAB), au Nigéria, montre bien à quel point il est important de créer des liens entre les universités et l'industrie pour renforcer les capacités d'innovation des pays africains. En 1999, Nestlé avait eu de la difficulté à satisfaire la demande de soja de grande qualité entrant dans la fabrication d'aliments pour bébés. L'entreprise ayant reconnu que l'UNAAB connaissait mieux qu'elle les sources locales d'approvisionnement de soja, elle avait engagé le projet commun UNAAB-Nestlé sur la vulgarisation et la production du soja dans le but d'inciter les agriculteurs locaux à produire un soja de grande qualité qui répondrait aux besoins et aux normes de qualité de Nestlé tout en améliorant le niveau de vie des agriculteurs.

Jusqu'en 1999, la plupart des exploitations de Nestlé se trouvaient dans le nord du Nigéria. Bien que ces exploitations fussent relativement peu performantes, la société Nestlé faisait appel à elles car elle présumait que le soja ne pouvait être cultivé dans le sud-ouest du pays en raison des fortes précipitations qui risquaient d'endommager cette plante avant sa récolte. Les recherches que la société a menées en collaboration avec l'UNAAB lui ont cependant prouvé que ce produit pouvait être cultivé de manière rentable dans le sud-ouest. La découverte de cette nouvelle méthode de culture du soja a permis à Nestlé de recourir à une nouvelle source d'approvisionnement moins onéreuse pour le soja de grande qualité. Elle a également permis de stimuler les activités de vulgarisation de l'UNAAB, de faire connaître son modèle de production du soja dans le sud-ouest et de renforcer les capacités d'innovation locales au niveau des exploitations. En outre, grâce à cette découverte, de nouvelles technologies de transformation de cette plante ont été adoptées, et cette région du Nigéria est devenue un important producteur de soja, ce qui a contribué à améliorer les conditions de vie des habitants.

Source: Juma, 2011.

développement partenaires réussissent généralement à atteindre les objectifs de développement des pays africains en matière d'innovation. Cela étant, les pays africains doivent intensifier leurs efforts auprès des pays en développement partenaires, pour attirer davantage d'IED, en particulier dans des secteurs qui jouent un rôle essentiel dans la promotion de la transformation structurelle.

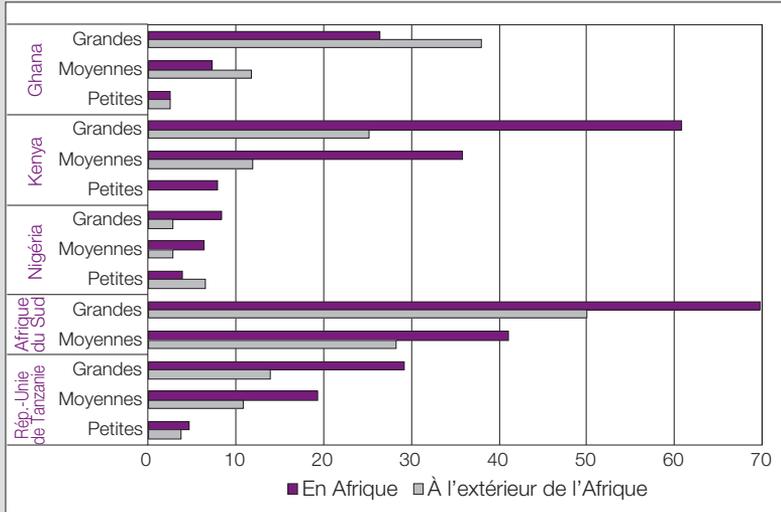
C. LES ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES, LES EXPORTATIONS ET LA PRODUCTIVITÉ

S'inspirant des résultats d'une série d'enquêtes, la présente section fournit des informations comparatives sur la santé économique des entreprises manufacturières africaines et la façon dont la structure entrepreneuriale qu'on retrouve en Afrique affecte celle-ci. Ce faisant, elle cherche à mieux faire comprendre les raisons pour

lesquelles certaines entreprises exportent leurs produits et d'autres pas. Elle pose également les fondements permettant de comparer les facteurs déterminants du commerce régional et ceux du commerce extérieur. La question de savoir pourquoi certaines entreprises exportent et d'autres pas peut être abordée de deux façons différentes. La première consiste à rechercher une explication au niveau de l'entreprise – exploitation ou société – et la seconde, à la rechercher à un niveau plus large en examinant surtout les facteurs affectant la demande d'exportations mondiale et ceux induisant une augmentation de l'offre. La première approche, que nous aborderons tout d'abord, s'attache aux facteurs qui diffèrent d'une entreprise à l'autre.

L'importance de la taille et de l'efficacité des entreprises dans la capacité d'exporter

De nombreux facteurs, tels que la taille et l'efficacité de l'entreprise, sont considérés comme importants pour déterminer si une entreprise nationale est en mesure d'exporter ses produits. Rankin, Söderbom et Teal (2006) ont présenté les données tirées d'une enquête comparative menée auprès d'entreprises africaines dans cinq pays – l'Afrique du Sud, le Ghana, le Kenya, le Nigéria et la République-Unie de Tanzanie –, données qui peuvent être utilisées pour examiner la corrélation entre la capacité d'une entreprise africaine à exporter ses produits, d'une part, et la taille et l'efficacité de cette entreprise, de l'autre. Bien que l'enquête ne couvre que cinq pays, l'échantillon représente bien les grands groupes de pays du continent, à savoir les pays manufacturiers relativement avancés, les pays exportateurs de pétrole, les pays les moins avancés, les pays exportateurs de produits agricoles et les pays importateurs de pétrole. Les données, compilées à partir d'un échantillon de 1 012 entreprises, couvrent la période comprise entre 1992 et 2003. Les résultats présentés dans la figure 6 indiquent que les grandes entreprises sont beaucoup plus susceptibles d'exporter leurs produits, sauf au Nigéria. Dans ce pays, la proportion d'entreprises exportatrices est en effet extrêmement faible. La figure 6 montre également les différents chiffres selon qu'une entreprise manufacturière exporte en Afrique et/ou à l'extérieur du continent. Un examen des exportations intra-africaines permet de constater que la tendance observée au Ghana diffère notablement de celle observée en Afrique du Sud, au Kenya et en République-Unie de Tanzanie. Ainsi, les grandes entreprises ghanéennes se tournent davantage vers les marchés extérieurs à l'Afrique, alors que, dans les trois autres pays, les échanges intra-africains sont plus nombreux, et ce, de manière très significative dans le cas du Kenya et de la République-Unie de

Figure 6. Pourcentage des entreprises exportant en Afrique et à l'extérieur de l'Afrique


Source: CNUCED.

Note: Une grande entreprise compte plus de 75 employés, une moyenne entreprise, de 21 à 75 employés et une petite entreprise, moins de 21 employés. Les chiffres médians sont indiqués afin que les résultats ne soient pas faussés par des valeurs aberrantes.

Tanzanie. Bien que les données recueillies ne précisent pas les pays de destination, les résultats d'autres enquêtes similaires montrent que la plupart des exportateurs kenyans donnent l'Ouganda et la République-Unie de Tanzanie comme principales destinations de leurs exportations.

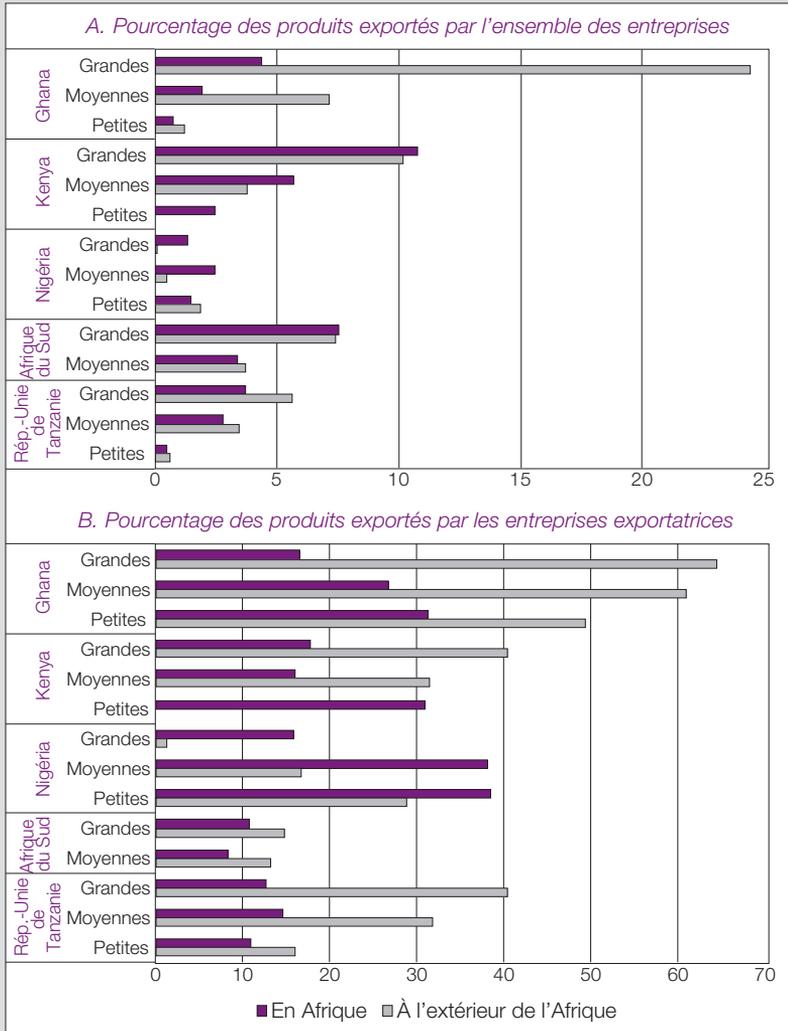
La taille d'une entreprise influe directement sur sa capacité d'exporter, en particulier dans les pays où les petites entreprises sont majoritaires. Les entreprises supportent des coûts supplémentaires lorsqu'elles exportent vers des marchés éloignés. Cette hausse de coûts accrédite l'idée selon laquelle les entreprises doivent fonctionner à leur niveau optimal pour être en mesure d'exporter et de faire face aux coûts plus élevés des marchés étrangers. Les grandes entreprises sont sans doute plus susceptibles de se lancer dans le commerce intrarégional, car le marché intérieur ne suffit plus à écouler leurs produits. Des raisons additionnelles expliquent peut-être la taille supérieure des entreprises qui vendent uniquement,

ou principalement, leurs produits sur les marchés étrangers. En effet, l'accès à un marché étranger peut exiger des investissements supplémentaires pour commercialiser et vendre les produits, d'où la nécessité que l'entreprise ait une certaine taille afin d'être en mesure de réaliser des profits avec ses exportations. En outre, les compétences en matière de gestion requises pour se lancer dans l'exportation étant limitées, il serait plus rentable de les utiliser dans une grande entreprise.

L'analyse des données permet également de conclure que les produits des entreprises manufacturières africaines sont principalement destinés au marché intérieur. Le graphique supérieur de la figure 7 indique la part des produits exportés par l'ensemble des entreprises manufacturières africaines. À l'exception du Ghana, cette part est inférieure à 15 %. Le graphique inférieur de cette figure montre quant à lui la part des produits exportés uniquement par les entreprises africaines exportatrices. Bien que le schéma diffère dans les cinq pays, le graphique inférieur montre clairement que, toujours à l'exception du Ghana, les exportations des entreprises exportatrices ne dépassent pas 40 % de la production, même pour les grandes entreprises. On constate donc que l'exportation ne constitue pas l'activité principale de ces pays. La tendance générale observée au Kenya et en République-Unie de Tanzanie indique que les exportations intra-africaines sont plus nombreuses que les exportations extra-africaines, ce qui laisse supposer que les entreprises s'attaquent aux marchés d'exportation uniquement lorsque leurs activités deviennent trop importantes pour les marchés intérieurs et régionaux; les entreprises n'entrent pas sur les marchés où la demande locale est inexistante ou presque. Un tel schéma met en évidence à la fois l'avantage et l'inconvénient du commerce intra-africain d'articles manufacturés. D'une part, il est moins coûteux d'entrer sur les marchés régionaux que sur les marchés lointains mais, d'autre part, bien que le marché soit plus grand, il demeure encore très limité par rapport à un marché mondial.

Le second facteur considéré comme important pour qu'une entreprise soit en mesure d'exporter est son niveau d'efficacité. Une analyse des données obtenues auprès d'entreprises de pays développés et de pays en développement montre que ce sont les plus efficaces d'entre elles qui sont les plus susceptibles d'exporter leurs produits. On retrouve en général parmi les principaux facteurs d'efficacité le degré de concurrence sur les marchés, les investissements en capital fixe – affectés par l'accès au financement – et des paramètres tels que la taille, l'organisation et la localisation de l'entreprise. Les compétences peuvent aussi

Figure 7. Pourcentage des produits exportés en Afrique et à l'extérieur de l'Afrique



Source: CNUCED.

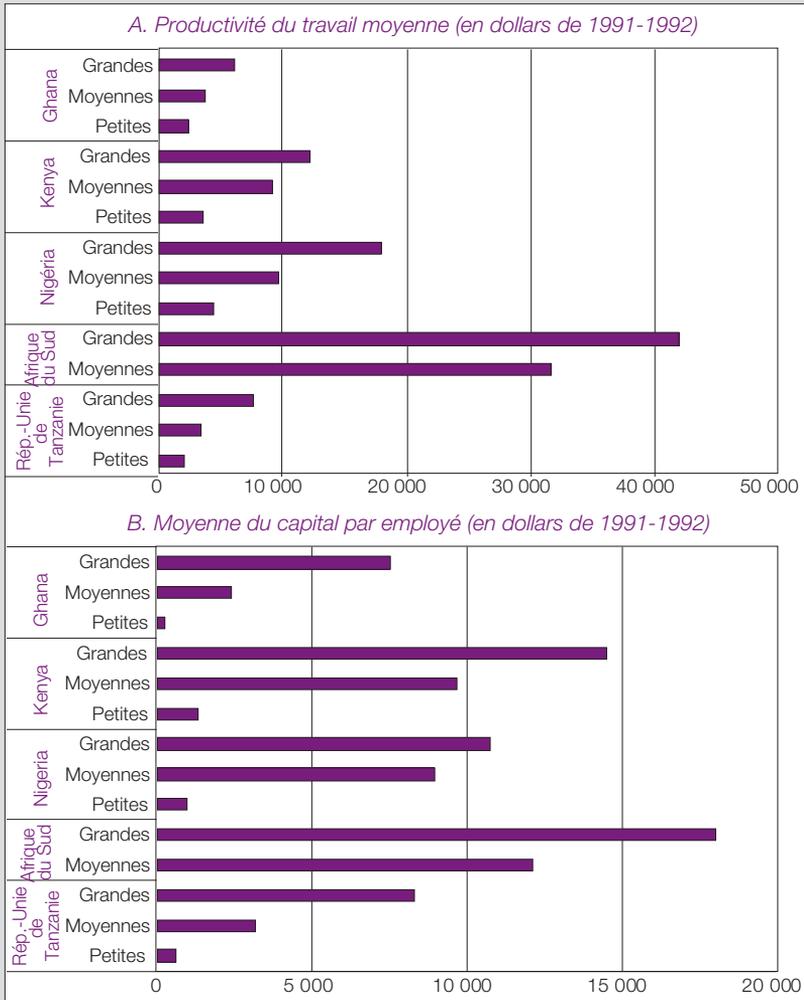
Note: Voir la définition des tailles d'entreprise à la figure 6.

jouer un rôle important, pour permettre à une entreprise d'exercer des activités sur des marchés plus complexes, voire crucial, pour l'aider à satisfaire la demande en fonction de la qualité et de la prévisibilité de l'offre exigées des marchés étrangers. La participation étrangère peut également influencer sur l'efficacité de l'entreprise; elle peut aussi lui permettre d'obtenir des informations sur les marchés étrangers et de fournir davantage d'intrants de qualité, éléments qui peuvent tous aider l'entreprise à se tourner vers l'exportation. Toutefois, les compétences et la participation étrangère dépendent probablement de la taille de l'entreprise, les grandes entreprises comptant dans leurs rangs un plus grand nombre de gestionnaires et de travailleurs davantage qualifiés.

Pour résumer, les données et l'analyse présentées ici montrent que la taille et l'efficacité de l'entreprise sont des éléments primordiaux pour les entreprises souhaitant intervenir sur les marchés d'exportation. Plus particulièrement, les grandes entreprises efficaces sont plus susceptibles d'exporter leurs produits que les petites entreprises inefficaces. Pour dynamiser le commerce intra-africain, il faudra donc pouvoir compter sur des entreprises efficaces qui fonctionnent à leur niveau optimal. Les données indiquent également que les entreprises africaines ont tendance à produire principalement pour le marché intérieur et à se tourner vers l'exportation lorsque leurs activités deviennent trop importantes pour ce marché. Les marchés régionaux sembleraient donc plus prometteurs pour les entreprises manufacturières africaines parce que la demande du marché intérieur se rapproche davantage de celle des marchés régionaux que de celle des marchés mondiaux et que les entreprises n'ont pas à respecter des normes différentes ni à produire d'autres types de produits pour satisfaire la demande.

La productivité du travail d'un pays à l'autre

Les entreprises nationales peuvent aussi être incapables d'entrer sur les marchés d'exportation en raison des coûts élevés que cela implique, en particulier par rapport à leur productivité. Le graphique supérieur de la figure 8 montre comment la productivité du travail (production brute par employé) varie d'un pays à l'autre et au sein même de ceux-ci en fonction de la taille des entreprises. Le graphique inférieur montre quant à lui une répartition similaire pour ce qui est du capital par employé. Deux points sont éloquentes: le premier est le fait que, dans les cinq pays étudiés, la productivité du travail et le capital par employé augmentent parallèlement à la taille de l'entreprise. Le second est que l'écart entre la productivité du travail en Afrique du Sud et dans les autres pays est beaucoup plus grand que l'écart entre le capital

Figure 8. Productivité du travail et capital par employé, selon la taille de l'entreprise

Source: CNUCED.

Note: Voir la définition des tailles d'entreprise à la figure 6.

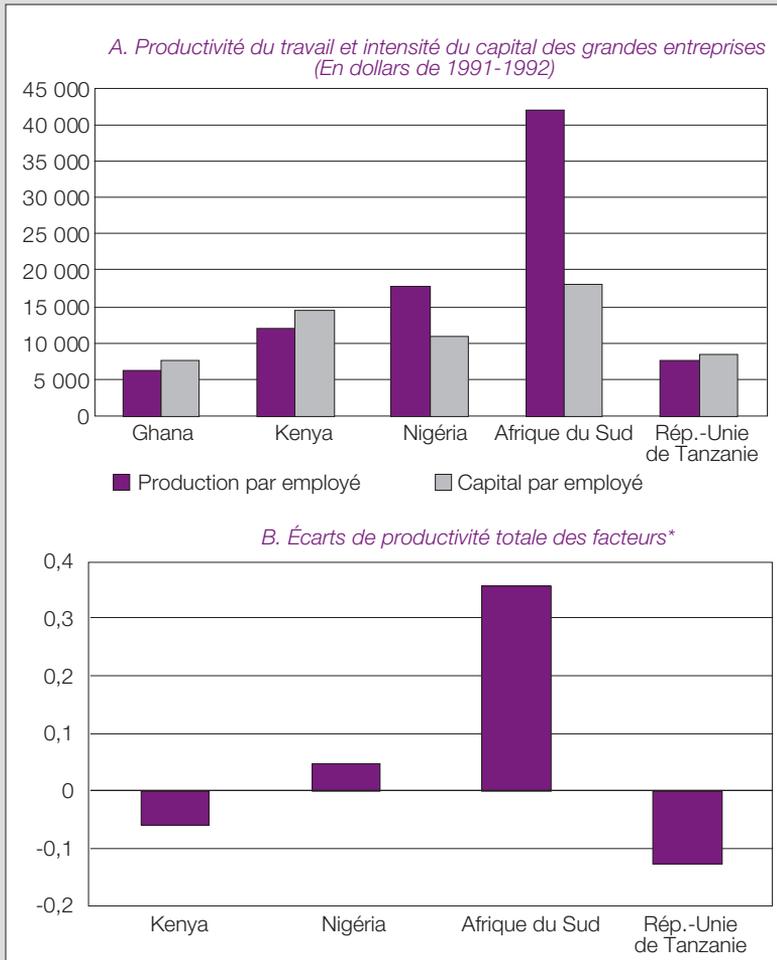
par employé. Ces conclusions expliqueraient le fait que la productivité totale des facteurs est plus élevée en Afrique du Sud.

Bien que la productivité du travail et le capital par employé augmentent avec la taille de l'entreprise, cela n'est pas nécessairement synonyme d'économies d'échelle. En effet, l'analyse des enquêtes menées auprès d'entreprises montre des rendements d'échelle constants. Aucune petite entreprise ne figurant dans l'échantillon qui concerne l'Afrique du Sud, nous ne pouvons pas déterminer si le schéma observé pour les petites entreprises se répète dans tous les pays. Toutefois, s'agissant des quatre autres pays, on constate que la productivité du travail et le capital par employé sont très faibles dans le cas des petites entreprises. Ainsi, au Ghana et en République-Unie de Tanzanie, la production par employé excède tout juste 2 000 dollars (en dollars de 1991-1992) et le capital par employé est bien inférieur à 1 000 dollars (en dollars de 1991-1992). La création d'entreprises avec des capitaux aussi faibles ne nécessite manifestement pas un investissement substantiel. Bien que les grandes entreprises disposent de capitaux beaucoup plus considérables, ceux-ci atteignent en moyenne, hormis l'Afrique du Sud, 10 000 dollars (en dollars de 1991-1992), ce qui est encore très bas par rapport aux normes internationales.

La figure 9 regroupe les éléments de la figure 8, le graphique supérieur montrant à la fois la productivité du travail et le capital par employé. C'est l'écart entre ces chiffres qui détermine en grande partie la productivité totale des facteurs. Le graphique inférieur montre quant à lui les écarts entre la productivité totale des facteurs des différents pays, en fonction de la productivité du travail qui ne peut être expliquée par le degré d'intensité du capital. Il ressort que l'Afrique du Sud est le pays dont la productivité totale des facteurs est la plus élevée, suivie par le Nigéria puis par le Ghana. Le pays ayant la plus faible productivité à cet égard est la République-Unie de Tanzanie.

Dans quelle mesure les écarts de productivité totale des facteurs expliquent-ils les différences observées entre les pays pour ce qui est de leur capacité d'exporter? Rankin, Söderbom et Teal (2006) ont abordé cette question en se demandant si l'incidence de la taille sur cette capacité est attribuable au niveau de productivité plus élevé des grandes entreprises. L'interprétation des résultats de régression montre que la taille de l'entreprise, mesurée sur la base du nombre d'employés, n'est un indicateur ni de l'efficacité ni de l'intensité du capital. Elle montre également que les entreprises dont la productivité du travail est plus élevée sont davantage susceptibles d'exporter leurs produits et que ce facteur a une incidence semblable

Figure 9. Productivité selon le pays et la taille de l'entreprise



Source: CNUCED.

* La productivité totale des facteurs est mesurée par rapport à celle du Ghana.

à celle de la taille mesurée sur la base de l'emploi. L'analyse a jusqu'ici surtout porté sur le lien entre la productivité et la taille des entreprises africaines, mais il serait également intéressant de savoir en quoi leur productivité diffère de celle des entreprises d'autres continents. Dinh et Clarke (2012) ont examiné cette question à partir des récentes données tirées des enquêtes menées auprès d'entreprises manufacturières. Ils ont ainsi constaté que l'entreprise manufacturière moyenne est moins productive en Afrique qu'en Asie de l'Est ainsi qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes (voir le tableau 16). Cependant, ils ont également observé que si les chiffres étaient ajustés pour tenir compte des écarts au niveau des revenus, des infrastructures, de l'accès au crédit et d'autres paramètres politiques et géographiques, les entreprises africaines obtenaient de meilleurs résultats que celles des autres régions, ce qui indique que la levée de ces contraintes jouerait un rôle fondamental dans l'amélioration de la santé économique de l'industrie manufacturière africaine.

