



Commission économique pour l'Afrique



Union africaine



Banque africaine de développement

# État de l'intégration régionale en Afrique IV

*Développer le commerce intra-africain*







Commission économique pour l'Afrique



Union africaine



Banque africaine de développement

# État de l'**intégration régionale** en Afrique **IV**

*Développer le commerce intra-africain*



## **Commandes**

Pour commander des exemplaires du rapport *État de l'intégration régionale en Afrique IV: Développer le commerce intra-africain*, de la Commission économique pour l'Afrique, veuillez contacter:

Publications  
Commission économique pour l'Afrique  
B.P. 3001  
Addis-Abeba, Éthiopie

Tél: +251-11- 544-9900  
Télécopie: +251-11-551-4416  
Adresse électronique: [ecainfo@uneca.org](mailto:ecainfo@uneca.org)  
Web: [www.uneca.org](http://www.uneca.org)

© Commission économique pour l'Afrique, 2010  
Addis-Abeba, Éthiopie

Tous droits réservés  
Premier tirage: mai 2010

ISBN: 978-92-1-225058-8  
Numéro de vente: F.10.II.K.2

Toute partie du présent ouvrage peut être citée ou reproduite librement. Il est cependant demandé d'en informer la Commission économique pour l'Afrique et de lui faire parvenir un exemplaire de la publication.

Production, création et publication par la Section des publications et de la gestion des conférences de la CEA.

Les frontières et les noms indiqués sur la carte dans ce rapport n'impliquent pas reconnaissance ou acceptation officielle par l'Organisation des Nations Unies, la Commission de l'Union Africaine ou le Banque africaine de développement.

Photographies de la page de couverture: Images à gauche et à droite, Wondimu Haile; au centre, la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE)

# Table des matières

Liste des acronymes	xiii
Remerciements	xix
Avant-propos	xxi
1 Introduction	1
Questions commerciales	2
Structure du rapport	6
2 L'état de l'intégration régionale en Afrique	9
2.1 Introduction	9
2.2 Réalisations dans le domaine de l'intégration régionale et défis à relever	12
2.3 Questions intersectorielles	37
2.4 Conclusion	40
Bibliographie	42
3 Points de vue théoriques sur le commerce, la croissance et la réduction de la pauvreté	45
3.1 Introduction	45
3.2 La relation entre commerce, croissance et réduction de la pauvreté	46
3.3 Commerce et finance	66
3.4 L'expérience africaine	72
3.5 Conclusion	76
Bibliographie	83

4	Flux commerciaux et structure des échanges de l'Afrique	87
4.1	Introduction	87
4.2	Les tendances des exportations et des importations entre les CER	88
4.3	Évaluation des performances des pays en matière d'échanges intra-africains	97
5	Commerce informel en Afrique	159
5.1	Introduction	159
5.2	Commerce informel: définition	161
5.3	Types de marchandises non déclarées	164
5.4	Ce qui caractérise les pratiquants du commerce informel	167
5.5	Commerce transfrontière intra-africain: cas de l'Éthiopie	172
5.6	Portée des flux commerciaux	175
5.7	Volumes du commerce	178
5.8	Financement du commerce informel	182
5.9	Stratégies opérationnelles	185
5.10	Points forts, points faibles, possibilités et dangers du commerce informel	187
5.11	Recommandations pour stimuler le commerce intra-africain	197
5.12	Conclusions et recommandations	200
	Annexes	205
	Bibliographie	214
6	Facilitation du commerce et commerce intra-africain	215
6.1	Introduction	215
6.2	Arguments économiques en faveur de la facilitation du commerce	217
6.3	La facilitation des échanges en Afrique	228
6.4	Initiatives régionales	256
6.5	Coopération entre les CER	262
6.6	Conclusion	266
	Bibliographie	268

7	Aménagement de corridors de transit dans les pays africains sans littoral	271
7.1	Introduction	271
7.2	Le Programme d'action d'Almaty	273
7.3	Aménagement de corridors de transport en transit	279
7.4	Conclusions et recommandations	297
8	Les systèmes de paiement et les échanges intra-africains	301
8.1	Introduction	301
8.2	Le rôle des systèmes de paiement	302
8.3	Développement du système de paiement en Afrique	304
8.4	Programme des actions à entreprendre	321
8.5	Principaux éléments visant à favoriser les progrès	326
8.6	Conclusion	328
	Bibliographie	329
9	Infrastructure et commerce intra-africain	331
9.1	Introduction	331
9.2	Le secteur du transport	339
9.3	Secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC)	357
9.4	Énergie	363
9.5	Réglementation des services d'utilité publique en Afrique	370
9.6	Financement des infrastructures en Afrique	373
9.7	Conclusions et recommandations	380
	Annexes	392
	Bibliographie	397

10	Le potentiel du commerce intra-africain et les contraintes de l'offre et de la demande	401
10.1	Introduction	401
10.2	Quel potentiel pour le commerce intra-africain? L'approche du modèle de gravité	403
10.3	Contraintes à l'exportation et absence de diversification, les deux défis au commerce intra-africain	421
10.4	Conclusion et enseignements à tirer du point de vue de l'action	438
	Annexes	441
	Bibliographie	446
11	Dimensions institutionnelles et externes: Les accords de partenariat économique et leur impact potentiel sur les échanges intra-africains	449
11.1	Introduction	449
11.2	Les accords de partenariat économique et les CER	449
11.3	Autres arrangements multilatéraux et leur impact sur les échanges intra-africains	455
11.4	L'aide pour le commerce et les échanges intra-africains	457
11.5	Conclusions et recommandations	465
	Bibliographie	468
12	Le genre dans les échanges commerciaux intra-africains: le cas de l'Afrique de l'Ouest	471
12.1	Introduction	471
12.2	Cadrer les questions	473
12.3	La région d'Afrique de l'Ouest comme contexte	476
12.4	Les femmes et le commerce en Afrique de l'Ouest	482
12.5	Faiblesse des systèmes de production, politiques indifférentes au genre, et médiocre facilitation du commerce en Afrique de l'Ouest	488
12.6	Étude de cas: le commerce transfrontalier dans le nord-est du Ghana, le sud-est du Burkina Faso et le nord-ouest du Togo	499
12.7	Renforcer le commerce intérieur ouest-africain en respectant l'équité de genre	504
	Bibliographie	512



13	Expériences commerciales hors d'Afrique	519
13.1	Introduction	519
13.2	L'expérience de l'Union européenne (UE)	519
13.3	L'expérience de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN)	526
13.4	Le Marché commun du Sud (MERCOSUR)	539
	Bibliographie	553
14	Perspectives d'avenir: conclusions et recommandations du Rapport sur l'État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)	555

## Encadrés

4.1	Catégories de produits	102
5.1	Opérations de change non déclarées dans le commerce informel en Afrique de l'est	185
5.2.	Demande future en Afrique de l'Ouest	189
7.1	Corridor Nord- Sud	292
8.1	Dix principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique	306
8.2	L'émergence d'un service d'envoi de fonds par téléphone portable et les défis qu'il pose	317
9.1	Objectifs du Sommet «Connecter l'Afrique» (Kigali 2007)	362
9.2	Initiative des cyberécoles du NEPAD	363
9.3	Consortium pour les infrastructures en Afrique – ICA	375
9.4	Fonds du Mécanisme de financement de la préparation des projets d'infrastructure du NEPAD (Fonds spécial IPPF- NEPAD)	377
10.1	Calcul de l'avantage comparatif	418
10.2	Le rôle de l'État dans l'offre de main-d'œuvre qualifiée, le transfert de technologie et la facilitation des exportations dans le secteur de l'exportation au Ghana et au Kenya.	435

## Figures

4.1	Part des exportations entre les CER (en pourcentage)	90
4.2	Exportations des CER vers le reste de l'Afrique (Moyenne 2000-2007)	92
4.3	Répartition globale des exportations (en pourcentage)	93

4.4	Exportations vers l'UE et les États-Unis d'Amérique (USA) (en pourcentage)	93
6.1	Estimation des coûts commerciaux dans les pays industrialisés	230
6.2	Coûts de transport (coûts de fret en pourcentage de la valeur des importations totales)	231
6.3	Coûts des procédures relatives aux exportations et aux importations (en dollars É.-U)	232
6.4	Proportion des routes revêtues ou non revêtues en Afrique	236
6.5	Part des routes revêtues en Afrique, par sous- région	237
6.6	Densité et répartition des réseaux routiers de l'Afrique, par région et sous-région	237
6.7a	Coûts de transport entre certaines villes et Rotterdam (Pays-Bas)	243
6.7b	Coûts de transport entre certaines villes et Algésiras (Espagne)	243
6.8	Nombre de procédures d'exportation et d'importation	245
6.9	Comparaison du temps d'attente aux postes douaniers en jours entre groupements mondiaux ou régionaux de pays	248
6.10	Utilisation de l'Internet à l'échelle mondiale (pour 1000 personnes)	251
6.11	Exportations de vêtements des 22 pays africains bénéficiant de la règle spéciale de l'AGOA en 2004	255
8.1	L'architecture la plus commune des systèmes de paiement nationaux	305
8.2	L'architecture des systèmes régionaux de paiement	308
9.1	Réseau des routes transafricaines	343
10.1	Impact de l'infrastructure de transport et de télécommunications sur le commerce africain (Différence par rapport aux résultats de base (%))	431
10.2	Simulation d'une augmentation de 50% des membres des CER	432
10.3	L'impact d'un environnement favorable sur le commerce africain	433
10.4	Structure d'analyse de l'étude du CREA	434
11.1	Gabon : Structure tarifaire avec différents coefficients suisses et de flexibilités de TSD sur les tarifs douaniers AMNA moyens du Gabon	457
11.2	Progrès en matière d'engagements au titre de l'aide au commerce à l'Afrique (en millions de dollars E.-U. courants)	461
11.3	Allocation des engagements au titre de l'aide pour le commerce par catégorie en Afrique (pourcentage du total)	462
11.4	L'affectation de fournitures au titre de l'aide pour le commerce à la CEDEAO par grandes catégories	463
13.1	Part des échanges mondiaux, 2007	524

13.2	Échanges de l'Union européenne avec le reste du monde	525
13.3	Distribution du PIB dans les pays de l'ASEAN, 2007	528
13.4	Importations et exportations de l'ASEAN en provenance et à destination du monde, 1996-2007	532
13.5	Répartition entre pays des échanges de l'ASEAN avec le monde, moyenne 2006-2007	533
13.6	Schémas d'échanges entre pays de l'ASEAN	534
13.7	Schémas d'échanges entre pays de l'ASEAN, par pays	534
13.8	Part des échanges avec les pays de l'ASEAN, en pourcentage des échanges totaux de la région, moyenne 2006-2007	535
13.9	Échanges (importations et exportations) du MERCOSUR avec le reste du monde, 1996-2007	546
13.10	Répartition entre pays des échanges du MERCOSUR avec le reste du monde, moyenne 2000-2007	548
13.11	Schémas d'échanges entre pays du MERCOSUR	549
13.12	Schémas d'échanges entre pays du MERCOSUR , par pays	549
13.13	Échanges avec les pays du MERCOSUR , en pourcentage des échanges totaux du pays, moyenne 2006-2007	550

## Tableaux

2.1	La situation en matière de création de zones de libre-échange (ZLE) et d'unions douanières dans les huit CER	14
2.2	Projet de calendrier du COMESA, période 2000-2014	25
2.3	Critères de convergence macroéconomique des CER	28
2.4	Taux de croissance (moyenne)	29
4.1	Exportations entre les CER, 2000-2007 (en millions de dollars E.U)	89
4.2	Exportations des CER vers le reste de l'Afrique, 2000-2007 (en millions de dollars E.U)	91
4.3	Répartition des exportations des CER en millions de dollars E.U -moyenne entre 2000 et 2007	92
4.4	Importations entre les CER, de 2000 à 2007 (en millions de dollars E.U)	94
4.5	Sources des importations des CER -moyenne entre 2000 et 2007 (en millions de dollars E.U)	95
4.6	Part des diverses sources d'importations (en pourcentage) -moyenne de 2000 à 2007	96
4.7	Taux de croissance des échanges (en pourcentage) - moyenne entre 2000 et 2007)	97

4.8	Exportations et importations des pays africains (en millions de dollars E.U)	98
4.9	Échanges intra-africains en tant que part du PIB (en pourcentage) par pays -moyenne entre 2000 et 2007)	100
4.10	Part (en pourcentage) de l'Afrique dans les exportations totales des pays africains sur la base de la moyenne des exportations entre 1995 et 2006	104
5.1	Biens échangés dans le cadre du commerce informel transfrontière entre l'Éthiopie et ses voisins	173
5.2	Montant total du commerce non officiel pratiqué entre le Kenya et l'Ouganda en 1994, en millions de dollars des États-Unis	180
5.3	Montant estimatif des exportations et des importations effectuées par l'Ouganda avec ses voisins en 2005, selon la balance commerciale des pays	180
5.4	Chiffre estimatif du bétail exporté illégalement de l'Éthiopie au cours de neuf mois, 2007–2008	181
5.5	Fonds de roulement dans le commerce informel de produits agricoles et de produits pétroliers dans le nord du Bénin	183
Annexe 5.1	SH 4 - Liste des produits bruts entrant dans le commerce informel en Afrique de l'Ouest	205
Annexe 5.2	Principaux produits artisanaux entrant dans le commerce informel en Afrique de l'Ouest	207
Annexe 5.3	Liste non exhaustive des principaux produits de la position SH4 destinés à la réexportation en Afrique de l'Ouest	209
Annexe 5.4	Liste des produits pharmaceutiques échangés dans le commerce informel	212
6.1	Classement des pays selon les facilités accordées dans le domaine des affaires	233
6.2	Nombre de jours nécessaires au lancement d'une affaire	234
6.3	Temps de séjour dans les principaux ports de corridors d'Afrique subsaharienne	240
6.4	Estimation de la composition des frais d'exploitation des camions à double essieu (en cents É.-U par km)	241
6.5	Temps d'attente à certains postes frontière en Afrique australe	247
6.6	Postes de contrôle sur certaines routes d'Afrique de l'Ouest	249
6.6	Indicateur des résultats obtenus en matière de réduction des barrières non tarifaires dans les pays du COMESA	261
7.1	Principaux corridors en Afrique	280
7.2	Parties prenantes des corridors et leurs attentes	294

8.1	Coûts des transactions transfrontalières pour certains pays africains, asiatiques et de l'Europe centrale	319
8.2	Évolution tendancielle des exportations intrarégionales de certains groupements régionaux (en % des exportations totales du groupe)	320
9.1	Prix relatifs des services d'infrastructure	335
9.2	Indice de compétitivité mondiale (GCI) de l'Afrique	336
9.3	Infrastructure et autres conditions de base	337
9.4	Répartition régionale des réseaux routiers	340
9.5	Répartition régionale du réseau des routes transafricaines (TAH)	340
9.6	État du réseau des routes transafricaines (TAH)	341
9.7	Réseaux ferroviaires et densités comparatives	344
9.8	Trafic aérien	353
9.9	Sept destinations des principales compagnies aériennes en Afrique (2008)	354
9.10	Qualité des pistes d'envol dans certains pays africains	355
9.11	Pourcentage de vols entre paires de pays par des compagnies qui ne sont pas basées dans un des pays de la paire	356
9.12	Principaux indicateurs de TIC en 2006	359
9.13	Développement de l'infrastructure	361
9.14	Taux d'électrification en Afrique en 2005	366
9.15	Autorités régionales de régulation	372
9.16	Besoins annuels en financement de l'infrastructure en Afrique sub-saharienne, 2005-2015 (en milliards de dollars É.-U.)	373
9.17	Engagements de l'ICA en faveur des projets d'infrastructure en 2007	375
9.18	Engagements des membres du Groupe de coordination en 2007	376
9.19	Dépenses en infrastructures en Afrique subsaharienne (2007)	378
9.20	Montant des investissements dans les projets d'infrastructure avec participation privée, 2000 – 379	
	Annexe 9.1 Principaux ports à conteneurs africains – 2004	392
	Annexe 9.2 Systèmes de manutention de conteneurs dans les principaux ports de la région	393
	Annexe 9.3 Membres de l'AFUR par pays	394
	Annexe 9.4 Infrastructures aéroportuaires dans 24 pays AICD	396

10.1	Volume du commerce intra-africain et du commerce africain total durant la période 2000-2006	402
10.2a	Afrique de l'Ouest et Afrique centrale : modèle de gravité 2000-2006(La variable dépendante est le logarithme du commerce bilatéral (Afrique de l'Ouest et Afrique centrale : Partners, monde)	406
10.2b	Potentiel du commerce intra-africain en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale (Ratio des exportations régionales réelles aux exportations potentielles par rapport aux exportations totales, en pourcentage pour chaque pays	407
10.3a	Afrique de l'Est et Afrique australe : Modèle de gravité, 2000-2006.(La variable dépendante est le logarithme du commerce bilatéral (Afrique de l'Est et Afrique australe : Partners monde)	408
10.3b	Volumes réels réel et potentiel du commerce en Afrique de l'Est et en Afrique australe : Résultats de la simulation (Ratio entre les volumes réel et potentiel des exportations régionales par rapport aux exportations totales, en pourcentage par pays)	409
10.4a	Indice de similitude des importations et des exportations pour l'Afrique, calculé à l'aide de la méthode de van Beers et Linnemann, (mesure de COS)	413
10.4b	Structure des exportations et des importations de deux des principaux exportateurs potentiels vers d'autres pays africains, pour les cinq premières catégories de produits d'exportation : Égypte et Afrique du Sud. Afrique du Sud : Liste des cinq premiers produits importés et exportés, 2007 (UN Comtrade)	416
10.5	Avantage comparatif révélé des fournisseurs africains potentiels	419
10.6	Quelques indicateurs de l'avantage comparatif des fournisseurs africains potentiels par rapport aux fournisseurs actuels	420
10.7	Indicateurs macroéconomiques et infrastructurels en Afrique, 2000-2005 (moyennes)	424
10.8	Quelques indicateurs de compétitivité liés à la facilitation du commerce dans divers pays	429
10.9	Modèle de gravité pour l'ensemble des pays africains, - 2000-2006.(La variable dépendante est le logarithme du commerce bilatéral (Partenaires commerciaux: monde, Afrique comprise)	430
10.10	Synthèse des principaux déterminants/contraintes sur l'offre de produits d'exportation des pays africains	438
	Annexe 10.1.2 Échantillons de pays utilisés dans le modèle de gravité	443
11.1	Scores moyens en matière d'indice de performance logistique, par certaines CER.	459
11.2	Classement des pays en matière d'échanges transfrontaliers	460
13.1	Part de l'Union européenne dans les échanges mondiaux (en pourcentage)	523

# Liste des acronymes

ABN	Autorité du bassin du Niger
ACE	Agence de crédit à l'exportation
ACP	Groupe des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AGCS	Accord général sur le commerce des services
AIE	Administration de l'information sur l'énergie
AISI	Société de l'information en Afrique
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
APE	Accord de partenariat économique
ARICEA	Association des régulateurs de l'information et de la communication en Afrique orientale et australe
ASARECA	Association for Strengthening Agricultural Research in Eastern and Central Africa
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
ASECNA	Agence pour la sécurité de la navigation aérienne en Afrique et à Madagascar
AUA	Association des universités africaines
BAD	Banque africaine de développement
BLNS	Botswana, Lesotho, Namibie et Swaziland
BLNU	Bureau de liaison des Nations Unies
CAADP	Programme intégré pour le développement de l'agriculture en Afrique
CAE	Communauté d'Afrique de l'Est
CAMES	Conseil africain et malgache de l'enseignement supérieur
CBLT	Commission du bassin du lac Tchad
CBO	Commission du bassin du fleuve Okavango
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

CEPGL	Communauté économique des pays des Grands Lacs
CER	Communautés économiques régionales
CET	Construction, exploitation, transfert
CEWARN	Mécanisme d'alerte précoce et de réaction aux conflits
CFA	Communauté Financière Africaine
CGE	Certificat général d'éducation
CSH	Système harmonisé de classification
CILSS	Comité permanent inter-États de la lutte contre la sécheresse dans le Sahel
CIMMYT	Centre international pour l'amélioration du maïs et du blé
CMAE	Conférence des ministres africains de l'éducation
CME	Conseil mondial de l'énergie
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COI	Commission de l'océan Indien
COMAI	Conférence des ministres africains de l'intégration
COMESA	Marché commun d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe
CTCI	Classification type pour le commerce international
CTRA	Concessions transafricaines
CUA	Commission de l'Union africaine
DAMA	Architecture manufacturière induite par la demande
EABC	Conseil des entreprises d'Afrique de l'Est
EADB	Banque de développement de l'Afrique de l'Est
EASSy	Système de câble sous-marin de l'Afrique de l'Est
ECOMOG	Groupe de contrôle de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
ECOWAP	Plan d'action 2005-2010 pour la mise en œuvre de la politique régionale agricole de la CEDEAO
ECOWATCH	Observatoire d'alerte rapide de la CEDEAO
ERA	Rapport économique sur l'Afrique
ETI	Ecobank Transnational Incorporated
FAD	Forum africain de développement
FEM	Fonds mondial pour l'environnement
FPPI/NEPAD	Fonds spécial du NEPAD pour la préparation des projets d'infrastructures



FRFI	Forum régional de facilitation de l'intégration
FROM	Financement, remise en état, exploitation et entretien
GATT	Accord général sur les tarifs et le commerce
G-8	Groupe des huit (pays les plus industrialisés)
HCR	Haut commissariat des Nations Unies pour les réfugiés
HOLA	Horaires officielles des lignes aériennes
IBN	Initiative du bassin du Nil
IBF	Forum des affaires de l'IGAD
ICRISAT	Institut international de recherche sur les cultures des zones semi-arides
IDEP	Institut africain de développement économique et de planification
IDS	Stratégie de développement industriel de l'Afrique de l'Est
IED	Investissement étranger direct
IGAD	Autorité intergouvernementale pour le développement
IIRCA	Institut international pour le renforcement des capacités en Afrique
INIC	Infrastructure nationale de l'information et de la communication
INSAE	Institut national de la statistique et de l'analyse économique
IOE	Industrialisation orientée vers l'exportation
ISI	Industrialisation de substitution aux importations
ITF	Initiative transfrontière
LARES	Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MMDD	Mines, minerais et développement durable
MST	Maladies sexuellement transmissibles
MTC	Mécanisme de taux de change
NEPAD	Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique
NICI	Infrastructures nationales de l'information et de la communication
NPF	Nation la plus favorisée
NRI	Indice de préparation au réseau
OBFL	Organisations des bassins fluviaux et lacustres
OBK	Organisation pour le développement et l'aménagement du bassin de la rivière Kagera
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIG	Organisations intergouvernementales
OIT	Organisation internationale du Travail

OMC	Organisation mondiale du commerce
OMD	Objectifs du Millénaire pour le développement
OMS	Organisation mondiale de la santé
OMVG	Organisation pour la mise en valeur du fleuve Gambie
OMVS	Organisation pour la mise en valeur du fleuve Sénégal
ONG	Organisations non gouvernementales
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OUA	Organisation de l'unité africaine
PANAFTTEL	Réseau panafricain des télécommunications
PANAFTIS	Système panafricain d'information commerciale
PANFACT	Gestion panafricaine des bases de données factuelles
PANGIS	Réseau panafricain pour un système d'information géologique
PCCL	Politique commune de la concurrence et des lois
PIB	Produit intérieur brut
PICTA	Partenariat pour les technologies de l'information et de la communication en Afrique
PDIA	Programme pour le développement des infrastructures en Afrique
PMA	Pays les moins avancés
PNB	Produit national brut
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPP	Partenariats secteurs public-privé
PRIDE	Programme régional intégré de développement des échanges
PTF	Productivité totale des facteurs
RASCOM	Système régional africain de communication par satellite
RDC	République démocratique du Congo
RCTG	Cautionnement régional pour le transit douanier
RICTSP	Programme régional d'appui aux TIC
SACCAR	Centre de coopération dans le domaine de la recherche et de la formation agricoles en Afrique australe
SACU	Union douanière d'Afrique australe
SADC	Communauté de développement de l'Afrique australe
SADCC	Conférence pour la coordination du développement de l'Afrique australe
SAEN	Réseau des entrepreneurs d'Afrique australe
SAPP	Pool énergétique de l'Afrique australe

SARPCCO	Organisation de coopération des commissaires de police de la région de l'Afrique australe
SATA	Association sud-africaine des télécommunications
SATCC	Commission du transport et des communications d'Afrique australe
SBF	Forum des affaires de la SADC
SDSP	Stratégie de développement du secteur privé
SRII	Infrastructure régionale de l'information de la SADC
SSSN	Réseau de la SADC pour la sécurité des semences
SWOT	Points forts, points faibles, possibilités et dangers
SYDONIA	Système douanier informatisé
TAG	Tarif au sein du groupe de l'Afrique
TEC	Tarif extérieur commun
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TPO	Terminal à petite ouverture
TRAINS	Système d'analyse et d'information sur le commerce
TRANSMED	Gazoduc transméditerranéen
UA	Union africaine
UDEAC	Union douanière des États d'Afrique centrale
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UFM	Union du fleuve Mano
UMA	Union du Maghreb arabe
UNCCI	Chambre nationale de commerce et d'industrie de l'Ouganda
UNICEF	Fond des Nations Unies pour l'enfance
UNISA	Université d'Afrique du Sud
UNTACDA	Décennie des Nations Unies pour les transports et les communications en Afrique
URTNA	Union des radiodiffusions et des télévisions nationales d'Afrique
WAGP	Gazoduc ouest-africain
WAMA	Agence monétaire d'Afrique de l'Ouest
WAMI	Institut monétaire ouest-africain
WAPP	Pool énergétique ouest-africain
WBCG	Groupe du Corridor de Walvis Bay
WEAN	Réseau d'entrepreneurs de l'Afrique de l'Ouest

ZEP	Zone d'échanges préférentiels des États d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe
ZFI	Zone franche industrielle
ZLE	Zone de libre-échange
ZMAO	Zone monétaire de l'Afrique de l'Ouest
ZRA	Autorité du fleuve Zambèze

# Remerciements

Le présent rapport a été établi par une équipe d'experts de la Commission économique pour l'Afrique (CEA), de la Commission de l'Union africaine (CUA) et de la Banque africaine de développement (BAD), sous la direction et l'orientation générales du Secrétaire général adjoint de l'ONU et Secrétaire exécutif de la CEA, M. Abdoulie Janneh, du Président de la CUA, M. Jean Ping, et du Président de la BAD, M. Donald Kaberuka.

Abdalla Hamdok (Directeur de la Division de la gouvernance et de l'administration publique, de la CEA), Maxwell Mkwezalamba (Commissaire aux affaires économiques de l'UA) et Philbert Afrika (ancien Directeur du Département du NEPAD et de l'intégration régionale de la BAD) ont supervisé le travail de l'équipe d'experts. Joseph Atta-Mensah, René Kouassi N'guettia et Lamin Manneh se sont chargés de la gestion et de la coordination de l'ensemble du processus de production du rapport.

Le rapport a été établi par une équipe conjointe de la CEA, de la CUA et de la BAD. La composante de la CEA était formée par : Joseph Atta-Mensah, Daniel Tanoe, Isidore Kahoui, Stephen Karingi, Emmanuel Chinyama et Getachew Tessema. Celle de la CUA comprenait René Kouassi N'guettia, Charles Kossi Awitor, Islam Swaleh, Liwaadine Fliss et Manasseh Ntaganda. Celle de la BAD était formée de Lamine Manneh et El Ize Mohamedou. Alemayehu Geda, Michael Mahmoud, Robert Okello, Merga Afeta, Dzodzi Tsikata et Borgui Yerima ont fourni leur apport, sous forme de toute une série d'informations de fond, à l'élaboration de la publication. Marie-Thérèse Guiebo, Nancy Kgegwenyane, Mkhululi Ncube, Laura Paez, Nina Okagbue, Amal Elbeshbishi, Peter Robleh, Hadiza Diamballa, Mesfin Gebremariam, Awisi Quartey et Kufour Osei ont aussi apporté un précieux concours à l'élaboration du rapport.

Celui-ci a également été enrichi par les excellents apports des examens par les pairs interne et externe. L'examen interne effectué à la CEA a été fait notamment par Adeyemi Dipeolu, Thokozile Ruzvidzo, Antonio Pedro, Emmanuel Nnadozie, Isatou Gaye, Maurice Tankou, Adrian Gaucci, Joseph Baricako, Gladys Mutangadura, Beatrice Duncan, Vincent Leyaro, Tarika Kassa et Mekalia Paulos. L'examen externe a eu lieu à Harare (Zimbabwe), sous les auspices du Ministère de l'intégration régionale et de la coopération internationale du Zimbabwe. Des représentants de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE), du Marché commun d'Afrique orientale et australe

(COMESA), de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), de l'Institut monétaire ouest-africain (WAMI), de l'Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD), du Groupe du Corridor de Walvis Bay (WBCG), du Central Corridor, du Conseil des chargeurs du Burkina au Ghana, de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), du Bureau de liaison des Nations Unies et de l'Organisation internationale du Travail (OIT) ont pris part à cet examen externe.

Les membres suivants du personnel de la CEA ont apporté un appui dans le domaine administratif et du secrétariat lors de l'élaboration du rapport : Mulumebet Arega, Elleni Hamawi, Elleni Negash, Aster Gebremariam, Almaz Negussie, Zewdnesch Mesfin, Wondimu Haile, Benyam Bisrat et Naima Mhamdi de la BAD.

Les observations de Bruce Ross Larson et de son équipe de Communications Development Incorporated à Washington D.C. touchant à la rédaction ont été très précieuses, ayant sensiblement enrichi et amélioré le rapport. Des remerciements vont à Doreen Bongoy-Mawalla, Étienne Kabou, Marcel Ngoma-Mouaya pour leur contribution de grande valeur au travail qui a abouti au présent rapport, ainsi qu'à Charles Ndungu, George Kategaya, Teshome Yohannes, Ferdos Issa et Menkir Girma qui ont assuré l'édition, le contrôle de qualité, l'impression et la diffusion du rapport.

Les remerciements vont également au Groupe de traitement de texte pour sa contribution inestimable en matière de traitement des deux versions linguistiques du rapport, et aux nombreuses personnes qui ont fourni une aide déterminante dans les domaines de la traduction. Enfin, les remerciements vont également aux gouvernements de la Suède, du Danemark, de la Norvège et du Royaume-Uni (par l'entremise du Ministère du développement international) pour leur soutien financier qui a rendu possible l'établissement du présent rapport.

# Avant-propos

En Afrique, toute l'attention se focalise de plus en plus sur l'intégration régionale en tant que stratégie de réalisation d'une croissance économique durable, vu qu'il existe un consensus sur le fait qu'en mutualisant ses capacités et ses ressources et en mobilisant les énergies, le continent sera à même de surmonter les formidables défis du développement auxquels il est confronté. En effet, une intégration plus poussée permettra à l'Afrique non seulement de réaliser une croissance économique forte et durable, de réduire la pauvreté, d'assurer une meilleure circulation des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre mais également d'améliorer la coordination et l'harmonisation des politiques économiques, le développement des infrastructures et de promouvoir la paix et la sécurité à l'intérieur des régions et entre celles-ci.

Afin d'atteindre ces objectifs, les pays africains, en collaboration avec leurs institutions panafricaines telles que la Commission de l'Union africaine (CUA), la Banque africaine de développement (BAD), la Commission économique pour l'Afrique (CEA) et les communautés économiques régionales (CER), se sont engagés dans un processus d'intégration consistant à créer systématiquement une zone de libre-échange suivie d'une union douanière et enfin d'un marché commun. Comme envisagé dans le Traité d'Abuja, ces efforts devraient déboucher sur l'établissement d'une Communauté économique africaine, au sein de laquelle les politiques économiques, monétaires, budgétaires, sociales et sectorielles appliquées séparément par les divers pays du continent, seraient pleinement harmonisées et intégrées en des politiques uniformes communes à tous. L'espace économique élargi ainsi créé, permettra à l'Afrique de se faire entendre avec plus de force et de renforcer son pouvoir de négociation dans ses relations avec le reste du monde.

En dépit des contraintes inhérentes à l'intégration, le continent fait de remarquables progrès en ce domaine. La série de rapports sur l'état de l'intégration régionale en Afrique a pour objet de suivre le processus. Un certain nombre de CER ont entrepris des actions pour créer des zones de libre-échange et des unions douanières; elles ont également institué des passeports communautaires pour faciliter la circulation des biens et des personnes et établi des objectifs de convergence macroéconomique. En plus de cela, certaines CER s'attèlent à harmoniser le droit des affaires et l'appliquent vigoureusement afin de promouvoir les activités économiques et les investissements transfrontaliers en Afrique. Des avancées significatives ont aussi été enregistrées en Afrique dans le renforcement des infrastructures et dans le développement des tech-

nologies de l'information et de la communication (TIC), grâce à la mise en œuvre de divers programmes et initiatives aux niveaux national, régional et continental. Malgré ces efforts et réalisations, il reste encore beaucoup à faire. Le faible niveau des échanges à l'intérieur de l'Afrique reste un défi considérable et c'est pour cette raison que la présente édition, quatrième de la série sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique*, est consacrée au commerce intra-africain.

Le présent rapport établi conjointement par la CEA, l'UA et la BAD, révèle qu'en moyenne au cours des dernières décennies, seulement 10 à 12% des échanges intra-africains se sont effectués entre pays du continent, ce qui est l'un des niveaux de commerce intrarégional les plus faibles au monde. Le faible volume des échanges intra-africains implique que de nombreuses possibilités de tirer parti des avantages du commerce continental, de promouvoir la croissance et de réaliser un développement accéléré, sont perdues. De fait, l'analyse de la recherche empirique faite dans cette quatrième édition donne à penser qu'il y a une corrélation positive entre l'ouverture commerciale et la croissance économique, en particulier grâce à la transmission de l'innovation technologique et à la création de capacités accrues de concurrencer des économies plus avancées sur le marché international. Une plus grande ouverture commerciale intensifie également la concurrence sur le marché local, ce qui à son tour, améliore l'efficacité de la production, la croissance économique ainsi qu'une convergence des prix à travers les pays et les régions. Enfin, la libéralisation commerciale contribue à la croissance économique en ce qu'elle incite les gouvernements à adopter des politiques intérieures ayant moins d'effets de distorsion ainsi qu'une gestion plus disciplinée de la macroéconomie. Une telle situation amène à s'interroger sérieusement sur les raisons à l'origine du faible niveau du commerce intra-africain ainsi que sur les possibilités qui s'offrent de renverser la situation.

Le rapport tente, au travers d'une analyse rigoureuse, de répondre à ces questions et formule des propositions concrètes que les États membres, les communautés économiques régionales, les opérateurs du secteur privé et les autres principales parties prenantes peuvent mettre en œuvre afin d'intensifier les échanges intra-africains. Les analyses et conclusions contenues dans le rapport présentent également des avis quant aux politiques à mener pour atteindre les objectifs du Traité d'Abuja et de l'Union africaine.



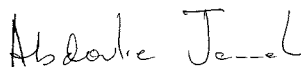
Nous espérons donc que la lecture de cette quatrième édition du rapport sur l'intégration régionale en Afrique s'avèrera utile pour tous ceux qui œuvrent à relever les défis posés par l'intégration, notamment celui consistant à accroître le niveau des échanges intra-africains.



**Jean Ping**  
Président  
Commission de  
l'Union africaine



**Donald Kaberuka**  
Banque africaine de  
développement



**Abdoulie Jannet**  
Commission économique  
pour l'Afrique



# Introduction



L'intégration régionale demeure la stratégie clef qui permettra aux gouvernements africains d'accélérer la transformation de leurs petites économies fragmentées, d'élargir leurs marchés, d'étendre l'espace économique continental et de cueillir les fruits des économies d'échelle, au profit de la production et du commerce, en accroissant ainsi au maximum la prospérité de leurs nations. L'intégration régionale améliore la compétitivité dans le commerce mondial et l'accès aux technologies, aux investissements et aux idées venant de l'étranger. Les dirigeants africains considèrent dès lors l'intégration régionale comme un pas important vers un développement à base élargie et vers la mise en place d'une communauté économique régionale, conformément au Traité instituant la Communauté économique africaine (1991) et l'Acte constitutif de l'Union africaine (2000).

La 4<sup>ème</sup> édition du rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique* est une publication majeure de la CEA, qui est établie en collaboration avec l'UA et d'autres partenaires de développement. Il est consacré à une analyse minutieuse et une évaluation détaillée des progrès accomplis par l'Afrique dans l'intégration de la région. Le rapport recense les réalisations et les défis, des solutions y étant proposées pour hâter la réalisation des objectifs fixés. Les rapports de cette série peuvent être de nature générale ou thématique.

Le premier rapport, publié en mai 2004, contenait une évaluation, alors, de l'état de l'intégration en Afrique. Le deuxième (ARIA II), publié en 2006 en collaboration avec la CUA, traitait de la rationalisation des nombreux groupes d'intégration régionale et de l'appartenance multiple de leurs membres à des CER. Les recommandations formulées dans le rapport ont influé sur les consultations que la CUA a menées avec les CER et les États membres, consultations qui ont abouti à la décision politique de l'Union tendant à imposer un embargo sur la constitution de nouvelles CER autres que les huit qui sont présentement reconnues en tant que principales pierres angulaires de l'UA. Le troisième rapport (ARIA III), publié en 2008, portait sur une évaluation des progrès accomplis par les États membres dans le domaine de l'intégration monétaire et financière, à la lumière des programmes de leurs CER respectives. Il avait pour but d'aider à accélérer la réalisation de ces objectifs et, par là, de promouvoir également le commerce et les investissements, de stimuler la croissance économique.

Le présent rapport est consacré à une autre question cruciale, le commerce intra-africain, un élément essentiel du processus d'intégration de l'Afrique.

## Questions commerciales

Le commerce est un puissant moteur de croissance et de développement économiques. Ces dernières années, les pays ont de plus en plus ouvert leurs économies au commerce international, soit par le canal de système multilatéral du commerce, soit par celui d'une coopération régionale accrue, soit encore dans le cadre de programmes nationaux de réformes, toutes mesures qui ont été source d'énormes avantages pour de nombreux pays et pour leurs citoyens (Organisation mondiale du commerce [OIT], 2007).

La relation entre l'ouverture du commerce et la croissance économique a été l'objet d'un nombre considérable d'études et d'analyses, dont la majorité fait ressortir une corrélation positive entre les deux. Le commerce peut avoir une influence sur la croissance au travers de nombreux canaux. L'un de ces canaux, c'est la transmission des innovations technologiques induite par le commerce. L'ouverture du commerce favorise une plus grande exposition de l'économie nationale, par laquelle un commerce international accru et durable permet aux producteurs nationaux d'apprendre, d'adopter, ou de s'inspirer de technologies étrangères, de les incorporer ensuite dans leurs processus de production. Le commerce peut ainsi aider à transmettre des innovations et le savoir technologiques entre partenaires commerciaux (Grossman et Helpman, 1991).

Une plus grande exposition aux technologies étrangères résulte de l'importation de produits de haute technologie ou de l'interaction entre partenaires commerciaux, les sources d'innovation étant une communication et une mobilité internationales devenues meilleures grâce aux échanges. Pareille exposition crée une plus grande capacité compétitive face aux économies avancées du marché international, ce qui entraîne une profonde transformation de la composition du produit, et permet de passer d'une production et d'exportations fondées sur l'agriculture à l'industrie lourde et, pour finir, à des produits de haute technologie. Il s'agit là du modèle qu'ont suivi les pays de l'Asie du Sud-Est et qui a permis à ces derniers de connaître une croissance économique tenant du miracle (Wacziarg, 2001).

La technologie de pointe est aussi transmise à travers l'investissement étranger direct (IED), soit grâce à l'importation de biens d'équipement, soit par le partage des connaissances et de l'expertise. Harrison et Revenge (1995) ont constaté que la libéralisation du commerce, telle que mesurée par les volumes totaux des échanges, était

positivement corrélée à l'IED, ce qui implique que les économies ouvertes attirent davantage l'IED que les économies fermées.

Une ouverture plus grande du commerce améliore aussi la compétitivité sur le marché intérieur, ce qui entraîne un accroissement de l'efficacité dans la production et favorise la croissance économique (Vickers et Yarrow, 1991). Les économies ouvertes sont plus à même de fabriquer des produits commercialisables à des prix compétitifs sur le marché mondial (ou avec des distorsions moindres du marché), parce que le libre-échange facilite la convergence des prix d'un pays à l'autre et d'une région à l'autre. L'accès à des marchés plus larges peut être source d'atouts pour les pays sur le plan économique, parce que la taille des marchés devenant ainsi plus grande, les économies des pays concernés peuvent mieux tirer parti des avantages potentiels des rendements d'échelle croissants (Ades et Glaeser, 1999). En outre, la libéralisation du commerce favorise la croissance économique, en incitant les pouvoirs publics à adopter des politiques nationales qui induisent moins de distorsions et à s'imposer une plus grande discipline dans la gestion de la macroéconomie. Les données disponibles font apparaître une corrélation importante entre l'ouverture du commerce et la croissance économique (Bassanin et al., 2001).

Le monde est devenu plus riche au cours des dernières décennies. La pauvreté a régulièrement reculé dans le monde et le niveau de vie de millions de personnes s'est amélioré de façon significative. Le commerce a énormément contribué au développement des économies industrialisées et l'on peut s'attendre à ce qu'il en fasse de même pour ce qui concerne les économies de pays moins développés, notamment en ce qui concerne les économies africaines.

On estime que l'ouverture du commerce a ainsi joué un rôle particulièrement important, par exemple dans la remarquable croissance économique de nombreux pays de l'Asie du Sud-Est et dans la réduction de la pauvreté en cette région. Ces pays de l'Asie du Sud-Est, insolvables à une époque, font aujourd'hui partie des locomotives de l'économie mondiale. Le commerce peut influencer sur les revenus des pauvres, même si c'est à des degrés divers selon les pays et les régions, cela grâce à ses effets sur la croissance économique, l'emploi, le revenu, les prix à la consommation et les dépenses publiques (OMC, 2007).

L'émergence de l'Inde et de la Chine en tant que puissances économiques a grandement contribué à la réduction de la pauvreté dans le monde. Mais, si de nombreux pays ont tiré avantage de l'accroissement des échanges commerciaux, l'Afrique, elle, est restée, de manière générale, en retrait. Les statistiques du commerce mondial indiquent que sa part de ce commerce a décliné et est passée de 6%, il y a de cela 25 ans, à près de 2% aujourd'hui, voire à moins de 1% si l'Afrique du Sud n'est pas prise en considération. Cette tendance traduit la marginalisation croissante du continent dans le domaine du commerce mondial.

La situation n'est guère différente, pour ne pas dire qu'elle s'est empirée, en ce qui concerne le commerce intra-africain, dont le volume est demeuré constamment très faible, comparativement aux échanges de l'Afrique avec les autres continents. La composition des exportations africaines continue d'être fortement tributaire des liens historiques avec le reste du monde. Plus de 80 % des exportations des pays africains continuent d'avoir pour destinations des marchés situés hors du continent, l'UE et les États-Unis représentant 50 % du volume total de ces exportations. En moyenne, au cours des décennies écoulées, seuls 10 à 12 % des échanges commerciaux du continent se faisaient entre nations africaines. Cette tendance est loin d'être encourageante, si on la compare en particulier à ce qui se passe dans les autres régions du monde.

Ainsi, près de 40% du commerce nord-américain s'effectue entre pays d'Amérique du Nord. De même, près de 63% du commerce de l'Europe occidentale s'effectue entre nations de cette région.

Les conséquences du faible volume des échanges intra-africains sont multiples et profondes. De nombreuses possibilités de s'appuyer sur le commerce continental, pour améliorer ainsi les perspectives de spécialisation entre différents pays africains et celles de l'accélération du développement et de l'intégration, ne sont pas mises à profit. Le commerce intra-africain peut impulser le développement et une dynamique d'intégration entre les sous-régions du continent; il peut, en outre, être un puissant moteur qui permet de stimuler la croissance et de parvenir à la maturité économique en Afrique. La question principale reste, dès lors, de savoir comment remédier à la situation actuelle, pour que les pays du continent puissent tirer parti de l'accroissement des échanges intra-régionaux.

Les structures de production et des exportations de la plupart des économies africaines sont orientées vers des produits de base tels que les minéraux, le bois, le café, le cacao et d'autres matières premières, tous produits pour lesquels la demande vient de l'extérieur. La majorité de ces économies est dépourvue de la capacité industrielle de produire des biens manufacturés diversifiés, qui favorisent les échanges sur les marchés régionaux. Yeats soutient que les exportations non pétrolières de l'Afrique se réduisent à un très petit nombre de produits, dont aucun ne revêt d'importance en tant qu'importation régionale. On découvre que les pays d'Afrique subsaharienne ne disposent que de peu de produits pouvant faire l'objet d'un commerce entre eux. Une analyse des changements intervenus dans l'histoire des exportations des autres pays fait ressortir que le problème de la « non-complémentarité » dans le commerce africain ne saurait être résolu rapidement.

Bien qu'ils puissent varier d'un accord à l'autre, tous les accords régionaux ont pour objet de réduire les barrières commerciales entre pays qui y sont parties. C'est ainsi que divers plans de libéralisation du commerce ont été lancés au sein des CER du

continent, pour stabiliser ou lever les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, harmoniser les droits de douane et les taxes intérieures, faciliter le commerce grâce à des services d'information et de promotion adéquats, abolir les restrictions à la circulation des personnes, des biens, des services et des investissements à travers les frontières. Cependant, certains pays continuent d'exiger des droits de douane élevés sur les importations, même quand celles-ci proviennent de leurs voisins. Ils persistent aussi à appliquer des barrières non tarifaires et à imposer des restrictions quantitatives. Les barrages routiers et les postes de contrôle, les agents de sécurité aux postes frontière et des procédures et réglementations non harmonisées continuent de poser de sérieux obstacles au commerce intra-africain. Si ces obstacles ne sont pas levés, des millions d'Africains continueront de souffrir de la pauvreté et du sous-développement.

L'insuffisance des infrastructures demeure l'un des plus grands obstacles au commerce intra-africain, aux investissements et au développement du secteur privé. La mise en œuvre de programmes visant à construire des réseaux de transports et de communications, à mettre en valeur les ressources énergétiques et à favoriser la diffusion des technologies de l'information permettrait d'accélérer le développement des échanges et de transformer l'Afrique en un continent attrayant pour les investissements.