En résumé, l'analyse présentée ici montre que les entreprises dont la productivité du travail est plus élevée sont davantage susceptibles d'exporter que celles dont la productivité du travail est plus faible, et que les entreprises manufacturières africaines ont généralement une productivité du travail plus faible que les entreprises des autres continents. La médiocrité des infrastructures et l'accès limité au crédit sont quelques-uns des facteurs qui expliquent ces écarts de productivité. En conséquence, si les gouvernements africains veulent stimuler le commerce intra-africain, ils devront améliorer la compétitivité à l'exportation des

Tableau 16. Productivité et coûts du travail en Afrique et dans d'autres régions (moyenne)

Région	Coûts du travail par employé (En dollars)	Valeur ajoutée par employé (En dollars)
Afrique	1 464	4 734
Asie de l'Est	1 733	6 631
Europe de l'Est et Asie centrale	4 046	10 297
Amérique latine et Caraïbes	3 241	8 890
Asie du Sud	817	1 483

Source: Dinh et Clarke (2012).

entreprises manufacturières africaines en atténuant les obstacles qui entravent la croissance de la productivité.

L'exportation et les facteurs géographiques

Les données relatives aux cinq pays d'Afrique subsaharienne qui sont présentées ci-dessus laissent supposer que des facteurs similaires déterminent la capacité d'une entreprise à exporter à l'extérieur ou à l'intérieur de l'Afrique, à savoir l'échelle à laquelle cette entreprise exerce ses activités et son niveau d'efficacité. Existe-t-il toutefois des facteurs qui seraient propres au commerce intra-africain et d'autres au commerce extra-africain? Dans quelle mesure ces deux types d'échange auraient-ils des répercussions différentes? Les conséquences les plus manifestes distinguant les échanges intra-africains des échanges extra-africains sont associées à des facteurs géographiques et concernent en particulier les coûts de transport à l'intérieur de l'Afrique et la distance qui sépare ce continent des autres marchés. Ces répercussions sont communes à toutes les entreprises d'une même localité. Une analyse des données individuelles indique que ces répercussions fixes jouent un rôle majeur et qu'il existe une forte corrélation avec l'efficacité, soulignant l'importance de ces facteurs géographiques dans la croissance de différents types d'exportations.

Une étude sur les facteurs déterminants de l'exportation, menée par Elbadawi, Mengistae et Zeufack (2006), couvre 18 pays, dont la moitié sont situés en Afrique subsaharienne et l'un, le Maroc, en Afrique du Nord. Selon cette étude, les facteurs géographiques freinent notamment l'accès de l'Afrique aux marchés étrangers: les entreprises africaines sont situées plus loin des éventuels marchés d'exportation plus riches ou plus denses. Ils entravent également l'accès aux fournisseurs: les entreprises africaines doivent payer des prix plus élevés pour les matières premières, en partie en raison de la distance qui les sépare des fournisseurs étrangers moins chers, et en partie parce que les produits nationaux qui pourraient se substituer aux produits importés sont plus onéreux. La proximité des marchés est manifestement importante pour le commerce. L'une des raisons invoquées pour expliquer pourquoi le Maroc réussit relativement bien à exporter des vêtements nécessitant une forte intensité de main-d'œuvre est sa proximité avec le marché de l'Union européenne. L'essor du commerce (en grande partie informel) intra-africain de produits agricoles montre à quel point il est important de se trouver à proximité des marchés concernés. Cependant, il existe des différences majeures entre la structure des exportations du Maroc et celle des pays d'Afrique subsaharienne. Le commerce

de produits à forte intensité de main-d'œuvre entre le Maroc et l'Union européenne repose sur une exploitation des différences fondamentales sur le plan de la main-d'œuvre disponible, alors que le commerce intra-africain de produits agricoles cherche à exploiter à la fois les différences locales sur le plan géographique et les différences qui existent au niveau de la demande dans les zones qui traversent des frontières nationales.

En résumé, la présente analyse laisse supposer que les coûts de transport et la distance séparant une entreprise des éventuels marchés sont aussi des facteurs importants de l'exportation en Afrique. Afin de dynamiser les échanges intra-africains, il faudra donc que les gouvernements redoublent d'efforts pour réduire les coûts de transport, par exemple en atténuant les contraintes imposées par la médiocrité des infrastructures. En outre, le fait que la proximité des marchés joue un rôle dans la capacité des entreprises à exporter donne à penser que les entreprises manufacturières africaines auront, à court ou à moyen terme, une meilleure chance de réussir sur les marchés régionaux que sur les marchés mondiaux.

L'exportation et la croissance des entreprises

Les éléments présentés dans les sections précédentes suggèrent que les grandes entreprises sont plus susceptibles d'exporter leurs produits que les petites entreprises, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Afrique. Les pays africains comptent surtout des petites entreprises dont les produits sont principalement destinés au marché intérieur. En conséquence, leur croissance est en grande partie limitée par la hausse des revenus nationaux. Il serait donc intéressant de savoir pourquoi les grandes entreprises ne deviennent pas une composante importante du paysage industriel africain. Il a été avancé dans les sections précédentes que les entreprises africaines passent très peu souvent à la catégorie supérieure. Ainsi, les petites entreprises ne se transforment presque jamais en moyenne ou grande entreprise. La littérature indique que la croissance d'une entreprise dépend de sa taille et de son ancienneté, de ses capacités d'innovation, du niveau de développement des marchés d'intrants, de l'état de ses infrastructures et des caractéristiques de l'entrepreneur telles que son niveau d'instruction et son sexe. Goedhuys et Sleuwaegen (2010), qui ont étudié cette question à partir des données disponibles sur l'Afrique, ont constaté que l'innovation en matière de produits ainsi que l'accès à de bons moyens de transport et à Internet influent sur la croissance des entreprises du continent. Ils ont également établi que l'éducation jouait un certain rôle.

La question de la taille des entreprises africaines peut également être abordée sous un autre angle: les entreprises nationales sont-elles incapables de passer à la catégorie supérieure parce qu'elles sont incapables d'exporter? Tout indique que cela soit le cas, du moins en partie. Toutefois si la croissance est limitée par l'incapacité d'exporter, quels sont donc les facteurs qui limitent la capacité d'exporter? La réponse est simple: les coûts trop élevés empêchent la grande majorité des entreprises d'être compétitives sur les marchés d'exportation. Ces coûts se répartissent entre ceux qui doivent être assumés par l'entreprise, à savoir les salaires, les charges financières et le prix des intrants, le prix qu'elle obtient pour ses produits et les coûts communs à toutes les entreprises d'une même localité. La réduction des coûts n'est cependant pas la seule façon de développer les exportations. Certaines études suggèrent en effet que les entreprises peuvent accroître leurs exportations en acquérant une meilleure connaissance du marché (Fafchamps *et al.*, 2008), partant du principe que, pour pénétrer un marché d'exportation, les entreprises doivent produire des biens qui plaisent aux consommateurs de ce marché et qu'elles doivent donc bien connaître les goûts de ceux-ci ainsi que les conditions du marché. Une réduction des coûts et une bonne connaissance du marché peuvent découler d'un processus d'«apprentissage par la pratique», certains éléments indiquant que les entreprises manufacturières apprennent en exportant. Fafchamps *et al.* (2008) ont testé les deux modèles de l'apprentissage par la pratique et de la sélection aux fins de l'exportation. Ils ont en particulier examiné dans quelle mesure cet apprentissage contribuait à réduire les coûts (acquisition de connaissances sur la productivité) et permettait à une entreprise de mieux connaître un marché (acquisition de connaissances sur le marché). Ils soutiennent que l'acquisition de connaissances sur la productivité dépend de l'expérience générale de l'entreprise et suppose que les entreprises établies depuis plus longtemps sont davantage susceptibles d'exporter. À l'inverse, l'acquisition de connaissances sur le marché dépend de l'expérience vécue et suppose qu'une entreprise commençant à exporter développera probablement de nouveaux produits adaptés au marché d'exportation. Selon une analyse de ce modèle effectuée à partir des données disponibles sur les entreprises manufacturières marocaines, il existe de solides éléments en faveur de l'acquisition de connaissances sur le marché. Les entreprises exportatrices développent généralement de nouveaux produits très rapidement après leur entrée sur le marché. Les résultats de l'étude suggèrent également que les entreprises marocaines n'étaient guère l'hypothèse de l'acquisition de connaissances sur la productivité dans la mesure où ce sont les jeunes entreprises, et non celles qui sont établies depuis longtemps, qui semblent exporter, et ce, la plupart du temps immédiatement après leur création. Bien que les données

examinées laissent supposer que l'acquisition de connaissances sur la productivité importe peu pour les entreprises marocaines, cela ne signifie pas que cela soit le cas pour d'autres pays africains. En fait, il est probable que l'importance relative des deux mécanismes de sélection dans la capacité d'exporter varie d'un pays à l'autre.

Discussion

En résumé, la plupart des pays africains continuent d'être dominés par les exportations agricoles et par des petites entreprises majoritairement tournées vers les marchés locaux. Pour stimuler le commerce régional, il faut développer la structure entrepreneuriale actuelle de manière à créer plus de complémentarités entre les schémas régionaux de l'offre et de la demande et à permettre aux entreprises d'intervenir sur une plus grande échelle. La présente section a permis de dégager quatre facteurs pouvant aider les entreprises à dynamiser leurs échanges intra-africains, à savoir l'échelle sur laquelle les entreprises peuvent exercer leurs activités, leur niveau d'efficacité, les coûts auxquels elles font face ainsi que la connaissance du marché et l'accès à celui-ci. Tous ces facteurs sont également importants pour les échanges extra-africains, mais pour des raisons différentes. Dans le cas des entreprises qui effectuent des échanges régionaux, ces marchés constituent un simple prolongement de leur marché intérieur. Les éléments soulignant la nécessité de bien connaître les marchés étrangers et d'y avoir accès suggèrent que seules les grandes entreprises sont capables d'exporter à l'extérieur de l'Afrique, les coûts fixes associés à l'acquisition de connaissances sur les marchés étrangers exigeant qu'une entreprise intervienne déjà sur une certaine échelle. Un meilleur niveau d'efficacité permettra aux entreprises d'entrer sur des marchés régionaux ou plus lointains. Cet effet pourrait toutefois être plus marqué pour les marchés régionaux que pour les marchés internationaux. Ainsi, une efficacité relativement plus grande pourrait être gage de succès face à des concurrents locaux, tandis que des enjeux plus généraux comme la connaissance du marché et l'accès à celui-ci pourraient être importants pour des marchés plus éloignés.

D. RENFORCER LE SECTEUR PRIVÉ POUR STIMULER LE COMMERCE RÉGIONAL

En sa qualité d'acteur-clef de toute économie, le secteur privé a un rôle crucial à jouer dans le développement du commerce intra-africain. Dans cette optique, il faut renforcer sa capacité de produire et d'exporter des marchandises, en particulier celles caractérisées par une forte élasticité-revenu et une demande étrangère

élevée. Dans les années 1980 et 1990, de nombreux pays africains ont entrepris une réforme des conditions de l'activité commerciale (protection des droits de propriété, assouplissement de la réglementation du travail, etc.) en vue de promouvoir le développement du secteur privé. L'expérience des trois dernières décennies a montré que, bien que ces réformes puissent s'avérer nécessaires, elles ne suffisent pas à promouvoir l'esprit d'entreprise, à libérer le dynamisme du secteur privé ni à renforcer les capacités productives dans la région (UNIDO, 2008). Par conséquent, une approche plus équilibrée et plus pragmatique doit être adoptée pour promouvoir le développement du secteur privé sur le continent. La présente section dégage et examine quelques éléments fondamentaux d'un train de mesures visant à promouvoir le développement du secteur privé et à stimuler le commerce intra-africain.

Investir dans les infrastructures

Pour réaliser le potentiel de l'Afrique en matière de commerce et de développement, il faut éliminer les contraintes imposées par l'insuffisance des infrastructures dans les domaines du transport, de l'énergie, des communications et de l'eau. Des infrastructures déficientes limitent l'accès aux marchés, font augmenter les coûts commerciaux et réduisent la productivité, entravant ainsi le commerce intra-africain. On estime que la médiocrité des infrastructures africaines réduit la productivité des entreprises de 40 % et la croissance de la production par habitant d'environ 2 points de pourcentage. Étant donné l'ampleur et la portée des besoins en infrastructure de l'Afrique, on s'accorde à reconnaître que, pour corriger ces lacunes, une solution régionale et continentale s'impose. Dans ce but, l'Union africaine a lancé son programme de développement des infrastructures en Afrique à Kampala, en juillet 2010. Ce programme tourné vers l'avenir, qui met l'accent sur l'appropriation par les intéressés à l'échelon local, couvre la période comprise entre 2010 et 2040. Il regroupe les initiatives existantes en matière d'infrastructures telles que le plan d'action à court terme du Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), le cadre stratégique à moyen et à long terme du NEPAD et le plan directeur des infrastructures de l'Union africaine. Si le programme est appliqué comme prévu, il devrait permettre de réduire le coût de l'électricité de 30 milliards de dollars par an, de faire passer de 39 % en 2009 à 70 % en 2040 la population ayant accès à l'électricité, de générer des gains d'efficacité de 172 milliards de dollars sur une période de trente ans grâce à une réduction des coûts de transport, d'assurer la sécurité de l'approvisionnement en eau et la sécurité alimentaire et de faire augmenter de 20 % la connectivité

à large bande. Les projets de développement d'infrastructures à court et à moyen terme (plan d'action prioritaire) couvrant la période 2012-2020 devraient coûter 68 milliards de dollars, tandis que le coût total de mise en œuvre est de 360 milliards de dollars. Les projets dans les secteurs de l'énergie et des transports représentent 95 % du coût estimé, reflétant l'opinion largement répandue que les problèmes rencontrés dans ces deux secteurs sont des obstacles majeurs à l'expansion du commerce intra-africain. Lors du seizième Sommet de l'Union africaine, en janvier 2011, les dirigeants africains se sont une nouvelle fois engagés à poursuivre le développement des infrastructures sur le continent en adoptant l'Initiative présidentielle en faveur des infrastructures, qui prévoit la mise en œuvre de sept projets régionaux entre 2010 et 2015. Chacun des sept projets est dirigé par un chef d'État ou de gouvernement du NEPAD, le Président de l'Afrique du Sud agissant à titre de responsable de l'Initiative. Les dirigeants de l'Initiative devraient en assurer le rayonnement, éliminer les pierres d'achoppement, coordonner la mobilisation des ressources et veiller à la mise en œuvre du projet.

La mobilisation des ressources jouera un rôle déterminant dans la mise en œuvre des programmes de développement des infrastructures en Afrique. Selon une récente étude du programme «Africa Infrastructure Country Diagnostic» (études diagnostiques des infrastructures nationales en Afrique), le déficit de financement atteindrait environ 50 milliards de dollars par an, et ce, uniquement pour l'Afrique subsaharienne. L'étude n'incluant pas l'Afrique du Nord, l'ajout de cette région augmenterait manifestement le déficit du continent de manière significative. Compte tenu des ressources financières limitées dont disposent de nombreux pays africains, les gouvernements devront trouver les moyens d'attirer les investissements privés dans les infrastructures. Ces dix dernières années, on a assisté à une augmentation de ce type d'investissements en Afrique subsaharienne leur montant passant de 3 milliards de dollars en 1997 à 12 milliards de dollars en 2009 (OECD, 2012). En 2011, le secteur privé s'est engagé à investir environ 11,5 milliards de dollars dans les infrastructures de l'Afrique subsaharienne, ce qui représente une baisse d'environ 17 % par rapport au montant de 2010, qui était d'environ 13,8 milliards de dollars. Il est inquiétant de constater que la plupart des investissements privés faits en Afrique sont destinés au secteur des télécommunications; les gouvernements doivent intensifier leurs efforts afin que de nouveaux investissements profitent également à d'autres secteurs tels que l'énergie et les transports (voir le tableau 17). Des gouvernements africains ont conclu des partenariats public-privé pour susciter des investissements privés

Tableau 17. Engagements du secteur privé envers les infrastructures d'Afrique subsaharienne, 2011

Secteur	Part (En pourcentage)	Total (En millions de dollars)	Nombre de projets
Télécommunications	79	9 040	7
Énergie	13	1 495	9
Transports	7	851	3
Eau et assainissement	0	-	0
Total	100	11 387	19

Source: CIA (2012).

dans les infrastructures mais, pour que ceux-ci puissent jouer un rôle crucial dans le développement des infrastructures africaines, les gouvernements devront élaborer des projets pouvant bénéficier de concours bancaires, adopter des lois et règlements d'habilitation, fournir des garanties d'emprunt, éviter les revirements de politique et réduire l'instabilité politique. En outre, il faut pouvoir compter sur une équipe locale hautement qualifiée et expérimentée pour négocier avec des investisseurs privés afin de s'assurer que les contrats de partenariat public-privé protègent suffisamment les intérêts de la société.

Les gouvernements doivent aussi trouver de nouvelles sources de financement innovantes pour mettre en œuvre des projets d'infrastructure sur le continent. Par exemple, l'Afrique du Sud et le Kenya ont eu recours à des obligations d'infrastructure pour financer des projets routiers. D'autres pays africains devraient envisager cette option. Des fonds souverains ont été mis en place par des pays riches en ressources naturelles comme le Botswana, le Ghana, la Libye, le Nigéria et le Tchad. On estime que les pays africains avaient déjà investi environ 114,3 milliards de dollars en fonds souverains en décembre 2009 (Triki and Faye, 2011). Ces ressources pourraient servir à financer des projets d'infrastructure aux niveaux régional et continental. Les institutions de financement du développement régional, telles que la BAfD, ont également un rôle important à jouer dans le financement du développement des infrastructures. Certains éléments indiquent déjà que la BAfD participe de plus en plus activement au financement des infrastructures: ces cinq dernières années, elle a ainsi investi environ 11 milliards de dollars dans le développement d'infrastructures africaines. En outre, en août 2012, le Président de la BAfD a indiqué que celle-ci prévoyait de lancer une émission obligataire aux fins des infrastructures régionales afin de recueillir 22 milliards de dollars auprès des États membres. Si cette opération est couronnée de succès,

elle donnera une nouvelle impulsion au développement des infrastructures sur le continent. Les partenaires de développement commencent aussi à accorder une plus grande attention à cette question, comme en témoigne le nombre d'initiatives prises, telles que le Plan d'action pour l'infrastructure du G-20, le Fonds fiduciaire UE-Afrique pour les infrastructures et le Consortium pour les infrastructures en Afrique. On estime qu'en 2011, les membres du Consortium s'étaient engagés à verser 11,9 milliards de dollars pour les infrastructures en Afrique, tandis que le Groupe de coordination arabe s'était engagé à verser 2,9 milliards de dollars et la Chine, 14,9 milliards de dollars (ICA, 2012).

Rendre le financement plus accessible et moins onéreux

Les difficultés d'accès à un financement abordable constituent un enjeu majeur pour les entreprises africaines, seulement environ 23 % d'entre elles ayant obtenu des prêts ou des lignes de crédit, comparativement à 46 % dans les pays en développement non africains (Beck *et al.*, 2011). Ce problème touche particulièrement les PME parce que les banques privilégient généralement les grandes entreprises et que les institutions de microfinancement se concentrent sur les microentreprises, les institutions financières nationales ne donnant pas la priorité aux besoins de financement des PME. Plusieurs caractéristiques propres aux pays africains peuvent expliquer cet accès limité au financement. Le système financier est dominé par des banques qui, comparativement à celles situées sur d'autres continents, sont souvent de petite taille et concentrées et, dans de nombreux pays, appartiennent à des intérêts étrangers. En outre, beaucoup de pays africains ne disposent que d'une infrastructure financière déficiente – ils manquent par exemple de bureaux de crédit, de registres de garanties, d'agences de notation de crédit et de systèmes de paiement et de règlement – et cela affecte leur accès au crédit et entrave le bon fonctionnement du système financier (voir l'encadré 3). Ces caractéristiques, conjuguées aux exigences excessives des banques en matière de documentation, au fait que les prêts sont jugés risqués en raison de l'asymétrie de l'information, au caractère informel des PME et au non-respect des normes de comptabilité et d'audit établies, contribuent à limiter l'accès au crédit en Afrique. Les gouvernements africains doivent travailler en étroite collaboration avec le secteur privé afin d'améliorer l'infrastructure financière du continent. Par exemple, ils pourraient œuvrer avec le secteur privé pour améliorer l'accès au crédit en réduisant l'asymétrie de l'information entre prêteurs et emprunteurs et en finançant l'établissement de bureaux de crédit privés et de registres de crédit publics.

Encadré 3. Bureaux de crédit, registres et accès au financement en Afrique

L'asymétrie de l'information entre prêteurs et emprunteurs est un facteur majeur qui entrave l'accès au financement en Afrique. L'établissement de bureaux de crédit privés et de registres de crédit publics peut permettre d'atténuer cette asymétrie et d'améliorer l'accès au crédit. Se fondant sur des données concernant 42 pays africains, Triki et Gajigo (2012) ont étudié l'incidence de ces bureaux et registres sur l'accès au financement des entreprises en Afrique. Ils ont constaté que les pays où il existe des bureaux de crédit privés ont plus facilement accès au financement que ceux où il existe seulement des registres de crédit publics ou encore ceux où l'on ne retrouve aucun des deux. Ils ont aussi établi que les entreprises situées dans les pays où les registres de crédit publics comportent des informations à la fois positives et négatives sur les antécédents de crédit des emprunteurs ont un meilleur accès au financement. Parmi les pays échantillonnés, on retrouve de tels registres en Algérie, en Égypte, à Maurice, au Mozambique et au Rwanda. Les bureaux de crédit privés diffèrent des registres de crédit publics en ce sens que les premiers sont généralement établis par le secteur privé, alors que les seconds sont généralement des institutions publiques créées principalement à des fins de contrôle bancaire.

Source: Triki et Gajigo (2012).

En outre, la fourniture de services de soutien aux PME peut faciliter leur transition du secteur informel au secteur formel et améliorer leur accès au crédit. Le secteur privé devrait également trouver des méthodes novatrices pour surmonter les obstacles qui freinent l'accès des PME au crédit. Il serait notamment possible de recourir au financement de la chaîne de valeur et au crédit-bail pour contrer l'absence de garantie. Le financement de la chaîne de valeur (aussi appelé financement de la chaîne logistique) s'entend par exemple d'un fournisseur qui vend à crédit des intrants, tels que des engrais, à un agriculteur (ou aux membres d'un groupement agricole) sous réserve que ces intrants soient remboursés après la récolte. Ce type de financement a été utilisé avec succès dans les secteurs agricoles du Ghana et du Mozambique (Beck *et al.*, 2011). Les institutions régionales de financement du développement peuvent également jouer un rôle déterminant dans l'amélioration de l'accès des PME au crédit. Ainsi, en 2012, la BAfD a franchi une étape importante à cet égard en lançant le Fonds africain de garantie, financé en partenariat avec les gouvernements danois et espagnol. Le Fonds fournira des garanties financières aux institutions financières afin de les inciter à financer les PME. Les gouvernements africains devraient en priorité s'attacher à réduire le coût du crédit et du commerce, car il nuit à l'investissement et au commerce régional. Les institutions financières africaines exigent généralement des frais et des taux d'intérêt élevés. Elles ont par conséquent des marges et des écarts de taux d'intérêt importants. On estime ainsi que les banques africaines appliquent aux PME des taux d'intérêt de 5 à 6 %

plus élevés que dans les autres régions en développement (Martinez Peria, 2009). Bien que les forts taux d'intérêt pratiqués par les banques tiennent souvent au fait qu'elles sont petites et courent des risques plus élevés, les écarts sont tout de même souvent trop grands par rapport à ce que ces risques pourraient laisser entrevoir.

S'il est vrai que le problème du financement touche plus durement les PME, les grandes entreprises africaines éprouvent également des difficultés de financement significatives qui doivent être atténuées. Elles ont par exemple difficilement accès à un crédit à long terme. Comme chacun le sait, les institutions financières du continent offrent généralement des prêts à court terme et sont peu disposées à accorder un crédit à long terme. Environ 95 % des prêts consentis aux entreprises africaines ont ainsi une échéance maximale de cinq ans (Beck *et al.*, 2011). La courte durée des contrats financiers conclus en Afrique n'est guère propice à la promotion des investissements ou au renforcement des capacités productives. Les gouvernements doivent recourir à des incitations économiques (notamment à des programmes de garantie) pour encourager les institutions financières à rallonger la durée des contrats financiers, à réduire les frais et les marges de taux d'intérêt et à accorder plus facilement un financement abordable aux entreprises nationales. Le renforcement des banques de développement et la promotion du développement des marchés de capitaux régionaux contribueront également à améliorer l'accès au crédit en Afrique.