Les CER ont renforcé le développement du commerce grâce à des programmes ayant pour objet de constituer des zones de libre-échange, de créer une union douanière et de mettre en place un marché commun. Il se trouve cependant que de nombreuses initiatives relatives à l'intégration en Afrique et des décennies d'expérimentation de cette intégration n'ont abouti à aucune amélioration notable ni du commerce à l'intérieur des CER ni des échanges intra-africains. Les pays du continent sont en général dépourvus de la solide capacité industrielle qui leur permettrait de produire des biens manufacturés diversifiés pour alimenter le commerce sur les marchés régionaux. De multiples monnaies nationales africaines restent non convertibles, alors que les efforts tendant à une intégration monétaire, financière et physique n'ont jusqu'ici produit rien de prometteur. Le coût de l'activité économique reste élevé, du fait en partie d'infrastructures insuffisantes, de la duplication des procédures aux frontières et de la paperasserie qui en découle. Le commerce sans papier reste un lointain objectif. Des progrès ont, certes, été accomplis dans certaines CER, dans le domaine de la libre circulation des personnes et du droit d'établissement, mais cet objectif reste lettre morte dans plusieurs autres sous-régions de l'Afrique.

Dans le présent rapport, un effort est fait pour traiter de ces questions pressantes. Une analyse empirique générale du commerce intra-africain est entreprise pour déterminer les raisons pour lesquelles le volume de ce commerce est demeuré constamment faible tout au long des dernières décennies. Le rapport contient des recommandations concrètes à l'adresse des États membres, des CER, du secteur privé et des autres parties prenantes au développement de l'Afrique. Diverses questions se rapportant

aux politiques à mettre en œuvre sont également analysées, de même que d'autres facteurs qui ont eu une incidence défavorable sur le commerce intra-africain, même si lesdites questions ont pu être abordées ailleurs.

## Structure du rapport

Le rapport comprend 14 chapitres, y compris le présent chapitre d'introduction. Le chapitre 2 contient une évaluation des progrès accomplis dans l'intégration régionale, avec une mise en exergue des réalisations, des défis à relever et des contraintes qui demeurent. Les chapitres 3 à 13 constituent le cœur du rapport, chaque chapitre portant sur des aspects spécifiques du problème que pose le commerce intra-africain. Au chapitre 14 figurent les conclusions et des recommandations concrètes.

Le chapitre 3 contient une analyse théorique du potentiel que recèle le commerce, de même qu'une démonstration des relations qui existent entre commerce, croissance et réduction de la pauvreté. D'importantes observations et statistiques sur les flux et tendances des échanges commerciaux en Afrique au cours des trois dernières décennies figurent au chapitre 4. Le chapitre fait apparaître une persistance de la faiblesse du commerce intra-africain et permet de voir l'important volume du commerce continental qui, contre tout bon sens, continue d'être dirigé vers le monde extérieur. Dans le chapitre 5 figure un complément aux données officielles du commerce en Afrique, ce qui permet de mettre en lumière l'étendue et l'importance du commerce informel sur le continent, cela sur la base de deux études de cas portant sur l'Afrique de l'Ouest et sur l'Afrique de l'Est.

Le chapitre 6 traite de la facilitation du commerce intra-africain, y compris de l'étendue et de la gravité du maintien de barrières tarifaires et non tarifaires par certains États membres; le chapitre traite aussi des pratiques et des opérations aux frontières, qui ont une incidence fâcheuse sur le commerce, et du coût qui en découle pour l'activité économique. Le chapitre 7 passe en revue la situation particulière des pays sans littoral d'Afrique et donne un aperçu des activités que mènent un certain nombre d'institutions africaines en charge de la gestion d'un corridor. Le chapitre 8 traite du rôle des systèmes de paiement dans la facilitation du commerce transfrontière, l'accent étant mis sur les difficultés et contraintes résultant des divers arrangements de paiement qui existent aux niveaux national et régional. Le chapitre 9 met en exergue la question cruciale des infrastructures en tant que socle de toute tentative de développement du commerce intra-africain; le chapitre contient, en outre, une analyse des problèmes qui se posent dans ce domaine, des défis à relever et de l'impact de ces problèmes et défis sur le développement des infrastructures en Afrique. On ne saurait suffisamment souligner l'importance que revêtent les infrastructures pour le commerce en général et pour le commerce intra-africain en particulier.



Le chapitre 10 a pour objet une analyse du potentiel que recèle le commerce intra-africain, de même qu'une analyse des contraintes liées à l'offre et à la demande, une évidence étant qu'il ne saurait y avoir de commerce digne de ce nom sans marchandises permettant d'approvisionner le marché. Le chapitre 11 porte sur les dimensions institutionnelles et extérieures du commerce intra-africain, l'accent étant particulièrement mis sur l'incidence des Accords de partenariat économique (APE). Le chapitre 12 traite du rôle des femmes dans le commerce intra-africain, une étude de cas en Afrique de l'Ouest servant à illustrer l'analyse. Le chapitre 13 contient une étude du commerce intra-régional dans d'autres régions du monde, comme l'UE, en vue d'en tirer des enseignements pour l'Afrique. À la lumière des constatations et analyses contenues dans les 13 premiers chapitres, les conclusions et recommandations figurant au chapitre 14 indiquent la voie à suivre.





# L'état de l'intégration régionale en Afrique

## 2.1 Introduction

La question de l'intégration régionale de l'Afrique a préoccupé nombre de dirigeants du continent depuis les toutes premières années de l'indépendance. Beaucoup de ces dirigeants considéraient l'intégration régionale comme un outil de promotion de la croissance économique et d'un développement durable, de même qu'un moyen d'améliorer le niveau de vie de la population africaine. Les principaux objectifs stratégiques du regroupement des pays africains étaient la lutte contre les conséquences du colonialisme et l'édification d'une Afrique unie.

Il est indéniable que le développement de l'Afrique ne pourra se faire que grâce à l'unification de sa population. La quête de l'unité par les dirigeants africains témoigne à suffisance de leur engagement, à l'origine de la dynamique qui a abouti à la création de l'Organisation de l'unité africaine (OUA) en 1963. La CUA, la CEA, la BAD et les CER font partie des principaux acteurs de l'intégration régionale.

L'adoption de la constitution de l'OUA, devenue aujourd'hui l'UA, a été le premier pas vers la réalisation de l'unité continentale. La création de l'OUA a été suivie d'importants efforts dans ces sens. Néanmoins, au regard de ces efforts, l'Afrique ne peut se prévaloir que de très peu de succès dans le domaine de l'intégration régionale. Le rythme lent auquel avance le continent vers cet objectif a été largement imputé aux nombreux défis formidables auxquels l'Afrique se trouve confrontée. Au nombre de ces défis figurent l'insuffisance des ressources financières, l'instabilité macroéconomique, la mauvaise gouvernance, les conflits et les guerres, la prévalence du VIH et du sida, et la multiplicité des groupements sous-régionaux. En outre, l'appartenance des États africains à différentes CER à la fois explique dans une large mesure le peu de progrès accompli dans l'intégration du continent.

Conscients de l'importance que revêt l'intégration régionale pour l'avènement d'une Afrique forte et unie, les dirigeants du continent ont pris un certain nombre d'initiatives, dont les plus notables sont les suivantes:

- La création de l'Organisation de l'unité africaine (OUA) en 1963;

- L'adoption du Plan d'action de Lagos de 1980 pour le développement économique de l'Afrique;
- L'adoption de la Charte africaine des droits de l'homme et des peuples, établie en 1981;
- L'adoption du Programme prioritaire pour le redressement économique de l'Afrique (PPREA) de 1985, pour faire face à la crise naissante dans les années 80;
- L'adoption du Traité instituant la Communauté économique africaine (CEA) de 1991, connu sous le nom de Traité d'Abuja;
- L'adoption de la Déclaration de Syrte de 1999;
- La Déclaration solennelle de 2000 sur la sécurité, la stabilité, le développement et la coopération en Afrique;
- Le lancement du programme de l'UA, le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) de 2000; enfin,
- L'adoption de l'Acte constitutif de l'UA de 2001.

En 2009, la CUA a, en collaboration avec les CER, pris des mesures visant à élaborer un Programme minimum d'intégration (PMI). C'était à la suite de décisions adoptées par diverses sessions de la Conférence des ministres africains de l'intégration (COMAI), les ministres ayant décelé le besoin urgent qu'il y avait de rationaliser et d'harmoniser les activités et programmes des CER, si la Communauté économique africaine devait être réalisée conformément au Traité d'Abuja et à l'Acte constitutif de l'UA.

Les diverses COMAI de l'UA recommandèrent ce qui suit:

- La CUA devrait, en collaboration avec la CEA, la BAD et les CER, revoir les étapes définies dans le Traité d'Abuja, en tenant compte des décisions récentes de l'UA, notamment la Déclaration de Syrte;
- Un PMI devrait être adopté et mis en oeuvre en tant que cadre stratégique dynamique du continent pour le processus d'intégration;
- La CUA devrait élaborer un PMI pour les CER, en gardant à l'esprit que celles-ci doivent mener leurs activités et mettre en oeuvre leurs programmes en toute indépendance;
- La CUA devrait coordonner les activités des CER et en harmoniser les politiques et programmes, conformément à la recommandation faite dans la décision prise par l'UA en Gambie<sup>1</sup>; enfin,

1 La Conférence de l'UA tenue à Banjul (Gambie) a recommandé la reconnaissance de huit CER, en imposant un moratoire sur la constitution de nouvelles CER et en mettant l'accent sur la nécessité de rationaliser et d'harmoniser les politiques et programmes des CER.

- La libre circulation des personnes, des biens, des capitaux et des services entre toutes les REC et en leur sein devrait être encouragée et favorisée pour accélérer l'intégration continentale.

Pour mettre en œuvre ces recommandations, la CUA a entrepris une étude portant sur la rationalisation des communautés économiques régionales, sur un examen du Traité d'Abuja et sur la question de l'adoption du PMI, étude qui a été achevée en avril 2007. La CUA continue depuis cette date de se concerter avec les CER et les autres parties prenantes, afin d'échanger des vues sur la manière d'élaborer des PMI pour les CER, dans le but de faire avancer le processus de l'intégration africaine.

Les conclusions de l'étude ont été présentées à la deuxième Conférence des ministres de l'intégration tenue au Rwanda, en juillet 2007. Une étude plus récente, portant sur une quantification des scénarios de rationalisation des CER fondée sur les avantages et coûts, se trouve à sa phase finale, les conclusions auxquelles elle parviendra devant être présentées à la cinquième Conférence des ministres de l'intégration qui doit se tenir à Tripoli (Libye) au début du mois de mai 2010.

Nonobstant ces progrès significatifs, de nombreux défis restent à relever, notamment celui que pose l'insuffisance des ressources financières. Les institutions panafricaines, telles que la CUA et les CER, restent fortement tributaires des contributions des États membres pour la mise en œuvre des initiatives et programmes d'intégration. Ces ressources se sont toutefois avérées insuffisantes.

Au cours de la dernière décennie, de nombreux auteurs se sont penchés sur le sujet de l'intégration régionale et sont parvenus à la conclusion que l'intégration économique à l'échelle du monde constitue la clef pour l'allocation adéquate des ressources, le transfert des technologies et l'amélioration du niveau de vie. Certaines études ont en outre abouti à la conclusion selon laquelle l'intégration économique a conduit à des déséquilibres commerciaux, a accentué la volatilité des marchés financiers et a incité à adopter des politiques macroéconomiques moins efficaces. Il n'y a toutefois pas d'unanimité d'opinions sur ce point, les chercheurs n'étant pas encore parvenus à des conclusions définitives. La plupart des auteurs de ces études s'accordent à dire néanmoins que les frontières nationales constituent des entraves à l'intégration régionale beaucoup plus grandes qu'on ne l'avait imaginé auparavant.

Des études ont été menées sur les problèmes et défis inhérents à l'intégration régionale. C'est ainsi que, selon l'économiste Michael Mussa, ancien Directeur de recherche du Fonds monétaire internationale (FMI), trois facteurs fondamentaux influent sur le processus de l'intégration économique: la technologie, les préférences et les politiques publiques<sup>2</sup>. Un recours plus important à la technologie a permis de faire

---

<sup>2</sup> Ces facteurs ont été examinés au cours du symposium que la Banque mondiale a organisé en 2000.

avancer l'intégration économique, par la baisse des coûts de transport des produits, et a en outre permis de réduire le coût de la communication de connaissances utiles sur le plan économique. En revanche, les politiques publiques ont des fois favorisé l'intégration économique tout en freinant le processus de mondialisation. Bien que ces trois facteurs produisent chacun séparément une influence importante sur le rythme et la progression de l'intégration régionale, ils n'en sont pas moins dans un rapport d'interaction les uns avec les autres.

L'intégration régionale permet d'atteindre des objectifs communs qui incitent à la transformation économique dans les domaines suivants<sup>3</sup>: commerce, union douanière, marché commun, union économique, pour n'en citer que quelques uns. Le présent chapitre porte sur les progrès réalisés dans le commerce intra-africain, la libre circulation des personnes, des biens et des services, la convergence des politiques macroéconomiques, l'intégration physique (transport, énergie, eau, communications), l'intégration sectorielle (notamment dans le domaine agricole) et des questions intersectorielles plus vastes (telles que le secteur privé, la paix et la sécurité, la problématique homme-femme).

## 2.2 Réalisations dans le domaine de l'intégration régionale et défis à relever

### 2.2.1 Intégration du commerce et du marché

Les activités de nature régionale se sont multipliées en Afrique subsaharienne dès le début du processus de décolonisation. Le développement économique de la région n'a toutefois pas été à la hauteur des attentes. Un certain nombre de pays africains essaient de renforcer leurs groupements régionaux, mais les statistiques du commerce intra-africain demeurent en deçà des prévisions. Ceci est largement imputable à la lenteur de la mise en œuvre des accords régionaux d'intégration conçus pour supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires, même si un certain nombre d'accords commerciaux ont déjà été conclus entre États membres. Les pays qui sont parvenus à consolider leurs liens avec l'économie mondiale grâce au commerce et aux investissements ont connu un développement plus rapide et durable, et ont en conséquence enregistré une réduction plus importante de la pauvreté.

Les volumes du commerce intrarégional ont été en général faibles en Afrique, comparativement aux volumes enregistrés dans d'autres régions, cela en raison principalement de l'état médiocre des infrastructures (en termes de développement, d'entre-

3 Balassa et DeRosa ont eux aussi mentionné ces domaines comme étant les plus importants de l'intégration économique régionale.

rien et d'interconnexion), des conflits et problèmes de sécurité que connaissent les régions, et de l'existence de barrières commerciales. S'agissant des infrastructures, nombre de voies ferrées et routes du continent mènent le plus souvent à des ports maritimes, au lieu de relier des pays par voie terrestre. Les voies navigables intérieures ne sont pas suffisamment exploitées et sont, dans la majeure partie des cas, insuffisamment aménagées, ce qui rend difficile l'activité économique à travers le continent. Des liaisons doivent exister entre les régions de l'Afrique afin d'améliorer la circulation des biens et des services.

Certes, les études récentes indiquent que les arrangements commerciaux régionaux ont concouru grandement à la promotion du commerce et de l'IED, mais beaucoup reste encore à faire. Les barrières tarifaires et non tarifaires doivent être supprimées et les infrastructures doivent être développées, notamment par la mise en œuvre du Programme pour le développement des infrastructures en Afrique (PIDA). Les barrières commerciales ne permettent pas aux pays africains de tirer pleinement parti des avantages des arrangements commerciaux régionaux. Afin d'accroître les échanges et les investissements au niveau de la région, il est impératif que les pays africains libéralisent et rationalisent les arrangements commerciaux régionaux existants.

Les études montrent également qu'un excès d'autosuffisance et de protectionnisme prive les populations des avantages qui découlent du libre-échange. Le principe des avantages comparatifs, introduit par l'économiste politique britannique du XIXe siècle David Ricardo, démontre que les gains tirés du libre-échange dépassent les pertes qui en résultent, parce que le libre-échange crée plus d'emplois qu'il n'en détruit. De fait, il permet aux pays de se spécialiser dans la production des biens et services pour lesquels ils sont dotés d'avantages comparatifs.

### **2.2.2 Les progrès de l'intégration régionale dans les huit CER reconnues par l'UA**

Des efforts considérables sont en cours en vue d'accélérer l'intégration régionale et continentale. La CUA, en œuvrant de concert avec la CEA, la BAD et les CER, a accompli des progrès notables dans ce domaine, en:

- Concevant des programmes minima d'intégration (PMI);
- Œuvrant à la mise en place d'institutions financières panafricaines: la Banque centrale africaine, le Fonds monétaire africain et la Banque africaine d'investissement;
- Élaborant un PIDA continental; enfin, en
- Mettant au point un modèle à utiliser comme guide pour les négociations relatives aux APE.

**Tableau 2.1**

**La situation en matière de création de zones de libre-échange (ZLE) et d'unions douanières dans les huit CER**

Étape 3 du Traité d'Abuja*	Les piliers régionaux de la Communauté économique africaine							
	UMA	CEN-SAD	CEDEAO	CEEAC	CAE	IGAD	SADC	
Zone de libre-échange	Aucun progrès	Progrès en cours	Mise en place	Mise en place et opérationnelle	Mise en place	Mise en place	Progrès en cours	Lancée
Union douanière	Aucun progrès	Aucun progrès	Progrès en cours	Proposée pour 2010	Lancée	Pleinement opérationnelle	Aucun progrès	Proposée pour 2010

\* La troisième étape du Traité d'Abuja prévoit la mise en place d'une ZLE conformément au calendrier relatif à la suppression progressive des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce intra-communautaire et la mise en place d'une union douanière par l'adoption d'un tarif extérieur commun.

Il convient de rappeler que la création de la Communauté économique africaine, telle qu'exposée dans le Traité d'Abuja, devait se faire en six étapes. La deuxième étape, achevée en 2007, requérait le renforcement de l'intégration au sein des CER et de l'harmonisation entre elles. La troisième étape, devant être achevée d'ici à 2017, requiert la création d'une zone de libre-échange et d'une union douanière dans chaque bloc régional. Cependant, le rythme de la mise en œuvre de ces étapes varie. Bien que toutes les CER, à l'exception de l'IGAD, de l'UMA et du CEN-SAD, aient lancé leur ZLE, certains États membres n'ont pas encore adhéré à la ZLE, ce qui a de sérieuses répercussions sur les courants d'échanges au sein des CER. Compte tenu de ces obstacles au commerce au sein de chaque CER et entre CER, dans les régions concernées, il est impérieux que les CER, en particulier leurs États membres, mettent en œuvre les décisions arrêtées pour la Communauté économique africaine afin d'impulser la production et les courants d'échange entre pays africains.

Les CER essaient également de rationaliser leurs programmes et activités. Une déclaration sur la rationalisation des CER en Afrique centrale a été adoptée en octobre 2007 à Brazzaville (République du Congo) par les chefs d'État et de gouvernement de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC); dans la déclaration, ceux-ci ont demandé aux Présidents en exercice de la CEEAC et de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC) de mettre sur pied un comité directeur conjoint chargé de la rationalisation en Afrique centrale, qui comprendrait aussi la CUA, la CEA et la BAD.



### *Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)*

La CEDEAO a déjà mis en place ses ZLE et union douanière, conjointement avec l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA). L'établissement de la ZLE devrait consister notamment à mettre en place un mécanisme de compensation pour les pertes de recettes subies par les États membres après la suppression des droits de douane sur les produits d'origine communautaire. L'arrangement de compensation financière de la CEDEAO, adopté pour une durée de quatre années, est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2004.

Le montant de la compensation dépend de la perte de recettes douanières subie par l'État lorsqu'il importe des produits industriels approuvés d'origine communautaire. Les taux d'actualisation employés sont les suivants:

- Une baisse de 10% en 2004;
- Une baisse de 80% en 2005;
- Une baisse de 60% en 2006;
- Une baisse de 30% en 2007; enfin,
- Une baisse de 0% à dater du 1<sup>er</sup> janvier 2008. Ce mécanisme est toutefois d'une efficacité minimale, le montant total de la compensation dépendant des contributions de l'État.

Les biens relevant du plan de libéralisation du commerce sont soumis aux règles d'origine, qui, en l'espèce, sont définies en tant que produits originaires de la CEDEAO, notamment les produits locaux, les produits qui ont la totalité de leur source dans les États membres et les biens manufacturés à partir de matières autres que les animaux vivants nés et élevés dans le pays, utilisées seules ou dans un mélange avec d'autres matières, si leur pourcentage dans la quantité totale est supérieur ou égal à 60% des matières premières utilisées. Les produits agricoles, les produits d'élevage et les articles de l'artisanat ne sont cependant pas soumis à ces règles. Une procédure de règlement des litiges nés de l'application de ce plan de libéralisation est en place. Si un désaccord survient entre les parties, la Cour de justice de la CEDEAO est habilitée à rendre une décision définitive, non susceptible d'appel.

### *Défis à relever*

Des barrières commerciales continuent toujours d'exister au sein de la CEDEAO, en dépit de l'adoption par la communauté de dispositions relatives au commerce transfrontière. Certains agents de l'État continuent de violer délibérément ces dispositions. Une part importante des échanges dans la région se fait à une petite échelle ou revêt un caractère informel, reposant souvent, de plus, sur les variations de prix

d'un pays à l'autre. Dans le passé, de telles activités des commerçants étaient perçues comme de la contrebande, ce qui exposait les intéressés à un traitement injuste de la part des organes de sécurité. Par ailleurs, l'application du traité à la libre circulation des personnes se heurte à des problèmes, qui ont noms le harcèlement, les multiples barrages routiers, les barrières illégales et un réseau routier inadéquat.

### *Marché commun d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe (COMESA)*

Le traité instituant le COMESA, qui contient le programme de cette institution, porte sur de nombreux secteurs et activités. Pour devenir une institution plus efficace, le COMESA a défini des priorités à moyen terme visant à la « promotion de l'intégration régionale par le commerce et l'investissement. » Le COMESA concentre ses efforts sur le commerce des biens et des services, sur l'intégration monétaire (notamment les arrangements de paiements et de règlement), sur la promotion et la facilitation des investissements et sur le développement des infrastructures (transports aérien, routier, par voie ferrée, maritime et par voie d'eau intérieure, TIC et énergie).

Le COMESA a lancé son union douanière en juin 2009, ce qui permettra l'application d'un tarif externe commun (TEC) dans tous les États membres pour une période intérimaire de trois ans. Un programme visant à supprimer les barrières non tarifaires a été mis en œuvre à travers des structures organisationnelles aux niveaux national et régional. Le COMESA espère supprimer toutes les barrières d'ici à 2025. Des consultations sont en cours sur une ZLE unique entre le COMESA, la CAE et la SADC et l'on s'attend à ce que les trois CER coordonnent leurs programmes pour constituer une seule union douanière regroupant les trois communautés.

### *Défis à relever*

La mise en œuvre d'une union douanière dans l'espace COMESA ne sera pas chose aisée. De multiples et difficiles tâches sont à mener, dont notamment:

- L'adhésion de tous les États membres à la ZLE du COMESA avant le lancement de l'union douanière du COMESA;
- L'achèvement de la mise en place du cadre régional pour le commerce des services;
- La pleine mise en œuvre des instruments de facilitation du commerce et du transport des marchandises en transit adoptés par le COMESA, afin de faciliter davantage la circulation des marchandises en transit et le trafic transfrontalier;
- La mise en place d'un système cohérent de transport par chemin de fer dans la région du COMESA; enfin,

- La création d'un institut monétaire du COMESA, afin d'entreprendre les préparatifs nécessaires à la mise en place de l'union monétaire du COMESA. La chambre de compensation du COMESA doit accélérer la mise au point et l'entrée en fonctionnement d'un système régional de paiement et de règlement.

### ***Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC)***

La ZLE de la CEEAC a été créée en juillet 2004 avec pour but la constitution d'une union douanière dotée d'un TEC avant la fin de l'année 2008. La ZLE est aujourd'hui pleinement opérationnelle. La CEEAC a déployé par ailleurs beaucoup d'efforts en faveur de la paix et de la sécurité dans la région.

Les États membres de la CEEAC ont adopté un plan tendant à supprimer progressivement les droits de douane sur les échanges intracommunautaires, avec l'introduction de ce qui est appelé le tarif préférentiel de la CEEAC. Le calendrier arrêté pour la réduction envisagée des droits de douane est le suivant: pour les produits traditionnels de l'artisanat, les produits locaux autres que les minéraux, une réduction de 100% à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2004 et, pour les minéraux et les produits manufacturés jouissant du statut de produits d'origine communautaire, une réduction de 50% à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2004. La CEEAC a en outre commencé l'harmonisation, avec la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), des politiques commerciales relatives aux règles d'origine et à la réduction tarifaire.

### ***Défis à relever***

La CEEAC était censée lancer son union douanière avant la fin de l'année 2008, mais des obstacles d'ordre politique et financier ont retardé l'exécution de ce plan, l'instabilité politique ayant aussi imposé la remise à plus tard de la mise en œuvre des protocoles visant à faciliter la circulation des biens et des services.

### ***Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC)***

La ZLE de la SADC est devenue opérationnelle en janvier 2008 et a été officiellement lancée au cours du sommet de la SADC tenu à Sandton (Afrique du Sud), en août 2008. Cependant, le programme n'est pas mis en œuvre avec efficacité. Les États membres n'y participent pas pleinement, parce que plusieurs d'entre eux sont encore en train de faire leurs propres efforts en la matière et que la communauté des affaires et le grand public ne s'y trouvent pas pleinement engagés.

Le secrétariat de la SADC a entrepris deux études préliminaires en vue de préparer les négociations relatives à la création de l'union douanière de la communauté. La première porte sur le modèle de l'union douanière, tandis que la seconde concerne la compatibilité des politiques commerciales. Sur la base des consultations et discussions qui ont suivi, le Conseil des ministres de la SADC a approuvé la mise sur pied de groupes de travail techniques, qui seront chargés de faire avancer des questions se rapportant à l'union douanière, telles que le TEC, la collecte des recettes, un mécanisme de répartition et de partage (notamment la mise en place d'un fonds de développement), les arrangements juridiques et institutionnels, la coordination des politiques en matière industrielle, agricole, d'infrastructures, de concurrence, ainsi que dans d'autres secteurs.

La SADC a en outre fait des progrès dans l'accélération de la libre circulation des biens, des services et des capitaux, en prenant les mesures suivantes:

- Initiatives consistant à coordonner les procédures et instruments douaniers (notamment l'échange électronique de données douanières);
- Élaboration d'un document administratif unique pour les douanes, (CD de la SADC) afin d'harmoniser les déclarations douanières dans l'espace SADC;
- Promulgation d'une loi sur le modèle douanier de la SADC pour faciliter la coordination des législations douanières nationales;
- Adoption d'une nomenclature tarifaire commune;
- Proposition et élaboration d'un cadre régional pour les marchandises en transit;
- Révision des règles d'origine en 2007;
- Conception d'un logiciel sur la facilitation du commerce: par exemple, la promotion du guichet unique aux postes frontières et la mise en œuvre de la réglementation de la SADC en matière de cautionnement douanier pour les marchandises en transit;
- Mise à jour en 2007 de l'information sur les obstacles non tarifaires, afin d'informer le public sur ces obstacles, d'en assurer le suivi et de les supprimer;
- Harmonisation de la libéralisation grâce à la constitution d'une équipe spéciale tripartite composée de la SADC, du COMESA et de la CAE;
- Élaboration de protocoles sur le commerce et la libre circulation des personnes, des biens, des capitaux et des services; enfin,
- Conception d'un cadre régional des compétences pour la coordination des systèmes éducatifs dans la région, afin de faciliter la libre circulation des personnes et de la main-d'oeuvre.

## ***Défis à relever***

La SADC a l'intention de lancer son union douanière en 2010. Cependant, on s'attend à des complications, du fait que certains États membres du COMESA sont également membres de la SADC. En outre, le COMESA a lancé sa propre union douanière lors de son treizième sommet des chefs d'État et de gouvernement tenu les 7 et 8 juin 2009. Cette union douanière est censée devenir opérationnelle dans un délai de trois ans. Les États membres de ces CER se retrouveront devant d'énormes difficultés, lorsque les deux unions douanières deviendront pleinement opérationnelles.

Pour régler ces problèmes, les trois CER - SADC, CAE et COMESA – ont constitué une équipe spéciale tripartite chargée de coordonner leurs programmes se rapportant au commerce et d'éliminer toute duplication des efforts. Par la suite, les chefs d'État et de gouvernement des CER se sont réunis en octobre 2008 à Kampala (Ouganda) et ont décidé de:

- Mettre en place une ZLE élargie englobant la SADC, la CAE et le COMESA, pour aboutir à une union douanière élargie;
- Élaborer une feuille de route pour la mise en place de la ZLE élargie; enfin, de
- Donner pour instructions aux trois Présidents en exercice des trois CER d'accélérer la formulation de programmes communs qui renforcent la coopération et la coordination en matière de politiques industrielles et de concurrence.

## ***La Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE)***

Le but principal de la CAE, en tant qu'entité économique et politique, est d'améliorer le niveau de vie de la population, grâce à une compétitivité accrue, une production à valeur ajoutée, au commerce et à l'investissement. La Communauté vise à promouvoir un développement durable et à construire une région prospère, compétitive sur le plan international, où règne la sécurité, une région stable et unie sur le plan politique.

L'intégration économique a été une des principales justifications de l'intégration régionale entre pays africains. Dans le cas de l'Afrique de l'Est, toutefois, l'histoire commune, la langue, les liens culturels et personnels ont donné naissance à un engagement d'une grande fermeté et de longue date des États membres en faveur de l'approfondissement de la coopération dans le cadre de toute une série de programmes politiques, économiques, sociaux et culturels. Conformément à son traité, la vision

de la CAE doit être traduite dans les faits par une progression régulière passant par les étapes de l'union douanière, du marché commun, de l'union monétaire et, pour finir, de la fédération politique.

Avec la mise en œuvre de l'union douanière de la CAE, lancée le 1<sup>er</sup> janvier 2005, tous les États membres ont fait état de progrès, en particulier dans la promotion des investissements, le commerce et les réductions tarifaires. La CAE se prépare à lancer en conséquence son marché commun avant la fin de l'année 2010, puis son union monétaire en 2012. Des progrès ont été enregistrés dans la promotion des investissements et du commerce, dans l'identification et le développement de projets régionaux d'infrastructures notamment dans les domaines des routes, des chemins de fer, de l'aviation civile, des postes et télécommunications, de l'énergie et dans l'exécution du projet de mise en valeur du lac Victoria. Parmi les autres réalisations figurent la convertibilité des monnaies d'Afrique de l'Est, mise en œuvre auparavant dès 1997, les préparatifs en vue de l'adoption d'une monnaie unique d'ici à 2012, la réduction progressive des taxes douanières et la réactivation de la coopération régionale dans les domaines de la recherche, des ressources humaines et du développement de la science et de la technologie.

Les programmes régionaux produisent des effets sensibles sur la promotion du commerce et des investissements, tout comme sur le développement des infrastructures régionales. L'union douanière, lancée en 2005, vole de ses propres ailes. L'influence positive qu'elle exerce sur l'accroissement des échanges intracommunautaires et sur celui des recettes est ressentie par tous les États membres de la région. Chacun d'eux a enregistré une augmentation de ses recettes depuis le lancement de l'union douanière. Cette évolution inspire confiance et donne satisfaction, après les doutes nourris au départ. Il y a, en effet, un renversement total de situation, à mesure que la région s'oriente vers la création d'un marché commun.

### *Défis à relever*

Comme la majeure partie de l'Afrique et du monde en développement, la CAE n'a pas été épargnée par les effets extrêmement fâcheux des termes de l'échange défavorables actuels. Elle importe deux fois plus que ce qu'elle exporte, ou consomme deux fois plus que ce qu'elle produit, en termes de valeur commerciale. Les pays de la CAE exportent principalement des produits primaires non transformés et importent surtout des biens de consommation finis et des biens d'équipement.

Les États membres de la CAE ont aujourd'hui pour principales activités économiques l'agriculture, qui entre pour 39% dans le produit intérieur brut (PIB) et occupe 85% de la population, le tourisme, qui entre pour 14% dans le PIB, avec des investissements s'élevant à 3 230 millions de dollars des É.-U., et l'industrie

manufacturière, qui entre pour 10,4% dans le PIB, avec des investissements s'élevant à 2 131 millions de dollars des É.-U. À l'évidence, beaucoup d'efforts restent à faire pour stimuler le secteur industriel et manufacturier de la région et pour renforcer la sécurité alimentaire.

### ***La Communauté des États sabélo-sahariens (CEN-SAD)***

La CEN-SAD vient juste de commencer la mise en place de la ZLE. Cette mise en place se heurte toutefois à de nombreux obstacles, en particulier pour ce qui est de l'harmonisation institutionnelle et de la coordination des politiques. Le secrétariat de la CEN-SAD couvre aujourd'hui 28 pays. Une étude, devant servir de base technique à la création de la ZLE, a été entreprise avec l'appui de la BAD, l'objet étant d'aider les États membres à recenser les barrières tarifaires et non tarifaires et à développer les échanges intracommunautaires.

S'agissant du commerce et de l'intégration, la CEN-SAD a lancé un processus de libéralisation du commerce conformément au Traité d'Abuja de juin 1991, avec l'assistance technique et les conseils de la CEA et de la BAD. Elle a également commencé un processus de facilitation de la libre circulation des personnes, qui commence à porter ses fruits.

La libre circulation des personnes et des services occupe une place de choix dans les objectifs prioritaires de la CEN-SAD. Le Traité instituant la communauté contient des dispositions qui permettent d'éliminer les restrictions empêchant l'intégration des États membres de la communauté, par la prise de mesures visant à assurer la libre circulation des personnes, des biens, des capitaux, à sauvegarder les intérêts des nationaux des États membres, à garantir la liberté de résidence, le droit de propriété et de participer à l'activité économique, ainsi que la liberté du commerce et la libre circulation des biens, des produits et des services provenant des pays signataires.

Les détenteurs de passeports diplomatiques sont exemptés de l'obligation de visa à l'intérieur de l'espace CEN-SAD. Ce privilège sera étendu notamment aux étudiants, aux hommes d'affaires et aux universitaires. La CEN-SAD est également en train d'élaborer un protocole sur la libre circulation, en s'inspirant de l'expérience en cours des États membres de la CEDEAO. Entre-temps, la région a adopté une mesure transitoire exemptant les détenteurs de passeports diplomatiques et de service, de même que les émissaires spéciaux, de l'obligation de visa. La CEN-SAD s'est attelée, avec l'assistance technique de la BAD, à établir une ZLE, qui, selon la recommandation qu'elle a faite au Secrétaire général, doit être compatible avec d'autres programmes, en particulier ceux du COMESA, de la CEDEAO et de l'UMA.

Outre ses partenaires du commerce intra-africain, la CEN-SAD a pour principal partenaire commercial l'UE, à laquelle vont 36% de ses exportations. L'Afrique représente moins de 10% du volume des échanges de la communauté. Les échanges intercommunautaires représentent un peu moins de 6%. Cette tendance donne une idée du potentiel qui reste à exploiter en termes de volume des échanges concernant les produits agricoles, les produits d'élevage et de la pêche.

### *Défis à relever*

À l'exemple d'autres communautés économiques, la CEN-SAD doit adopter une démarche coordonnée aux niveaux régional et continental sur la question du financement des infrastructures et sur celle de la coordination des institutions et des politiques. L'amélioration de l'infrastructure de transport du continent revêt une importance cruciale, si l'on veut développer le commerce tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région.

### *Autorité intergouvernementale pour le développement (IGAD)*

Les principaux objectifs de l'IGAD sont conformes à ceux des autres CER. Il s'agit notamment des objectifs suivants: harmoniser les politiques relatives au commerce, aux questions douanières, aux transports, aux communications, à l'agriculture et aux ressources naturelles, à la promotion de la libre circulation des biens, des services et des personnes dans la région. L'IGAD a opté pour la promotion du programme du COMESA relatif au commerce, afin d'éviter notamment la duplication des efforts et des ressources. Ledit programme porte sur la ZLE dont la création est proposée, de même que sur les négociations en cours au sein de l'OMC et sur celles concernant les APE. L'IGAD et le COMESA ont conclu un protocole d'accord qui sert de complément aux mesures qu'ils ont prises en matière commerciale. Toutefois, après le sommet tripartite COMESA, SADC et CAE, il est d'importance vitale que l'IGAD revoie ses programmes, de sorte que ceux-ci puissent coïncider avec ceux du COMESA.

L'IGAD envisage d'adopter, dans le cadre d'un protocole, une disposition relative à la libre circulation des personnes, des services, des biens et des capitaux. Une étude portant sur l'élaboration d'une feuille de route en vue de la mise en place d'une ZLE est en cours, à la suite d'une recommandation de la réunion du PMI tenue à Addis-Abeba (Éthiopie), du 5 au 7 novembre 2000.



### *Défis à relever*

L'IGAD reste à la traîne dans ses efforts d'intégration régionale, en raison des conflits qui sévissent dans la région et, à la différence d'autres CER, elle en est encore au stade de l'harmonisation des politiques. Des six membres qui sont en même temps membres du COMESA, seuls trois appartiennent à la ZLE du COMESA, à savoir Djibouti, le Kenya et le Soudan. Toutefois, du fait que l'IGAD et le COMESA sont d'accord sur les questions commerciales, ils devraient harmoniser leurs activités commerciales et encourager ainsi l'application du protocole d'accord qu'ils ont conclu. La ZLE dont la création est proposée aidera, espère-t-on, à harmoniser la ZLE tripartite.

### **2.2.3 Échanges à l'intérieur des CER**

Les volumes d'échanges à l'intérieur des CER et entre pays africains font l'objet d'une analyse détaillée dans le chapitre 4 de la présente publication. Il suffit de dire ici que les volumes d'échanges à l'intérieur des CER, en particulier, et entre pays africains, en général, sont dans l'ensemble faibles, même si les données analysées dans le chapitre 4 font apparaître une certaine orientation à la hausse entre 2000 et 2007. Les pays africains ont plutôt tendance à commercer davantage avec des pays extérieurs au continent qu'entre eux-mêmes. Les partenaires commerciaux les plus importants sont l'UE et les États-Unis, même si la Chine en particulier et l'Asie de manière générale sont en train de devenir de plus en plus d'importantes destinations des exportations africaines et d'importantes sources des importations du continent.

### **2.2.4 Libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux**

La libre circulation des biens, des capitaux et des personnes revêt une importance cruciale, si l'on veut que l'intégration régionale devienne une réalité. Même si des améliorations sont intervenues dans ce domaine, le processus continue de rencontrer des difficultés. Néanmoins, un certain nombre de CER ont enregistré des progrès significatifs, tandis que d'autres n'en sont encore qu'à l'évaluation de la tâche à entreprendre, qu'elles jugent redoutable. Les paragraphes qui suivent mettent en évidence certaines des réalisations des CER et les difficultés qu'elles ont rencontrées en s'attaquant à ces problèmes.

## ***CEDEAO***

Cette CER enregistre des progrès significatifs dans le domaine de la libre circulation. Huit pays, à savoir le Bénin, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Libéria, le Niger, le Nigeria, le Sénégal et le Togo, utilisent déjà le passeport commun CEDEAO, mis en circulation en 2000. Le passeport permet, à la place du passeport national, aux citoyens de la CEDEAO de se rendre dans n'importe quel pays de la région sans visa.

Depuis 2005, la CEDEAO essaie de transformer les régions frontalières en unités pilotes pour faciliter la libre circulation des personnes vivant le long de ces frontières. Ces unités pilotes sont constituées de la société civile, des juges, des parlementaires et de divers médias. La Conférence des chefs d'État et de gouvernement de la CEDEAO tenue en janvier 2006 a adopté le Programme des initiatives transfrontalières et le Fonds d'appui à la coopération transfrontalière. La CEDEAO envisage aussi d'établir une carte d'identité électronique, en remplacement des cartes d'identité nationales, pour faciliter l'enregistrement aux points de passage frontaliers.

Afin d'assurer la libre circulation des biens et des personnes, et apporter une amélioration au système de transport routier, l'Autorité des chefs d'État et de gouvernement a adopté une décision tendant à établir des comités nationaux chargés de suivre la mise en oeuvre des décisions et protocoles de la CEDEAO relatifs à la libre circulation des personnes et des véhicules. En 2008, une équipe spéciale CEDEAO-WAMI a été mise sur pied, avec pour mission l'accélération de la ratification et de l'application de tous les protocoles et conventions de la CEDEAO relatifs au commerce et à la libre circulation des personnes, des biens, des services, et relatifs au droit de mener une activité économique dans la Zone monétaire de l'Afrique de l'Ouest (ZMAO).

## ***COMESA***

Le COMESA a récemment enregistré des progrès significatifs dans ce domaine. Un certain nombre d'États membres de la CER traitent les questions de visas avec beaucoup de flexibilité. En s'appuyant sur le protocole sur l'assouplissement progressif des visas, ces pays accordent des visas aux particuliers à leur arrivée à l'aéroport.

Le COMESA a en outre adopté deux protocoles, l'un sur la libre circulation des personnes, de la main-d'oeuvre, des services, le droit d'établissement et le droit de résidence, qui a été adopté en 2001 au cours du sixième sommet du COMESA tenu au Caire (Égypte), et l'autre sur l'assouplissement progressif et la suppression à terme des visas, qui a été adopté en 1984. Toutefois, seul un petit nombre d'États membres (4 sur 19) ont signé ces protocoles.

Pour lever toutes les barrières à la libre circulation, le COMESA a élaboré un calendrier pour la période comprise entre 2000 et 2014, calendrier qui figure dans le tableau 2.2, ci-dessous:

## Tableau 2.2

### Projet de calendrier du COMESA, période 2000-2014

Délai	Projets
2000-2002	Suppression progressive de l'obligation de visa
2002-2006	Circulation de la main-d'œuvre qualifiée et des services
2006-2010	Droit d'établissement
2014	Droit de résidence (20 ans à partir de la date d'entrée dans l'espace COMESA)

Source: COMESA

Un projet ayant pour objet la coordination des visas est en cours d'élaboration et l'on s'attend à ce qu'il soit mené à bien d'ici la fin 2014. Une base de données a été créée pour le suivi de la circulation des personnes, en particulier de celles qui sont indésirables dans l'espace COMESA. Enfin, des politiques sont formulées pour le traitement des demandes d'asile, l'enregistrement national des citoyens et l'utilisation d'un certificat de voyage commun.

## CEEAC

Il s'agit d'une des régions en retard dans le domaine de l'intégration régionale, en particulier en matière de libre circulation des personnes, des biens et des services. Cela est dû principalement à la médiocrité du réseau régional d'infrastructures et à l'imposition, pour des raisons de sécurité, de visas entre certains États membres.

Néanmoins, la CEEAC s'emploie à améliorer la situation. Ainsi, une convention sur la coopération et l'assistance judiciaire a-t-elle été conclue; on s'attend à ce qu'elle soit adoptée par l'Assemblée des chefs d'États et de gouvernement. Une fois qu'elle le sera, la région commencera à mettre en œuvre le protocole sur la libre circulation des personnes adopté en 2007.

En mars 2006, le Conseil des ministres des affaires étrangères, les ministres chargés de l'immigration et les ministres de la Justice ont adopté une convention sur la coopération et l'entraide judiciaire. Cet instrument visait à faciliter l'adoption d'une décision sur la libre circulation des personnes à l'intérieur de l'espace communautaire au sujet de certaines catégories de nationaux des États membres de la CEEAC.

## ***SADC***

À l'instar de la CEEAC, la SADC est en retard sur les autres CER en ce qui concerne la libre circulation des personnes. Peu d'effort a été fait pour mettre en œuvre le protocole relatif aux accords sur l'exemption de visas au profit des citoyens de la SADC. Sur les 19 États membres, seuls neuf l'ont signé et seuls quatre l'ont ratifié.

Le Conseil des ministres des affaires étrangères de la SADC, tenu à Sandton (Afrique du Sud) le 7 septembre 2009, a souligné l'urgence qu'il y avait à mettre en œuvre le protocole. Au cours de la réunion, les États membres ont convenu de conclure, avant la fin 2009, davantage d'accords bilatéraux sur des exemptions de visa permettant de faciliter les voyages à l'occasion de la Coupe du monde de la FIFA qui se tiendra en Afrique du Sud en 2010.

Depuis lors, la SADC a pris des initiatives importantes pour faciliter la libre circulation des biens et des services, notamment en harmonisant les procédures et les instruments douaniers (tels que l'échange électronique de données douanières), en adoptant un document administratif unique visant à rationaliser les déclarations douanières à l'intérieur de l'espace SADC, en créant une nomenclature tarifaire commune et en coordonnant la libéralisation du commerce grâce à la mise sur pied d'une équipe spéciale constituée de la SADC, du COMESA et de la CAE.

## ***CAE***

La CAE est une des régions les plus dynamiques en matière d'intégration, ce processus y ayant été lancé au début du XX<sup>ème</sup> siècle, avec la constitution d'une union douanière entre les trois pays fondateurs, le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie. Toutefois, après la mise en place de plusieurs institutions, la communauté s'est effondrée en 1977. En 1999, les trois pays ont décidé de reconstituer la communauté. Un traité a été signé le 30 novembre 1999 et est entré en vigueur le 7 juillet 2000. Par la suite, le Rwanda et le Burundi se sont joints à la communauté, devenant des membres à part entière de celle-ci le 1<sup>er</sup> juillet 2007.

La CAE a accompli de grands progrès depuis sa reconstitution en 1999, notamment ce qui suit:

- Un passeport commun permettant aux citoyens des États membres de la CAE d'effectuer des entrées et sorties multiples pendant six mois. L'internationalisation du passeport commun entre les pays membres, entérinée par le Conseil des ministres de la CAE, est censée entrer en vigueur d'ici à 2011;

- Un projet visant à établir un visa touristique unique pour la région, à l'exemple de celui de l'UEMOA. Des discussions se poursuivent sur le protocole considérant la CAE comme une destination touristique unique; enfin,
- Le protocole sur le marché commun de l'Afrique de l'Est, censé être lancé d'ici la fin 2010, porte notamment sur la question de la libre circulation des personnes, des biens et des services, dans toute la région.

### ***IGAD et CEN-SAD***

Ces deux CER aussi ont été lentes à mettre en œuvre les protocoles relatifs à la libre circulation des personnes, des biens et des services. L'IGAD est la seule CER qui n'a pas encore adopté de protocole sur la libre circulation des personnes, le droit de résidence et d'établissement, et la CEN-SAD rencontre des problèmes du même ordre. Ni l'une, ni l'autre n'a adopté de protocole relatif à la libre circulation des biens, des services et des capitaux.

Néanmoins, les deux CER continuent d'œuvrer pour atteindre ces buts. L'IGAD a créé un centre de ressources sur la migration au sein de son secrétariat et envisage d'adopter une exemption de visa pour les Africains détenteurs de passeports diplomatiques et de service. La CEN-SAD a déjà adopté l'exemption de visa, en vertu de l'article 2 du Traité portant création de la communauté. Son exemption de visa couvre les membres des délégations officielles, les détenteurs de passeports ordinaires dont l'entrée est soumise à des arrangements préalables, ainsi que les membres des familles de résidents, les conjoints et nourrissons, titulaires d'un permis de séjour valides. La CEN-SAD est aussi en train d'adopter des instruments relatifs à la sécurité dans la région.