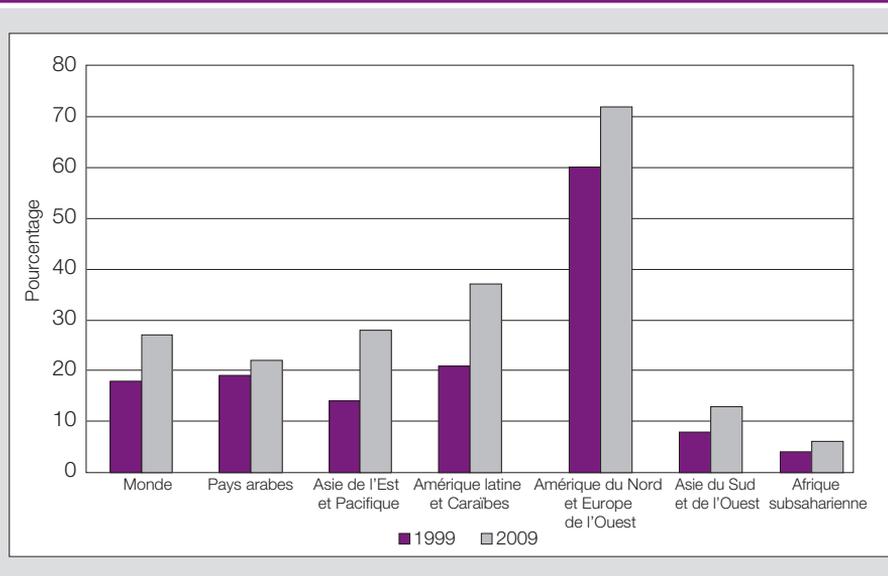
Une question préoccupe profondément les entreprises exportatrices: comment faire face aux risques de défaut de paiement liés au commerce régional? Ces risques dépendent en grande partie de la solvabilité de l'importateur et de la convertibilité de sa monnaie. La formation d'unions monétaires est l'une des façons dont les gouvernements africains pourraient réduire les risques de défaut de paiement liés à l'inconvertibilité d'une monnaie. Les unions monétaires permettraient également d'éliminer les coûts de transaction générés par l'utilisation de plusieurs devises et ainsi de stimuler le commerce régional. Cependant, il faut du temps aux pays pour remplir les conditions nécessaires à l'établissement d'une union monétaire fonctionnelle, comme nous l'avons vu dans le cas de la Zone monétaire de l'Afrique de l'Ouest. Alors que les pays africains redoublent d'efforts dans le but d'unifier leurs devises, ils devraient à court terme envisager de renforcer leur coopération pour ce qui est des systèmes de paiement afin de réduire les coûts de transaction et de faciliter les échanges régionaux. Ils pourraient ainsi favoriser le commerce régional tout en établissant les institutions et les règles nécessaires à la mise en place d'une union monétaire intégrale à moyen et à long terme. Les pays africains

savent à quel point il est essentiel pour le commerce d'établir des systèmes de paiement et de règlement efficaces, et plusieurs blocs commerciaux régionaux ont entrepris des initiatives ou des projets visant à développer et à renforcer les systèmes régionaux de paiement. Par exemple, la SADC a instauré un tel système en 1996 et la CAE a mis en route un projet visant à intégrer les différents systèmes de paiement et de règlement de ses États membres. Ces initiatives ou projets n'ont cependant guère progressé, et les gouvernements doivent déployer des efforts supplémentaires pour qu'ils soient pleinement mis en œuvre (ECA, AUC and AfDB, 2010). Le COMESA a fait des progrès significatifs à cet égard, son système régional de paiement et de règlement étant devenu opérationnel le 3 octobre 2012 et comptant parmi ses principaux participants les banques centrales de ses États membres. Dans le cadre de ce système, les banques centrales garantissent les paiements commerciaux en autorisant le financement préalable des comptes bancaires privés, les importateurs et les exportateurs n'étant alors plus tenus de présenter des lettres de crédit confirmées.

Développer et renforcer les compétences de la main-d'œuvre

Les entreprises nationales sont confrontées à une concurrence de plus en plus vive sur les marchés d'exportation en raison de la mondialisation. Leur aptitude à composer avec cette concurrence dépend en partie de leurs capacités technologiques, capacités qu'elles peuvent développer en recourant au transfert de technologies ou, au niveau national, en investissant dans l'éducation, la formation et la recherche-développement. Par rapport aux autres régions du monde, les pays africains n'investissent pas suffisamment dans ces domaines. En 2009, le taux brut de scolarisation dans l'enseignement supérieur n'était que de 6 % en Afrique subsaharienne, alors qu'il était en moyenne de 27 % au niveau mondial (voir la figure 10). Qui plus est, l'Afrique consacre moins de 1 % de son PIB à la recherche-développement, et ces dépenses ne représentent que 0,9 % des dépenses mondiales effectuées à cet égard (voir le tableau 18). En conséquence, la pénurie de compétences essentielles constitue un problème de taille pour les entreprises africaines. Selon la seizième édition annuelle de l'Étude mondiale menée auprès des dirigeants par PricewaterhouseCoopers, 82 % des dirigeants africains ont placé la pénurie de talents en tête de liste des menaces commerciales qui les préoccupaient. Les compétences de la main-d'œuvre jouent un rôle crucial dans le renforcement des capacités d'offre et dans le développement du commerce régional. Les entreprises ne peuvent pas être productives et compétitives si elles

Figure 10. Taux brut de scolarisation dans l'enseignement supérieur, par région (En pourcentage)



Source: Données tirées des bulletins d'information nos 21 et 22 de l'Institut de statistique de l'UNESCO, décembre 2012.

Tableau 18. Investissement dans la recherche-développement, 2009

	Pourcentage du PIB consacré à la R-D	Pourcentage des dépenses en R-D au niveau mondial
Afrique	0,4	0,9
Europe	1,8	28,5
Amérique latine et Caraïbes	0,7	3,1
Amérique du Nord	2,7	32,7
Asie	1,6	33,0
Océanie	2,2	1,8

Source: Données tirées des bulletins d'information nos 21 et 22 de l'Institut de statistique de l'UNESCO, décembre 2012.

n'ont pas un accès fiable et abordable aux compétences essentielles. Dans cette optique, les gouvernements africains doivent investir davantage dans une éducation de qualité et dans le développement des compétences de la main-d'œuvre. Ils devraient également envisager d'affecter des ressources supplémentaires aux

secteurs de la science et de la technologie, en particulier l'ingénierie, la fabrication et la construction, jugés cruciaux pour l'innovation dans le secteur privé et le développement des capacités productives.

Un document de l'Organisation internationale du Travail (ILO, 2010) fournit un cadre stratégique pour le développement des compétences, soulignant qu'il devrait être axé sur une large disponibilité d'un enseignement de qualité, une harmonisation étroite de l'offre de compétences avec les besoins des marchés du travail, la possibilité donnée aux travailleurs comme aux entreprises de s'adapter aux changements qui interviennent dans la technologie et sur les marchés et l'anticipation des besoins futurs en compétences. Des éléments indiquent que les gouvernements africains accordent davantage d'attention à certaines de ces questions. Par exemple, au cours de la période comprise entre 1999 et 2009, le pourcentage de la population s'inscrivant à des programmes de formation technique et professionnelle est passé de 9 à 16 % en Afrique subsaharienne. Le développement des compétences de la main-d'œuvre n'incombe cependant pas uniquement aux gouvernements. Le secteur privé peut également jouer un rôle à cet égard en offrant des formations en cours d'emploi et en contribuant au financement de programmes de formation et de recherche dans les universités et instituts de recherche.

Renforcer les mécanismes de consultation avec le secteur privé

Un mécanisme digne de ce nom, permettant d'établir de bonnes relations entre les États et les entreprises, doit également être mis en place pour libérer le potentiel du secteur privé, renforcer les capacités productives et améliorer les perspectives de développement du commerce intra-africain. Bien qu'il incombe aux gouvernements d'établir des priorités, d'élaborer des règles, de conclure des accords commerciaux et de faciliter le commerce, c'est le secteur privé qui est en mesure de tirer parti des possibilités offertes par le système commercial. Dans ce but, les gouvernements africains doivent engager régulièrement des consultations avec le secteur privé pour mieux comprendre les contraintes auxquelles celui-ci doit faire face et déterminer la façon de les surmonter. Il est essentiel de détenir des informations pertinentes pour élaborer les politiques qui permettront de promouvoir l'esprit d'entreprise et de stimuler le commerce intra-africain. Les gouvernements doivent également assumer leur rôle de chef de file avec détermination et sans surprise pour renforcer la confiance entre eux et le secteur privé et pour créer un environnement propice à un dialogue soutenu, tout en veillant à ce que ce

dialogue se déroule de façon à servir les intérêts de la société dans son ensemble. Des garde-fous doivent également être mis en place pour s'assurer qu'une étroite collaboration avec le secteur privé n'exacerbe pas la recherche de rente. La transparence dans les relations avec le secteur privé et l'inclusion de la société civile dans le dialogue entre entreprises et pouvoirs publics permettraient sûrement de freiner la recherche de rente et la corruption.

Renforcer les chaînes de valeur locales et régionales

Les chaînes de valeur locales et régionales ont un rôle essentiel à jouer dans l'élargissement de la base manufacturière des pays africains, le développement des capacités productives et le renforcement du commerce intra-africain. Les chaînes de valeur régionales offrent la possibilité d'améliorer le niveau de productivité et les normes de qualité, tant pour les entreprises nationales ayant un potentiel d'exportation que pour celles qui produisent des biens destinés principalement à satisfaire la demande nationale ou régionale. Grâce à ces chaînes de valeur, les entreprises nationales ayant un fort potentiel d'exportation mais éprouvant de la difficulté à faire face à la concurrence sur les marchés internationaux peuvent intégrer un maillon supérieur de la filière et devenir compétitives sur le plan international, ce qui les aide à se rattacher aux chaînes de valeur mondiales. Environ 80 % des échanges mondiaux de marchandises se déroulent dans le cadre des chaînes de valeur. Par conséquent, si les pays africains veulent tirer davantage profit du système commercial, ils doivent intégrer les réseaux mondiaux. L'intégration des réseaux de production mondiaux n'est cependant pas chose facile; pour y parvenir, les entreprises nationales doivent répondre à des exigences de marché très élevées en matière de prix, de qualité et de délais de livraison. Dans ce contexte, le développement de chaînes de valeur régionales pourrait faciliter l'intégration des entreprises africaines dans les réseaux mondiaux. Les marchés régionaux permettront aux entreprises nationales d'apprendre, de satisfaire aux normes applicables aux produits et de développer les capacités productives nécessaires à leur participation aux réseaux de production mondiaux. Compte tenu du fait que la plupart des pays africains détiennent actuellement un avantage comparatif pour ce qui est des produits de base, l'industrialisation fondée sur l'exploitation des ressources naturelles est un moyen de développer des chaînes de valeur régionales sur le continent, et les pays africains devraient saisir l'occasion offerte (ECA and AUC, 2013). Les pouvoirs publics doivent cependant investir davantage

dans le développement des capacités d'innovation des entreprises nationales pour qu'elles puissent intégrer des maillons supérieurs de la filière.

L'expérience des pays asiatiques montre que les chaînes de valeur régionales sont généralement efficaces et viables si les entreprises sont présentes sur la scène mondiale. En Asie, ces chaînes de valeur échangent des biens intermédiaires au niveau régional et les utilisent pour produire des produits finis destinés à être exportés vers le reste du monde (notamment aux États-Unis et dans l'Union européenne). Si les pays africains veulent adopter l'approche de la chaîne de valeur régionale pour développer les échanges intra-africains, ils doivent inscrire celle-ci dans une stratégie globale visant à améliorer la compétitivité internationale et à intégrer la région dans l'économie mondiale, au lieu de considérer que ces solutions s'excluent mutuellement. On peut tirer une autre excellente leçon de l'expérience vécue dans d'autres régions en développement: la participation de grands et riches pays à des chaînes de production régionales augmente les chances de succès des chaînes de valeur régionales. La Chine et le Japon ont joué ce rôle en Asie. L'Afrique du Sud, l'Algérie, l'Égypte et le Nigéria font partie des pays africains qui peuvent jouer ce rôle dans le développement de chaînes de production régionales en Afrique. Toutefois, ces pays devront subir une transformation structurelle majeure et investir dans les infrastructures nationales et régionales pour y parvenir.

Maintenir la paix et la sécurité

Le rétablissement de la paix et de la sécurité constitue le principal enjeu de l'Afrique en matière de développement; cette question doit être l'une des pierres angulaires de tout train de mesures visant à développer le secteur privé et à stimuler le commerce intra-africain. L'insécurité est un problème récurrent sur le continent depuis les années 1960. Elle revêt diverses formes allant de la guerre civile à la violence criminelle en passant par les troubles politiques et les actes de terrorisme et de piraterie. Bien que des progrès significatifs aient été accomplis ces dix dernières années, plusieurs pays sont actuellement impliqués dans des conflits violents qui ont des conséquences désastreuses pour leur économie ainsi que pour le commerce et le développement de la région. En 2012, par exemple, on a observé des coups d'État dans au moins deux pays, des flambées de violence dans au moins trois, des actes de piraterie dans au moins deux et des attaques terroristes dans au moins deux. L'insécurité a eu des effets catastrophiques sur les pays africains (voir l'encadré 4). Elle nuit au développement des infrastructures, à l'investissement privé et à l'esprit d'entreprise. Elle a également de graves

Encadré 4. Effets de la crise politique en Côte d'Ivoire sur les pays d'Afrique de l'Ouest

La traditionnelle politique d'ouverture de la Côte d'Ivoire a favorisé le libre-échange et la libre circulation des personnes en Afrique de l'Ouest. Avant que le pays ne se retrouve dans une situation politique instable, il effectuait des échanges intensifs avec ses voisins (Burkina Faso, Ghana, Guinée, Libéria et Mali) et même au-delà (Bénin, Niger et Togo). Plusieurs pays sans littoral d'Afrique de l'Ouest étaient obligés de passer par les ports ivoiriens pour accéder aux marchés internationaux. Le pays était aussi une plaque tournante financière pour la région, et de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest ont profité des retombées positives de la réussite économique ivoirienne. En conséquence, les problèmes politiques qui ont surgi en 1999 ont affecté non seulement la Côte d'Ivoire, mais aussi plusieurs autres pays. Bien que certains d'entre eux aient bénéficié du déplacement des courants commerciaux, on estime que les pays membres de l'UEMOA ont enregistré des pertes totales de 9 milliards de dollars. Les échanges entre ces pays ont été de 60 % inférieurs à ce qu'ils auraient été si ce conflit n'avait pas éclaté. Les pays les plus touchés ont été ceux qui étaient les plus tributaires de l'économie ivoirienne. Ainsi, la valeur annuelle des produits que le Niger importait de Côte d'Ivoire, qui atteignait 35 milliards de francs CFA, a chuté lorsque le conflit a atteint son apogée en 2010. Totalement enclavé, le Niger a été contraint de modifier ses voies d'importation et d'exportation et d'en emprunter de plus coûteuses afin d'éviter les ports ivoiriens qu'il utilisait habituellement. L'insécurité régnant en Côte d'Ivoire a également obligé le Burkina Faso à se tourner vers les ports de Lomé, d'Accra et de Cotonou, malgré la hausse de coûts que cela représentait en comparaison avec le port d'Abidjan. Cette hausse des coûts d'exportation et d'importation a entraîné une augmentation des prix à la consommation dans le pays. En outre, les prix des produits traditionnellement importés de Côte d'Ivoire, y compris certains intrants, ont augmenté de 15 à 30 %. L'instabilité de la Côte d'Ivoire a eu d'importantes répercussions négatives sur le commerce et l'économie du Burkina Faso, dont 32 % des importations officielles provenaient de Côte d'Ivoire. Des effets similaires ont été observés pour le Bénin, la Guinée, le Mali et le Togo.

Source: Bureau régional pour l'Afrique du PNUD, «The conflict in Côte d'Ivoire and its effects on West African countries», Issue Brief, avril 2011, disponible à l'adresse <http://web.undp.org/africa/knowledge/issue-cotedivoire.pdf>.

conséquences sur les primes de risque-pays et, partant, sur l'accès au financement requis aux fins du commerce intra-africain. On estime que les échanges d'un pays en conflit diminuent de 12 à 25 % durant la première année et qu'il faut à ce pays jusqu'à vingt-cinq ans pour revenir au niveau d'avant la crise. Bien qu'il existe de nombreuses causes d'insécurité, on s'accorde à dire que le fait d'exclure systématiquement certaines parties prenantes des institutions de gouvernance politique et de l'accès aux moyens économiques et aux services sociaux est une cause majeure de conflit (United Nations, 2012). À cet égard, des politiques et des mécanismes de croissance équitable doivent être mis en place pour prévenir et

régler les conflits de façon à promouvoir la paix et la sécurité en Afrique et à jeter les bases d'une expansion du commerce régional. En juillet 2002, l'Union africaine a pris une initiative audacieuse concernant les questions de paix et de sécurité en adoptant le Protocole relatif à la création du Conseil de paix et de sécurité de l'Union africaine, qui est entré en vigueur en décembre 2003. L'adoption de ce protocole a posé les jalons de l'Architecture africaine de paix et de sécurité, qui est désormais le cadre de gestion des crises sur le continent. Les gouvernements africains doivent accorder plus d'attention aux questions de paix et de sécurité car ces conditions sont nécessaires pour stimuler le commerce régional et promouvoir le développement du continent.



CHAPITRE 4
**STIMULER LE COMMERCE
INTRA-AFRICAIN
DANS LE CONTEXTE
DU RÉGIONALISME
DÉVELOPPEMENTISTE**

Une chose est certaine: le commerce intra-africain ne se développera pas en vase clos. C'est en effet seulement dans le cadre d'une stratégie globale visant à promouvoir le développement du secteur privé et l'intégration régionale sur le continent que les initiatives prises pourront aboutir et fructifier. Le présent chapitre examine donc les principes relatifs à la promotion du développement du secteur privé et de l'accélération du commerce intra-africain contenus dans le modèle de l'intégration régionale développementiste. Il étudie ensuite les éléments distinctifs et la portée de ce modèle par rapport au modèle dominant fondé sur le marché, qui se caractérise par la réduction des droits de douane et la suppression des autres obstacles douaniers au commerce intra-africain. Un rapide tour d'horizon du continent montre que, si certaines sous-régions appliquent quelques éléments du modèle de l'intégration développementiste, aucun programme complet et cohérent n'a encore été élaboré ni mis en œuvre.

La comparaison avec l'expérience menée dans la sous-région asiatique du Grand Mékong permet de tirer des enseignements utiles pour améliorer la stratégie d'intégration africaine, en invitant les pays à y incorporer un volet développementiste et à s'attaquer aux contraintes qui limitent les capacités de production de biens et de services concurrentiels. Cette étude de cas apporte aussi des enseignements sur la gestion de ce modèle d'intégration auquel contribuent de nombreuses parties prenantes. L'un de ses principaux atouts est qu'en plus de favoriser l'intégration intrarégionale au profit de l'économie des pays membres, il leur offre aussi un tremplin pour devenir compétitifs et s'intégrer dans l'économie mondiale. Le chapitre passe en revue les outils et les éléments moteurs d'un programme d'intégration développementiste conduit par l'État, avec la participation active du secteur privé, à savoir notamment la politique industrielle et les initiatives telles que les zones économiques spéciales et les couloirs de développement. Un rapide bilan des modèles d'intégration traditionnels montre que certaines de leurs caractéristiques et la non-application d'initiatives, qui ont pourtant fait l'objet d'accords, pourraient bien expliquer le faible succès remporté jusqu'à présent en matière de promotion du commerce intra-africain. Le chapitre s'achève par des recommandations concernant l'élaboration d'un programme d'intégration développementiste, étant entendu que, pour optimiser les résultats en matière de développement, il sera nécessaire de l'adapter en tenant compte des difficultés particulières de la région.

A. DÉFINITION DU RÉGIONALISME DÉVELOPPEMENTISTE

Dans le présent rapport, on entend par régionalisme développementiste un modèle d'intégration fondé sur le développement qui offre les mêmes avantages que l'intégration régionale traditionnelle mais veille en plus à en faire profiter tous les pays membres et qui cherche à renforcer l'intégration de ces pays dans les marchés mondiaux pour favoriser le développement durable (UNCTAD, 2011). Une telle approche présuppose une ouverture progressive et ordonnée des marchés, couplée à des politiques volontaristes et organisées axées sur le renforcement des capacités productives des pays membres (principalement dans le secteur privé local) et sur la promotion de la restructuration industrielle. Il est nécessaire d'accroître les capacités productives et d'améliorer la compétitivité pour que les entreprises locales puissent participer aux chaînes régionales et mondiales de valeur et être compétitives sur les marchés mondiaux.

Le régionalisme développementiste englobe la coopération dans le domaine du commerce, en mettant l'accent sur la promotion du commerce intrarégional et de l'intégration dans l'économie mondiale. Mais la coopération dépasse le commerce pour toucher des domaines plus complexes tels que la politique industrielle. Il s'agit d'appliquer des politiques commerciales «stratégiques» (c'est-à-dire fondées sur des mesures plus ou moins classiques – promotion des exportations et mesures de protection sélective, par exemple) et de s'assurer qu'elles sont compatibles avec la politique industrielle de chaque État concerné. Par exemple, il est possible de promouvoir le commerce régional en coordonnant les investissements réalisés dans des secteurs stratégiques tels que les transports régionaux et d'autres infrastructures connexes pour améliorer les liaisons entre les pays et faciliter l'extension des marchés. Ainsi, investir en priorité dans les domaines stratégiques présentant un intérêt commun peut aider à surmonter les préjugés à l'égard du commerce régional (marchés intérieurs restreints peu propices à la diversification industrielle), hérités de la période coloniale, qui caractérisent encore de nombreux PMA et autres pays pauvres à travers le monde, y compris en Afrique. Le régionalisme développementiste peut donc mettre en œuvre toute une série de mesures qui ne sont généralement pas utilisées dans les initiatives d'intégration fondées sur le marché. Au-delà des mesures tarifaires et non tarifaires, des

contingents et des interdictions à l'importation et à l'exportation et des normes techniques et phytosanitaires, il peut s'occuper notamment de questions telles que la politique de concurrence, l'établissement d'infrastructures et la fourniture d'autres biens publics, l'investissement, la promotion de la recherche-développement et le renforcement des capacités productives des entreprises privées et des entreprises contrôlées par l'État. Pour avoir une portée et une efficacité maximales, ces politiques devraient être harmonisées et coordonnées par les pays participants dans le cadre d'un accord régional. En même temps, la promotion du régionalisme développementaliste devrait s'accompagner d'un renforcement des structures, des institutions et des capacités dont les gouvernements ont besoin pour appliquer ces politiques en vue de favoriser le développement durable.

B. LE POINT SUR L'INTÉGRATION RÉGIONALE EN AFRIQUE: LES INITIATIVES EN COURS ACTUELLEMENT OUVRENT-ELLES LA VOIE À UN RÉGIONALISME DÉVELOPPEMENTALISTE?

Depuis l'indépendance, la plupart des pays africains ont adhéré au régionalisme, voyant là un moyen de surmonter les obstacles au commerce intracontinental et d'améliorer la compétitivité de leurs marchés, petits et fragmentés. Toutefois, le modèle d'intégration suivi par les communautés économiques régionales du continent est fondé sur le modèle linéaire d'intégration des marchés, dans lequel un groupe de pays forme d'abord une zone de libre-échange, puis une union douanière, un marché commun, une union économique et, enfin, une union politique en supprimant progressivement les obstacles aux transactions économiques et non économiques entre les pays participants. Si quelques communautés économiques régionales ont enregistré certains progrès dans leurs tentatives d'intégration, le bilan reste maigre. Dans l'ensemble, ces initiatives n'ont pas réussi à améliorer la situation économique des pays africains et à assurer une croissance et un développement durables; de plus, la part du commerce intrarégional dans le commerce total est beaucoup plus faible en Afrique que dans d'autres régions en développement telles que l'Asie et l'Amérique latine, comme on l'a vu au chapitre 1.