## **2.2.5 Politique de convergence macroéconomique**

La création de la Communauté économique africaine requiert la mise en œuvre effective de l'intégration monétaire. La réussite du processus d'intégration dépend notamment de la stabilité des économies, en termes d'inflation, de taux d'intérêt et de niveaux de l'emploi. Indubitablement, la mise en œuvre de politiques macroéconomiques prudentes ne pourrait que conduire à la croissance économique, au développement durable, à la stabilité des prix entre les régions et à l'accroissement des courants d'échanges.

Ainsi, un certain nombre de CER ont-elles élaboré et adopté des cadres officiels visant à coordonner la convergence des structures économiques et des politiques macroéconomiques nationales. En effet, des CER comme l'UEMOA, la CEDEAO, le COMESA, la CAE et la CEMAC ont déjà adopté des programmes de convergence

macroéconomique. Toutefois, ces programmes visent des cibles et objectifs différents. Le COMESA, par exemple, a l'intention de mettre en place une union monétaire d'ici à 2015.

**Tableau 2.3**

**Critères de convergence macroéconomique des CER**  
**Taux d'inflation (moyenne)**

CER	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
COMESA	34,9	19,3	7,0	2,0	22,4	8,0	8,9	14,3
CAE	5,1	0,57	7,2	8,1	5,3	5,0	8,0	17,0
CEDEAO	6,6	7,5	7,2	6,7	8,5	7,8	7,0	11,5
SADC	49,8	27,8	6,0	7,0	1,0	10,1	9,3	12,3
UEMOA	4,1	3,0	1,3	0,5	2,6	2,4	2,4	7,4
CEMAC	4,4	3,0	1,3	0,6	2,9	9,2	0,3	13,3
IGAD	3,64	3,81	9,19	10,56	10,73	6,89	7,46	16,53
UFM	6,04	8,45	7,38	12,64	18,45	19,33	14,55	21,09
CEEAC	48,64	14,80	13,70	10,97	18,89	10,79	5,63	16,79
CEN-SAD	6,06	8,60	6,98	8,03	10,15	8,65	6,35	13,52

**Source:** CEA, à partir du site Internet du FMI

### ***Évolution du taux d'inflation, 2001-2008***

Le COMESA et la SADC connaissent les taux d'inflation les plus élevés depuis 2001, alors que l'UEMOA et la CEMAC connaissent les taux les plus faibles. Une des raisons ayant contribué à ces faibles taux réside dans le fait que l'une et l'autre sont des unions monétaires, qui ont pour mandat de veiller à ce que leurs banques centrales exercent un contrôle sur les politiques monétaires.

En 2008, la plupart des CER ont enregistré des taux d'inflation à deux chiffres. Cela est notamment imputable à plusieurs facteurs importants, au nombre desquels figurent le coût élevé du combustible et des produits alimentaires, ainsi que la crise financière mondiale. Dans l'espace COMESA, les taux d'inflation les plus élevés ont été enregistrés en Éthiopie, avec un taux de 29,07% en 2008, au Kenya, avec un taux de 27%, et aux Seychelles, avec un taux de 25,35%. Le taux élevé d'inflation au Kenya s'explique par les conflits politiques qui se sont déroulés dans le pays au cours de ladite période. Aux Seychelles, le taux élevé d'inflation est imputable à la dépréciation de la monnaie, la rupee.

**Tableau 2.4****Taux de croissance (moyenne)**

CER	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
COMESA	3,2	3,0	2,4	4,4	4,5	6,0	6,1	6,0
CAE	5,1	5,0	4,9	5,7	6,6	8,0	6,8	7,3
CEDEAO	5,1	3,7	2,6	3,8	4,8	4,5	4,2	5,0
SADC	2,3	4,4	2,9	4,6	4,5	7,1	6,9	5,3
UEMOA	4,4	1,6	3,9	2,8	4,1	3,9	2,9	4,1
CEMAC	4,0	5,6	5,0	8,3	4,2	2,7	5,6	4,2
IGAD	5,69	3,24	2,48	5,97	6,00	7,08	7,06	6,44
UFM	8,35	11,78	-6,65	4,27	5,29	5,77	5,92	6,85
CEEAC	9,59	7,35	3,90	10,53	6,84	5,39	7,03	6,15
CEN-SAD	5,03	3,80	2,14	5,00	4,40	4,97	4,37	4,82

Source: CEA, à partir du site Internet du FMI

**Progrès réalisés dans le domaine de la croissance, 2001-2008**

La CAE a enregistré les meilleurs résultats, avec une croissance moyenne de 6% entre 2001 et 2008, soit un taux proche du taux de 7% de croissance requis pour la réalisation de l'objectif 1 des OMD. Les bons résultats de la CEMAC peuvent s'expliquer par l'expansion du secteur pétrolier (Guinée équatoriale, Tchad et Congo), par les investissements publics et les améliorations apportées aux infrastructures.

Dans la CEDEAO, certains pays ont enregistré de bons résultats dans le domaine de la croissance, sauf en 2003, année au cours de laquelle le taux moyen de croissance était inférieur à 3%. Les taux élevés de croissance peuvent s'expliquer par les très bonnes récoltes de cacao au Ghana et en Sierra Leone, tout comme par des investissements judicieux dans les secteurs des industries extractives après les conflits survenus au Libéria et en Sierra Leone. En 2007, ces deux pays ont enregistré des taux moyens de croissance de près de 9,4% et 6,9%, respectivement.

**2.2.6 Intégration physique**

L'existence d'infrastructures pleinement opérationnelles est cruciale pour faciliter le commerce, réduire la pauvreté et permettre le transport sans heurt des biens, ainsi que la libre circulation des personnes. L'Afrique continue de connaître des lacunes dans les domaines du transport, des communications et de l'approvisionnement hydro-énergétique, mais les diverses CER ont effectivement enregistré des progrès dans ces domaines, comme suit.

Plusieurs projets sont en cours d'exécution dans la CEDEAO. Avec l'appui de la Banque mondiale, la région prépare actuellement un projet visant à créer un guichet unique dans les principaux ports du corridor Abidjan-Lagos, pour faciliter le transport et le transit. Le projet doit couvrir cinq pays: Côte d'Ivoire, Ghana, Togo, Bénin et Nigéria. Son objet principal est d'éliminer les goulets d'étranglement qui entraînent présentement la circulation des biens le long du corridor. Des projets visant à réhabiliter les zones où avaient sévi des conflits sont également en cours d'exécution. Ils concernent notamment un corridor qui relie le Libéria au Ghana, via la Côte d'Ivoire. La CEDEAO et l'UEMOA se préparent à mettre en œuvre cinq projets dans le cadre d'un programme d'actions communautaires des infrastructures et des transports routiers. Parmi ces projets figurent un projet de développement routier sud le long du corridor Bamako-Dakar (PR2), avec la construction de routes et de ponts le long de la frontière entre le Mali et le Sénégal, et le projet du corridor Dori-Tera entre le Burkina Faso et le Niger (PR3). La Commission de l'UEMOA est en train de supprimer les postes de contrôle illégaux en procédant à une surveillance des pratiques illicites le long des axes routiers entre États.

Dans le COMESA, des instruments de facilitation du transport sont en cours d'élaboration pour améliorer l'infrastructure routière. Ils portent notamment sur les limites de charge par essieu, les poids bruts des véhicules, l'harmonisation des redevances dues par les usagers de la route, les permis des transporteurs et le cautionnement régional pour le transit douanier (RCTG). Le défi le plus important que le COMESA doit relever sera de mettre pleinement en œuvre ces mesures visant à faciliter le trafic transfrontalier.

La CAE a réalisé des progrès notamment dans le domaine du développement des routes et des corridors. Le projet du réseau routier de l'Afrique de l'Est (route du nord allant de Mombassa à Katuna; route du centre allant de Dar es-Salaam à Mutukula) se trouve à présent dans la phase de mise en œuvre. La région a réalisé aussi des progrès significatifs dans la construction de la route Arusha-Namanga-Athi River.

La CEN-SAD a élaboré un plan communautaire visant à améliorer les infrastructures dans ses États membres. Ce plan comprend des projets de nouvelles routes et de nouveaux corridors de transit, d'entretien et d'amélioration des services d'infrastructure. Toutefois, le processus doit être accéléré. À ce jour, seuls trois pays, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie, ont renouvelé le revêtement de plus de 50% de leurs routes.

L'IGAD mène actuellement des études sur la mise en œuvre du corridor Isiolo-Moyale, qui a pour but de relier le Kenya à l'Éthiopie.

Pour ce qui concerne les chemins de fer, dans la SADC, un projet de la compagnie des chemins de fer du Lesotho, la Lesotho Railway, est en cours d'exécution, pour relier la partie est à la partie ouest du pays. Il a pour objet de créer un important



corridor reliant Durban à Kimberly, et s'étendant jusqu'au Botswana et en Namibie. En 2007, le COMESA a adopté un accord type pour les concessions dans le domaine des chemins de fer. Dans la CAE, un projet de formulation d'un plan directeur de développement des chemins de fer de la CAE est en cours; il déterminera l'orientation à suivre pour le développement du secteur du transport ferré au cours des 25 années à venir. Dans l'UMA, un protocole d'accord a été signé en avril 2008 pour la modernisation de la route transnord africaine reliant Tunis, Alger et Casablanca, et pour améliorer les services. Une étude de faisabilité est aussi en cours pour la construction d'un TGV (train à grande vitesse) nord-africain, qui relierait Tripoli à Casablanca, en passant par Tunis et Alger.

### *Énergie*

L'Afrique dispose d'abondantes ressources énergétiques, qui sont malheureusement réparties d'une façon inégale et sont sous-exploitées. Cela est largement imputable à l'accès comparativement faible de l'Afrique à la technologie moderne. Ce handicap a abouti, dans une large mesure, à l'exportation de produits bruts, aux prix très bas, si on les compare à ceux des produits finis <sup>4</sup>.

Dans la plupart des pays africains, la fourniture de l'énergie aux zones rurales a toujours constitué un problème majeur, en raison de la médiocrité des infrastructures et du coût élevé de la production de l'énergie. Des efforts sont en cours pour améliorer la situation à l'échelon tant national que régional.

Dans le cas de la CEDEAO, certains projets du programme énergétique ont été amplifiés, y compris le gazoduc ouest-africain (WAGP), le pool énergétique ouest-africain (WAPP) et la politique régionale de la CEDEAO d'accès à l'énergie. Le WAGP relie le Nigéria, le Bénin, le Togo et le Ghana, et une étude de faisabilité est en cours pour examiner la possibilité de l'étendre à la Côte d'Ivoire. On espère que la récente découverte du pétrole et du gaz au Ghana accélérera le processus. Le WAPP est entré en fonctionnement en 2006. Il a pour principal objet de fournir sur une base sûre et durable de l'électricité pour le développement économique des États membres, en intégrant leurs systèmes nationaux. En 2008, un plan d'urgence pour la sécurité de l'approvisionnement en énergie a été adopté afin de prévenir une crise énergétique. D'ici à 2020, un projet destiné à mettre en place un marché régional de l'électricité de près de 10 000 mégawatts de capacité devrait être achevé. La politique régionale de la CEDEAO d'accès à l'énergie, adoptée en 2006, vise à accroître l'accès des populations rurales et périurbaines aux services énergétiques.

---

<sup>4</sup> C'est le cas pour des produits tels que le pétrole et les minéraux.

Dans la SADC, les efforts ont été concentrés sur la sécurité de l'approvisionnement énergétique. Selon les statistiques disponibles, la région continuera de connaître des déficits énergétiques jusqu'aux environs de 2012. Cette situation a contraint la SADC à lancer un important projet visant à assurer la fourniture supplémentaire de 400 mégawatts par Hidroelectrica de Cahora Bassa, et à restaurer d'autres sources de production d'énergie en Afrique du Sud, au Botswana, en République démocratique du Congo, en Zambie et au Zimbabwe. Parmi les autres mesures figurent la réalisation de 10% de réduction de la consommation grâce au rationnement, à des accords de compensation et de pénalités, de même que l'adoption par l'entreprise publique sud-africaine ESKOM d'un modèle brésilien de conservation de l'énergie devant permettre d'assurer un approvisionnement continu en énergie des autres États membres de la SADC.

Le plan directeur énergétique de la CAE prévoit la mise en œuvre d'un programme septennal énergétique régional, dont un groupement énergétique constituera l'élément principal. La découverte du pétrole dans l'Albertine Graben (Ouganda) permettra de construire une raffinerie complémentaire destinée à l'exploitation du pétrole pour l'usage local. La Tanzanie a découvert du gaz à Songo Songo et à Mnazi Bay, dont elle se sert déjà pour produire de l'électricité et du combustible. Le Rwanda produit annuellement du gaz méthane dans la région du lac Kivu; le Burundi procède à des explorations de pétrole à Rusizi et dans les bassins du lac Tanganyika et le Kenya met actuellement en valeur le potentiel géothermique de la Great Rift Valley.

À l'instar d'autres CER, le COMESA connaît des pénuries énergétiques, en particulier pour ce qui concerne l'électricité. Les statistiques disponibles indiquent que sa demande en énergie excède son offre de plus de 20%, et il est prévu que, en 2010, la demande connaisse un accroissement aussi élevé que 46%. L'infrastructure énergétique doit être améliorée. Un plan directeur énergétique est en cours d'élaboration pour la mise en œuvre d'une stratégie énergétique commune et d'un programme d'investissement prioritaire qui mobilisera des ressources publiques et privées.

### *Eau*

L'eau constitue une ressource essentielle. L'agriculture, l'une des formes principales de production de l'Afrique, est tributaire des ressources en eau. Selon la BAD, l'accès à l'eau en 2006 en Afrique était estimé à 64%, taux qui était inférieur à la moyenne mondiale du 87%. Plusieurs pays africains, notamment ceux faisant partie des CER, ont adopté des mesures de conservation de l'eau. De nombreuses réalisations ont été faites. Le programme de mise en valeur du lac Victoria de la CAE est centré sur la sécurité de la navigation, le plan de conservation de l'écosystème du mont Elgon en Ouganda, et au Kenya, et sur le développement des pêcheries dans le cadre de l'organisation des pêcheries du lac Victoria. Le 30 avril 2008, les États membres de

l'Autorité du bassin du Niger ont signé une Charte de l'Eau, portant notamment sur la connaissance des ressources en eau du bassin, sur leur préservation, leur protection, leur amélioration et leur utilisation. L'Autorité travaille aussi à une étude portant sur le bassin du Niger, un projet visant à lutter contre l'envasement du fleuve Niger, qui est préjudiciable à la production agricole.

Un projet a également été proposé pour effectuer un transfert d'eau de l'Oubangui-Chari et du fleuve Congo au lac Tchad, et la SADC met en oeuvre le Ground Water Drought Management Project lancé en 2007, qui est en cours de financement par le Fonds mondial pour l'environnement (FEM).

### ***Technologies de l'information et de la communication (TIC)***

Les TIC sont d'importance cruciale pour l'intégration régionale. Un investissement financier important est indispensable dans ce domaine, si l'on veut parvenir à une croissance économique et à un développement durable. Même dans les régions à prédominance agricole, où vit la majorité des africains, les TIC sont nécessaires. On a assisté ces derniers temps à une augmentation de la demande de téléphones cellulaires au détriment des lignes fixes. En 2000, l'Afrique comptait près de 10 millions d'utilisateurs de téléphone mobile. Ce chiffre a augmenté de façon spectaculaire pour se situer à près de 180 millions en 2007. Cette explosion peut s'expliquer par la libéralisation du marché, qui a permis à de nombreuses compagnies de téléphonie mobile d'opérer dans un certain nombre de pays africains. En revanche, l'accès à l'Internet est à la traîne dans plusieurs parties du continent par rapport au reste du monde. Selon l'indice de préparation au réseau (NRI), entre 2007 et 2008, les pays de l'Afrique subsaharienne étaient classés en tant que pays utilisant le plus faiblement les TIC. En revanche, les pays d'Afrique du Nord, l'Afrique du Sud et Maurice ont enregistré des progrès dans le domaine des TIC.

À l'exemple des pays occidentaux et de l'Amérique du Sud, l'Afrique essaie d'intégrer ses politiques en matière de TIC dans ses programmes nationaux de la science, de la technologie et de l'innovation. Un certain nombre de CER essaient également de promouvoir l'utilisation des TIC dans leurs régions.

La CEEAC a, avec l'appui de la CEA, élaboré une stratégie pour le développement des TIC en Afrique centrale, qui porte sur les infrastructures, les réseaux et les interconnexions à haut débit.

La SADC aussi est allée de l'avant dans le secteur des TIC, avec la mise en oeuvre de l'infrastructure régionale de l'information de la SADC (SRII), qui a pour objet de fournir l'infrastructure et la connectivité nécessaires en matière de télécommunications. Le programme se déroule en trois phases: le court terme couvre la numérisation des liens de transmission; le moyen terme concerne l'expansion des activités

et le long terme porte sur la mise en œuvre d'autoroutes de transmissions régionales entièrement par fibre optique. L'association sud-africaine des télécommunications (SATA) mène actuellement une étude sur un projet à long terme de mise en œuvre d'un réseau minimum reliant ses États membres au Système de câble sous-marin de l'Afrique de l'Est (EASSY).

L'IGAD met en œuvre un programme régional d'appui au TIC pour favoriser l'ensemble du processus d'intégration en créant un environnement propice et favorable pour les TIC. Une fois que le projet sera mené à son terme, les coûts de l'activité économique dans la CER devraient très fortement baisser. Le programme a pour but de réduire la fracture numérique en levant certaines des contraintes qui empêchent l'utilisation des TIC.

Le COMESA a mis sur pied l'Association des régulateurs de l'information et de la communication en Afrique orientale et australe (ARICEA). L'ARICEA est un forum de consultation et de collaboration qui réunit les régulateurs et acteurs associés du secteur des TIC dans la région de l'Afrique orientale et australe.

La coopération régionale entre CER dans le domaine des TIC demeure l'une des principales priorités. Le COMESA, l'IGAD, la CAE et la Commission de l'océan Indien (COI) coopèrent pour s'attaquer aux nombreux aspects du développement des TIC, y compris l'intégration des politiques et de la réglementation, le développement de l'infrastructure, le renforcement des capacités, le partenariat et la coopération régionale, de même que la promotion des investissements. Ils ont également lancé le programme régional d'appui aux TIC (RICTSP) pour contribuer aux efforts de la région de l'Afrique orientale et australe visant à promouvoir un environnement propice pour les TIC.

Plusieurs partenaires des CER apportent un appui à la mise en œuvre de ces importants projets. Il en est ainsi de la CEA, qui apporte un appui aux politiques de l'infrastructure nationale de l'information et de la communication (INIC). Le principal objet de l'INIC est de traduire dans les faits la vision de la Société de l'information en Afrique (AISI) <sup>5</sup> au niveau national et de créer un environnement favorable à la libéralisation et à la déréglementation du secteur des télécommunications. La Commission cyberAfrique du NEPAD a, en collaboration avec le COMESA, l'IGAD et la SADC, entrepris la mise en œuvre des plans d'intégration et de rationalisation pour développer un réseau de fibre optique en Afrique orientale et australe. Le groupe de la BAD est chef de file d'un projet qui a pour objet de connecter les capitales africaines les unes aux autres par des dorsales à haut débit d'ici à 2012.

---

5 L'initiative « Société de l'information en Afrique », a été lancée par la CEA en mai 1996. Il s'agit d'un cadre pour la mise en place d'une infrastructure de l'information et de la communication en Afrique.

En 2007, l'UMA a commencé à mettre en œuvre le projet Ibn Khaldun en vue de la mise en place d'un réseau nord-africain de fibre optique. Elle a par ailleurs bénéficié d'un appui financier du groupe de la BAD en 2009, dans le cadre du Fonds spécial du NEPAD pour la préparation des projets d'infrastructures (FPPI/NEPAD), pour financer une étude visant à promouvoir le développement des TIC.

Certaines CER ont accordé des licences à de nouveaux opérateurs de téléphonie mobile et amélioré l'accès aux services de l'Internet. Le marché des TIC devrait être libéralisé davantage, par une accélération de la privatisation du réseau des télécommunications afin d'attirer des investisseurs étrangers, par la mise en œuvre de projets de télécommunications dans les zones rurales, par la création de centres de formation dans le domaine des TIC et par la réduction du coût des communications.

## **2.2.7 Intégration sectorielle**

### *Agriculture*

L'agriculture est l'activité économique principale dans de nombreux pays africains. Elle emploie des millions de personnes et sert de base à plusieurs industries. Une large proportion de la main-d'œuvre africaine est engagée dans l'activité agricole. Dans la plupart des pays africains, l'agriculture assure la survie et le bien-être de plus de 70% de la population. Près de 90% de la population rurale dépend directement ou indirectement de l'agriculture, et 60% de la main-d'œuvre totale est employée dans l'agriculture. Néanmoins, seuls 6% des terres arables africaines sont irriguées, comparativement aux 40% de terres arables irriguées en Asie. L'agriculture pâtit par ailleurs de la sécheresse, des inondations, de la prolifération des insectes et des conséquences de ces problèmes. Un certain nombre de CER ont adopté des programmes visant à améliorer la production agricole en Afrique.

La SADC a mis en œuvre, voilà plusieurs années, le réseau de la SADC pour la sécurité des semences (SSSN), un projet de création d'un marché régional des semences dont la première phase s'est achevée en mars 2007. La communauté travaille actuellement sur la deuxième phase du projet avec l'appui du gouvernement suisse.

Les États membres de la CAE ont élaboré deux documents pour promouvoir le développement agricole et assurer la sécurité en matière d'approvisionnement alimentaire de la CER; le premier document porte sur la politique de développement agricole et rural et le second sur la stratégie de développement agricole et rural. Ce dernier document concerne un projet à moyen et long termes (2005-2030) qui a pour objet l'amélioration des moyens de subsistance des populations rurales au cours des 25

prochaines années grâce à l'accroissement de la productivité, à de meilleures politiques commerciales et à des programmes d'aide sociale.

Le COMESA met, lui aussi, en œuvre des programmes visant à améliorer la productivité agricole, notamment le Programme intégré pour le développement de l'agriculture en Afrique (CAADP) du NEPAD, qui a notamment pour objet la commercialisation de la production agricole, les questions sanitaires et phytosanitaires, ainsi que l'amélioration des moyens de subsistance des communautés pastorales.

La CEDEAO a adopté un Plan d'action 2005-2010 pour la mise en œuvre de la politique régionale agricole de la communauté (ECOWAP), dont l'objet est de satisfaire les besoins alimentaires de la population, d'assurer le développement social et économique au sein de la communauté et d'œuvrer à l'élimination de la pauvreté dans les États membres. Il vise également à réduire les inégalités entre territoires, zones et pays. Il fait par ailleurs partie du CAADP du NEPAD.

La CEEAC a élaboré un programme régional de sécurité alimentaire et une politique agricole commune. Des unités de transformation de produits agricoles, comme le café, le coton, le cacao et le bois, ont été créées dans un certain nombre de pays de la CEEAC. On espère que ces unités accroîtront la valeur ajoutée de ces produits et amélioreront les revenus des producteurs.

Les pays de l'UMA sont situés dans des zones semi-arides et souvent soumises à des inondations. Au cours de la Conférence des ministres de l'agriculture de l'UMA, tenue au Maroc en juillet 2008, plusieurs idées et projets ont fait l'objet de recommandations pour le secteur agricole, y compris la mise en place d'une stratégie pour la sécurité alimentaire, la création d'un observatoire nord-africain des céréales, celle d'une zone de libre-échange nord-africaine pour les produits agricoles, la recherche sur les semences et l'utilisation de sources d'eaux non conventionnelles (eau saline, eaux usées). Le Maroc a lancé son propre Plan Vert dont l'objet est de promouvoir l'agriculture nationale et d'en améliorer la compétitivité. Le plan permettra le développement durable du secteur pour en faire un des principaux moteurs de la croissance dans les 15 années à venir.

### *Industrie*

Au cours des dernières décennies, les efforts de l'Afrique tendant à s'industrialiser ont échoué parce que l'on a accordé trop d'attention aux marchés intérieurs. Dans l'économie moderne, tous les pays doivent fortement s'appuyer sur des secteurs industriels, s'ils veulent faire une percée sur les marchés mondiaux.

En 2007, l'industrie a progressé en Afrique au rythme de 8%, avec une prédominance des industries manufacturières, qui ont progressé au rythme de 9,6% en moyenne, suivies des industries minières. L'Afrique orientale et australe a enregistré les taux de croissance les plus élevés, en particulier dans les secteurs minier et du bâtiment. En Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale, la croissance moyenne du secteur manufacturier a baissé en comparaison avec la dernière décennie. En Afrique du Nord, la croissance du secteur manufacturier a baissé en 2006, à 5,4% de moyenne.

Les États membres de la CEDEAO envisagent d'élaborer le rapport final sur la politique industrielle commune de la région et un protocole de la CEDEAO sur l'industrie. Ces projets devraient permettre d'augmenter de manière significative la productivité et la compétitivité de nombreux pays de la région, tout en aidant à créer des emplois et à réduire la pauvreté.

## 2.3 Questions intersectorielles

### 2.3.1 Secteur privé

Le secteur privé est un moteur de croissance économique et de développement durable. Les pays ont besoin de secteurs privés dynamiques pour stimuler leur croissance économique. D'où la nécessité d'une coopération entre organismes publics et privés. Dans la plupart des cas, le secteur privé, les paysans, les micro-entrepreneurs et d'autres acteurs ont pour objectif commun de développer l'économie par la création d'emplois<sup>6</sup>. Conscients du rôle que joue le secteur privé dans le développement économique, l'UA, les États membres et les CER ont reconnu le rôle important des entreprises du secteur privé dans le développement économique et ont, en conséquence, intensifié leur coopération avec elles. L'UA organise chaque année des forums pour le développement du secteur privé, pour discuter de questions importantes relatives au secteur privé et au développement économique.

En 2004, la SADC a lancé le Forum des affaires de la SADC (SBF), un regroupement régional d'organisations du secteur privé, qui joue un rôle de supervision dans l'espace SADC. Il est par ailleurs chargé de suivre la mise en œuvre d'une stratégie régionale de la SADC visant à entretenir un puissant partenariat entre les entités régionales du secteur privé et du secteur public. Le SBF est constitué de neuf organisations régionales des affaires: les chambres de commerce et de l'industrie, les associations de transporteurs routier, les associations des industries minières, les syndicats agricoles, les réseaux d'entreprises, les associations de chemins de fer, les

---

<sup>6</sup> Rapport de la Banque mondiale sur le développement dans le monde 2005.

associations de banques, les organisations patronales et un réseau régional d'appui aux petites entreprises.<sup>7</sup>

Le département de la CEDEAO chargé du secteur privé a pour mission de stimuler des investissements, des entreprises conjointes et des petites et moyennes entreprises transfrontières, ce qui contribue de manière significative à créer le type d'économie régionale compétitive, dynamique et diversifiée qui a la faveur des investisseurs. En février 2009, la communauté a tenu son deuxième forum des affaires à Ouagadougou (Burkina Faso). L'objet en était d'appuyer les efforts de la Commission de la CEDEAO tendant à encourager le secteur privé à contribuer à la compétitivité, la sécurité alimentaire et le développement de la région grâce à des partenariats commerciaux et à l'intégration commerciale.

Au sein de l'IGAD, des efforts sont en cours pour réactiver le Forum des affaires de l'IGAD (IBF). Les institutions du secteur privé, sous la houlette de la Chambre nationale de commerce et d'industrie de l'Ouganda (UNCCI), sont en train d'envisager avec le secrétariat de l'IGAD la tenue de la première réunion de réactivation à la mi-2010 à Kampala. L'IBF sert de porte-voix à la communauté des affaires pour influencer les politiques menées et les mesures prises au niveau régional.

### **2.3.2 Paix et sécurité**

La question de la paix et de la sécurité continue de constituer une entrave aux efforts que déploie l'Afrique pour son intégration et son développement. Réaliser l'un et l'autre objectifs revêt une importance cruciale, si l'on veut créer l'environnement permettant de consolider l'intégration régionale sous tous ses aspects. Actuellement, des conflits et des guerres civiles sévissent dans un certain nombre de pays africains, dont le Soudan (Darfour et Sud-Soudan), entre l'Éthiopie et Erythrée, la Somalie, la République démocratique du Congo (RDC), les Comores et la République centrafricaine. Le caractère destructeur et récurrent de ces conflits a eu des conséquences importantes et dévastatrices sur l'État concerné, la région et le continent dans son ensemble, et a créé un environnement d'insécurité perpétuelle.

La forte intensité et la durée fréquemment longue de ces conflits ont provoqué des pertes massives en vies humaines, des déplacements de populations, le recrutement d'enfants soldats et l'exclusion sociale. Les conflits ont également détruit l'infrastructure socio-économique, affaibli les capacités institutionnelles, aggravé la pauvreté et la misère humaine à travers le continent et même rendu difficile le développement

---

<sup>7</sup> Le lancement de ce forum a fait suite au dialogue qui a eu lieu entre le secrétariat de la SADC et 12 organisations régionales des affaires au sujet de l'engagement progressif du secteur privé dans les structures politiques de la SADC en charge du développement économique.



durable de l'Afrique et la réalisation par celle-ci des objectifs du Millénaire pour le développement.

L'UA a fait de la paix et de la sécurité de hautes priorités. Entre 2000 et 2004, les dirigeants africains ont pris des initiatives courageuses dans ces deux domaines et ont mis en place une architecture continentale de la paix et de la sécurité qui comprend le Protocole relatif à la création du Conseil de paix et de sécurité de l'Union africaine.

Dans la CEDEAO, la situation politique en Côte d'Ivoire connaît une amélioration depuis 2008. Un accord de paix a été récemment signé en Libye entre les rebelles et le Gouvernement du Niger, et des signes de stabilité apparaissent dans le nord du Mali.

Dans la CEEAC, un comité chargé des questions de sécurité a été mis sur pied en 1992 pour veiller sur les opérations de paix en Afrique centrale. Le comité continue de concevoir et de promouvoir des mesures en matière de diplomatie préventive et de consolidation de la paix. Une brigade régionale de maintien de la paix a été constituée dans le cadre de la Force multinationale en République centrafricaine, dont le quartier général se trouve à Libreville (Gabon).

Des conflits opposant des membres de l'IGAD continuent de sévir dans la région. En 2000, l'Autorité a mis en place le Mécanisme d'alerte précoce et de réaction aux conflits (CEWARN), qui a pour objet de prévenir les conflits violents. La CAE a conçu une stratégie de paix et de sécurité, et est en passe d'adopter un protocole recensant les domaines de coopération entre les États partenaires.

### **2.3.3 Problématique homme-femme**

Les CER sont attentives aux questions relatives à la violence à l'égard des femmes et s'emploient à assurer une représentation plus importante des femmes dans les postes de responsabilité dans le domaine socio-économique et à éliminer toutes formes de discrimination à leur encontre.

À n'en pas douter, la situation des femmes est généralement moins favorable que celle des hommes dans la plupart des pays, en particulier dans le tiers monde. Souvent, les femmes disposent d'un accès limité à l'éducation et aux autres possibilités, ce qui rend leur productivité relativement moindre que celle des hommes. Néanmoins, les femmes constituent une large proportion de la population active dans les petites et moyennes entreprises. L'amélioration de la productivité des femmes devrait contribuer de manière significative à la croissance économique, à l'efficacité, à l'intégration régionale et à la réduction de la pauvreté.

Les CER, les États membres et les institutions panafricaines devraient tous accorder une attention particulière à l'égalité des sexes. Dans la SADC, la question de l'attention prioritaire à accorder à la problématique homme-femme a trouvé un écho dans le plan indicatif stratégique régional de développement. La troisième session ordinaire de la Conférence des chefs d'État et de gouvernement de l'UA, tenue à Addis-Abeba (Éthiopie) en juillet 2004, a adopté la Déclaration solennelle sur l'égalité des sexes en Afrique. La déclaration constitue un important instrument africain visant à promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes. Par cet instrument, les dirigeants africains ont pris l'engagement de faire rapport chaque année sur les progrès accomplis dans la poursuite de ces objectifs.

## 2.4 Conclusion

En dépit des nombreux défis recensés dans le présent chapitre, un certain nombre de CER ont réalisé des progrès significatifs dans le processus d'intégration régionale. Bien entendu, beaucoup reste encore à faire. La mise en œuvre d'un PMI constitue un pas important vers l'intégration régionale, si l'on veut que celle-ci devienne réalité. Les pays africains doivent également mettre en œuvre les diverses décisions adoptées par les chefs d'État et de gouvernement en matière d'intégration régionale.

Les États membres, en particulier les décideurs, devraient considérer l'intégration régionale comme une partie intégrante de leur stratégie élargie de développement. La fragmentation des marchés en Afrique doit laisser place à leur intégration, afin d'attirer des investissements substantiels, en provenance tant du continent que du reste du monde, et afin d'aider à l'instauration d'économies compétitives et plus diversifiées.

Compte tenu de l'importance que revêtent les TIC dans la croissance économique de l'Afrique, les États membres et les parties prenantes devraient intensifier leurs efforts tendant à libéraliser les TIC, en accélérant la privatisation des réseaux de télécommunications pour attirer des investisseurs étrangers, en créant des centres de formation dans le domaine des TIC et en réduisant le coût des communications.

Les CER devraient mettre en œuvre des programmes visant à améliorer la production agricole dans les zones soumises à la sécheresse, aux inondations et aux insectes, cela grâce au partage des meilleures pratiques, la mise en place d'un système d'alerte précoce et l'amélioration de la conservation des produits alimentaires. Toutes les CER doivent par conséquent hâter la mise en œuvre du CAADP, pour qu'une solution puisse être trouvée au problème de la sécurité alimentaire sur le continent.

Pour la libre circulation des biens, des services et des personnes, il existe une nécessité urgente de développer les infrastructures, qui font partie des principaux obstacles au transport des biens et des services. Il y a lieu de régler la question du passage des frontières et celle des passeports pour faciliter la libre circulation des personnes à travers les régions.

## Bibliographie

Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), 2008. *Rapport annuel 2008*, Dakar, Sénégal

Bureau sous-régional de la CEA en Afrique de l'Est (BSR/CEA-AE). « Cracking Progress on implementations Ictus for Développement in Eastern Africa: report on economic and social conditions of the Eastern Africa sub-region 2009 », document présenté à la treizième réunion du Comité intergouvernemental d'experts, Mahé, Seychelles, 27-29 avril 2009

CEA, 2008. *Rapport sur l'évaluation de l'intégration régionale en Afrique (ARIA III): Vers l'intégration monétaire et financière en Afrique*. CEA: Addis-Abeba (Éthiopie)

Ibid. « Évolution du commerce intra-africain », présenté à la sixième session du Comité sur le commerce, la coopération et l'intégration régionales, Addis-Abeba (Éthiopie), 13-15 octobre 2009

Ibid. « La situation du transport en Afrique »

CEDEAO, 2009. « Les ministres de la CEDEAO s'engagent à améliorer la sécurité dans la région », article contenu dans le communiqué de presse n° 118/2009, 6 novembre 2009, [www.ecowas.int](http://www.ecowas.int), Abuja (Nigéria)

Commission de l'Union africaine (CUA), 2009. *État de l'intégration en Afrique (EIA)*. CUA: Addis-Abeba (Éthiopie)

Ibid. « *Programme minimum d'intégration* ». CUA: Addis-Abeba (Éthiopie)

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2009. *Perspectives économiques en Afrique, 2009*, Paris (France)

Organisation mondiale du commerce, 2009. *Statistiques internationales du commerce 2009*, Genève (Suisse)

UEMOA, 2008. *Rapport annuel de la Commission sur le fonctionnement et l'évolution de l'Union 2008*, Ouagadougou (Burkina Faso)

## **Sites Internet**

[www.africa-union.org](http://www.africa-union.org)

[www.comesa.int](http://www.comesa.int)

[www.eac.int](http://www.eac.int)

[www.ecowas.int](http://www.ecowas.int)

[www.maghrebarabe.org](http://www.maghrebarabe.org)

[www.sadc.int](http://www.sadc.int)

[www.uemoa.int](http://www.uemoa.int)

[www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)



# Points de vue théoriques sur le commerce, la croissance et la réduction de la pauvreté

## 3.1 Introduction

Le consensus qui se dégage de la littérature théorique est que le commerce favorise la croissance et la réduction de la pauvreté, parce qu'il agit en tant que véhicule permettant d'échanger le surplus de la production nationale contre les produits d'autres pays. Le commerce incite aussi à allouer les ressources en fonction des avantages comparatifs des pays participant aux échanges et il stimule la croissance économique. Ces pays tirent de leurs échanges des gains substantiels en termes de prospérité.

Néanmoins, si le commerce entre les pays peut engendrer une croissance générale, il n'existe pas de garantie que les avantages cumulés sont répartis de manière égale entre partenaires commerciaux. Il y a des gagnants et des perdants dans toute relation commerciale. Il est toutefois possible que les participants à des échanges commerciaux soient tous gagnants, à des degrés divers. Plusieurs facteurs déterminent la mesure dans laquelle un pays peut tirer avantage d'une relation commerciale. Au nombre de ces facteurs figurent les termes de l'échange entre le pays et ses partenaires commerciaux, le taux de change international entre les produits commercialisés et les caractéristiques sur les marchés des produits qu'exporte le pays.

Winters (2002) a démontré que le commerce peut influencer sur la pauvreté par différents canaux (croissance économique, évolution des prix, revenus des ventes sur le marché, recettes publiques). Du fait que la pauvreté reste le plus grand défi que l'Afrique doit relever, l'analyse du lien entre commerce et pauvreté revêt une importance cruciale, la réduction des effets de la pauvreté constituant l'objectif fondamental. L'accroissement des échanges recelant des gains potentiels, de nombreux pays africains continuent d'appliquer des politiques de libéralisation du commerce devant les mener à la prospérité et à la croissance, et leur permettre, à terme, de réduire la pauvreté. La littérature démontre qu'il existe un lien étroit entre croissance économique générale et réduction de la pauvreté. Ces corrélations simples ne prouvent aucun lien de causalité, mais elles montrent le rôle indéniable que les politiques favorables à la croissance jouent dans toute stratégie de réduction de la pauvreté.

Le présent chapitre est structuré de la manière suivante: la section 3.2 contient une démonstration du lien entre commerce, croissance et réduction de la pauvreté; la section 3.3 met en exergue les liens entre commerce et finance; la section 3.4 contient un examen des résultats enregistrés par l'Afrique dans le commerce mondial et les conclusions figurent à la section 3.5.

## 3.2 La relation entre commerce, croissance et réduction de la pauvreté

Baldwin (2003) a démontré de manière convaincante que les pays où existent peu de restrictions au commerce parviennent à une croissance économique plus rapide que les pays où sont appliquées des politiques plus restrictives. Puisque la pauvreté est réduite plus rapidement lorsque la croissance est plus rapide, les pays pauvres pourraient recourir à la libéralisation du commerce en tant qu'instrument de leurs politiques. La libéralisation du commerce réduit les distorsions des prix relatifs et permet que les activités présentant des avantages comparatifs se développent pour doper la croissance économique.

Les pays pauvres ont tendance à s'engager dans des activités à forte intensité de main-d'œuvre, en raison de la disponibilité d'une main-d'œuvre abondante. Ainsi, la suppression des barrières commerciales dans ces pays induit-elle une activité économique intense, crée des emplois et procure des revenus à de nombreuses personnes pauvres. Par ailleurs, la mise en oeuvre de politiques restrictives par des pays pauvres disposant d'une main-d'œuvre abondante provoque une distorsion des prix relatifs en faveur des activités à forte intensité de capital. La suppression des barrières commerciales pourrait conduire à un déclin de la valeur des actifs des industries protégées et, par là, à une destruction d'emplois dans les industries en question. Ce qui donne à penser que la libéralisation du commerce produit des effets sur la distribution des revenus, les industries s'adaptant aux politiques de libéralisation du commerce mises en oeuvre.

### 3.2.1 Établir un lien entre le commerce et la croissance

Winter, McCulloch et McKay (2004) ont montré qu'il est possible de réduire la pauvreté grâce à une croissance économique à long terme. Ils soutiennent qu'une croissance économique plus rapide permet d'élever les niveaux de revenu, ce qui, à son tour, permet aux pouvoirs publics de percevoir plus de recettes fiscales pour prendre des mesures distributives. Pour comprendre de tels effets, il est important de distinguer le lien entre l'ouverture d'une économie et la croissance, d'une part, du lien entre croissance et inégalités, de l'autre.



La théorie selon laquelle le commerce se trouve positivement corrélé à la croissance économique remonte à Adam Smith, qui soutenait que le commerce permet une spécialisation accrue. La spécialisation permet de parvenir plus rapidement à des économies d'échelle, en particulier pour des pays ne disposant que de marchés intérieurs exigus. Tous les moyens de production d'un pays sont aussi pleinement exploités grâce au commerce. Les entreprises nationales sont contraintes d'améliorer leurs technologies du fait de la concurrence venant des importations. En outre, l'intégration économique plus poussée avec le monde extérieur favorise l'innovation au travers de la diffusion de nouvelles technologies provenant de pays plus avancés. Un accroissement des importations fait reculer les monopoles nationaux qui maintiennent la production à un faible niveau et les prix au-dessus du niveau optimal social.

C'est par deux mécanismes que le commerce produit des effets sur la croissance: l'efficacité induite par la spécialisation et les économies d'échelle. Ainsi, grâce à l'efficacité induite par la spécialisation, la plupart des pays en développement acquerront-ils des avions moins chers en les achetant chez Boeing ou Airbus, grâce à des recettes d'exportation, plutôt que d'essayer de les construire eux-mêmes localement. De plus, la plupart des pays en développement dépendent davantage du marché mondial pour les économies d'échelle que les pays industrialisés. Le Costa Rica, par exemple, fait des économies d'échelle en important des puces informatiques de l'usine Intel. Il en aurait été autrement, s'il n'avait pas accès au marché extérieur. De même, le mécanisme anti-monopole visant à tirer profit des effets bénéfiques du libre-échange revêt probablement plus d'importance pour les pays en développement que pour les pays développés, là aussi parce que le marché intérieur aura tendance à être plus exigü et, par là, à être plus sensible aux conséquences de la monopolisation.

Le lien entre le commerce et la croissance peut se traduire par une productivité accrue. Les contacts avec le marché mondial consolide le facteur total de productivité dans un produit agricole. L'agriculture est un secteur dans lequel le progrès technique a été extrêmement important. Cela a été démontré par la révolution verte en Asie, avec les pratiques améliorées et les nouvelles variétés de semences qui ont été adoptées. Au Brésil aussi, cette réalité a été démontrée avec la propagation des cultures génétiquement modifiées. Ces avancées ne se seraient pas produites si ces pays n'avaient pas eu de contact avec les marchés mondiaux. Selon Krugman (2003), l'histoire démontre que les pays pauvres qui ont pu améliorer le niveau de vie de leurs populations y sont parvenus grâce à la mondialisation, du fait qu'ils ont choisi de produire pour le marché mondial plutôt que de chercher à se suffire à eux-mêmes. Grossman et Helpman (1994) montrent que l'intégration à l'économie mondiale peut doper la productivité d'un pays. Premièrement, les résidents d'un pays intégré aux marchés mondiaux peuvent ainsi accéder à de plus vastes connaissances technologiques que ceux de pays qui vivent dans un isolement relatif, parce que le commerce concourt à la diffusion de la technologie. Deuxièmement, l'exposition à la

concurrence internationale peut atténuer les risques d'une recherche industrielle faisant double emploi. Si une entreprise qui fabrique un produit pour le marché intérieur n'a besoin de recourir qu'à des technologies, nouvelles dans l'économie locale uniquement, une autre qui espère entrer avec succès dans la compétition qu'impose le marché international sera contrainte de trouver des idées réellement novatrices à une échelle mondiale. Troisièmement, en élargissant la base potentielle de consommateurs, l'intégration internationale peut inciter à une recherche industrielle plus poussée.

Les mécanismes de passage d'un commerce plus ouvert à un gain dynamique en facteur de croissance de la productivité ne devraient pas moins s'appliquer aux pays en développement qu'aux pays industrialisés. Il ne fait guère de doute que, pour les deux pays qui comptent le plus grand nombre de pauvres dans le monde, la Chine et l'Inde, l'expérience des deux dernières décennies a été conforme de façon éclatante au diagnostic selon lequel l'ouverture du commerce à l'économie mondiale renforce la productivité et la croissance économique.

Pour illustrer cette relation, certains économistes utilisent des modèles néoclassiques, qui sont essentiellement des modèles d'équilibre général, avec des rendements d'échelle constants ou décroissants, des individus agissant de manière rationnelle en recourant uniquement aux marchés et sans coûts de transaction. En pareil cas, la structure des échanges entre pays est déterminée par les avantages comparatifs. D'autres économistes emploient des modèles de Ricardo, dans lesquels l'avantage comparatif prend la forme des différences technologiques. Dans les modèles Heckscher-Ohlin, l'avantage comparatif prend la forme des différences en dotations en ressources. Le résultat auquel on parvient avec les modèles néoclassiques est qu'un pays obtiendra des gains statiques de la libéralisation du commerce, le plus important de ces gains étant l'efficacité dans l'allocation des ressources. En baissant les barrières commerciales, un pays fait face aux prix relatifs internationaux qui induisent une efficacité dans l'allocation des ressources intérieures aux secteurs présentant un avantage comparatif, accroissant ainsi la prospérité générale. Cependant, Rodrik (1988), Devarajan et Rodrik (1989) et Krugman (1994) ont mis en doute ces résultats, arguant du fait que les modèles néoclassiques ne retiennent que les augmentations du niveau des revenus et que, dès lors, la libéralisation du commerce peut ne pas conduire à une augmentation durable du taux de croissance. Ils soutiennent que, dans des conditions marquées par des économies d'échelle et par une concurrence imparfaite, l'effet de la libéralisation du commerce sur la prospérité générale peut être négatif.

En réaction à la faiblesse des modèles de croissance néoclassiques, certains économistes, tout en conservant l'essentiel du modèle, y ont ajouté des éléments nouveaux, qui considèrent la croissance comme étant endogène. Cette théorie veut qu'il existe un facteur «accumulable», à savoir la technologie, qui résulte des facteurs de production

intermédiaires. Une augmentation de la productivité des facteurs de production intermédiaires entraîne une augmentation du taux d'accumulation et dans la croissance de la production au cours des périodes suivantes. D'où une différence appréciable entre le modèle néoclassique de croissance et les modèles endogènes.