Le développement de l'intégration africaine et du commerce intracontinental a échoué sur plusieurs problèmes parmi lesquels le chevauchement des programmes et des objectifs d'intégration, de nombreux pays étant membres de plusieurs

communautés économiques régionales; le manque de volonté politique; la médiocrité des infrastructures, notamment dans le secteur de l'énergie, des transports et de la communication; la forte dépendance de la plupart des pays membres à l'égard des exportations de produits de base; la médiocrité de l'environnement macroéconomique et financier; l'absence de mécanismes de compensation; les obstacles institutionnels; et la faible participation du secteur privé (Attah-Mensah, 2012; Maruping, 2005; UNCTAD, 2009). Nul doute que le commerce régional est freiné par des procédures douanières et réglementaires inefficaces, mais les faits ont montré que, souvent, les principaux obstacles à l'accroissement du commerce intra-africain ne sont pas aux frontières. L'intégration des marchés selon le modèle linéaire tendant à se concentrer sur les droits de douane et les autres obstacles douaniers au commerce plutôt que de prendre des mesures appropriées pour lever les contraintes pesant sur l'offre, un modèle axé sur le développement qui englobe la transformation structurelle, l'investissement, les services, les infrastructures régionales, le développement des entreprises et du secteur privé, le renforcement des capacités institutionnelles ainsi que la technologie et l'innovation pourrait avoir des effets beaucoup plus efficaces pour les pays africains (Hartzenberg, 2011). Or, bon nombre des initiatives d'intégration régionale en cours sur le continent ne favorisent toujours pas une telle approche, raison pour laquelle la plupart des communautés régionales n'ont pas rempli leurs objectifs d'expansion commerciale et d'intégration des marchés. S'il est vrai que de nombreuses mesures importantes ont été prises ces dernières années pour tenter d'approfondir le processus d'intégration (stratégie d'industrialisation de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) et plan-cadre de développement des infrastructures de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), par exemple), des efforts concrets supplémentaires doivent être faits pour remplir les objectifs ultimes qui sont le développement et la transformation économiques de l'Afrique.

En Afrique, le secteur privé et d'autres acteurs locaux ne prennent pas une part active aux initiatives d'intégration régionale, à la différence, par exemple, de l'Asie où le secteur privé joue un rôle essentiel dans leur formulation. Les problèmes de mise en œuvre continuent de miner les accords d'intégration africains; le non-respect des délais d'application des réductions tarifaires et le non-respect au niveau national des dispositions contenues dans les accords régionaux sont monnaie courante, d'où les doutes émis par certains observateurs désabusés sur le sérieux des pays africains à l'égard d'une intégration fondée sur les règles. En effet, les engagements politiques de haut niveau sont une chose, mais la véritable épreuve de vérité réside dans l'application effective des engagements régionaux au niveau national. À cet

égard, les capacités des États seront un déterminant important du succès de l'intégration régionale. Des institutions qui sont trop faibles pour élaborer et appliquer des politiques le seront également pour fonder l'intégration régionale sur des bases solides. De plus, les initiatives d'intégration africaines ne se distinguent pas toutes par la solidité de leur mécanisme de règlement des différends (Erasmus, 2011). Or, une gouvernance fondée sur des règles est essentielle pour obtenir des résultats en matière de développement aux niveaux national et régional et elle pourrait être utilisée pour s'attaquer aux problèmes de non-respect des obligations régionales.

C'est dans ce contexte que la nécessité de changer de modèle pour améliorer et relancer le programme d'intégration africain s'est imposée comme une évidence. Les efforts d'intégration réalisés en Afrique ont toujours eu pour objectif la réduction des obstacles tarifaires et non tarifaires. Toutefois la croissance et le développement ne seront jamais au rendez-vous tant que les pays ne s'attaqueront pas dans le même temps aux problèmes que constituent la faiblesse des infrastructures, le manque de diversification, les limites imposées par des marchés petits et fragmentés et la faiblesse du secteur privé. On estime en effet que la suppression des obstacles artificiels au commerce intra-africain pourrait ne pas suffire pour développer le commerce et approfondir l'intégration économique dans un environnement où les faiblesses structurelles et autres persistent (ECA, AUC and AfDB, 2010).

Il existe aussi des obstacles à une véritable intégration, et plus particulièrement à l'augmentation du commerce intrarégional, qui sont inhérents à certains accords en vigueur, notamment dans des dispositions très précises, par exemple, sur les règles d'origine. Ces règles sont un élément essentiel des accords commerciaux préférentiels. En déterminant l'origine des produits, elles sont l'instrument qui est utilisé pour prévenir le déplacement des flux commerciaux et garantir que seuls les États parties à l'accord bénéficient des préférences tarifaires négociées. Toutefois, comme les droits d'importation, ces règles peuvent aussi, naturellement, servir à protéger l'industrie nationale contre la concurrence des produits importés. Il est donc important de trouver un juste équilibre entre la nécessité d'empêcher le déplacement des flux commerciaux et celle de ne pas trop pénaliser les entreprises qui sont obligées de se fournir en intrants auprès de certaines sources et d'adapter leur processus de production pour satisfaire aux dispositions en matière de règles d'origine afin de bénéficier de l'accès préférentiel aux marchés. Les règles d'origine en vigueur dans la SADC sont fondées sur une approche ligne par ligne, selon laquelle plutôt que d'appliquer une règle ou un ensemble de règles génériques à tous les secteurs et produits, chaque secteur ou produit fait l'objet d'une norme particulière

(Naumann, 2011). Ainsi, dans le secteur de la confection, un vêtement sera admis à bénéficier du régime de préférences de la SADC dès lors que deux phases de transformation ont lieu dans un État membre de la communauté, autrement dit le textile utilisé et le vêtement doivent être fabriqués dans un État membre de la SADC. Les usines textiles étant très peu nombreuses dans cette région, la règle a pour effet d'y limiter le commerce de vêtements. Cette approche ne favorise pas le régionalisme développementiste dans la SADC et montre que la mise en place d'un tel modèle exigera un examen approfondi des dispositions du modèle linéaire appliqué actuellement par les communautés économiques régionales d'Afrique.

L'Afrique aurait beaucoup à gagner d'un modèle de «régionalisme développementiste» qui utilise l'intégration pour renforcer la base industrielle et s'attaquer aux contraintes liées à l'offre qui pèsent sur le développement du secteur privé en vue d'améliorer la compétitivité internationale. Certains observateurs estiment que, pour relever le défi de la transformation économique, l'élaboration et la réalisation des initiatives d'intégration régionale doivent s'inscrire dans le cadre d'un programme de développement plus large qui favorise la diversification économique, la transformation structurelle et le développement technologique, et améliore ainsi les capacités productives des pays africains, facilite les économies d'échelle et le développement des infrastructures et contribue à l'industrialisation. Cette évolution entraînerait à son tour une hausse de l'investissement étranger et de l'investissement intérieur, une accélération des échanges et un renforcement de la compétitivité et du capital humain (UNCTAD, 2009; ECA, 2012b). De cette manière, l'Afrique pourrait atteindre une croissance économique élevée, durable et partagée et s'intégrer davantage dans l'économie mondiale. Toutefois, l'engagement politique en faveur d'une intensification du commerce intra-africain, réaffirmé récemment dans le plan d'action de la Commission de l'Union africaine élaboré à cette fin, doit être dûment mis en œuvre aux niveaux national et régional.

C. LE RÉGIONALISME DÉVELOPPEMENTISTE EN ACTION: LES LEÇONS DE L'ASIE DU SUD-EST

L'histoire du programme de coopération économique de la sous-région du Grand Mékong en Asie du Sud-Est illustre bien la manière dont l'intégration régionale – et, notamment, le régionalisme développementiste – peut être utilisée et adaptée selon la conjoncture nationale et mondiale pour favoriser et appuyer le développement

Encadré 5. Communautés économiques régionales africaines et régionalisme développementiste

Cet aperçu de l'évolution de l'intégration régionale à travers les cas de la SADC, la CAE et du Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA) met en lumière quelques-uns des domaines de compatibilité ou, au contraire, d'incompatibilité du dispositif d'ensemble avec le paradigme du régionalisme développementiste.

Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC)

Depuis sa formation, la SADC a élaboré des politiques et des stratégies d'intégration régionales destinées à favoriser la croissance et le développement économiques. Les priorités, les politiques et les programmes d'intégration régionale actuellement en vigueur dans la Communauté figurent dans le plan régional indicatif de développement stratégique adopté par le Conseil des ministres en août 2003. Dans ce plan, la SADC adopte une approche d'«intégration du développement» qui reconnaît les disparités politiques et économiques de ses États membres et qui vise à corriger bon nombre des difficultés que le sous-développement de la région entraîne en matière de production, d'infrastructures et d'efficacité. Le plan fournit donc un programme de développement économique et social complet, dont les domaines d'intervention prioritaires sont la libéralisation et le développement commercial/économique; l'appui aux infrastructures nécessaires à l'intégration régionale et à l'élimination de la pauvreté; la science et la technologie; les technologies de l'information et de la communication; le développement du secteur privé; et l'environnement et le développement durable (SADC secretariat, 2003).

Communauté d'Afrique de l'Est (CAE)

Le processus d'intégration de la CAE est encadré par le Traité pour l'établissement de la Communauté d'Afrique de l'Est, entré en vigueur en juillet 2000, et par les stratégies de développement quinquennales. Des progrès sensibles ont été réalisés au cours des douze dernières années, en particulier grâce à l'amélioration du commerce et de l'investissement à l'intérieur de la Communauté, qui a élargi les perspectives de croissance et de développement économiques. Cela dit, sur le plan macroéconomique, les disparités considérables persistent entre les États membres mettant en lumière la difficulté d'intégrer des pays qui n'ont pas tous un niveau de développement comparable. L'actuelle stratégie de développement de la CAE, qui couvre la période 2011-2012 à 2015-2016, porte principalement sur l'approfondissement et l'accélération de l'intégration, en particulier à travers le renforcement des avantages apportés par une union douanière complète; la mise en œuvre d'un marché commun; la conclusion et l'établissement d'une union monétaire; et l'établissement des fondations d'une fédération politique. Pour soutenir le processus d'intégration régionale, la stratégie a accordé la priorité au développement des capacités productives pour faciliter la diversification des produits et des services et le développement de réseaux d'infrastructure permettant d'améliorer la connectivité dans la région et avec l'extérieur (EAC, 2011). Il est donc évident que le programme de la CAE contient des éléments de régionalisme développementiste, à savoir:

Encadré 5 (*suite*)

- L'adoption d'une politique d'industrialisation de la CAE (2012-2032) qui a pour objectif général d'améliorer la production et la productivité industrielles et d'accélérer la transformation structurelle des États membres;
- L'élaboration de projets d'infrastructure régionale – routes, voies ferrées, électricité/énergie, aviation civile, télécommunications et météorologie. Parmi les exemples, on peut citer la stratégie de transport et le programme de développement du réseau routier régional; le plan directeur de l'Afrique de l'Est pour le réseau ferroviaire; et l'élaboration en cours d'un plan directeur pour l'approvisionnement électrique de la région et d'un code d'interconnection, en collaboration avec le Pool énergie d'Afrique de l'Est.

Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA)

Pour accélérer la croissance, le COMESA suit actuellement une stratégie de «prospérité économique fondée sur l'intégration régionale». Le COMESA a toujours mis l'accent sur l'intégration des marchés par la suppression des obstacles au commerce et à l'investissement, même s'il accorde de plus en plus de place à l'intégration du développement à travers l'attention qu'il porte aux contraintes liées à l'offre et donc à l'investissement dans les secteurs productifs, suivant l'évolution récente aux niveaux régional et mondial. Le programme d'intégration du développement du COMESA comporte quatre axes principaux: développement du commerce, développement des infrastructures, promotion et coordination de l'investissement, et développement de la science et de la technologie. Le secteur privé est considéré comme le principal moteur de l'intégration économique, et des efforts sont faits pour créer un environnement propice aux investisseurs privés. Des programmes ont été mis en place dans les domaines ci-après pour aider le COMESA à réaliser ses objectifs: politique commerciale, facilitation du commerce, politique de concurrence, suppression des obstacles non tarifaires, développement du secteur privé, promotion des investissements, transports multilatéraux, technologies de l'information et de la communication, énergie, intégration des questions de parité, et sciences et technologies, notamment.

On constate donc qu'il existe des éléments d'intégration développementiste dans ces communautés économiques régionales. Toutefois, ces éléments et d'autres aspects d'un programme d'intégration développementiste doivent être structurés d'une manière cohérente dans une stratégie d'ensemble et être appliqués concrètement. Ce manque de cohérence et d'application effective pose problème dans la plupart des initiatives d'intégration africaines dont les partenaires n'ont pas le même niveau de développement, et donc pas les mêmes avantages ni les mêmes coûts d'ajustement. Un modèle d'intégration développementiste devra tenir compte de cette réalité dans sa planification.

Source: Stratégie du COMESA, consultée en février 2013 à l'adresse http://about.comesa.int/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=118; SADC secretariat (2003); EAC (2011).

et la transformation économiques. La Banque asiatique de développement a joué un rôle essentiel dès le départ pour garantir la bonne gestion du programme en fournissant aux pays membres des conseils et du financement. Compte tenu de la lente progression de l'Afrique à ce jour en matière d'application des initiatives d'intégration régionale, les responsables politiques du continent pourraient s'inspirer de l'expérience et des enseignements de ce programme asiatique qui est présenté brièvement ci-après, accompagné de quelques observations et recommandations clefs.

En 1992, les six pays situés le long du fleuve Mékong en Asie du Sud-Est – Cambodge, Chine, Myanmar, République démocratique populaire lao, Thaïlande et Viet Nam – ont lancé un programme sous-régional de coopération économique, avec l'aide de la Banque asiatique de développement, pour promouvoir le développement de la sous-région en renforçant les relations économiques entre eux. La stratégie à la base de cette initiative, baptisée Programme de coopération économique de la sous-région du Grand Mékong, était d'intégrer les pays participants par l'amélioration des infrastructures, qui a consisté en premier lieu à éliminer les obstacles aux liaisons sous-régionales, de manière à faciliter le commerce et l'investissement et à stimuler la croissance économique. En même temps, les pays sont convenus de la nécessité de coopérer dans d'autres secteurs pour appuyer les efforts déployés au niveau national (ADB, 2007). Depuis sa mise en place, le programme a donc adopté une approche de l'intégration qui est fondée sur le régionalisme développementaliste, en mettant l'accent sur le développement des infrastructures et la coordination des politiques sectorielles dans plusieurs domaines (dont l'agriculture, l'énergie, l'environnement, le développement des ressources humaines, les télécommunications, le transport et le tourisme), et en favorisant la coopération dans les domaines du commerce et de l'investissement, qui intéressent tous les secteurs (ADB, 2012a).

Le premier cadre de planification du développement – le cadre stratégique décennal (2002-2012) – a été adopté par les dirigeants des pays de la sous-région en novembre 2002. Il contenait cinq objectifs stratégiques: a) renforcer les liens d'infrastructure, selon une approche multisectorielle; b) faciliter le commerce, l'investissement et le tourisme transfrontières; c) renforcer la participation du secteur privé et améliorer la compétitivité; d) développer les ressources humaines et les compétences; et e) protéger l'environnement et promouvoir l'utilisation durable des ressources naturelles communes. Pour mettre ce cadre à exécution, 11 projets phares ont été définis, dont l'objectif était de resserrer les liens et de faciliter le

commerce entre les six pays de la sous-région (ADB, 2007). Ces projets comptaient notamment la création de trois couloirs économiques⁹ – nord-sud, est-ouest, et sud – qui sont considérés comme les principaux axes de liaison pour favoriser l'intégration régionale. Deux plans de développement à moyen terme ont ensuite été adoptés pour faciliter la mise en œuvre du programme, chacun contenant des projets et des activités prioritaires précis pour chacun des secteurs retenus. Depuis 2002, les pays de la sous-région se sont réunis fréquemment à divers niveaux pour passer en revue le programme et l'adapter à l'évolution de la conjoncture mondiale, régionale et sous-régionale, en tenant compte des progrès réalisés, ainsi que des problèmes et des enjeux en matière de mise en œuvre (ADB, 2007).

Au cours des vingt dernières années, le programme a beaucoup contribué à l'intégration et à la prospérité de la sous-région du Mékong où le développement socioéconomique et la réduction de la pauvreté ont fortement progressé depuis le début des années 1990¹⁰. En juin 2012, les projets réalisés avaient fait l'objet d'un investissement total de quelque 15 milliards de dollars (ADB, 2012b). Les programmes nationaux de développement ont bénéficié des projets régionaux en ceci que ces projets ont contribué à surmonter les obstacles géographiques, à intégrer les marchés régionaux et à promouvoir de nouveaux débouchés économiques. Quelles ont été précisément les raisons du succès du programme ces vingt dernières années et quels enseignements l'Afrique peut-elle tirer de cet exemple de régionalisme développementiste actif? Les éléments ci-après méritent d'être relevés:

- a) La conception et la réalisation des projets sectoriels sous-régionaux se sont faites selon une approche pragmatique, fondée sur les activités et axée sur les résultats. Dans un premier temps, les projets ont porté sur le renforcement des liens économiques à travers le développement des infrastructures (en particulier des infrastructures matérielles telles que les réseaux de transport et de communication) puis, plus récemment, sur le renforcement du cadre politique et institutionnel afin d'améliorer la compétitivité. Le fait que ces projets soient parfaitement réalisables dans un délai raisonnable et que bon nombre d'entre eux aient déjà été menés à bien a contribué à donner confiance aux participants, ce qui est un gage de succès non négligeable. En Afrique, les initiatives régionales ont eu tendance à se concentrer surtout sur des engagements à forte visibilité politique mais limités dans leurs effets concrets en faveur de programmes d'intégration trop ambitieux, tels que l'établissement d'un marché commun
-

sans planification appropriée des moyens à mettre en œuvre à cette fin. Les dirigeants régionaux doivent reconnaître que la coopération et l'intégration régionales ne pourront donner des résultats qu'une fois les infrastructures matérielles et immatérielles en place (Page, 2011);

- b) Dans l'élaboration des cadres stratégiques et des plans d'action, les pays de la sous-région ont insisté sur la nécessité de tenir compte de l'évolution des tendances régionales et mondiales et de conserver toute la souplesse voulue pour s'y adapter afin de faire face aux difficultés et aux menaces qu'elles peuvent représenter pour la poursuite de l'intégration régionale mais aussi de profiter des possibilités qu'elles peuvent offrir (ADB, 2011). Ils n'ont donc cessé d'actualiser et d'affiner le programme, qui garde toute sa pertinence dans le contexte actuel. L'enseignement qui peut être tiré de cette expérience est qu'en raison du caractère changeant de la situation économique mondiale, le régionalisme développementiste exige une approche souple et capable d'adaptation; il peut être nécessaire d'appliquer des méthodes et des politiques nouvelles pour favoriser le développement dans un environnement économique mondial en rapide mutation. Les dirigeants africains doivent avoir conscience de l'évolution constante du monde qui les entoure et adapter leurs programmes et leurs efforts d'intégration en conséquence;
 - c) Les pays de la sous-région et leurs gouvernements ont encouragé activement toutes les parties prenantes – société civile, organisations non gouvernementales, secteur privé, milieu universitaire et communauté des donateurs – à participer à la gestion et à la coordination du programme. Ils partent du principe que la viabilité du programme dépend de son appropriation par les pays membres, laquelle suppose de la part des gouvernements, aux différents niveaux, et de la société civile un engagement en faveur de ses buts et de ses objectifs, la participation à ses activités et la coordination des actions menées. Pour pallier le manque de capacités et de ressources dans les pays de la sous-région, des efforts ont aussi été déployés pour intéresser d'autres acteurs. En Afrique, il faut encourager une plus large participation au processus d'intégration régionale, en particulier parmi les acteurs du secteur privé qui ont des ressources financières et des compétences précieuses à apporter. C'est uniquement par l'effort collectif, conjugué à un engagement politique actif en faveur de l'intégration, que l'Afrique pourra surmonter les nombreuses
-

difficultés qui freinent son développement (Attah-Mensah, 2012). En Afrique, l'intégration a jusqu'à présent été un processus centré sur l'État et imposé d'en haut, avec très peu d'apports du secteur privé et de la société civile. L'expérience de la sous-région du Grand Mékong et d'autres expériences faites en Asie montrent qu'il y a beaucoup à gagner de la participation active d'acteurs non étatiques, notamment du secteur privé. Les responsables africains devraient s'en inspirer;

- d) La capacité de mobiliser des ressources financières substantielles a été décisive pour l'impact et le succès du programme de la sous-région du Grand Mékong. En obtenant le financement nécessaire, tant auprès de la Banque asiatique de développement que d'autres partenaires de développement, le programme a pu passer de l'examen des stratégies d'ensemble et des approches à mettre en œuvre à la réalisation de projets précis, assortis de résultats concrets. Les pays de la sous-région ont aussi estimé qu'il fallait à l'avenir exploiter plus efficacement les sources de financement privées. Ils ont évoqué les partenariats public-privé comme une stratégie potentiellement viable et utile pour la prochaine décennie. En Afrique, le manque de financement pour l'intégration régionale est un autre problème fréquemment cité. Les dirigeants africains doivent se mobiliser davantage pour trouver le financement nécessaire à la réalisation de leurs ambitieux programmes et devraient explorer différentes sources possibles, y compris les institutions financières panafricaines, les partenaires de développement et le secteur privé. Il leur faut aussi se doter d'une stratégie de financement claire pour garantir que les fonds reçus seront alloués comme il convient aux différents secteurs, en fonction des priorités et de la faisabilité des projets. Les banques régionales de développement, telles la Banque africaine de développement et la Development Bank of Southern Africa, peuvent contribuer à mobiliser des fonds pour les programmes de développement d'infrastructure et autres;
- e) Les pays de la sous-région du Grand Mékong ont aussi créé les institutions nécessaires pour fournir un cadre administratif souple et simple, mais efficace, à l'application du programme. Depuis sa création, la Banque asiatique de développement a assuré le secrétariat du programme ainsi que le suivi et la coordination de ses activités; elle a également fourni une assistance technique essentielle. En Afrique, même si des efforts ont été faits, il est urgent de renforcer la gouvernance économique en créant
-

des institutions solides aux niveaux national, régional et continental. Les communautés économiques régionales doivent jouer un rôle plus décisif en matière de direction et de coordination des stratégies régionales de développement afin d'aider leurs États membres à mieux hiérarchiser les projets et les programmes destinés à approfondir l'intégration. Avec le soutien de ses États membres, l'Union africaine devrait conduire le processus d'intégration. Les institutions régionales, telles que les secrétariats, les commissions douanières, les autorités de la concurrence et les tribunaux et autres juridictions, doivent être dotées de mandats clairs, de ressources et de capacités, sans subir d'ingérence politique.

D. FAVORISER LE RÉGIONALISME DÉVELOPPEMENTISTE EN AFRIQUE: LES PRINCIPAUX OUTILS ET ÉLÉMENTS MOTEURS

Tandis que l'Afrique continue d'encourager l'intégration économique régionale qu'elle considère être un élément essentiel de sa stratégie collective de transformation et de développement, plusieurs initiatives et domaines de coopération se dégagent, qui permettraient de faire avancer le programme de régionalisme développementiste. On peut citer notamment l'utilisation de la politique industrielle (aux niveaux national et régional), des couloirs de développement et des zones économiques spéciales qui sont autant d'outils permettant de stimuler le commerce intra-africain et de promouvoir l'industrialisation, ainsi que de développer les chaînes régionales de valeur pour accroître des capacités productives et encourager ainsi le développement économique. L'expansion et le renforcement du secteur privé ont aussi un rôle essentiel à jouer pour favoriser la croissance et le financement du développement du continent dans les années à venir, comme on l'a vu dans les chapitres précédents. Si un certain nombre d'efforts ont déjà été faits pour réaliser des programmes et encourager la coopération dans ces domaines (par le biais de partenariats public-privé, par exemple), d'autres initiatives doivent être prises pour mettre à profit les possibilités offertes par ces moteurs d'intégration et d'autres et pour s'assurer que les ambitions des dirigeants africains se concrétisent par des activités pratiques et réalisables qui permettent d'atteindre les objectifs globaux que sont l'intégration et la transformation de l'Afrique.

1. Politique industrielle

Les pays africains reconnaissent que les gouvernements doivent promouvoir le développement industriel à travers des politiques industrielles volontaristes, et de nombreux pays commencent à revoir leurs stratégies de développement dans ce domaine. Toutefois, une politique industrielle, pour être efficace, doit s'appuyer sur d'autres politiques, notamment sur les politiques macroéconomique, commerciale et financière (UNCTAD and UNIDO, 2011). De plus, la politique industrielle doit tenir compte des relations et des liens existant entre les différents secteurs économiques et doit donc veiller à soutenir les activités manufacturières de base, tout en reconnaissant le rôle complémentaire que doit jouer l'agriculture et la contribution essentielle des services dans toute activité économique. En effet, un secteur manufacturier ne sera pas compétitif sans l'appui de services compétitifs.

Pour être efficaces, les politiques industrielles doivent être taillées sur mesure pour répondre aux besoins et faire face aux enjeux de chaque pays et de ses entreprises. Il n'existe pas de solution toute faite, comme la CNUCED et l'ONUDI l'ont indiqué dans l'édition de 2011 du rapport *Le développement économique en Afrique*. Les pays africains doivent donc se doter de politiques industrielles souples, stratégiques et dynamiques, adaptées aux conditions économiques nationales et axées précisément sur les difficultés qui les empêchent de s'engager sur une trajectoire de croissance industrielle soutenue. Il est néanmoins important qu'ils tiennent compte des limites que constituent les ressources et les capacités gouvernementales existantes et de la faisabilité politique des mesures proposées afin de s'assurer que les politiques industrielles et les programmes de développement ne soient pas exagérément ambitieux et qu'ils aient de bonnes chances de succès. Les décisions relatives aux secteurs et aux activités devant bénéficier du soutien des politiques industrielles devraient être prises d'une manière transparente, après des études et des consultations avec les entreprises et les autres parties prenantes concernées pour s'assurer de leur légitimité publique et réduire les risques de récupération politique. L'interaction et la coordination entre l'État et le secteur privé permettront aussi aux décideurs d'avoir une perception claire des contraintes auxquelles les entreprises locales et leurs dirigeants font face, ce qui devrait avoir un effet positif sur l'élaboration et l'application des politiques. Une fois les décisions prises quant aux activités qu'il convient de soutenir, il faut mettre en place des référentiels et des critères clairs pour juger du succès ou de l'échec du programme et soumettre les entreprises recevant des aides de l'État à un suivi et à des

évaluations indépendantes réguliers. Il est aussi important que les pays africains accordent la priorité à la création ou au renforcement des liens intersectoriels au niveau national afin de s'assurer que la promotion du développement industriel ait des répercussions positives dans d'autres secteurs (UNCTAD and UNIDO, 2011).

Comme le destin économique des pays africains est étroitement lié, chaque gouvernement a intérêt à pousser l'industrialisation de son pays, non seulement pour encourager sa transformation structurelle mais aussi pour favoriser le développement industriel régional. Les politiques industrielles nationales devraient être complétées par des politiques industrielles régionales pour profiter des débouchés offerts par les espaces régionaux intégrés plus étendus, faciliter l'accès des entreprises nationales aux infrastructures et aux services et établir des complémentarités commerciales entre les secteurs nationaux de la région en développant, par exemple, des chaînes de valeur industrielle régionales. En appliquant des politiques industrielles nationales et régionales dynamiques et stratégiques qui parviennent à favoriser le changement structurel et à améliorer la compétitivité et l'efficacité au niveau national, les gouvernements peuvent promouvoir un programme de développement et d'intégration continental plus large. Dans ce contexte, la prise en compte du développement industriel et de la politique industrielle dans les initiatives africaines d'intégration régionale progresse. Un certain nombre de communautés économiques régionales, telles la CAE et la CEDEAO, sont à présent dotées d'une politique régionale de développement industriel. Celui-ci est également l'un des trois piliers du projet de zone de libre-échange tripartite (voir encadré 6), et il faut instaurer une cohérence entre les politiques industrielles régionales et nationales. L'industrialisation de l'Afrique peut contribuer à stimuler le commerce intra-africain et à favoriser les objectifs d'intégration régionale s'il existe une coordination adéquate entre l'État et le secteur privé et si les deux projets s'inscrivent dans une conception industrielle partagée par les pays membres des communautés économiques régionales.

2. Couloirs de développement en Afrique

Maintenir la croissance obtenue ces dernières années à travers le continent passe par un renforcement des capacités productives de manière à transformer en avantage compétitif l'avantage comparatif naturel que détient l'Afrique sur le plan des ressources, et à répartir plus largement les fruits de la croissance par des liens ciblés entre les secteurs d'activité productive (African Union, 2008). Perçus comme un moyen de réaliser un potentiel économique latent et de promouvoir le

Encadré 6. La zone de libre-échange tripartite: un modèle d'intégration développementiste?

En octobre 2008, les chefs d'État et de gouvernement des 26 États membres de la CAE, de la SADC et du COMESA sont convenus d'établir une grande zone de libre-échange intégrant les trois espaces économiques formée par leurs États membres. Ce plan ambitieux a été élaboré par les experts techniques qui, avant le lancement des négociations, ont préparé un projet d'accord assorti de 14 annexes. Ces projets d'instruments serviraient de point de départ aux négociations sur un programme global, qui porterait sur des questions liées au commerce des marchandises (droits de douane, règles d'origine, coopération et gestion douanières, mesures correctives commerciales et règlement des différends), aux services (y compris le mouvement des gens d'affaires), à la politique de concurrence, à l'investissement et à bien d'autres sujets liés au commerce. La zone de libre-échange serait fondée sur trois piliers: l'intégration des marchés, le développement des infrastructures et le développement industriel. La portée du projet donne à penser que cette zone de libre-échange pourrait inaugurer un nouveau modèle d'intégration régionale développementiste pour l'Afrique. Le pilier consacré aux infrastructures répond aux préoccupations concernant le déficit d'infrastructures et les obstacles non tarifaires correspondants, qui freinent le commerce intrarégional et limitent la compétitivité sur les marchés mondiaux. Le pilier «industrialisation» résulte du constat que les contraintes pesant sur l'offre, associées au manque de développement et de diversification industriels, restreignent le renforcement des capacités productives et des chaînes régionales de valeur et l'intégration de ces chaînes dans l'économie mondiale. Il pourrait bien s'agir là d'un modèle pilote pour une stratégie d'intégration développementiste panafricaine. L'Union africaine prévoit en effet d'établir une zone de libre-échange à l'échelle continentale d'ici à 2017 et a fait part de son intention de s'inspirer du modèle de la zone de libre-échange tripartite.

Bien que, par sa portée et par son contenu, le projet de zone de libre-échange tripartite soit un programme d'intégration régionale développementiste et bien qu'il bénéficie manifestement d'un soutien politique, il peut susciter quelques inquiétudes. Les négociations ont lieu en plusieurs phases distinctes: la phase 1 traite du commerce des marchandises et, dans le cadre d'une procédure séparée, de la libéralisation du mouvement des gens d'affaires. La phase 2 porte sur les services et les nouveaux problèmes. La phase 1 a été lancée en juin 2011, et les négociations ont commencé au début de 2012. À ce jour (février 2013), les résultats sont maigres. Certains sujets, tels que les produits sensibles et les règles d'origine, se révèlent hautement litigieux et retardent les négociations.

Source: D'après la déclaration faite au dix-huitième sommet de l'Union africaine qui peut être consultée à l'adresse: [http://summits.au.int/fr/sites/default/files/ASSEMBLY%20AU%20DEC%20391%20-%20415%20\(XVIII\)%20_F_0.pdf](http://summits.au.int/fr/sites/default/files/ASSEMBLY%20AU%20DEC%20391%20-%20415%20(XVIII)%20_F_0.pdf).

développement sur le continent, les couloirs de développement suscitent un intérêt croissant. Depuis la fin des années 1990, la transformation des couloirs existants de transports régionaux en couloirs multisectoriels et diversifiés, inspirée des principes et des stratégies liés à la méthode des initiatives d'aménagement du territoire, est devenue un moyen de plus en plus important de promouvoir l'industrialisation et donc de soutenir globalement le processus de développement socioéconomique en Afrique. Les couloirs de développement régionaux créés en Afrique se trouvent généralement dans des zones dont le potentiel économique est avéré mais est actuellement sous-utilisé (existence de ressources naturelles, notamment), et ont utilisé des infrastructures de transport et des infrastructures économiques préexistantes (routes, chemins de fer et mines, notamment) en les rénovant ou en les développant et en améliorant la productivité et l'efficacité opérationnelle. Si le soutien du secteur public (financier, technique et politique) a constitué l'épine dorsale de ces projets, le soutien du secteur privé a aussi été activement favorisé (de Beer, 2001).

Le potentiel des couloirs de développement s'agissant de promouvoir l'industrialisation et la croissance économique en Afrique repose sur trois caractéristiques qui les distinguent des couloirs de transport traditionnels. En premier lieu, l'inclusion de fonctions de production, qui donnent accès à des biens et des services de base et favorisent des activités économiques internationales et, partant, la croissance économique. En deuxième lieu, l'extension plus importante des réseaux d'infrastructures (dont les transports, l'énergie et l'information) augmente les capacités de production, ce qui permet à ces produits d'être transformés en biens à valeur ajoutée qui peuvent ensuite être vendus à des consommateurs finals. Enfin, le meilleur accès aux marchés régionaux et internationaux accroît les débouchés pour le commerce et l'investissement et permet l'intégration dans les blocs régionaux et dans l'économie mondiale (Bender, 2001). Compte tenu de ce qui précède, les couloirs de développement sont perçus comme un moyen de promouvoir et de moderniser les infrastructures interdépendantes de certaines régions de l'Afrique en vue d'en optimiser l'utilisation, de favoriser une croissance économique tirée par le commerce et l'investissement, de soutenir les activités créatrices de valeur ajoutée et d'améliorer la compétitivité des pays africains (Thomas, 2009). Ils sont de nature à faciliter les processus de développement à vocation régionale en donnant un support aux stratégies menées pour promouvoir le développement et l'intégration économiques au niveau régional.

L'évolution passée des initiatives d'aménagement du territoire et des couloirs de développement en Afrique, toutefois, n'est guère encourageante. Il existe actuellement plus de 20 couloirs sur le continent, et la plupart ont été incapables de concrétiser l'amélioration des infrastructures par une croissance largement partagée qui contribue à la réduction de la pauvreté et la création d'emplois (ECA, AUC and AfDB, 2010). Pour réussir, la stratégie africaine des initiatives d'aménagement du territoire nécessitera un effort considérable de concertation et de coopération parmi des acteurs et des partenaires très divers. Une volonté et un engagement politique résolus sont nécessaires au niveau national; des initiatives de renforcement des capacités doivent être mises en place pour s'assurer que les agents de l'État sont en mesure de développer et de gérer efficacement le processus; et un cadre juridique, réglementaire et institutionnel robuste doit être établi pour assurer l'appui nécessaire. On ne saurait sous-estimer l'importance de la stabilité sociopolitique et de la bonne gouvernance comme conditions nécessaires à l'investissement dans les couloirs de développement (Thomas, 2009). Il peut aussi s'avérer nécessaire de négocier des problèmes sociaux et politiques sensibles dans les zones frontalières et de répondre à des problèmes d'environnement complexes. La taille réduite des économies africaines et le fait que ce sont souvent des pays sans littoral signifient que des approches régionales du développement des infrastructures, des cadres institutionnels et juridiques harmonisés (administration douanière, politique de la concurrence et réglementation des transports) et une augmentation des services liés au commerce sont impératifs pour faciliter l'intégration et donc favoriser la croissance et le développement économiques (Page, 2012).

Le succès du couloir de développement de Maputo a livré des enseignements importants. Ce programme d'initiative d'aménagement du territoire a été conçu en Afrique du Sud en 1995 et est devenu opérationnel en 1996. Le couloir relie la province de Gauteng en Afrique du Sud au port mozambicain de Maputo. Ce fut la première initiative d'aménagement du territoire à être appliquée au niveau régional et c'est l'une de celles qui a le mieux réussi à ce jour. Un certain nombre de caractéristiques du couloir méritent d'être relevées. La large participation des acteurs à l'initiative, en particulier un partenariat public-privé s'étendant à l'Afrique du Sud et au Mozambique, a été la pierre angulaire de son succès. Le partenariat public-privé a été important non seulement pour la conception et l'exécution du projet, mais aussi en apportant un modèle de financement consistant à faire financer par le secteur privé les besoins de financement que les ressources publiques ne pouvaient pas prendre en charge. L'initiative sur la logistique du couloir de Maputo

a été chargée de la bonne gestion du projet et mobilise les parties prenantes pour remédier aux problèmes éventuels. Cette initiative, présente tant en Afrique du Sud qu'au Mozambique, a servi de cadre de dialogue aux parties prenantes pour remédier à des problèmes logistiques et opérationnels. Des programmes renforcés de gestion des frontières et des douanes (postes de frontière intégrés et services douaniers à guichet unique) ont encore amélioré l'efficacité du couloir (Bowland and Otto, 2012). À l'instar du programme de la sous-région du Grand Mékong, le couloir de développement de Maputo met en évidence l'importance d'une démarche intégrée pour valoriser un couloir ou des infrastructures: si les infrastructures physiques constituent la base de l'initiative, le financement, la réglementation, un cadre pour le règlement des problèmes ou des différends et les liens avec d'autres processus de facilitation du commerce, notamment dans le domaine de la gestion des frontières, sont essentiels pour réussir.

3. Zones économiques spéciales

Au cours des dernières décennies, bon nombre de pays en développement, notamment en Asie de l'Est et en Amérique latine, ont installé des zones économiques spéciales en vue d'accroître la compétitivité industrielle, d'attirer les IED, de développer et de diversifier les exportations et d'expérimenter de nouvelles politiques et stratégies de développement industriel (FIAS, 2008). Les zones économiques spéciales peuvent être définies de façon classique comme des zones géographiques délimitées à l'intérieur des frontières d'un pays où l'activité économique est régie par des règles différentes – généralement plus libérales – de celles qui prévalent sur le territoire national (World Bank, 2012) et qui visent à attirer des investissements orientés vers l'exportation. Les zones économiques se veulent un outil pour le commerce, l'investissement et la politique d'aménagement industriel visant à remédier aux obstacles qui freinent l'investissement dans le reste de l'économie, parmi lesquels des politiques restrictives, une mauvaise gouvernance, des infrastructures insuffisantes et un accès difficile à la terre (Farole, 2011), et ainsi à attirer les IED, atténuer un chômage important et/ou appuyer un programme de réforme économique plus général (Altbeker *et al.*, 2012). La plupart des zones économiques spéciales offrent donc à ceux qui investissent dans les secteurs d'exportation trois principaux avantages par rapport aux conditions habituelles d'investissement: a) un régime douanier spécial, prévoyant des procédures douanières et administratives accélérées et (généralement) un accès en franchise de droits aux intrants importés; b) des infrastructures (terrains équipés, structures

d'usine et services collectifs, notamment) plus faciles d'accès et plus fiables que ce qui est proposé normalement dans le pays; et c) un ensemble d'incitations fiscales, notamment des exonérations fiscales temporaires et des réductions d'impôt pour les entreprises, ainsi qu'un meilleur cadre administratif (Altbeker *et al.*, 2012).

Les zones économiques spéciales peuvent prendre différentes formes selon l'objectif recherché: zones franches industrielles, zones de libre-échange, zones d'entreprises et ports francs, notamment. Depuis le milieu des années 1980, le nombre de nouvelles zones a augmenté rapidement dans pratiquement toutes les régions, même si elles ont connu des fortunes diverses. Si la mise en œuvre de zones économiques spéciales a donné des résultats remarquables dans certains pays, dont la Chine, l'Inde, la Malaisie et la République dominicaine, bon nombre ne sont pas parvenues, en Afrique, à atteindre les objectifs voulus et ont été critiquées à divers titres: transfert de rentes, absence de contribution au renforcement des économies locales, faible compétitivité, forte intensité capitalistique et divers griefs sociaux et liés au travail (World Bank, 2012). L'encadré 7 donne un résumé des facteurs qui sont intervenus dans la mise en œuvre de certaines des zones économiques spéciales qui ont le mieux réussi de par le monde.

De manière générale, les pays africains en sont venus tardivement aux zones économiques spéciales, la plupart des programmes n'ayant été engagés qu'à la fin des années 1990 et dans les années 2000. C'est significatif dans la mesure où le climat économique mondial actuel présente des différences importantes avec celui des années 1970 et 1980, où la croissance des zones économiques spéciales et leur contribution efficace à un développement tiré par les exportations dans des régions qui connaissaient un essor rapide a résulté en partie d'une période sans précédent de mondialisation des échanges et de l'investissement et du progrès des chaînes de valeur mondiales. Aujourd'hui, les pays africains doivent faire face à un environnement plus compétitif résultant de la consolidation des chaînes de valeur mondiales, de l'apparition et du renforcement de «l'usine Asie» (nom donné au réseau de chaînes de valeur régionales situées en Asie qui desservent les marchés mondiaux), du développement des accords commerciaux régionaux, du ralentissement de la demande dans les marchés d'exportation traditionnels, de l'augmentation du commerce et de l'investissement Sud-Sud et de l'accroissement des possibilités de délocalisation de services (World Bank, 2012). Compte tenu de ces évolutions, la conception traditionnelle des zones franches industrielles et des zones économiques spéciales adoptée par la plupart des pays africains n'est peut-être plus la mieux adaptée pour servir les intérêts du continent. En tirant

Encadré 7. Bilan de l'expérience des zones économiques spéciales

Le développement des zones économiques spéciales au cours des trente dernières années indique que l'échec ou le succès d'une zone dépend du climat d'investissement, de l'ensemble des politiques et des incitations, du lieu d'implantation, de la façon dont elle est mise en valeur et gérée et d'aspects plus généraux propres à l'économie nationale. L'expérience internationale permet de dégager des enseignements utiles sur les facteurs qui déterminent les chances de succès d'un programme de zones économiques spéciales. Les exemples donnés ici concernent deux pays: la Chine et Maurice. Les zones économiques spéciales chinoises ont été créées officiellement en 1979 pour favoriser le passage d'une économie autocentrée à planification centrale à la libéralisation économique. La Chine a d'abord créé quatre zones dans la région côtière du sud-est du pays. En 1984, quatre villes côtières chinoises ont créé des zones de développement industriel et technologique, qui ont souvent développé des agglomérations d'entreprises centrées sur un secteur spécifique. Le nombre de zones a augmenté rapidement tout au long des années 1980 et 1990; plus de 200 zones de différents types offrant une fiscalité avantageuse et des infrastructures de niveau international ont aujourd'hui été créées dans le pays. La stratégie chinoise consistant à utiliser les zones comme des laboratoires pour expérimenter l'application de politiques et de stratégies nouvelles – autrement dit à adopter des politiques économiques libérales et à les mettre à l'essai dans les zones avant de les étendre au reste du pays – a contribué fortement à l'expansion chinoise, le pays devenant le principal exportateur mondial de produits manufacturés et le principal destinataire de l'IED parmi les pays en développement.

Maurice, pays insulaire où prédominait à l'origine la monoculture du sucre, a créé une zone franche industrielle en 1971 devant constituer une enclave pour les activités tournées vers l'extérieur afin d'absorber l'excédent de main-d'œuvre croissant dans un contexte d'augmentation rapide de la population et de générer des recettes en devises, dont le pays avait grand besoin. D'après Ancharaz (2003), la loi de 1970 sur les zones franches industrielles a débouché sur la création d'un régime d'incitation spécial pour les entreprises se consacrant exclusivement à l'exportation. L'objectif visé était d'attirer des IED dans la zone au moyen d'un ensemble d'incitations aussi diverses que l'importation en franchise de droits de machines, de matières premières et autres intrants, des exonérations fiscales temporaires, des tarifs énergétiques et des locaux industriels subventionnés, le rapatriement gratuit et illimité des bénéfices et des dividendes et l'accès au crédit préférentiel (Ancharaz, 2003).

Les incitations prévues dans la loi, associées à une offre de main-d'œuvre semi-qualifiée relativement bon marché et à une législation souple sur le travail ont permis une vague d'investissements dans les secteurs d'exportation. En outre, certains facteurs extérieurs ont favorisé le succès de la zone franche industrielle mauricienne. Ainsi, des investisseurs de Hong Kong qui étaient sur le point d'épuiser leurs montants de contingent au titre de l'Accord multifibre, selon le régime commercial international en vigueur à l'époque, sont venus investir dans la zone, afin de bénéficier de l'accès préférentiel dont bénéficiaient les exportations mauriciennes de textile et de vêtements vers la Communauté économique européenne en vertu de la Convention de Lomé.

Encadré 7 (suite)

Si la plupart des investissements dans la zone ont d'abord été d'origine étrangère, la part des investissements d'origine nationale a augmenté sensiblement par la suite et a fini par dépasser celle des investissements étrangers. On a estimé en 1998 que les capitaux d'origine nationale investis dans la zone étaient 4,8 fois plus élevés que les capitaux appartenant à des intérêts étrangers (Ancharaz, 2003). La présence d'un secteur privé autochtone compétent qui était présent de longue date dans le secteur sucrier et la création de PME au moyen de mesures spéciales soutenues par les pouvoirs publics ont contribué au succès du programme de zones franches industrielles. La coexistence d'un secteur très protégé de l'industrie nationale en concurrence avec les importations et d'un secteur libéralisé tourné vers l'exportation a été l'un des faits marquants de l'expérience mauricienne.

Maurice a entrepris de réformer sa politique commerciale progressivement et par étapes à partir de 1984 pour remédier aux aspects de son industrie nationale qui faisaient obstacle aux exportations. Néanmoins, les fabricants nationaux du secteur protégé ont également bénéficié de réductions de l'impôt sur le revenu en proportion de la production exportée, ce qui a créé des incitations à l'exportation pour les entreprises nationales. Les données présentées par Ancharaz (2003) montrent que la réforme commerciale introduite progressivement par la suite à Maurice a dynamisé les exportations en faisant évoluer les secteurs d'exportation et en stimulant les investissements nationaux et étrangers dans la zone franche industrielle. Cela témoigne d'une forte interaction entre la politique commerciale et la politique industrielle. Par ailleurs, des instances publiques-privées comme le Conseil économique mixte ont favorisé un dialogue constant entre l'État et les entrepreneurs privés pour diagnostiquer les problèmes et les perspectives dans le secteur manufacturier, et une vision commune de l'effort de développement du pays. D'autres institutions soutenues par l'État comme l'Autorité mauricienne pour les investissements et le développement des exportations ont été créées au début des années 1980 pour mobiliser les investissements étrangers et commercialiser les produits fabriqués dans la zone à l'étranger (Ancharaz, 2003).

D'aucuns ont estimé cependant (Sawkut *et al.*, 2009) que la zone franche industrielle mauricienne a créé plus de coûts que d'avantages, autrement dit que les incitations accordées ont coûté plus cher à l'économie que les avantages produits. Cela montre la nécessité d'évaluer rigoureusement la contribution des zones franches industrielles à l'économie nationale par une analyse coûts-avantages. À partir de ces expériences et d'autres cas décrits dans la documentation, un certain nombre de facteurs de succès importants sont décrits ci-après :

- Le programme doit être soutenu résolument et promu activement au plus haut niveau de responsabilité politique et le pays doit engager des investissements et des ressources suffisants. Cependant, un facteur déterminant pour faire en sorte que les zones économiques spéciales ne deviennent pas des enclaves stagnantes mais plutôt des zones prospères et viables est la mesure dans laquelle les programmes qui leur sont associés ont été intégrés judicieusement dans le cadre plus général des politiques économiques et industrielles du pays. De cette manière, les programmes

Encadré 7 (suite)

de la zone bénéficient d'interventions qui ne se limitent pas au seul cadre de la zone, parmi lesquelles les politiques visant à promouvoir les agglomérations d'entreprises, à fournir des infrastructures d'appui commerciales et sociales, à faciliter le commerce et à remédier aux problèmes du marché du travail;

- Les partenariats public-privé jouent un rôle de plus en plus important. Si les gouvernements formulent les stratégies et les politiques, et fournissent les lois et les règlements, et en assurent l'application – biens publics fondamentaux que ne peut ou ne devrait pas fournir le secteur privé – le rôle du secteur privé est de développer et d'exécuter les projets de zone économique spéciale;
- Les cadres juridique et réglementaire constituent le fondement essentiel de tout programme de zone. Ils doivent être exhaustifs et transparents et les règles opérationnelles doivent être sans équivoque et identiques pour tous les acteurs;
- Il faut des politiques cohérentes, des institutions qui fonctionnent efficacement et une fonction publique de qualité. La cohérence des politiques doit être équilibrée avec la nécessité pour les programmes de zone économique spéciale d'évoluer pour répondre à l'évolution des besoins des investisseurs et des gouvernements et d'expérimenter différentes stratégies afin de déterminer les politiques les plus efficaces;
- L'accent doit être mis davantage sur la planification et le positionnement stratégiques pour permettre aux zones d'attirer des volumes d'investissement importants. À en juger par les succès obtenus en Asie de l'Est, bon nombre de zones se sont mises en place de façon regroupée plutôt qu'en cherchant à couvrir une gamme trop large de secteurs manufacturiers. Pour être efficaces, les programmes doivent mettre l'accent sur des activités qui s'accordent bien avec l'avantage comparatif du pays. Néanmoins, la dépendance excessive à l'égard d'un secteur ou d'un marché peut être source de vulnérabilité; un bon équilibre est essentiel;
- Si les incitations fiscales peuvent jouer un rôle pour attirer les investissements à court terme, en particulier dans les nouveaux programmes, la facilitation du commerce, les zones les plus efficaces sont compétitives en raison des commodités, des infrastructures et des services offerts;
- La situation géographique d'une zone économique spéciale, en particulier sa proximité avec les principaux points d'accès commerciaux (ports et aéroports) et les zones métropolitaines, est déterminante pour son succès. C'est un aspect particulièrement important pour les zones qui dépendent de fabricants pour lesquels il est indispensable d'avoir accès à des intrants importés, des services professionnels, des réserves importantes de main-d'œuvre et des réseaux de transport.