Si l'effet des modèles néoclassiques pourrait être négatif, selon les nouveaux modèles de croissance, la politique commerciale, elle, affecte à la fois le niveau d'une économie et le taux de croissance à long terme, et pas seulement les niveaux de revenu. En recourant au modèle endogène, Duncan et Quang (2003) expliquent que les pays en développement qui adoptent des politiques protectionnistes empêchant l'accès à des biens d'équipement importés qui contiennent une technologie améliorée font obstacle aux perspectives de croissance durable. Les deux auteurs soutiennent qu'il existe des «retombées» du commerce, notamment la diffusion de nouvelles connaissances, permettant d'améliorer l'efficacité et d'impulser une croissance durable.

Une partie de la littérature met l'accent sur l'importance des institutions, laissant entendre que la libéralisation du commerce ne produit d'effet positif sur la croissance que si des institutions appropriées sont en place. Sans ces institutions, les réformes du commerce et les autres réformes structurelles restent sans efficacité. Suivant cette partie de la littérature, la libéralisation du commerce produit ainsi un effet plus vaste que la seule évolution des prix relatifs. Elle implique aussi de multiples réformes institutionnelles.

L'évaluation empirique de la relation entre le commerce et la croissance n'est pas concluante. Certaines études ont abouti à une corrélation positive entre commerce et croissance, tandis que d'autres sont arrivées à la conclusion selon laquelle la réduction des barrières commerciales produit un effet négatif. Little, Scitovski et Scott (1970) et Balassa (1971) ont été les premiers à s'intéresser au sujet. Depuis lors, de nombreux économistes ont essayé d'établir un lien entre variables de la politique commerciale et résultats et croissance économiques. La recherche entreprise peut être répartie en deux groupes: les études portant sur plusieurs pays, qui analysent dans le détail l'expérience de certains pays ayant procédé à des réformes du commerce, et les études économétriques comparatives couvrant plusieurs pays, dans lesquelles se trouvent analysée la relation entre l'ouverture de l'économie et le commerce.

Les études initiales, entreprises par Dollar (1992), Sachs et Warner (1995), Ben-David (1993) et d'autres, ont consisté en des analyses comparatives de régression couvrant plusieurs pays. Elles ont conclu à des corrélations positives entre le degré d'ouverture d'un pays et la rapidité de la croissance économique. Cependant, Rodriguez et Rodrik (1999) et de nouveau Rodrik (2001) ont mis en doute ces résultats, arguant du fait que l'ouverture est probablement une conséquence plutôt qu'une condition préalable de la croissance. Pour traiter du problème du lien de causalité, Frankel et Romer (1999) n'analysent que l'effet de la composante du commerce qui

ne peut pas subir d'influence de la croissance à court terme, principalement imputable aux populations, à la superficie des territoires concernés et aux distances. Ils relèvent que cette composante entre pour une part significative dans les différences entre pays, en termes de revenu et de croissance, et laissent entendre qu'il existe une relation générale entre un volume d'échanges plus important et une croissance plus forte.

Dollar et Kraay (2002) ont eux aussi montré l'existence d'un lien entre la libéralisation du commerce et les réductions de niveau de la pauvreté grâce à la croissance. Salinas et Aksoy (2006) utilisent l'estimation venant du pays même qui est soumis à l'étude pour contourner la nécessité de mesurer le degré d'ouverture du commerce et ils sont parvenus à la conclusion selon laquelle, en moyenne, la croissance du PIB par habitant augmente de 1,2 à 2,6% après une libéralisation du commerce. On peut conclure de ces études que les réformes du commerce contribuent à un développement économique durable dans les pays en développement. De surcroît, la libéralisation du commerce a une influence positive sur l'efficacité et la stabilité à long terme.

Selon Winters et al. (2004), trois difficultés peuvent être rencontrées lorsque l'on tente d'établir un lien empirique entre commerce et croissance économique. Premièrement, pour les pays qui font peu ou pas de commerce avec le monde extérieur, il est très difficile de mesurer l'état de leur commerce. Deuxièmement, la libéralisation du commerce en elle seule ne garantit pas un effet durable sur la croissance. Elle doit être combinée à d'autres politiques structurelles. Troisièmement, il est très difficile d'établir le lien de causalité.

### **3.2.2 Politique commerciale, croissance et réduction de la pauvreté**

Il est dit que les réformes et stratégies de politiques commerciales sont à la base de la croissance durable que connaissent un certain nombre de pays. L'expérience des économies de l'Asie du Sud-Est, en particulier de Singapour, de Hong Kong, du Japon, de Taiwan (Chine) et de la Corée confirme cette observation. Ces dernières années, le Chili et Maurice ont également enregistré de remarquables augmentations de revenu, grâce en partie aux réformes du commerce. Tous ces pays ont augmenté de manière substantielle leurs exportations et leur part du commerce dans le PIB, augmenté les niveaux de revenu, réduit la pauvreté et sont devenus d'actifs acteurs sur le marché mondial. Bien que l'expansion des exportations constitue un élément commun à ces expériences réussies, il existe des différences considérables dans les modèles de politiques commerciales mis en oeuvre.

Les réformes des politiques commerciales peuvent revêtir des formes différentes. Toutefois, trois types de réformes sont utilisés par certains pays qui ont enregistré des succès. La première forme, celle consistant en une **libéralisation du commerce à l'échelle de toute l'économie**, est pratiquée par Hong Kong, Singapour et le Chili. Ces pays ont supprimé toutes les barrières non tarifaires. La Banque mondiale indique dans un rapport que Hong Kong et Singapour pratiquaient le libre-échange, avec des droits nuls, alors que le Chili recourait à des droits de douane bas et uniformes.

Une deuxième catégorie importante de réforme est celle de la **protection accompagnée de politiques de compensation pour les exportateurs**. Cette réforme tend à imposer des contrôles stricts sur les importations destinées aux marchés intérieurs, pour ainsi décourager les exportations. Avec les réformes des politiques commerciales protectionnistes, les entreprises sont incitées à produire pour la vente sur le marché intérieur, au détriment des exportations. La Corée, Taiwan, la Chine et le Japon ont utilisé cette méthode pour parvenir à une croissance rapide et durable du commerce et du PIB. La protection des produits et services intermédiaires crée un handicap sérieux pour les industries d'exportation, parce qu'elle porte leurs coûts à des niveaux plus élevés que ceux de leurs concurrents potentiels sur les marchés mondiaux, les décourageant par l'effet du protectionnisme sur le taux de change réel.

Les politiques commerciales de la Corée fournissent un bon exemple des effets du protectionnisme. La Banque mondiale relève dans un rapport que, au cours des années 60 et 70, les exportations et l'économie coréennes se sont développées très rapidement, en dépit de l'existence de barrières tarifaires et non tarifaires élevées pour les importations<sup>1</sup>. La théorie économique indique que l'imposition de taxes à l'importation rend la production pour le marché intérieur plus rentable, au détriment du marché de l'exportation. La Corée compense le déséquilibre en défaveur des exportations par une admission en franchise de droits des produits intermédiaires utilisés dans la fabrication des produits exportés, tout comme par des aides à l'équipement accordées aux exportateurs. Elle a en outre accordé à ces derniers un accès préférentiel aux capitaux, à des taux d'intérêt considérablement plus bas que ceux accordés aux entreprises produisant pour le marché intérieur. Cette politique a grandement contribué à augmenter les exportations, à réduire les importations et à stimuler la croissance économique de la Corée.

Le troisième instrument de politique commerciale permettant de développer le commerce et de stimuler la croissance est la **protection accompagnée de la création de zones franches industrielles (ZFI)**. L'existence de ZFI favorise les exportations d'un pays doté d'un régime de protection commerciale qui décourage les exportations. Les exportateurs d'une ZFI ont un accès en franchise de droits aux facteurs de production intermédiaires et sont souvent soumis à des contraintes réglementaires

---

1 Voir [www.worldbank.org/trade](http://www.worldbank.org/trade).

moindres. Il s'ensuit qu'ils peuvent ainsi concurrencer sur quasiment un pied d'égalité les industriels qui produisent pour le marché intérieur. Maurice a augmenté considérablement ses exportations et réduit la pauvreté grâce à des ZFI créées dans le cadre d'un régime commercial qui n'était pas totalement libéralisé. Watson (2000) soutient que, pour des pays à faible revenu et disposant de faibles institutions commerciales, les ZFI peuvent être des instruments efficaces de promotion de la production destinée à l'exportation, non seulement parce qu'elles permettent l'accès en franchise de droits à des facteurs de production importés, mais aussi parce qu'elles constituent des moyens de s'attaquer au problème des infrastructures et à celui de la faiblesse des services publics qui entrave l'investissement.

Comme indiqué plus haut, une manière pratique de stimuler le commerce et de s'ouvrir à l'économie mondiale consiste à opter pour des régimes libéraux du commerce. Mais cette stratégie n'est pas sans coûts, qui peuvent décourager les pays à procéder à pareilles réformes, de crainte qu'elles ne produisent de possibles effets négatifs sur leur économie et sur les pauvres au sein de leurs populations. Dans une analyse portant sur plus de 50 études empiriques, Matusz et Tarr (2000) sont toutefois parvenus à la conclusion que les coûts d'ajustement sont infimes par rapport aux avantages qu'offre la libéralisation du commerce. Dans une étude sur les réformes du commerce dans 19 pays en développement, Papageorgiou, Choksi et Michaely (1990) ont abouti à la conclusion selon laquelle la libéralisation du commerce n'avait pas entraîné en général de baisse de l'emploi, même sur le court terme. Ces auteurs ont relevé que, en comparaison avec la période d'avant la réforme, l'emploi dans l'industrie manufacturière était devenu plus important une année après la libéralisation. De fait, dans 12 des 13 cas, l'emploi dans l'industrie manufacturière était devenu plus important au cours de la période de la réforme, comparativement aux niveaux enregistrés avant la libéralisation. Parker et al. (1995) et Harrison et Revenga (1995) ont mené des études similaires ayant abouti à des résultats semblables.

Les données disponibles montrent que les coûts d'ajustement sont généralement à court terme et disparaissent lorsque les travailleurs trouvent à nouveau un emploi, tandis que l'on peut s'attendre à ce que les avantages de la réforme du commerce s'accroissent à mesure que l'économie se développe. Dans les économies en développement, comme celles de l'Afrique, la libéralisation du commerce devrait favoriser l'emploi, étant donné que les exportations seront de manière générale produites par des entreprises à forte intensité de main-d'œuvre. Des mutations internes importantes se produisent au sein des entreprises généralement après la libéralisation, qui tend à réduire au minimum la suppression des facteurs de production. Qui plus est, la durée du chômage dans la plupart des entreprises tend à être plus courte. Dans de nombreuses entreprises, le taux normal de renouvellement du personnel est supérieur au taux qui résulte de la suppression d'emplois induite par la libéralisation, ce qui démontre que la réforme peut se faire sans risque de chômage important.

La plupart de ces études portent surtout sur les pays industrialisés, ce qui fait que davantage de recherche est nécessaire pour procéder à une extrapolation des résultats aux pays en développement. Cependant, Liedholm et Meade (1995) ont conclu à l'existence d'un nombre élevé de créations de petites et moyennes entreprises dans les pays en développement, où ces entreprises entrent pour une part importante dans le nombre total d'emplois. Ce nombre élevé de créations de ces entreprises indique que les entrepreneurs réagissent rapidement aux nouvelles possibilités qui s'offrent, ce qui rend vraisemblable l'idée d'un ajustement rapide à la réforme du commerce. Par conséquent, il est peu probable que les suppressions d'emplois résultant de la libéralisation soient plus nombreuses que celles qui découlent du fonctionnement normal, au jour le jour, des économies de nombreux pays.

Dans les années 70, un certain nombre de pays en développement ont commencé à libéraliser leur commerce et ont cherché à ouvrir leurs économies aux marchés mondiaux. Comme Baldwin (2003) l'a souligné, ces politiques, connues sous le nom d'«industrialisation par substitution aux importations» étaient fondées sur deux hypothèses: la nécessité qu'il y avait de s'attaquer à l'écart grandissant entre pays riches et pays pauvres, du fait de l'absence d'industries dans les pays en développement; pour s'industrialiser, les petits pays devaient protéger leur secteur manufacturier naissant. Ces idées ont eu une influence réelle, particulièrement en Amérique latine et dans certains pays africains.

Kruger (1998) indique que c'est à la fin des années 80 que les politiques protectionnistes ont commencé à perdre du terrain. Les pays en développement avaient renoncé à l'industrialisation de substitution aux importations au profit de celle de substitution aux exportations, qui exige une libéralisation du commerce. Kruger relève que les principaux arguments contre la première option sont les suivants:

- Les pays en développement, y compris ceux d'Afrique, disposent en général d'un avantage comparatif dans la production de biens nécessitant une forte intensité de main-d'œuvre, tout en important des biens et services nécessitant une forte intensité de capital. Cela signifie que la protection des entreprises concurrentes des importations devrait exiger des économies en développement qu'elles substituent aux produits importés des biens locaux, à forte intensité de capital, produits à des coûts plus élevés. Avec les mêmes montants de dépenses d'équipement, des prix plus élevés des biens d'équipement signifient un niveau plus faible d'équipement réel et de résultats, atteint à des taux de croissance plus faibles.
- L'adoption du protectionnisme par les pays en développement impose d'allouer des ressources, au détriment des exportations, à des entreprises importatrices de produits de substitution aux exportations, ce qui est source de pressions sur les réserves de devises.

- Les pays en développement disposent d'un faible revenu par habitant et leurs marchés sont de taille relativement petite. Protéger de tels marchés pourrait avoir pour conséquence soit de concentrer une position de force entre les mains d'un petit nombre d'acteurs soit de conduire à des branches de production fragmentées, un trop grand nombre d'entreprises se trouvant en dessous de la taille minimale d'efficacité. Dans l'un comme l'autre cas, les consommateurs locaux sont contraints de payer des prix plus élevés que ceux des produits importés.
- Les politiques de substitution des importations aux exportations ont tendance à favoriser la corruption parmi les fonctionnaires qui ont un contrôle sur l'octroi des licences d'importation et parmi ceux qui sont chargés de la collecte des droits de douane.

### 3.2.3 Instruments de la politique commerciale

Dans la présente section, l'accent est mis sur les instruments de la politique commerciale qui influent sur les courants des échanges de biens et services entre pays. En concevant un cadre stratégique pour une politique commerciale favorable à la croissance et à la réduction de la pauvreté, un pays doit disposer d'instruments adéquats dans sa «boîte à outils». Il est dès lors particulièrement important que les pouvoirs publics comprennent comment fonctionnent les politiques commerciales, notamment la manière dont les barrières non tarifaires, telles que les licences et les permis, influent sur l'économie. Les décideurs doivent comprendre la structure des droits de douane, notamment la diversité des droits à acquitter, les exemptions et rabais, les recettes tirées des droits de douane, quels produits exportés doivent être taxés ou subventionnés, si les institutions commerciales, telles que les organisations de normalisation, les facilités de financement et de commercialisation des exportations, sont adéquates pour l'appui à l'expansion des exportations; ils doivent aussi bien appréhender les politiques protectionnistes et de soutien aux pauvres à mettre en œuvre au cours de la période de transition. Les paragraphes qui suivent contiennent une analyse de plusieurs instruments qui peuvent servir d'outils aux décideurs.

Les *barrières non tarifaires* sont constituées notamment de mécanismes tels que les quotas, les licences et droits monopolistiques d'importation. Il ne faudrait recourir à ces mécanismes que pour des raisons liées à la santé ou à la sécurité, sinon ils deviennent des obstacles au commerce et empêchent la croissance et la réduction de la pauvreté, parce qu'ils incitent des intérêts concurrents à faire du lobbying pour obtenir des licences, ce qui favorise des activités de rente et le détournement de ressources précieuses. Les barrières non tarifaires manquent aussi de transparence, et peuvent, de ce fait, permettre que la protection passe relativement inaperçue. Ces mesures protectionnistes tendent à profiter à des groupes d'intérêt puissants et non aux pauvres.



Les *régimes tarifaires* doivent être appliqués de manière appropriée. Michalopoulos (1999) indique que la plupart des pays en développement disposent de différentes structures tarifaires avec une importante progressivité des droits de douane. Cette progressivité des droits de douane est utilisée à certaines fins, pour des motifs de substitution aux importations et pour ménager les activités de rente de certaines parties intéressées. Elle peut négativement affecter l'économie en imposant une protection en faveur de producteurs de biens finaux et en décourageant le développement d'industries de produits intermédiaires.

Tarr (2001) souligne qu'il est avantageux pour les pays d'imposer des droits de douane uniformes, ce qui décourage les activités de rente, en réduisant considérablement les avantages qu'une industrie peut tirer du lobbying visant à obtenir des protections. Des droits de douane uniformes simplifient les opérations douanières, éliminent la corruption et préserve les maigres ressources administratives. Ils incitent également les rares talents d'entrepreneur à s'employer de manière plus productive, en fabriquant des produits de meilleure qualité et moins chers. Le niveau de protection sera probablement plus faible, l'incitation à faire du lobbying pour obtenir des droits plus élevés étant atténuée. Beaucoup de ces facteurs réduisent les risques d'abus de pouvoir et de recherche de rentes de situation. Bannister et Thugge (2001) soutiennent que l'existence de droits de douane uniformes ne signifie pas nécessairement qu'aucune exception ne pourrait exister. Les produits considérés comme présentant une importance cruciale sur le plan de la santé et sur le plan social, tels que les médicaments essentiels et les moustiquaires, seraient exemptés.

Des *régimes douaniers spéciaux peuvent être nécessaires pour doper les exportations*. Les droits de douane sur les importations pourraient comporter un risque d'influer négativement, de diverses manières, sur les importations. Les droits de douane peuvent réduire la demande de devises, ce qui tend à provoquer une appréciation du taux de change réel. L'appréciation du taux de change réel a un effet défavorable sur les exportateurs et sur la compétitivité des entreprises nationales, qui doivent payer des prix plus élevés pour les produits intermédiaires importés. Les prix des biens d'équipement sont également poussés à la hausse par des secteurs concurrents des importations que les droits de douane favorisent.

Des programmes douaniers spéciaux, tels que le remboursement des droits de douane et l'admission temporaire, s'ils sont gérés de manière appropriée, pourraient permettre aux exportateurs d'avoir un accès en franchise aux produits intermédiaires importés. Bien que la distorsion du taux de change en défaveur des exportations qui résulte de la protection demeure, l'accès en franchise aux produits intermédiaires importés dont bénéficient les exportateurs constitue une exonération partielle. Cette mesure devrait être appliquée aussi par les pays à droits uniformes, bien que le besoin d'accès en franchise diminue à mesure que baisse le niveau moyen des droits de douane.

Le principal problème que posent les systèmes de remboursement des droits de douane, notamment le remboursement de droits acquittés sur les facteurs de production importés entrant dans des produits exportés par la suite, réside dans le fait que la gestion de ces systèmes peut avoir un coût très élevé, conduire à des procédures lourdes et à des retards, lorsque les droits de douane sont élevés et incitent à des activités de rente qu'alimente la corruption. Les exportateurs se plaignent des retards dans de nombreux pays. Lorsque les droits de douane sont élevés, il y a également le risque de demandes frauduleuses. Mitra (1992) a démontré de manière empirique que, dans les pays où n'existe pas d'administration publique efficace, les systèmes de remboursement des droits de douane ne s'avèrent guère efficaces, parce qu'il sont difficiles à gérer lorsque les taux tarifaires sont supérieurs à 15 ou 20%, cela en raison des déperditions, des retards de paiement et des demandes frauduleuses.

Selon des études menées sur la question, les admissions temporaires sont plus efficaces que l'octroi aux exportateurs d'un accès en franchise de droits aux facteurs de production intermédiaires. Cela parce qu'elles n'impliquent pas de paiement de droits de douane sur les facteurs de production importés, mais requièrent plutôt que les entreprises soumettent des documents par la suite pour prouver que ces facteurs de production ont été utilisés dans la fabrication de produits d'exportation. Un problème qui risque cependant de se poser dans cette manière de procéder, pour les pays à faible revenu et disposant d'une capacité administrative médiocre, c'est l'écoulement dans l'économie locale des produits qui ne sont pas utilisés pour la fabrication de produits d'exportation. Une solution à ce problème est de disposer d'entrepôts sous douane ou, à une plus grande échelle, de zones franches industrielles. Il s'agit de zones spécifiques sous contrôle douanier, dans lesquelles les importations ne sont pas soumises à l'entrée à des droits de douane, mais les marchandises sont taxées si elles sont vendues sur le marché intérieur.

Certains pays recourent à des *subventions à l'exportation* pour promouvoir les exportations et compenser les coûts qui y sont liés pour les entreprises qui ont réussi une percée sur de nouveaux marchés. Ces subventions sont également utilisées pour corriger les distorsions en défaveur des exportations que créent d'autres politiques. Si les subventions peuvent stimuler les exportations, elles mettent à mal le budget national. Elles peuvent par ailleurs produire un effet négatif sur les pauvres, en accroissant les crédits en faveur d'exportateurs relativement riches. Le recours à des subventions pour compenser les effets défavorables qui résultent d'autres politiques, telles que la protection, n'est pas ce qu'il convient de faire. Pareilles situations exigent plutôt le recours à des instruments tels que des systèmes de remboursement des droits de douane ou des ZFI. Malheureusement, les pays riches recourent à des subventions à l'exportation de produits agricoles qui déstabilisent les cours mondiaux des produits alimentaires, au détriment des pays en développement producteurs de ces produits de base.

Certains pays en développement choisissent d'imposer des *taxes à l'exportation* sur les exportations de produits de base. Ces taxes peuvent être imposées à la place de redevances sur l'extraction minière, ou pour tirer profit d'une position de force sur le marché, ou encore pour apporter un soutien aux industries de transformations locales. Ces mesures produisent des effets défavorables sur les pauvres.

Les taxes à l'exportation aboutissent à des prix plus bas pour les produits des paysans que ceux qu'ils auraient pu tirer des marchés mondiaux. La suppression des droits de douane aurait pour résultat une augmentation des revenus des paysans pauvres et une réduction de la rentabilité des entreprises de transformation existantes. En Afrique de l'Ouest, les entreprises qui transforment le cacao et le café achètent les fèves à des prix inférieurs aux prix à l'exportation. Il en est de même pour les entreprises textiles du Pakistan, de l'Inde et de l'Afrique de l'Ouest francophone, qui acquièrent le coton local à des prix avantageux, en raison des droits de douane ou des restrictions imposées sur les exportations. Les entreprises qui transforment le cuir en Inde achètent sur le marché local des peaux partiellement transformées à bas prix, en raison de taxes en cascade à l'exportation. Au Mozambique, les entreprises qui transforment la noix de cajou tirent profit des taxes à l'exportation sur le produit primaire. Les taxes à l'exportation sont économiquement inefficaces, parce qu'elles affaiblissent l'incitation à produire la matière première agricole en comparaison de l'incitation à la transformer.

Les *zones franches industrielles*, espaces définis pour la production destinée à l'exportation, constituent un autre outil qui permet de promouvoir les exportations d'un pays. Elles concernent souvent des exportations non traditionnelles et des cas où une réforme générale du commerce se trouve entravée ou lorsque les besoins en infrastructures et en réglementations ne peuvent être satisfaits sur le plan national. Des ZFI efficaces garantissent des droits de propriétés clairs, n'imposent pas de restrictions sur les devises, assurent des importations en franchise de droits des facteurs de production entrant dans la fabrication de produits destinés à l'exportation, modèrent les niveaux de taxation et simplifient les procédures administratives et la gestion du secteur privé. Maurice s'est dotée de certaines des ZFI qui ont obtenu les résultats les plus satisfaisants: elles ont produit, en 1994, 70% des exportations brutes et employé 17% de la main-d'œuvre. Le Mexique a aussi eu des ZFI couronnées de succès. Au Bangladesh, la ZFI n'a pas seulement permis l'accroissement des exportations, mais a aussi eu un effet significatif sur l'augmentation de l'emploi féminin. Madani (1999) indique que, en République dominicaine, les emplois créés par la ZFI ont constitué un important facteur dans la réduction du nombre de femmes pauvres, dont le pourcentage est passé de 23% à 16% entre 1986 et 1993.