Source: Ancharaz (2003), Bek and Taylor (2001), Farole (2011), FIAS (2008) et Sawkut *et al.* (2009).

les enseignements des échecs passés de l'Afrique (imputables notamment à un manque de compétitivité) et des expériences réussies ailleurs dans le monde, il est évident qu'une conception plus souple et plus intégrée du développement des zones économiques spéciales est nécessaire pour qu'elles puissent prendre une dimension significative et produire les retombées souhaitées pour l'ensemble de l'économie. La conception, la mise en place et la gestion des zones économiques spéciales africaines actuelles et futures seront donc sans doute fondamentales pour déterminer si elles sont capables de promouvoir l'emploi et la croissance économique sur le continent (Woolfrey, 2012).

Les zones économiques africaines pourraient devenir un cadre de plus en plus attrayant pour les investisseurs nationaux et étrangers pour la commercialisation sur les marchés régionaux. Compte tenu des problèmes d'échelle rencontrés par la plupart des pays africains et des coûts de transaction significatifs des activités de production et de commerce international, la mise en valeur du potentiel des zones économiques spéciales comme tremplin vers les marchés régionaux constitue une chance importante (Dobronogov and Farole, 2012). Cependant, les zones économiques peuvent aussi être utilisées pour mettre en valeur des intrants régionaux spécialisés (notamment dans les secteurs reposant sur les ressources naturelles où les pays africains ont un avantage comparatif) et développer la production. Stratégiquement, les zones économiques spéciales doivent donc surtout être utilisées comme un outil d'aménagement industriel afin de soutenir la diversification et le développement de la production régionale en Afrique. Les zones économiques spéciales peuvent développer la production en permettant aux fournisseurs de passer à des activités de transformation qui se situent une ou plusieurs étapes en aval de la production et en intégrant des chaînes de valeur locales (dans un rôle de fournisseur d'intrants matériels bruts, de services et d'appui) avec des investisseurs étrangers, augmentant ainsi les chances de capter les retombées de l'IED (Dobronogov and Farole, 2012).

Relier les zones économiques spéciales régionales à des investissements dans les infrastructures commerciales essentielles (ports, routes, projets énergiques, etc.), ainsi qu'aux atouts sectoriels du pays et au marché du travail local, de façon à créer des couloirs économiques pour le développement, pourrait être une nouvelle stratégie très efficace pour renforcer la compétitivité et améliorer la croissance (Farole and Akinci, 2011). Des initiatives d'intégration régionale conjuguées avec les zones économiques spéciales sont donc susceptibles de créer des synergies importantes: en réduisant les obstacles au commerce intrarégional et

en favorisant la possibilité de réaliser des économies d'échelle dans la production régionale, les accords commerciaux régionaux stimulent l'investissement des entreprises aussi bien étrangères que nationales. Par ailleurs, en offrant un meilleur cadre réglementaire, les zones économiques spéciales abaissent les coûts et les risques de tels investissements pour les entreprises, en même temps que l'accès à des biens publics spécialisés comme les systèmes d'entreposage et de logistique, les équipements de transformation communs, les terrains aménagés et les infrastructures améliorent la compétitivité de segments plus vastes du tissu économique régional (Dobronogov and Farole, 2012; Koyama, 2011). Au vu de ces avantages potentiels, il serait judicieux d'insister davantage sur le rôle d'appui potentiel des zones économiques spéciales dans le cadre du débat sur l'intégration régionale en Afrique.

Le succès du modèle des zones économiques spéciales en Afrique dépendra d'un certain nombre de facteurs, dont certains sont soulignés dans l'encadré 7. En particulier, les programmes de zones économiques spéciales devront être centrés sur les aspects où elles peuvent le mieux compléter et soutenir des sources durables d'avantage comparatif. En outre, il est essentiel de leur accorder un rôle stratégique dans le cadre général de la politique de développement industriel et économique en les reconnaissant comme un moyen de favoriser le développement et non comme une fin en soi (DTI, 2012). Afin de tirer le meilleur parti des sources d'avantage comparatif du pays et d'améliorer les retombées sur le plan national, les gouvernements devront adopter des politiques plus intégratives en abandonnant les modèles plus traditionnels au profit de zones plus ouvertes, souples et polyvalentes qui permettent la participation des entreprises locales et facilitent la création de liens avec des fournisseurs locaux, ainsi qu'entre les investisseurs étrangers et l'économie nationale. Cela devra passer par la promotion du développement des compétences, de la formation et du partage des connaissances; le développement des agglomérations d'entreprises; l'intégration des chaînes de valeur régionales; et des partenariats public-privé renforcés (Farole, 2011).

Les zones économiques spéciales étant susceptibles d'améliorer les synergies régionales, il importe également de les inscrire dans le débat sur l'intégration régionale (DTI, 2012). Jusqu'à présent, les zones économiques spéciales ont eu du mal à trouver leur place dans les accords d'intégration régionaux, dans la mesure où, si ce type d'accord comporte des instruments bilatéraux ou multilatéraux, les zones économiques spéciales sont généralement des instruments par lesquels un pays particulier soutient l'investissement et les exportations, et il existe

potentiellement un conflit entre les deux. Même si des efforts ont été faits pour harmoniser les programmes de zones économiques spéciales au sein des diverses communautés économiques régionales africaines – la CAE et le COMESA figurent notamment parmi les exceptions – il existe plusieurs domaines potentiels dans lesquels les complémentarités entre les zones économiques spéciales et les initiatives d'intégration régionale pourraient être mieux exploitées, notamment en harmonisant les réglementations applicables à ces zones et en instituant des procédures intégrées (dans le domaine douanier notamment); en harmonisant les incitations financières; en créant un cadre stratégique intégré et harmonisé, qui pourrait prévoir le développement du secteur manufacturier régional ou de liens dans le secteur des services en utilisant les zones économiques spéciales comme point d'appui; la spécialisation des zones en fonction des avantages comparatifs des pays membres; et la promotion de la région comme destination d'investissement (Koyama, 2011). Une telle collaboration pourrait créer des retombées considérables pour l'Afrique en constituant une étape vers une plus grande intégration économique.

Les autres préalables indispensables pour que ces programmes réussissent sont notamment un appui et une volonté politiques à haut niveau, la capacité suffisante de l'État à gérer et appliquer les programmes, un cadre juridique et réglementaire robuste, des infrastructures physiques et immatérielles de qualité, une participation accrue du secteur privé, le soutien aux PME nationales, un mécanisme complet de suivi et d'évaluation et un engagement à long terme. Même si l'effort nécessaire pour développer efficacement des zones économiques spéciales durables et porteuses de croissance en Afrique est considérable, elles sont susceptibles, si on met l'accent sur l'avantage comparatif et l'intégration – avec les politiques industrielles nationales, entre les institutions publiques et le secteur privé et entre les zones et les marchés nationaux (et régionaux) –, de contribuer à l'amélioration de la compétitivité de l'Afrique et à son intégration dans l'économie mondiale, ce qui aiderait à créer des emplois, à augmenter les revenus et à stimuler la croissance (Farole, 2011).

4. Chaînes de valeur régionales

L'un des principaux moyens d'améliorer la compétitivité de l'Afrique au XXI^e siècle serait que la production régionale change d'échelle, autrement dit soit intégrée dans des chaînes de valeur régionales (Dobronogov and Farole, 2012). Dans le monde actuel, la spécialisation ne repose plus sur l'équilibre général des avantages

comparatifs des pays dans la production d'un bien final, mais de plus en plus sur l'efficacité relative avec laquelle les entreprises fournissent différentes «tâches» à telle ou telle étape de la chaîne de valeur (WTO *et al.*, 2011). En développant les chaînes de valeur régionales, on permet donc aux entreprises de profiter des avantages d'une spécialisation accrue et d'une échelle plus importante, en créant des débouchés permettant à un plus grand nombre de PME, et donc de pays, de participer au processus d'industrialisation global et ce faisant, de promouvoir leur propre développement industriel national (UNCTAD and UNIDO, 2011). Dès lors, la constitution efficace de chaînes de valeur régionales favoriserait l'emploi, stimulerait la croissance des industries en aval et créerait des effets d'entraînement en amont et en aval dans toute la région, créant ainsi les conditions d'une modernisation des capacités autorisant des activités à plus forte valeur ajoutée et plus diversifiées pour l'industrie et les services (Stephenson, 2012). La participation aux chaînes de valeur régionales et mondiales assure aussi aux PME un plus large accès aux marchés internationaux et aux débouchés pour le commerce de tâches dans des pays étrangers, et leur donne aussi la possibilité de développer leurs capacités technologiques (UNCTAD and UNIDO, 2011). L'aptitude des entreprises africaines à se développer et à trouver leur place dans les chaînes de valeur régionales et mondiales est donc considérée comme décisive pour le développement économique de l'Afrique (Stephenson, 2012).

La mise en place de chaînes de valeur régionales intégrées et l'insertion des entreprises africaines dans les chaînes de valeur mondiales sont de nature à faire progresser le commerce intra-africain et pourraient contribuer à une croissance durable à long terme. Cependant, les obstacles actuels au commerce et à l'investissement intrarégionaux joueront un rôle déterminant dans le succès ou l'échec de ce projet. Ces obstacles, comme on l'a vu dans les chapitres précédents du présent rapport, sont notamment des coûts de transport et de logistique élevés, des infrastructures insuffisantes, des politiques restrictives, un manque de cohérence des réglementations et des procédures douanières inefficaces (Page, 2011). À cet égard, les priorités pour les pays africains sont notamment d'améliorer l'accès au financement, de réduire les coûts commerciaux, d'améliorer les services logistiques et de développer les infrastructures, en particulier pour l'énergie, les transports et les télécommunications (UNCTAD and UNIDO, 2011). Les mesures de facilitation du commerce sont aussi considérées comme des outils de plus en plus importants pour favoriser le développement des chaînes de valeur régionales dans les pays africains (Brenton and Isik, 2012). Il est important toutefois que les pays africains

placent le développement des capacités productives au cœur de leur politique nationale. Le développement de réseaux nationaux dans l'industrie ou les services nécessite de promouvoir l'entrepreneuriat par le développement des compétences et la formation, ainsi qu'une mise à niveau technologique constante et la promotion des liens entre les PME et les entreprises multinationales de façon à améliorer la compétitivité au niveau de l'entreprise (UNCTAD, 2010).

Si une participation accrue aux chaînes de valeur régionales et mondiales est riche de possibilités significatives d'avancer dans la mise en place d'un développement régional et de promouvoir le commerce interafricain, les décideurs doivent être conscients de «l'erreur compétitive» – notion qui renvoie au risque que des entreprises qui débutent comme fournisseur à faible coût aux étapes inférieures de la chaîne de valeur (qui sont plus faciles d'accès) ne se retrouvent piégées dans cette position du fait qu'elles ne parviennent pas à étoffer leurs capacités et à progresser dans la chaîne de valeur (UNCTAD, 2012b). Ce phénomène vient rappeler que les avantages susceptibles de résulter de la participation aux chaînes de valeur mondiales ne sont pas automatiques et que les pays doivent prendre des mesures résolues pour créer un cadre d'investissement favorable, en mettant en place les infrastructures physiques et immatérielles indispensables au développement des chaînes de valeur régionales (Yamashita, 2010), et favoriser l'intégration des PME dans des réseaux de production mondiaux en faisant en sorte que les entreprises nationales participant aux chaînes de valeur disposent en permanence de possibilités de mise à niveau, en renforçant les liens entre les entreprises qui fournissent les chaînes de valeur dans les différents secteurs et en forgeant des relations plus étroites avec les entreprises étrangères dans ces chaînes de valeur (UNCTAD and UNIDO, 2011). Les gouvernements doivent aussi investir dans des mesures horizontales, notamment en matière d'éducation, d'innovation, de technologie, de propriété intellectuelle et de politique industrielle, afin d'améliorer l'accès aux chaînes de valeur mondiales et aux avantages que celles-ci peuvent offrir à long terme (Draper *et al.*, 2012).

E. CONCLUSION

L'économie mondiale a connu des changements significatifs au cours des dernières années et les éléments fondamentaux d'une intégration régionale réussie et de la compétitivité sur le plan mondial ne sont plus les mêmes aujourd'hui que les éléments qui étaient jugés indispensables il y a trente ans. Un projet d'intégration

centré sur le développement qui ne s'en tienne pas à la libéralisation des échanges mais prévoie des politiques économiques et industrielles de portée plus large visant à remédier aux problèmes réels de capacité des économies, à renforcer les secteurs privés nationaux et à assurer la diversification et la transformation structurelle est porteur de vastes possibilités pour l'Afrique. Un tel projet peut aider à atténuer les coûts de la fragmentation des marchés et assurer les conditions nécessaires pour intégrer davantage les économies africaines dans l'économie mondiale, tout en répondant à bon nombre des faiblesses systémiques de l'Afrique, notamment l'importance du secteur informel, l'étroitesse des structures de production et d'exportation et le manque de compétitivité des entreprises.

Un projet qui ne porte pas seulement sur le commerce des marchandises, mais aussi sur le commerce des services, l'investissement, la facilitation du commerce et la suppression des obstacles non tarifaires offrira une assise pour renforcer les capacités directives, juridiques et institutionnelles aux niveaux national et régional. Les priorités liées au commerce des marchandises doivent être définies avec soin de façon à soutenir le développement industriel ainsi que la facilitation du commerce. Il faut notamment pour cela des règles d'origine qui empêchent le déplacement des courants commerciaux mais n'imposent pas de coûts significatifs à des entreprises à qui des prescriptions restrictives sont imposées s'agissant de l'origine des intrants et de leur transformation. L'application effective des engagements de réduction progressive des droits de douane est indispensable à l'amélioration du commerce intrarégional. Il importe également d'améliorer la gestion des douanes et des autres procédures à la frontière pour réduire les délais et le coût du commerce intrarégional. Un aspect étroitement lié à la facilitation du commerce est l'investissement dans les infrastructures nécessaires – routes, voies ferrées et télécommunications, notamment – pour assurer un accès compétitif aux services d'infrastructure susceptible de réduire les coûts de la production et du commerce.

Pour repenser les options de développement industriel, en tenant compte des évolutions importantes de l'économie mondiale et en particulier du rôle des chaînes de valeurs mondiales et régionales, il est nécessaire d'associer le secteur privé et d'autres parties prenantes pour déterminer les principales mesures à prendre afin d'aider l'industrie à se restructurer et se transformer et favoriser le développement d'activités industrielles durables. Il faut cependant garder à l'esprit qu'un projet d'intégration régionale centré sur le développement déclenchera un processus d'ajustement aux niveaux national et régional, avec des gagnants et des

perdants, dans la mesure où face à un cadre d'incitation modifié, certains secteurs progresseront et d'autres déclinerront. L'atténuation des coûts d'ajustement aux niveaux national et régional doit être dûment prise en considération dans ce modèle de développement.

Pour promouvoir la compétitivité des entreprises africaines et accroître le commerce intra-africain, une suite effective doit être donnée aux engagements pris. Gages d'équilibre, des mécanismes solides de règlement des différends seraient le signe d'une volonté ferme de faire prévaloir une gouvernance fondée sur des règles du processus d'intégration et de développement et favoriseraient une action effective. L'Afrique est bien placée pour tirer parti des évolutions dans le secteur des ressources et pour s'engager dans une nouvelle voie vers l'industrialisation en participant aux chaînes de valeurs régionales et mondiales. Ce regain d'importance du développement industriel et de la diversification permet d'envisager une nouvelle trajectoire de développement. Les éléments d'une politique régionale centrée sur le développement sont présents dans nombre de groupements économiques régionaux africains mais il n'existe pas encore de stratégie cohérente d'intégration africaine. Tel pourrait être cependant le modèle de développement de l'Afrique pour le XXI^e siècle.





CHAPITRE

5

COMMERCE INTRA-AFRICAIN: LIBÉRER LE DYNAMISME DU SECTEUR PRIVÉ — PRINCIPALES CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

A. INTRODUCTION

Lors du Sommet de l'Union africaine de janvier 2012, les dirigeants africains ont réaffirmé leur engagement politique de dynamiser le commerce intra-africain dans le contexte de l'intégration économique régionale. Leurs motivations vont de la nécessité de promouvoir une croissance soutenue et la transformation économique à la volonté d'isoler l'économie des pays africains des chocs extérieurs et d'élargir le commerce régional en mettant à profit la récente croissance économique enregistrée en Afrique et l'émergence d'une classe moyenne. Dans ce contexte, l'expansion du commerce intra-africain est considérée comme un important moyen de stimuler la croissance, de créer des emplois et de promouvoir le développement économique à l'échelle du continent.

De précédentes tentatives faites pour promouvoir le commerce régional et l'intégration régionale en Afrique avaient donné au mieux des résultats modestes, cela s'expliquant en partie par une application insuffisante des accords par les États, des chevauchements dans la composition de différents blocs commerciaux régionaux, l'absence de transformation structurelle, une répartition inéquitable des coûts et des avantages de l'intégration, la fixation d'objectifs et d'échéanciers irréalistes, et l'absence de participation au processus d'acteurs locaux essentiels, s'agissant en particulier du secteur privé. L'approche, en Afrique, de l'intégration régionale avait également été davantage axée sur les processus que sur l'obtention de résultats concrets en matière de développement. Par exemple, s'agissant du commerce régional et de l'intégration régionale, les responsables semblent accorder davantage d'attention au choix des instruments ou à la structure des institutions qu'à des questions ou à des réalités plus concrètes. Ils se sont également davantage souciés de l'élimination des obstacles au commerce que de la promotion de l'entrepreneuriat et du développement des capacités productives nécessaires pour stimuler le commerce régional. De plus, les gouvernements ont été les véritables acteurs de l'intégration régionale sur le continent, le secteur privé ne jouant essentiellement qu'un rôle passif. Pour que les efforts actuels de promotion du commerce intra-africain portent leurs fruits, il faut que les gouvernements laissent le secteur privé jouer un rôle actif dans le processus d'intégration. Alors qu'ils redoublent d'efforts pour dynamiser ce commerce, il est donc important qu'ils s'attaquent à ces questions qui, pendant de nombreuses années, ont été un frein aux efforts de promotion de l'intégration régionale sur le continent.

À partir de là, le présent rapport s'intéresse avant tout aux moyens de dynamiser le commerce intra-africain en mettant particulièrement l'accent sur les mesures qui doivent être prises par les gouvernements africains pour promouvoir l'entreprenariat local, accroître les capacités productives et stimuler le commerce régional. Il présente un certain nombre de faits stylisés concernant le commerce et l'investissement intra-africains et propose des explications au bilan relativement médiocre du commerce régional de l'Afrique. Y sont également examinés les problèmes que pose pour le commerce régional la non-application d'accords commerciaux régionaux, et proposées de nouvelles initiatives pour renforcer l'application des accords existants. Le rapport met par ailleurs en avant différents aspects de la structure des entreprises en Afrique qui doivent être pris en compte pour promouvoir le commerce régional et fournit également des données empiriques sur le lien entre les caractéristiques des entreprises manufacturières, d'un côté, et la productivité et les exportations, de l'autre. Enfin, s'agissant des moyens de stimuler le commerce intra-africain dans le contexte d'un régionalisme développementaliste, il considère celui-ci comme un facteur d'intégration s'inscrivant dans une optique de développement, visant à concrétiser les avantages traditionnels de l'intégration régionale au bénéfice de tous les pays considérés et à renforcer l'intégration de ceux-ci dans les marchés mondiaux afin de promouvoir un développement durable. On trouvera ci-après les principales conclusions et recommandations du rapport.

B. PRINCIPALES CONCLUSIONS

- 1. *Le commerce intra-africain a augmenté en valeur nominale et en valeur réelle.*** Sur la période de 2000-2011, le commerce intra-africain a augmenté d'un facteur 4,1 en valeur nominale et d'un facteur 1,7 en valeur réelle. En valeur nominale, il s'est établi à 130 milliards de dollars en 2011, contre 32 milliards en 2000. Toutefois, mesuré en valeur réelle (aux prix constants de 2000), il est passé de 32 milliards de dollars en 2000 à 54 milliards de dollars en 2011. Il en ressort que, malgré une augmentation à la fois en volume et en valeur au cours de la dernière décennie, la progression a essentiellement été due à une hausse des prix, qui dans le cas des produits de base, sont déterminés à l'extérieur.
 - 2. *La part du commerce intra-africain dans le commerce africain total a sensiblement diminué.*** La progression du commerce intra-africain au cours de la dernière décennie s'est accompagnée d'une diminution de
-

sa part dans le total du commerce africain. La part du commerce intra-africain dans le commerce total est passée de 19,3 % en 1995 à un niveau record de 22,4 % en 1997, pour retomber ensuite à 11,3 % en 2011. Cette évolution tient au fait que le commerce africain avec le reste du monde a progressé beaucoup plus vite que le commerce intra-africain. Sur la période 1996-2011, celui-ci a progressé de 8,2 % par an, tandis que le commerce africain avec le reste du monde augmentait de 12 %. Il est intéressant de noter que la part du commerce intra-africain dans le commerce total est sensiblement plus élevée pour les exportateurs de produits autres que les combustibles que pour les exportateurs de combustibles. En outre, en comparaison avec d'autres régions du monde, la part du commerce intra-africain dans le total du commerce africain est relativement faible. Par exemple, la part moyenne des exportations infra-africaines dans le total des exportations sur la période 2007-2011 a été d'environ 11 %, contre 21 % pour l'Amérique latine et les Caraïbes, 50 % pour les pays en développement d'Asie et 70 % pour l'Europe. Ces chiffres ne prennent toutefois pas en compte l'existence, révélée par de récentes études, d'un important commerce informel en Afrique. Au sein de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), par exemple, on estime que le commerce informel représente de 30 à 40 % du commerce intracommunautaire. En ajoutant le commerce informel aux chiffres du commerce officiel, on obtiendrait une part du commerce intra-africain dans le commerce total s'établissant aux niveaux observés en Amérique latine et dans les Caraïbes, mais néanmoins très en deçà des niveaux observés pour l'Asie, l'Europe et l'Amérique du Nord.

- 3. Les communautés économiques régionales africaines ont tendance à réaliser une part importante de leurs échanges commerciaux en Afrique au sein de leurs propres blocs commerciaux régionaux.* À l'exception de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), un pourcentage très élevé du commerce africain réalisé par chaque communauté économique régionale correspond à un commerce intrarégional, d'où il ressort que la formation de ces communautés a des incidences positives sur le commerce au sein de chaque bloc considéré. Sur la période 2007-2011, 78 % du commerce de la SADC en Afrique a concerné la région même de la SADC. Les chiffres pour la CEDEAO et la CEN-SAD (Communauté des États sahélo-sahariens) étaient d'environ
-

66 % et 65 %, respectivement. Il est à noter qu'en dépit des apparences, ces parts sont faibles par rapport à ce qu'elles étaient pour la période 1996-2000. Des huit communautés économiques régionales reconnues par l'Union africaine, seul le COMESA n'en n'a pas accusé une diminution de la part de son commerce en Afrique au cours de la période considérée.

4. *L'importance du commerce intra-africain varie sensiblement selon les pays.* Bien que la part du commerce intra-africain dans le commerce africain total soit relativement faible, elle est très élevée pour un certain nombre de pays. Par exemple, pour la période 2007-2011, les exportations intra-africaines ont représenté 40 % au moins des exportations totales dans neuf pays: Bénin, Djibouti, Kenya, Mali, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Togo et Zimbabwe. S'agissant des importations, 11 pays ont importé 40 % au moins de leurs marchandises d'autres pays africains au cours de la même période: Botswana, Burkina Faso, Lesotho, Malawi, Mali, République démocratique du Congo, Rwanda, Sierra Leone, Swaziland, Zambie et Zimbabwe. Concernant la part du commerce intra-africain dans le PIB, cinq pays seulement (Botswana, Lesotho, Malawi, Swaziland et Zimbabwe) ont affiché des parts supérieures à 30 % pour la période 2007-2011.
5. *Un potentiel inexploité de commerce intra-africain existe dans de nombreuses catégories de produits, en particulier les produits alimentaires et agricoles.* L'Afrique possède 27 % environ des terres arables dans le monde qui pourraient être exploitées pour accroître la production agricole, et cependant de nombreux pays africains importent des produits alimentaires et agricoles de pays d'autres continents. Entre 2007 et 2011, 37 pays africains étaient importateurs nets de denrées alimentaires, et 22 importateurs nets de matières brutes d'origine agricole, mais seulement 17 % environ du commerce mondial africain de denrées alimentaires et d'animaux vivants a concerné le continent africain. En outre, l'Afrique a exporté en moyenne 21 % seulement de ses produits alimentaires au sein du continent. En général, si l'on considère les neuf catégories de la classification type pour le commerce international (CTCI), l'Afrique a réalisé 25 % au moins de son commerce mondial au niveau régional dans une catégorie de produits seulement, à savoir celle des produits chimiques et produits connexes (CTCI 5). Ces différents éléments, associés à la hausse des revenus et à l'expansion de la classe moyenne, donnent à penser

qu'il existe un potentiel de commerce régional de produits alimentaires et agricoles qui n'est pas exploité par les pays africains.

6. La part de la production manufacturière dans le commerce intra-africain est plus élevée que sa part dans le commerce africain avec le reste du monde.

La part de la production manufacturière dans le commerce intra-africain a toutefois diminué au cours de la dernière décennie. Sur la période 2007-2011, elle a été d'environ 43 %, contre 14 % environ pour la part de cette production manufacturière dans le commerce africain avec le reste du monde. Toutefois, les deux n'ont cessé de diminuer depuis 1996, témoignant d'une nette désindustrialisation des pays africains depuis les années 1990. Il est à noter que, par comparaison avec d'autres régions du monde, la part de la production manufacturière dans le commerce intra-africain est relativement faible. Pour la période 2007-2011, les chiffres correspondants étaient, par exemple, de 65 % en Asie et de 56 % en Amérique latine (contre 43 % en Afrique).

7. Les investissements intra-africains ont augmenté au cours de la dernière décennie, le secteur des services représentant 68 % des nouvelles transactions portant sur des investissements de création de capacités.

Les données disponibles montrent que les investissements intra-africains occupent une place de plus en plus importante dans plusieurs pays africains. Par exemple, entre 2008 et 2010, plus de 20 % du stock intérieur total d'IED du Botswana, du Malawi, du Nigéria, de l'Ouganda et de la République-Unie de Tanzanie provenaient d'autres pays africains. Par ailleurs, on estime que les IED intra-africains de création de capacités ont progressé à un taux composé annuel de 23 % entre 2003 et 2011. Le secteur des services absorbe une part croissante des IED intra-africains. Entre 2003 et 2011, 68 % environ des 673 transactions portant sur des investissements intra-africains de création de capacités ont concerné le secteur des services, contre 28 % pour le secteur manufacturier et 4 % pour le secteur primaire. Dans le secteur des services, 70 % environ des transactions intéressaient le secteur financier. Dans la mesure où les entreprises manufacturières dépendent d'un certain nombre de services aux entreprises, la croissance du secteur des services devrait avoir des incidences positives sur le développement des capacités productives, et donc sur les résultats des entreprises manufacturières et le niveau du commerce intra-africain.

8. *L'économie informelle occupe une large place dans les pays africains et la taille moyenne des entreprises manufacturières africaines est relativement modeste.* De récentes études indiquent qu'en Afrique subsaharienne, l'économie informelle représente 38 % du PIB, contre 18 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique, 27 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, 25 % en Asie du Sud et 35 % en Amérique latine et dans les Caraïbes. L'économie informelle freine le développement des entreprises et empêche de tirer pleinement parti du potentiel du commerce africain du fait que les entreprises du secteur informel ne sont pas enregistrées et fonctionnent en dehors du cadre juridique et administratif établi, ce qui signifie qu'elles n'ont qu'un accès très limité aux mesures publiques de soutien, aux infrastructures de base ou aux moyens de financement nécessaires pour assurer la croissance des entreprises. Il ressort également de diverses études et enquêtes que la taille moyenne des entreprises manufacturières, dans le secteur formel comme dans le secteur informel, en Afrique subsaharienne, est relativement modeste: 47 employés, contre 171 en Malaisie, 195 au Viet Nam, 393 en Thaïlande et 977 en Chine.
9. *La taille et la productivité des entreprises influent sensiblement sur les exportations et sur les possibilités de stimuler le commerce intra-africain.* Les études réalisées sur des entreprises manufacturières montrent que la taille et la productivité individuelle des entreprises locales influent beaucoup sur leur capacité d'exportation. La taille influe directement sur le niveau des exportations, car les entreprises encourrent des coûts additionnels lorsqu'elles exportent vers des marchés éloignés et doivent donc opérer à une certaine échelle pour pouvoir supporter ces coûts et faire de l'exportation une activité rentable. La faible taille des entreprises manufacturières africaines peut en partie expliquer le fait qu'elles produisent principalement pour le marché intérieur; la proportion de la production exportée, selon une étude récente, était de 15 % environ. Un autre facteur jugé important pour l'exportation est la productivité de l'entreprise. Autrement dit, on a constaté que les entreprises plus productives avaient tendance à être aussi celles qui exportaient. Le niveau de la concurrence sur les marchés, les investissements de capital fixe, l'accès au financement et des caractéristiques des entreprises telles que la taille, l'organisation et l'implantation sont autant de facteurs qui déterminent la productivité des
-

entreprises. Les pays africains doivent donc promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer leurs capacités d'offre.

10. Les entreprises manufacturières africaines ont une plus faible productivité du travail que les entreprises d'autres régions du monde en développement. Les coûts de main-d'œuvre et la productivité du travail influent sur le niveau de compétitivité d'une entreprise et sur sa capacité d'exporter. On a constaté que les entreprises manufacturières africaines avaient une plus faible productivité du travail que celles d'autres continents. En Afrique, la productivité du travail par travailleur est de 4 734 dollars, contre 6 631 dollars en Asie de l'Est, 8 890 dollars en Amérique latine et dans les Caraïbes et 10 297 dollars en Europe orientale et en Asie centrale. Toutefois, dès lors que l'on tient compte des différences de revenus, d'infrastructures, d'accès au crédit et autres différences géographiques, les entreprises africaines affichent de meilleurs résultats que celles d'autres régions, ce qui indique que lever ces obstacles à la croissance de la productivité et à la compétitivité des exportations est indispensable pour améliorer l'activité manufacturière en Afrique et stimuler le commerce intra-africain.

C. MESSAGES ET RECOMMANDATIONS

Le monde change, qu'il s'agisse de la structure économique, des flux commerciaux, de la gouvernance mondiale ou encore de la pensée économique dominante. Il est donc important que les pays africains changent aussi leur façon d'appréhender le commerce régional et l'intégration régionale afin de s'adapter à ce monde en mutation rapide. Dans ce contexte, le présent rapport considère qu'une approche globale mais pragmatique de l'intégration s'impose pour promouvoir le commerce intra-africain et l'intégration régionale sur le continent. Son principal message est que le commerce intra-africain peut contribuer à une croissance soutenue et au développement en Afrique, mais qu'il faut pour cela libérer le dynamisme du secteur privé et adopter une approche de l'intégration fondée sur le développement. L'accélération du commerce intra-africain dépendra beaucoup de la capacité des pays africains de promouvoir l'entrepreneuriat et de renforcer les capacités d'offre, d'instituer un mécanisme crédible de dialogue entre l'État et les entreprises, de créer des chaînes de valeur régionales, d'appliquer les accords régionaux existants, de repenser leur approche de l'intégration régionale et de maintenir la paix et la sécurité.

Promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer les capacités d'offre

Promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer les capacités d'offre sont deux éléments essentiels pour accroître la capacité des entreprises africaines de produire et d'exporter des biens sur les marchés aussi bien régionaux que mondiaux. D'après le rapport, pour promouvoir l'entrepreneuriat et le commerce intra-africain, il faut remédier aux carences découlant de cinq caractéristiques de la structure des entreprises africaines, à savoir l'importance forte et croissante du secteur informel, la taille relativement modeste des entreprises, la faiblesse des relations interentreprises, le faible niveau de compétitivité et le manque de capacités d'innovation. D'où la nécessité impérieuse de prendre des mesures pour contenir la progression de l'économie informelle en Afrique en facilitant l'insertion des entreprises dans l'économie formelle. Il faut pour cela simplifier les procédures d'agrément pour l'enregistrement des entreprises, diffuser largement une information publique sur les modalités de création d'une entreprise et les droits et responsabilités des chefs d'entreprise, simplifier le régime fiscal pour réduire les coûts et les contraintes associés au respect des lois et des réglementations, et renforcer la capacité des institutions gouvernementales d'administrer les lois et règlements.

Les gouvernements africains devraient également faciliter la promotion et la croissance des entreprises en améliorant l'accès, en particulier des PME, aux moyens de financement et aux services aux entreprises. La création de bureaux et de registres du crédit pour réduire l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs est un moyen d'élargir l'accès des PME au financement. Par ailleurs, développer la capacité des PME de répondre aux besoins des grandes entreprises en leur fournissant des services de formation, des services d'aide aux entreprises et des services d'information commerciale encouragera l'établissement de relations interentreprises et devrait être une priorité pour les gouvernements africains. Les grandes entreprises (nationales et étrangères) peuvent également contribuer à l'établissement de relations interentreprises en fournissant aux PME une information sur les possibilités de participer à leurs chaînes d'approvisionnement et aussi en investissant dans des programmes d'éducation et de formation visant à renforcer les compétences des communautés locales. Les gouvernements africains devraient également s'attaquer aux contraintes que fait peser sur le commerce intra-africain le manque d'infrastructures pour les transports, l'énergie, les communications et l'eau. Selon les auteurs du rapport, compte tenu de l'ampleur et de la diversité des besoins des pays africains en la matière, il faut renforcer la mobilisation

des ressources intérieures sur le continent et également mobiliser davantage l'investissement privé par le biais de partenariats public-privé. Il est également recommandé que les institutions régionales de financement du développement émettent des obligations spécifiques pour mobiliser davantage de ressources financières en faveur du développement des infrastructures. Il est par ailleurs recommandé que les gouvernements africains s'attaquent aussi à la question du manque de compétitivité des entreprises africaines, en prévoyant peut-être l'octroi de subventions pour réduire le coût des facteurs intermédiaires pour les entreprises exportatrices, un accès plus large et moins cher au financement et un appui au perfectionnement et au renforcement des compétences de la main-d'œuvre. Les gouvernements africains doivent enfin avoir recours à des incitations économiques pour aider les entreprises locales à développer les capacités d'innovation indispensables au succès d'une activité exportatrice.

Instituer un mécanisme crédible de dialogue entre l'État et les entreprises

L'institution d'un mécanisme crédible de dialogue entre l'État et les entreprises est également nécessaire pour libérer le potentiel du secteur privé, renforcer les capacités productives et améliorer les possibilités de stimuler le commerce intra-africain. S'il incombe aux gouvernements de fixer les priorités, de définir les règles, de signer des accords commerciaux et de faciliter le commerce, c'est le secteur privé qui, lui, est en mesure de tirer parti de ce que peut offrir le système commercial. Les gouvernements africains doivent donc tenir des consultations régulières avec le secteur privé pour mieux comprendre les contraintes auxquelles sont confrontées les entreprises et concevoir les moyens d'y remédier. L'information ainsi obtenue est indispensable pour formuler des politiques efficaces de promotion de l'entrepreneuriat et du commerce intra-africain. Autorité, détermination et prévisibilité sont également nécessaires pour établir un climat de confiance entre les pouvoirs publics et le secteur privé et créer des conditions permettant de renforcer et de soutenir le dialogue. Les gouvernements doivent toutefois veiller à ce que ce dialogue soit tel qu'il serve les intérêts de la société dans son ensemble. Des garde-fous sont nécessaires pour que cette étroite collaboration avec le secteur privé n'exacerbe pas un comportement de recherche de rente. La transparence des relations avec le secteur privé et aussi la participation de la société civile au dialogue entre entreprises et pouvoirs publics sont un bon moyen de réduire les risques de corruption et d'acquisition de rentes.

Renforcer les chaînes de valeur régionales

Le développement de réseaux régionaux de production ou de chaînes de valeur régionales est indispensable pour améliorer la compétitivité et les normes de qualité et élargir la base manufacturière des pays africains. Selon le rapport, la plupart des pays africains possèdent actuellement un avantage comparatif dans le secteur des produits de base, et une industrialisation fondée sur les ressources naturelles constitue donc un moyen de développer des chaînes de valeur régionales sur le continent que les pays africains doivent mettre à profit. Toutefois, des chaînes de valeur régionales ne tiennent leurs promesses et ne sont viables à terme que si elles ont un prolongement mondial. À cet égard, les pays africains devraient considérer le développement de réseaux régionaux de production comme un élément d'une stratégie globale visant à l'amélioration de la compétitivité internationale et à l'intégration du continent dans l'économie mondiale. Les auteurs du rapport considèrent que les pays africains devraient promouvoir le développement de chaînes de valeur régionales en s'efforçant d'accroître les investissements en infrastructures matérielles et immatérielles, en facilitant une modernisation continue des entreprises locales associées aux chaînes de valeur, en fournissant des services aux entreprises et des services d'information commerciale, en contribuant à l'établissement de relations interentreprises et en investissant dans l'éducation et l'innovation. Dans chacun de ces domaines, les politiques industrielles nationales et régionales joueront un rôle crucial.

Renforcer l'application des accords commerciaux régionaux existants

L'application insuffisante par les pays africains des accords commerciaux régionaux constitue un frein au commerce intra-africain. Les auteurs du rapport invitent donc les gouvernements africains à renforcer l'application de ces accords, en particulier ceux qui portent sur l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires, en vue de promouvoir le commerce intra-africain. Les grands pays africains et les pays dotés d'abondantes ressources doivent plus spécifiquement faire preuve d'initiative en la matière. Il est recommandé qu'ils envisagent d'affecter un petit pourcentage des revenus qu'ils tirent soit du commerce régional, soit de l'exploitation de leurs ressources, au développement d'infrastructures régionales et également au financement d'un fonds d'intégration qui servira à renforcer les capacités d'offre dans les petits pays africains risquant d'être pénalisés à court terme par l'intégration régionale.

Le suivi est également essentiel pour renforcer l'application des accords commerciaux régionaux. Dans ce contexte, le rapport recommande de recourir à un outil de suivi, à l'instar du tableau de bord du marché interne de l'Union européenne qui indique dans quelle mesure les pays membres ont transposé les règles commerciales régionales en droit national dans les délais convenus, pour faire pression sur les membres n'ayant pas encore appliqué les accords commerciaux régionaux. Redoubler d'efforts pour réduire les doubles appartenances à des communautés économiques régionales contribuera également à renforcer l'application des accords régionaux, par exemple en réduisant les coûts d'application des dispositions par les pays membres. À cet égard, le rapport suggère de s'inspirer de l'accord tripartite de libre-échange entre le COMESA, la CAE et la SADC pour réduire les chevauchements dans la composition des communautés économiques régionales, qui pourrait servir de modèle à d'autres communautés en Afrique de l'Ouest, en Afrique centrale et en Afrique du Nord.

Le rapport souligne l'importance de fixer des objectifs et des délais réalistes pour améliorer l'application des engagements en matière de commerce régional. Les activités des partenaires de développement de l'Afrique ont des incidences sur la capacité et la volonté des membres d'appliquer les accords commerciaux régionaux. Par exemple, les partenaires de développement ont tendance à préférer traiter avec des autorités nationales plutôt que régionales, ce qui incite les gouvernements africains à se fixer des priorités nationales plutôt que régionales, au détriment des efforts de promotion de l'intégration régionale. D'après le rapport, ils devraient rechercher un meilleur équilibre entre leurs intérêts nationaux et les priorités régionales de l'Afrique, afin de renforcer l'intégration régionale sur le continent. Il est également recommandé que les gouvernements africains réduisent leur dépendance à l'égard des ressources provenant de donateurs en redoublant d'efforts pour mobiliser les ressources intérieures.

Repenser l'approche de l'intégration régionale

Les auteurs du rapport considèrent que, loin d'être une activité isolée, la promotion du commerce intra-africain devrait faire partie d'une stratégie globale visant à développer le secteur privé et à renforcer l'intégration régionale en Afrique. Au lieu d'une approche linéaire et programmatique de l'intégration régionale, axée principalement sur l'élimination des obstacles au commerce, il conviendrait d'adopter une approche fondée sur le développement, privilégiant autant le

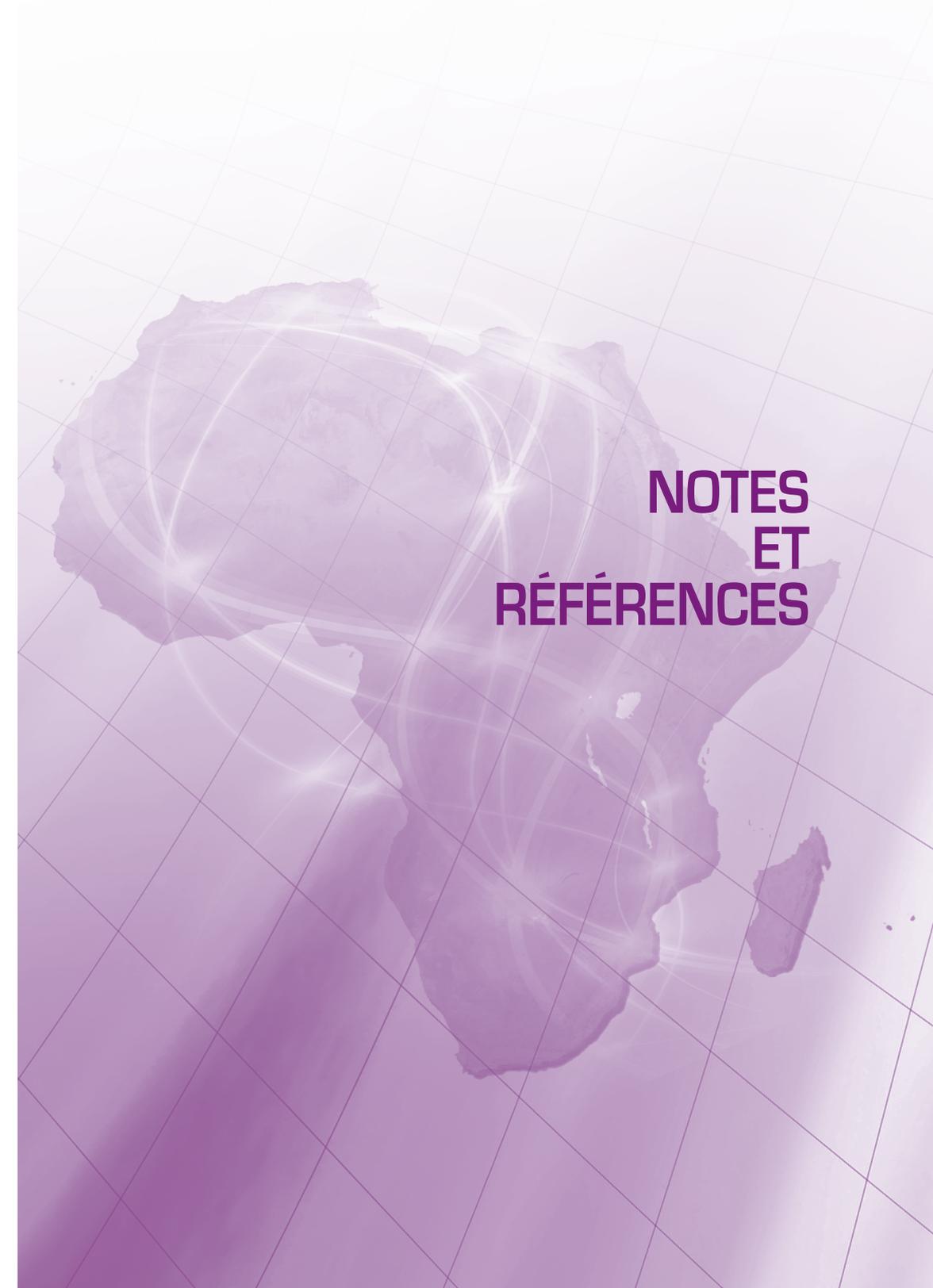
renforcement des capacités productives et le développement du secteur privé que l'élimination des obstacles au commerce, laquelle est certes importante, mais n'entraînera pas une expansion appréciable du commerce intra-africain sans un renforcement des capacités productives. Il faut en outre veiller à ce que tous les pays africains bénéficient de l'intégration. Il est également important que l'intégration régionale contribue à renforcer la compétitivité internationale et à intégrer les pays africains dans les marchés mondiaux. Dans ces conditions, le rapport souligne la nécessité pour les pays africains de promouvoir le commerce intra-africain dans un contexte de régionalisme développementaliste. Cela passe par l'adoption de mesures publiques pour renforcer le secteur privé national et promouvoir la restructuration industrielle et la transformation économique. S'imposent également une approche stratégique de la politique commerciale, la coordination de l'investissement dans les secteurs prioritaires et le renforcement des institutions et des capacités des gouvernements africains d'appliquer des politiques économiques. D'après le rapport, la politique industrielle, les couloirs de développement, les zones économiques spéciales et les chaînes de valeur régionales constituent d'importants outils pour promouvoir le commerce intra-africain dans un contexte de régionalisme développementaliste.

Maintenir la paix et la sécurité

La paix et la sécurité sont des conditions nécessaires au développement du secteur privé et à l'expansion du commerce en Afrique. Elles ont d'importantes conséquences pour l'investissement et l'entrepreneuriat. Elles influent également beaucoup sur les primes de risque-pays en matière d'emprunt et donc sur l'accès au financement pour le commerce intra-africain. Il est peu probable que des entrepreneurs nationaux ou étrangers réalisent les investissements nécessaires pour stimuler la production et le commerce dans un environnement où la paix et la sécurité font défaut. Éliminer des obstacles au commerce et lever les contraintes pesant sur l'offre auront probablement les effets escomptés sur le commerce intra-africain s'il y a par ailleurs stabilité politique et sécurité. Le rapport reconnaît la contribution importante de la paix et de la sécurité à la création d'un environnement favorable à l'expansion du commerce intra-africain et recommande que les gouvernements africains œuvrent pour la paix et la sécurité en adoptant des politiques de croissance équitable et une meilleure gouvernance politique, et en renforçant les mécanismes de prévention et de règlement des conflits.

D. CONCLUSION

Stimuler le commerce intra-africain pour créer des emplois, promouvoir l'investissement, encourager la croissance et renforcer l'intégration des pays africains dans l'économie mondiale est l'un des principaux objectifs de l'intégration régionale en Afrique. En 2012, les dirigeants africains ont réaffirmé leur engagement politique de renforcer le commerce intra-africain et ont décidé d'accélérer la mise en place d'une zone de libre-échange à l'échelle du continent. Les auteurs du rapport se félicitent de la réaffirmation de cet engagement, mais considèrent qu'il faut faire davantage d'efforts pour promouvoir l'entrepreneuriat et renforcer les capacités productives pour le commerce en Afrique. À cet égard, ils soulignent la nécessité pour les gouvernements africains de passer d'une approche programmatique et linéaire de l'intégration, axée sur l'élimination des obstacles au commerce, à une approche davantage fondée sur le développement, accordant autant d'attention au renforcement des capacités productives et au développement du secteur privé qu'à l'élimination des obstacles au commerce. À cet égard, ils considèrent également que les gouvernements africains devraient permettre au secteur privé de jouer un rôle plus actif dans le processus d'intégration. Ils soulignent en outre que tous les pays africains doivent tirer profit du processus d'intégration et que l'intégration régionale doit être utilisée comme un moyen de renforcer l'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale.



**NOTES
ET
RÉFÉRENCES**

NOTES

- 1 Ces huit communautés économiques régionales sont les suivantes: Union du Maghreb arabe (UMA, 5 pays), le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA, 19 pays), la Communauté des États sahélo-sahariens (CEN-SAD, 28 pays), la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC, 11 pays), la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO, 15 pays), l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD, 7 pays), la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC, 14 pays) et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE, 5 pays).
- 2 Les autres communautés régionales sont les suivantes: la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), la Zone monétaire commune, la Commission de l'océan Indien (COI), la Conférence internationale sur la région des Grands Lacs (ICGLR), l'Union du fleuve Mano (MRU), l'Union douanière d'Afrique australe (UDAA) et l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA).
- 3 Toutes les données utilisées dans le présent chapitre sont téléchargées à partir de la base de données UNCTADstat, d'après la Classification type pour le commerce international (CTCI). La CTCI et le Système harmonisé (SH) sont deux classifications commerciales différentes. La CTCI, élaborée par les Nations Unies, est davantage axée sur les fonctions économiques des produits à différents stades de développement, alors que le SH traite d'une ventilation précise des différentes catégories de produits (source: Centre du commerce international). La CTCI est généralement utilisée uniquement à des fins d'analyse et est plus appropriée lorsque l'analyse couvre des périodes plus longues, surtout dans les pays en développement, comme c'est le cas ici.
- 4 Les chiffres sur la croissance en volume sont tirés de la base de données UNCTADstat et prennent en compte les variations en pourcentage observées au cours du troisième trimestre d'une année donnée par rapport au troisième trimestre de l'année précédente.
- 5 Le volume est calculé en déflatant la valeur des exportations et des importations intra-africaines (exprimée en dollars courants des États-Unis aux taux de change en vigueur) au moyen d'indices de valeur unitaire des exportations et des importations (année de référence 2000). Ces derniers sont disponibles pour l'Afrique dans la base de données UNCTADstat à partir de 2000.
- 6 En termes de volume (exprimé en prix constants de 2000), le commerce intra-africain représentait 11,4 % du total des échanges africains en 2000, a atteint 12,5 % en 2009 et est tombé à 11,4 % en 2011.
- 7 Les neuf catégories de la CTCI sont les suivantes: 0 – Produits alimentaires et animaux vivants; 1 – Boissons et tabacs; 2 – Matières brutes non comestibles, à l'exception des carburants; 3 – Combustibles minéraux, lubrifiants et produits annexes; 4 – Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale; 5 – Produits chimiques et produits connexes; 6 – Articles manufacturés; 7 – Machines et matériel de transport; et 8 – Articles manufacturés divers. Dans le présent chapitre, l'agriculture et les

- produits agricoles s'entendent des catégories 0, 1, 2 et 4, à l'exception des codes CTCI 22 (engrais bruts, etc.) et CTCI 28 (Minerais métallifères et déchets de métaux).
- 8 Voir http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2012/full_list/index.html.
 - 9 On entend par couloir économique une zone géographique dans laquelle les investissements d'infrastructure sont directement liés au développement du commerce, de l'investissement et de la production comme moyen de faciliter l'intégration régionale.
 - 10 Le produit intérieur brut de la sous-région a affiché une progression annuelle moyenne d'environ 8 % au cours des vingt dernières années, tandis que le taux de pauvreté dans chacun des pays a sensiblement reculé. Par exemple, au Viet Nam, ce taux est tombé de 58,1 % en 1993 à 14,5 % en 2008. Voir Asian Development Bank, *The Greater Mekong Subregion economic cooperation program: strategic framework 2012-2022* (Manille, 2011).

RÉFÉRENCES

- ADB (2007). Midterm review of the Greater Mekong Subregion strategic framework (2002-2012). Asian Development Bank. Manila. Available at <http://www2.adb.org/documents/reports/mid-term-review-gms/Midterm-Review-GMS-Final.pdf>.
- ADB (2011). The Greater Mekong Subregion economic cooperation program strategic framework 2012-2022. Asian Development Bank. Manila. Available at <http://www.adb.org/sites/default/files/gms-ec-framework-2012-2022.pdf>.
- ADB (2012a). The Greater Mekong Subregion at 20: progress and prospects. Asian Development Bank. Manila. Available at <http://www.adb.org/sites/default/files/pub/2012/gms-20-yrs-progress-prospects.pdf>.
- ADB (2012b). Greater Mekong Subregion Marks 20 Years of Cooperation, Achievement. Asian Development Bank. Manila. Available at <http://www.adb.org/news/greater-mekong-subregion-marks-20-years-cooperation-achievement>.
- Africa Investor (2012). Intra-African investments. A pressing issue. Africa Investor in collaboration with the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment. November-December.
- African Union (2008). Strategy for the implementation of the plan of action for the accelerated industrial development of Africa. African Union. Addis Ababa.
- Afrika J-G and Ajumbo G (2012). Informal cross-border trade in Africa: implications and policy recommendations. *Africa Economic Brief*. 3(10). African Development Bank.
- Altbeker A, McKeown K and Bernstein A (2012). Special economic zones: lessons for South Africa from international evidence and local experience. Edited proceedings of a round table convened by the Centre for Development and Enterprise. Johannesburg.
-

- Ancharaz V D (2003). Trade policy, trade liberalization and industrialization in Mauritius: lessons for sub-Saharan Africa. Mimeo. Department of Economics and Statistics, Faculty of Social Studies and Humanities, University of Mauritius.
- Asche H and Brücher J (2009). Myth and reality of African regional integration. *Recht in Afrika*. 2:169–186.
- Atta-Mensah J (2012). Africa's regional integration agenda. In: *Reflections on Africa's Development: Essays in Honour of Abdoulie Janneh*. ECA. Addis Ababa:1–34.
- Beck T, Maimbo S, Faye I and Triki T (2011). *Financing Africa: Through the Crisis and Beyond*. World Bank. Washington, DC.
- Bek D and Taylor I (2001). Evaluation of spatial development initiatives: case studies of the Maputo Development Corridor and the West Coast Investment Initiative. Development Policy Research Unit working paper. University of Cape Town.
- Bender S O (2001). Trade corridors: the emerging regional development planning unit in Latin America. In: Edgington D W, Fernandez A L and Hoshino C P, eds. *New Regional Development Paradigms, Volume 2: New Regions – Concepts, Issues, and Practices* (pp. 39–56). Greenwood Press. Westport, CT.
- Bowland C and Otto L (2012). Implementing development corridors. Lessons from the Maputo Corridor. South African Institute of International Affairs. Johannesburg.
- Brenton P and Isik G, eds. (2012). *De-fragmenting Africa: deepening regional trade integration in goods and services*. World Bank. Washington, DC.
- Cernat L (2001). Assessing regional trade arrangements: Are South–South RTAs more trade diverting? Policy issues in international trade and commodities, study series No. 16. UNCTAD. Geneva.
- Collier P (2008). *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*. Oxford University Press. Oxford.
- Collier P and Venables T (2008). Trade and economic performance: does Africa's fragmentation matter? Paper presented at the Annual Bank Conference on Development Economics. Cape Town.
- Coulibaly S and Fontagné L (2006). South–South trade: geography matters. *Journal of African Economies*. 15(2):313–341.
- de Beer G R M (2001). Regional development corridors and spatial development initiatives – some current perspectives on potentials and progress. Paper presented at the 20th annual South African Transport Conference, "Meeting the transport challenges in Southern Africa", 16-20 July 2001. Pretoria. Available at <http://repository.up.ac.za/handle/2263/8129>.
- Dinh H and Clarke G, eds. (2012). *Performance of Manufacturing Firms in Africa: An Empirical Analysis*. World Bank. Washington, DC.
- Dobronogov A and Farole T (2012). An economic integration zone for the East African community: exploiting regional potential and addressing commitment challenges. Policy research working paper No. 5967. World Bank. Washington, DC.
-

- Draper P et al. (2012). The shifting geography of global value chains: implications for developing countries and trade policy. Global Agenda Council on the Global Trade System. World Economic Forum. Geneva.
- DTI (Department of Trade and Industry, South Africa) (2012). Policy on the development of special economic zones in South Africa. Department of Trade and Industry. Government Printer. Pretoria.
- EAC (2011). EAC development strategy (2011/12–2015/16): deepening and accelerating integration. East African Community. Arusha.
- ECA (2012a). Study report on mainstreaming regional integration into national development strategies and plans. Economic Commission for Africa. Addis Ababa.
- ECA (2012b). *Economic Report on Africa 2012. Unleashing Africa's Potential as a Pole of Global Growth*. United Nations publication. Sales No. E.12.II.K.2. Addis Ababa.
- ECA and AUC (2012). Boosting intra-African trade: issues affecting intra-African trade, proposed action plan for boosting intra-African trade and framework for the fast tracking of a continental free trade area. African Union. Addis Ababa.
- ECA and AUC (2013). *Economic Report on Africa 2013. Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*. United Nations publication. E.13.II.K.1. Addis Ababa.
- ECA, AUC and AfDB (2012). *Assessing Regional Integration in Africa V. Towards an African Continental Free Trade Area*. United Nations publication. Sales No. E.12.I.K.1. Addis Ababa.
- ECA, AUC and AfDB (2010). *Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade*. United Nations publication. Sales No. E.10.II.K.2. Addis Ababa.
- Elbadawi I (1997). The impact of regional trade and monetary schemes on intra-sub Saharan Africa trade. In: Oyejide A, Elbadawi I and Collier P, eds. *Regional Integration and Trade Liberalization in sub-Saharan Africa*, volume 1. Macmillan Press Ltd. London.
- Elbadawi I, Mengistae T and Zeufack A (2006) Market access, supplier access, and Africa's manufactured exports: a firm level analysis. *The Journal of International Trade & Economic Development*. 15(4):493–523.
- Erasmus G (2011). The tripartite FTA: requirements for effective dispute resolution. In T Hartzenberg et al., eds. *Cape to Cairo: Making the Tripartite Free Trade Area Work*. Trade Law Centre for Southern Africa. Stellenbosch.
- ESCAP (2012). *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2011. Post-Crisis Trade and Investment Opportunities*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.F.8. Bangkok.
- Fafchamps M, El Hamine S and Zeufack A (2008). Learning to export: evidence from Moroccan manufacturing. *Journal of African Economies*. 17(2):305–355.
- Farole T (2011). *Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experience*. Washington DC: World Bank. Available at <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/12126.pdf>.
-

- Farole T and Akinci G (2011). Introduction. In: Farole T and Akinci G, eds. *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. World Bank. Washington, DC:1–21.
- Fontagné L, Laborde D and Mitaritonna C (2010). An impact study of the economic partnership agreements in the six ACP regions. *Journal of African Economies*. 20(2):179–216.
- Foreign Investment Advisory Service (FIAS) 2008. Special economic zones: performance, lessons learned, and implications for zone development. World Bank. Washington, DC. Available at <https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/SEZs%20-%20Performance,%20Lessons%20Learned%20and%20Implications%20for%20Zone%20Development.pdf>.
- Foroutan F and Pritchett L (1993). Intra-sub-Saharan African trade: is it too little? *Journal of African Economies*. 2(1):74–105.
- Foster V and Steinbuks J (2009). Paying the price for unreliable power supplies: in-house generation of electricity by firms in Africa. Africa Infrastructure Country Diagnostic. Working paper 2. World Bank. Washington, DC.
- Goedhuys M and Sleuwaegen L (2010). High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach. *Small Business Economics*. 34:31–51.
- Gouranga Das G (2003). Cross-country analysis of empirical evidences of intra-industry trade in manufactures for dynamic Asian and other developing economies: implications for economic growth and development. *The Korean Journal of Policy Studies*. 17(2):49–75.
- Hartzenberg T (2011). Regional integration in Africa. Staff working paper No. ERSD-2011-14. World Trade Organization. Geneva.
- ICA (2012). Annual report 2011. Financial commitments and disbursements for infrastructure in Africa for 2011. Infrastructure Consortium for Africa. Tunis.
- Ighobor K (2013). China in the heart of Africa: opportunities and pitfalls in a rapidly expanding relationship. *Africa Renewal*. 26(3):6–8.
- ILO (2010). A skilled workforce for strong, sustainable and balanced growth. International Labour Office. Geneva.
- Italianer A, Pisani-Ferry J (1994). Whither the gains from European economic integration? *Revue économique*. 45(3):689–702.
- Jalles J (2012). Openness, regional trade agreements and growth: evidence from Asia. *Asian Economic Journal*. 26(1):63–85.
- Jenkins B, Akhalkatsi A, Roberts B and Gardiner A (2007). Business linkages: lessons, opportunities and challenges. International Finance Corporation, International Business Leaders Forum and the John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Juma C (2011). *The New Harvest: Agricultural Innovation in Africa*. Oxford University Press. New York.
-

- Kamau N (2010). The impact of regional integration on economic growth: empirical evidence from COMESA, EAC, and SADC trade blocs. *American Journal of Social and Management Sciences*. 1(2):150–163.
- Kamuganga D (2012). Does intra-African regional trade cooperation enhance export survival? Paper presented at the *African Economic Conference*, 30 October–2 November 2012, Kigali, Rwanda.
- Kaplinsky R and Morris M (2008). Do the Asian drivers undermine export-oriented industrialization in SSA? *World Development*. 36(2):254–273.
- Keane J, Cali M and Kennan J (2010). Impediments to intra-regional trade in sub-Saharan Africa. Overseas Development Institute. London.
- Koyama N (2011). SEZs in the context of regional integration: creating synergies for trade and investment. In: Farole T and Akinci G, eds. *Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions*. World Bank. Washington, DC.:127–256.
- Kraemer-Mbula E and Wamae W, eds. (2010). *Innovation and the Development Agenda*. OECD Publishing. Paris.
- Krugman P (1991). *Geography and Trade*. MIT Press. Cambridge, MA.
- Liu X (2012). Trade agreements and economic growth. Manuscript, Department of Economics and Finance, Kennesaw State University.
- Longo R and Sekkat K (2004). Economic obstacles to expanding intra-African trade. *World Development*. 32(8):1309–1321.
- Martinez Peria M (2009). Bank financing to SMEs: what are Africa's specificities? *Private sector and Development*. Issue 1.
- Maruping M (2005). Challenges for regional integration in sub-Saharan Africa: macroeconomic convergence and monetary coordination. In: Teunissen J J and Akkerman A, eds. *Africa in the World Economy: The National, Regional and International Challenges*. Forum on Debt and Development (Fondad). The Hague:129–155.
- Mevel S and Karingi S (2012). Deepening regional integration in Africa: a computable general equilibrium assessment of the establishment of a continental free trade area followed by a continental customs union. Paper presented at the African Economic Conference, 30 October-2 November 2012, Kigali, Rwanda.
- Milner C, Morissey O and Zgouva E (2011). Designing economic partnership agreements to promote intra-regional trade in ACP countries. *South African Journal of Economics*. 79(4): 376–391.
- Montinari L and Prodi G (2011). China's impact on intra-African trade. *Chinese Economy*. 44(4):75–91.
- Naumann E (2011). Rules of origin in the tripartite FTA: reflection on the status quo and the challenges ahead. In: T Hartzenberg et al., eds. *Cape to Cairo: Making the Tripartite Free Trade Area Work*. Trade Law Centre for Southern Africa. Stellenbosch:257–277.
-

- Nkurunziza J (2012). The development of African landlocked countries. In: Aryeetey E, Devarajan S, Kanbur R and Kasekende L, eds. *The Oxford Companion to the Economics of Africa*. Oxford University Press. Oxford.
- OECD (2012). Mapping support for Africa's infrastructure investment. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris.
- Ofa S et al. (2012). Export diversification and intra-industry trade in Africa. Economic Commission for Africa. Addis Ababa.
- Oseni M O (2012). Power outages and the costs of unsupplied electricity: evidence from backup generation among firms in Africa. Paper for PhD thesis. Cambridge University.
- Page J (2011). Debilitating borders: why Africa cannot compete without regional integration. In: *Foresight Africa: The Continent's Greatest Challenges and Opportunities for 2011*. Africa Growth Initiative at Brookings. Washington, DC.:25–27.
- Page J (2012). Why intra-African trade matters: working locally to go global. In: *Accelerating Growth through Improved Intra-African Trade*. Africa Growth Initiative at Brookings. Washington, DC.:6-7.
- Rankin N, Söderbom M and Teal F (2006). Exporting from manufacturing firms in sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*. 15(4):671–687.
- Southern African Development Community (2003). Regional indicative strategic development plan. Gaborone.
- Sandberg H and Martin T (2001). Trade relationships and economic development: the case of the Southern African Development Community. *South African Journal of Economics*. 69(3): 405–435.
- Sawkut R, Sanassee V and Fowdar S (2009). The net contribution of the Mauritian export processing zone using benefit-cost analysis. *Journal of International Development*. 21(3): 379–392.
- Schiff M and Winters A (2003). *Regional Integration and Development*. World Bank. Washington, DC.
- Schneider F (2012). The shadow economy and work in the shadow: what do we (not) know? Discussion paper No. 6423. Institute for the Study of Labour. Bonn.
- Stephenson S M (2012). Global value chains and services: implications for African countries. *Bridges Africa Review*. 1(4). Available at <http://ictsd.org/i/news/bridges-africa-review/140383/>.
- Teravaninthorn S and Raballand G (2008). Transport prices and costs in Africa: a review of the main international corridors. Working paper No. 14. Africa Infrastructure Country Diagnostic.
- Thomas R H (2009). Development corridors and spatial development initiatives in Africa. Research paper. Africa Rising Capital. Available at <http://www.afriscapital.com/images/stories/Development%20Corridors%20and%20Spatial%20Development%20Initiatives.pdf>.
- Triki T and Faye I (2011). Africa's quest for development: can sovereign wealth funds help? Working paper 142. African Development Bank.
-

- Triki T and Gajigo O (2012). Credit bureaus and registries and access to finance: new evidence from 42 African countries. Working paper 154. African Development Bank.
- von Uexkull E (2012). Regional trade and employment in ECOWAS. Employment working paper No. 114. International Labour Office.
- UNCTAD (2008). *Economic Development in Africa Report 2008. Export Performance Following Trade Liberalization: Some Patterns and Policy Perspectives*. United Nations publication. Sales No. E.08.II.D.22. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). *Economic Development in Africa Report 2009. Strengthening Regional Economic Integration for Africa's Development*. United Nations publication. Sales No. E.09.II.D.7. New York and Geneva.
- UNCTAD (2010). Integrating developing countries' SMEs into global value chains. New York and Geneva.
- UNCTAD (2011). *The Least Developed Countries Report 2011. The Potential Role of South-South Cooperation for Inclusive and Sustainable Development*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.5. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012a). *Economic Development in Africa Report 2012. Structural Transformation and Sustainable Development in Africa*. United Nations publication. Sales No.E.12.II.D.10. New York and Geneva.
- UNCTAD (2012b). "Benefits from global value chains require proactive policies on part of developing country Governments, says UNCTAD Secretary-General". 18 September 2012. Available at <http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=282>.
- UNCTAD and UNIDO (2011). *Economic Development in Africa Report 2011. Fostering Industrial Development in Africa in the New Global Environment*. United Nations publication. Sales No. E.11.II.D.14. New York and Geneva.
- UNDP (2011a). *Regional Integration and Human Development: A Pathway for Africa*. United Nations Development Programme. New York.
- UNDP (2011b). The conflict in Côte d'Ivoire and its effect on West African countries. Issue brief. UNDP Regional Bureau for Africa. April. Available at <http://web.undp.org/africa/knowledge/issue-cotedivoire.pdf>.
- UNESCO (2011). *Global Education Digest 2011. Comparing Education Statistics Across the World*. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Montreal.
- UNIDO (2008). Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa. United Nations Industrial Development Organization and Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ). Vienna.
- UNIDO (2011). *Africa Investor Report 2011. Towards Evidence-based Investment Promotion Strategies*. United Nations Industrial Development Organization. Vienna.
- United Nations (2012). Causes of conflict and the promotion of durable peace and sustainable development in Africa. Report of the Secretary-General (A/67/205). New York.
- Vamvakidis A (1999). Regional trade agreements or broad liberalization: which path leads to faster growth? *IMF Staff Papers*. 46(1):42–68.
-

- van Marrewijk C (2008). Intra-industry trade. In: K Reinert and R Rajan, eds. *Princeton Encyclopedia of the World Economy*. Princeton University Press. Princeton.
- Venables A J (2003). Winners and losers from regional integration agreements. *Economic Journal*. 113:747–61.
- Viner J (1950). *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace. New York.
- Woolfrey S (2012). South Africa's proposed special economic zone policy. Hot seat comment. Trade Law Centre for Southern Africa. Available at <http://www.tralac.org/2012/06/06/south-africas-proposed-special-economic-zone-policy/>.
- Wooster R, Banda T and Dube S (2008). The contribution of intra-regional and extra-regional trade to growth: evidence from the European Union. *Journal of Economic Integration*. 23(1): 161–182.
- World Bank (2011a). Defragmenting Africa: deepening regional trade integration in goods and services. World Bank. Washington, DC.
- World Bank (2011b). Harnessing regional integration for trade and growth in Southern Africa. World Bank. Washington, DC.
- World Bank (2012). Infrastructure for unlocking exports: SEZs, innovation and quality systems. Unlocking Central America's export potential. Report No. 75070, volume 4. World Bank. Washington, DC.
- World Economic Forum (2012). Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum. Geneva.
- World Economic Forum, World Bank and African Development Bank (2009). The Africa Competitiveness Report. World Economic Forum. Geneva.
- World Trade Organization (WTO) and Institute of Developing Economies (IDE-JETRO) (2011). *Trade patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*. Geneva. Available at http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_tradepat_globvalchains_e.pdf.
- Yamashita N (2010). *International Fragmentation of Production: The Impact of Outsourcing on the Japanese Economy*. Edward Elgar Publishing. Cheltenham.
- Zebregs H (2004). Intra-regional trade in emerging Asia. IMF policy discussion paper PDP/04/01. International Monetary Fund. Washington, DC.
-

Rapports de la série *Le développement économique en Afrique*

- 2000 Capital Flows and Growth in Africa – TD/B/47/4 – UNCTAD/GDS/MDPB/7
Contributors: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (team leader), Korkut Boratav (consultant).
- 2001 Performance, Prospects and Policy Issues – UNCTAD/GDS/AFRICA/1
Contributors: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (team leader), Korkut Boratav (consultant).
- 2002 From Adjustment to Poverty Reduction: What is New? – UNCTAD/GDS/AFRICA/2
Contributors: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (team leader), Korkut Boratav (consultant).
- 2003 Trade Performance and Commodity Dependence – UNCTAD/GDS/AFRICA/2003/1
Contributors: Yilmaz Akyüz, Kamran Kousari (team leader), Samuel Gayi.
- 2004 Debt Sustainability: Oasis or Mirage? – UNCTAD/GDS/AFRICA/2004/1
Contributors: Kamran Kousari (team leader), Samuel Gayi, Bernhard Gunter (consultant), Phillip Cobbina (research).
- 2005 Rethinking the Role of Foreign Direct Investment – UNCTAD/GDS/AFRICA/2005/1
Contributors: Kamran Kousari (team leader), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Phillip Cobbina (research).
- 2006 Doubling Aid: Making the “Big Push” Work – UNCTAD/GDS/AFRICA/2006/1
Contributors: Kamran Kousari (team leader), Samuel Gayi, Richard Kozul-Wright, Jane Harrigan (consultant), Victoria Chisala (research).
- 2007 Reclaiming Policy Space: Domestic Resource Mobilization and Developmental States – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2007
Contributors: Samuel Gayi (team leader), Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Shigehisa Kasahara.
- 2008 Export Performance Following Trade Liberalization: Some Patterns and Policy Perspectives – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2008
Contributors: Samuel Gayi (team leader), Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Shigehisa Kasahara.
-

- 2009 Strengthening Regional Economic Integration for Africa's Development – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2009
Contributors: Norbert Lebale (team leader), Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Shigehisa Kasahara.
- 2010 South–South Cooperation: Africa and the New Forms of Development Partnership – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2010
Contributors: Norbert Lebale (team leader), Patrick Osakwe, Janvier Nkurunziza, Martin Halle, Michael Bratt and Adriano Timossi.
- 2011 Fostering Industrial Development in Africa in the New Global Environment – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2011
Contributors: Norbert Lebale (team leader), Patrick Osakwe, Bineswaree Bolaky, Milaso Chérel-Robson and Philipp Neuerburg (UNIDO)
- 2012 Structural Transformation and Sustainable Development in Africa – UNCTAD/ALDC/AFRICA/2012
Contributors: Charles Gore and Norbert Lebale (team leaders), Patrick Osakwe, Bineswaree Bolaky and Marko Sakai.

On peut se procurer les rapports de la série *Le développement économique en Afrique* 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 0046; courriel: africadev@unctad.org). Les rapports peuvent aussi être consultés sur le site Web de la CNUCED: www.unctad.org/Africa/series.