La littérature souligne que le développement des ZFI, notamment en matière d'infrastructures et de gestion, doit être confié au secteur privé ou se faire dans le cadre de partenariats public-privé. Les ZFI appartenant au secteur public ou gérées par

celui-ci ont généralement abouti à un échec. De nombreux facteurs permettent d'attirer des investissements dans les ZFI, dont certains sont internes, comme la stabilité politique et une bonne gestion macroéconomique. Un taux de change surévalué entrave les exportations à partir des ZFI, de la même manière qu'il le fait dans le reste de l'économie. Pour qu'une ZFI soit couronnée de succès, il faut les mêmes politiques complémentaires qui permettent à une réforme du commerce de réussir. Une ZFI doit être un mécanisme de transition à court terme, mis en place parallèlement à la mise en œuvre de régimes de libéralisation du commerce.

Outre ces instruments de politique commerciale, plusieurs autres instruments se rapportant au commerce peuvent être utilisés pour réformer le commerce, notamment les procédures de dédouanement, le financement de l'exportation, les normes de produits et l'accès à l'information sur de possibles débouchés.

La simplification des *procédures de dédouanement* est importante pour accroître l'efficacité et la transparence dans les transactions commerciales et réduire les coûts du commerce au minimum. Des procédures lourdes et faisant double emploi – les formalités – sont source d'incertitude et s'accompagnent souvent d'activités de rente et de la corruption. L'adoption de normes internationales de classification des produits, l'élimination de la plupart des exonérations et une formation appropriée des fonctionnaires, les familiarisant avec les technologies de l'information et de la communication, voilà autant d'aspects d'importance fondamentale de la réforme du commerce.

La fourniture d'un *soutien au financement des exportations* au profit des investisseurs devrait faire partie de tout ensemble de mesures tendant à reformer le commerce, parce que les commerçants des économies les moins avancées estiment que le fait de bénéficier de peu ou de pas du tout de soutien financier entrave la promotion des exportations. Ces insuffisances peuvent être en partie imputables à la faiblesse générale du secteur financier ou refléter les difficultés qu'il y a à évaluer la solvabilité des commerçants, ou encore parce que ceux-ci disposent d'actifs insuffisants pour être jugés solvables. Quand ils participent à l'activité commerciale, les pauvres peuvent rencontrer des difficultés particulières pour obtenir les crédits dont ils ont besoin, de la même manière qu'ils se heurtent à des obstacles lorsqu'ils veulent avoir accès à d'autres éléments du secteur financier. Certains pays prennent actuellement des mesures pour accroître les exportations et les possibilités pour les pauvres dans le secteur des exportations.

Les pays doivent continuer à respecter des *normes de produits* correspondant à celles qui sont d'application sur le plan international. Lorsque les normes sont utilisées de manière appropriée dans le commerce international et le commerce national, elles facilitent l'interconnexion pour les produits et l'échange d'informations, garantissent la sécurité, protègent la santé et la qualité de l'environnement. Les pauvres

ont moins accès à l'information et disposent de moins de ressources pour acheter des produits et services de qualité supérieure, et, de ce fait, dépendent davantage de l'efficacité des régimes de normalisation des produits et de protection des consommateurs. Le manque de ressources pèse lourdement sur la capacité qu'ont les pays en développement de faire respecter des normes de produits appropriées. Ces pays doivent certes réformer leurs réglementations, mais ils ont également besoin de ressources adéquates pour mettre en place un système efficace d'essais, d'homologation et d'accréditation des laboratoires. Ils doivent également faire respecter des normes sanitaires, phytosanitaires et de produits. Des arrangements institutionnels doivent être en place pour veiller à ce que des acteurs sans grands moyens, comme les paysans, les petits producteurs et les artisans, aient accès aux organisations de normalisation - coopératives et organisations collectives - et ne soient pas indûment pénalisées par le recours à des modes de production à forte intensité de technologies.

La **commercialisation** des produits sur les marchés mondiaux constitue une tâche difficile pour tous les pays à faible revenu. Ceux-ci doivent surmonter les obstacles que constituent le manque d'informations, la reconnaissance du produit et du pays et les problèmes de qualité. Les entreprises, avec l'appui de leurs pays, pourraient tirer profit de leurs relations avec des partenaires étrangers et de l'IED, en nouant les contacts nécessaires et en recueillant les conseils dont elles ont besoin. Les pays pourraient aussi mettre sur pied des associations locales d'exportateurs ou de producteurs. Lorsque les producteurs sont plutôt de nombreux petits paysans pauvres, des coopératives et des structures de cette nature peuvent être très utiles, pour leur permettre de tirer tout le parti possible du potentiel des exportations.

La libéralisation du commerce ne s'obtient pas simplement en éliminant les quotas, en réduisant la moyenne des droits de douane et en diversifiant la structure de ces droits, mais aussi en renforçant les institutions qui s'occupent du commerce, en particulier les organes en charge des questions douanières et des normes. Outre ces mesures, il y a lieu d'adopter des politiques complémentaires d'appui à la réforme du commerce.

Il convient d'appuyer la libéralisation du commerce par **un environnement macroéconomique stable** et par **un taux de change compétitif** pour parvenir à une allocation efficace des ressources et à des réformes durables de libéralisation du commerce. La réforme du commerce s'obtient grâce à une transmission des signaux donnés par les prix. Il est dès lors important de veiller à ce que les réformes du commerce s'effectuent dans un environnement de **stabilité macroéconomique**.

Un taux de change réel compétitif est également important pour créer les conditions nécessaires d'appui et de soutien aux politiques de libéralisation du commerce. Un taux de change surévalué met les entreprises concurrençant les importations dans une position concurrentielle désavantageuse. Shatz et Tarr (2001) indiquent que

pareil environnement engendre des pressions politiques difficiles, du fait que les déficits commerciaux ne cesse de croître et que les réserves de devises ne cessent de diminuer.

Dans les premières étapes de la libéralisation du commerce, un pays enregistrera probablement un déficit commercial, parce que ce sont d'abord les importations qui tendent à augmenter plus rapidement que les exportations. Une dépréciation du taux de change réel aidera à revenir à l'équilibre, parce qu'elle rend les importations plus chères et que les exportations deviennent alors plus rentables dans la monnaie nationale. Avec un régime de taux de change flexibles, le taux de change réel est ajusté par les forces du marché. Avec un régime de taux de change fixes, une dévaluation de la monnaie nationale serait indispensable pour accompagner les réformes du commerce. Le niveau de dépréciation dépendrait de l'étendue de la libéralisation des échanges et des décalages par rapport à la réaction résultant de la poussée des exportations.

Les pays se méfient de la notion de libéralisation du commerce parce qu'ils craignent de perdre des taxes commerciales ou des recettes douanières. Ebrill, Strotzky et Gropp (1999) montrent que les taxes commerciales entrent en moyenne pour près de 0,6% dans le PIB des pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) et pour 4,4% dans celui des pays n'appartenant pas à l'OCDE. C'est pour cette raison que la réforme des politiques commerciales devrait s'accompagner de stratégies efficaces d'optimisation des *réformes relatives aux recettes budgétaires et aux droits de douane*. Celles-ci sont très importantes pour les pays en développement. Si ces mesures ne sont pas prises parallèlement aux réformes tendant à libéraliser le commerce, il pourrait en découler une diminution substantielle des recettes publiques, débouchant sur des déficits budgétaires plus importants et sur l'inflation qui en est induite. Ebrill et al. soulignent que des pays comme le Ghana, le Kenya, le Sénégal et le Malawi ont mis en oeuvre avec succès des programmes de réforme du commerce sans aucune perte significative de recettes.

Les pays en développement peuvent s'attaquer au problème de la perte de recettes en supprimant les restrictions quantitatives sur les importations. La littérature démontre que les recettes publiques augmentent lorsque les restrictions quantitatives sont converties en droits de douane. Cela doit s'accompagner d'une baisse des droits de douane à des niveaux plus modérés, ce qui, à son tour, entraînera une augmentation des importations et des recettes, de même qu'une diminution de l'incitation à la contrebande. Par ailleurs, les exonérations sont souvent une source importante de pertes de recettes, et leur réduction accroît le montant des droits de douane collectés. Enfin, la dépréciation du taux de change qui devrait accompagner une réduction importante des droits de douane entraînera une augmentation de la valeur en monnaie locale des importations et, par là, celle des recettes douanières.

Dans les pays où les taux tarifaires sont déjà bas et uniformes, une réduction supplémentaire des droits de douane pourrait signifier une perte de recettes. Ceci représente une plus grande difficulté pour la libéralisation du commerce. Dans ce cas, d'autres sources de recettes doivent être recherchées et la réforme du commerce doit être planifiée de sorte à en faire coïncider les différentes étapes avec la disponibilité de ces sources. Celles-ci pourraient inclure des instruments fiscaux à base élargie, qui sont plus efficaces et ont des effets de distorsion plus faibles que les taxes commerciales. Dans le cas de nombreux produits, tels l'alcool, le tabac et le pétrole, la collecte de taxes sur la production intérieure et sur les importations aboutira à de faibles coûts administratifs supplémentaires et réduira l'incitation à créer des entreprises inefficaces de substitution aux importations. Le Cambodge a recouru avec succès à une assiette large de taxes à la consommation, qui a entraîné une réduction de sa dépendance des recettes douanières et un accroissement de recettes permettant de poursuivre les objectifs du pays en matière de développement.

Nogues (1991) a estimé qu'une *réforme du marché du travail* devrait accompagner les réformes du commerce, afin d'accroître la mobilité de la main-d'œuvre. Il soutient que, au Pérou dans les années 80, la réforme du commerce n'a pas induit de poussée de l'offre en raison des fortes rigidités du marché du travail. À l'époque, la législation péruvienne interdisait aux sociétés les réductions d'effectifs, les fermetures d'usines, voire de changer d'activités, ce qui a provoqué de multiples faillites, une pénurie de devises, une crise financière et un échec de la réforme tendant à libéraliser le commerce.

C'est un fait bien connu que les pauvres se trouvent souvent concentrés dans le secteur informel. Par conséquent, les réformes du marché du travail visant à accroître la mobilité de la main-d'œuvre dans le secteur formel peuvent produire un puissant effet sur la réduction de la pauvreté, lorsqu'elles sont combinées à la libéralisation du commerce. Elles créent des emplois dans le secteur formel pour des travailleurs qui se trouvaient auparavant dans le secteur informel.

La réduction des barrières commerciales attire aussi l'*investissement étranger direct*. Comme l'indique la littérature, l'IED est un important véhicule de transfert de technologies par delà les frontières nationales. La recherche menée par la CEA fait apparaître aussi que les pays en développement qui bénéficient de l'IED ont de meilleurs résultats en termes de productivité que ceux qui n'en bénéficient pas. Ce qui importe, s'agissant de la réduction de la pauvreté, c'est de savoir si et dans quelle mesure l'IED a un effet bénéfique sur les revenus des pauvres et sur les prix des produits qu'ils consomment. Pour que les revenus augmentent, l'IED doit concerner la production à forte intensité de main-d'œuvre et donner lieu à un transfert des compétences par la formation.

Grâce à des améliorations dans les domaines des TIC, du transport, et des réformes des politiques commerciales à l'échelle mondiale, un certain nombre de pays en développement ont tiré parti de la délocalisation et de la création d'entreprises de transformation, les composantes à forte intensité de main-d'œuvre de la production étant situées dans ces pays. Les pays en développement devraient éviter d'offrir une protection commerciale à des investisseurs étrangers, parce que la protection d'investisseurs étrangers pourrait réduire la compétition pour attirer l'IED et priver le pays d'accueil des avantages d'une participation aux réseaux internationaux de production et de distribution. La protection peut aussi avoir pour résultat des pertes pour l'économie du pays d'accueil, en fournissant des rentes aux investisseurs étrangers au détriment des consommateurs nationaux.

Smarzynska (2000) indique que *la protection du droit de propriété intellectuelle* peut attirer l'IED dans des secteurs qui sont fortement tributaires de la protection des brevets, en aidant à orienter l'essentiel des projets d'investissement vers le secteur manufacturier, plutôt que vers la distribution. La protection de la propriété intellectuelle revêt une importance fondamentale pour les pauvres des pays en développement, en particulier s'agissant des produits et secteurs qui dépendent de la culture et du savoir traditionnels. Maskus (2001) relève que l'absence d'une protection efficace des droits de propriété intellectuelle peut avoir un effet défavorable sur les pauvres, notamment les artisans et les détenteurs de connaissances qui ont pris de la valeur au fil du temps (par exemple, un corps de connaissances relatives à l'esthétique/création ou aux variétés de plantes). Les coûts des droits de propriété intellectuelle comprennent les effets d'augmentation des prix induits par la protection. Ainsi, la protection des droits de propriété intellectuelle doit-elle venir en complément aux instruments de politiques commerciales et de la concurrence qui permettent de faire contrepoids à la position de force acquise sur le marché par les détenteurs des droits.

### **3.2.4 Les effets des politiques commerciales sur la croissance et la pauvreté**

Comme le fait ressortir l'analyse faite dans les sections qui précèdent, l'ouverture du commerce a un effet positif sur la croissance économique qui, à son tour, réduit la pauvreté. La proportion de la population qui vit dans la pauvreté absolue diminuera à mesure qu'augmentera le revenu moyen, sauf si la croissance provoque une grave détérioration de la répartition des revenus. L'élévation des niveaux de revenu entraînera de son côté une amélioration des autres indicateurs sociaux de la pauvreté comme la mortalité infantile, la mortalité maternelle et l'éducation. C'est pour cette raison que les mesures que prennent les pouvoirs publics sont d'une importance fondamentale pour la détermination de la manière dont les politiques commerciales contribuent sur le long terme à l'avènement d'une croissance économique durable et à la réduction de la pauvreté.



Pour mesurer l'importance de la libéralisation ou de l'ouverture du commerce pour la croissance, les économistes ont tendance à utiliser la part du commerce dans le PIB. Mais la prudence s'impose, lorsque l'on recourt à cet indicateur. Cela parce que, en raison du potentiel plus élevé d'économies d'échelle sur le marché intérieur, une économie plus développée tendra à avoir une part plus faible du commerce dans le PIB, même dans le cadre du libre-échange, qu'une économie moins développée. De même, une économie reposant sur une base médiocre de ressources naturelles tendra à avoir une part plus élevée du commerce dans le PIB qu'une économie dotée d'abondantes ressources en terres agricoles, en minéraux et en réserves énergétiques, parce que la première aura besoin de se spécialiser davantage dans l'exportation de produits manufacturés pour s'approvisionner en produits alimentaires et en combustibles en les important. De même, des variations de la part du commerce dans le PIB seront nécessairement induites par les changements qui surviennent dans la politique commerciale. Les pays tributaires des produits de base peuvent enregistrer une baisse continue de la part de leur commerce dans leur PIB, même s'ils n'y existe aucune protection par des barrières tarifaires et non tarifaires, ou que ces pays n'ont pas accru cette protection du fait de tendances défavorables des cours mondiaux des produits de base.

En dépit d'obstacles qui rendent la tâche difficile, la littérature tente de façon empirique de mesurer la contribution des réformes du commerce dans la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Dollar et Kraay (2001) démontrent qu'une augmentation de la part du commerce dans le PIB est une solide indication d'ouverture dans une politique commerciale. Ils montrent aussi dans leur étude que les pays en développement qui ont réformé leurs politiques commerciales vers une plus grande ouverture aux échanges ont obtenu une élévation de leurs taux de croissance de 2,9% dans les années 70 à 3,5% dans les années 80, et à 5% dans les années 90.

Sachs et Warner (1995) examinent les résultats en matière de croissance en tant que fonction de la politique commerciale et d'autres variables (taux d'investissement, pourcentage du PIB consacré aux dépenses publiques, éducation et nombre de révolutions politiques et de coups d'État) pour 79 pays au cours de la période comprise entre 1970 et 1989. Ils ont d'abord procédé à des régressions en reliant la croissance en termes de revenu réel par habitant au cours de la période au revenu par habitant initial, une variable binaire qui permet de savoir si l'économie était «ouverte» au cours de l'ensemble de la période, de connaître le taux d'investissement, le prix relatif des biens d'équipement, les dépenses publiques de consommation par rapport au PIB et toute une série de variables concernant la stabilité politique. Les résultats auxquels ils sont parvenus montrent un coefficient statistiquement significatif d'ouverture du commerce, qui indique que, pendant les deux décennies soumises à l'examen, le revenu réel par habitant a augmenté de 2,2 points de pourcentage plus rapidement dans les économies ouvertes que dans les économies fermées.

En analysant les travaux de Sachs et Warner (2003), Berg et Krueger (2003) trouvent une confirmation de l'idée selon laquelle une corrélation positive existe entre la politique commerciale et la croissance. Ils en concluent que, même si, et cela doit être admis, l'influence de la politique commerciale est difficile à mesurer dans la politique générale menée, il n'est pas besoin de procéder à pareille mesure pour pouvoir se prononcer en faveur des politiques d'ouverture du commerce. D'autres chercheurs ont constaté des effets positifs sur la croissance, en recourant à l'indice de Sachs et Warner. En s'appuyant sur des données concernant 84 pays de 1960 à 2000, Bosworth et Collins (2003) ont procédé à une estimation des régressions de la croissance du revenu par habitant sur le revenu initial par habitant, le capital humain tel que l'indique l'espérance de vie de la première année, l'évolution des termes de l'échange, la qualité institutionnelle, la géographie (nombre de journées de gelée et étendue de la zone tropicale), l'évolution de l'inflation, l'équilibre budgétaire et l'ouverture Sachs et Warner. Leur coefficient sur la variable Sachs et Warner indique une augmentation statistiquement significative de 0,82 points de pourcentage de la croissance par habitant dans les économies ouvertes par rapport aux économies fermées. Les deux auteurs soutiennent que l'influence de l'ouverture du commerce sur la croissance provient de l'intensification du capital plutôt que de l'hypothèse de Sachs et Warner, selon laquelle il y a eu un changement dans la productivité totale des facteurs (PTF).

Greenaway, Morgan et Wright (1998) ont eux aussi mené une étude sur 69 pays, qui rapporte la croissance du PIB par habitant au revenu par habitant, au taux de scolarisation dans l'enseignement secondaire, à l'évolution des termes de l'échange, à l'accroissement démographique, au ratio investissement/PIB et à la variable de la politique commerciale de Sachs et Warner. Ils constatent un coefficient important de l'indice qui fait apparaître qu'un changement en faveur de l'ouverture du commerce dope le taux de croissance du PIB par habitant à un rythme soutenu de 2,7% par an. Edwards (1998) analyse, lui aussi, la solidité de la relation empirique entre la politique commerciale et la croissance. Pour commencer, il utilise des estimations portant sur le capital social et la main-d'œuvre de 93 pays en développement et pays industrialisés pour évaluer la croissance dans la PTF, qui est un résidu dans une régression de la croissance réelle du PIB sur la croissance en capital et en main-d'œuvre.

Edwards procède alors à un test de la relation entre la croissance de la PTF et l'ouverture de la politique commerciale, en utilisant neuf autres mesures de celle-ci. Parmi celles-ci figurent la variable de Sachs et Warner analysée ci-dessus, l'indice de l'orientation de l'économie vers l'extérieur de la Banque mondiale, l'indice d'ouverture de Leamer (1988) (le résidu moyen du pays provenant des régressions désagrégées des courants d'échanges), la prime moyenne du marché noir, les droits de douane moyens en 1982, la moyenne de la couverture des barrières non tarifaires, deux éléments tirés de Barro et Lee (1994), l'indice de la Heritage Foundation relatif aux

distorsions dans le commerce international, le ratio de taxes commerciales collectées de 1980 à 1985 et un indice fondé sur la régression des distorsions dans les importations en 1985 établi par Wolf (1993). Pour chaque mesure, la valeur de référence de chaque pays est généralement celle du début des années 80. Dans chacune, il découvre une relation importante, positive, entre l'ouverture du commerce et la croissance de la productivité.

Wacziarg et Welch (2003) poussent plus avant l'analyse de Sachs et Warner en passant de l'échantillon aux séries chronologiques et à l'analyse d'experts. Ils reproduisent et mettent à jour la mesure de l'ouverture de Sachs et Warner et confirment la conclusion de ces derniers selon laquelle la libéralisation du commerce a un effet positif sur la croissance. Wacziarg et Welch fixent la date de l'ouverture du régime du commerce pour chacun des 133 pays et constatent que la croissance dans les pays ayant opté pour la libéralisation du commerce était, au cours de la période ayant suivi l'ouverture, en moyenne 1,4 % plus élevée qu'au cours de la période précédant la libéralisation.

Des études ont été récemment menées sur la contribution relative de la croissance des revenus et des modifications dans leur répartition dans les changements intervenus en matière de pauvreté. Elles font ressortir que la mesure dans laquelle les pouvoirs publics pourraient mettre l'accent sur la croissance ou les modifications dans la répartition des revenus pour parvenir à une réduction de la pauvreté dépend de conditions prévalant dans le pays, telles que le niveau de développement économique, les inégalités initiales et le niveau d'aversion au sein de la société à l'égard des inégalités<sup>2</sup>. Ces études invitent les gouvernements des pays en développement à mettre en œuvre des politiques appropriées, notamment des réformes du commerce tendant à stimuler les échanges et à réduire la pauvreté.

Kraay (2004) étudie les corrélations partielles entre deux sources de croissance favorables aux pauvres (croissance du revenu moyen et modifications dans les revenus relatifs) et un certain nombre de variables intéressants. Il arrive à la conclusion que la corrélation entre l'ouverture du commerce et la croissance est plus forte que la corrélation avec les modifications de la répartition des revenus. Kraay parvient en outre à la conclusion que les modifications de la répartition des revenus tendent à réduire la pauvreté dans les pays qui commercent le plus. Dollar et Kraay (2002) constatent eux aussi que l'ouverture du commerce engendre une croissance favorable aux pauvres. Srinivasan et Bhagwati (2001) analysent les expériences d'un certain nombre de pays et trouvent un puissant lien entre les réformes tendant à la libéralisation du commerce et la croissance<sup>3</sup>. Besley et Cord (2007) ont observé que la libéralisation

---

2 Voir Lopez, Deininger et Squire, 1998; Foster et Székely, 2001; Dollar et Kraay, 2002; Ravallion, 2001 et 2004; Bourguignon, 2003; ECLAC et al., 2002; Lopez et Servén, 2004.

3 Nombre de ces études concluent que l'ouverture a un effet positif sur la croissance par différents canaux (voir, par exemple, Edwards et Lederman, 2002; Besley et Cord, 2007; Banque mondiale,

du commerce a permis à des pays à faible revenu de tirer profit d'une croissance tirée par les exportations et de réduire la pauvreté<sup>4</sup>. Ces résultats positifs indiquent que les ménages pauvres ont tout à gagner dans les réformes des politiques commerciales.

Les effets de la libéralisation du commerce sur les pays pauvres varient en fonction de la taille des unités de production, de l'accès aux capitaux, de l'assistance technique et des coûts de transaction. La libéralisation du commerce, combinée à des réformes agraires, a permis au Vietnam de devenir un exportateur mondial majeur de riz et de café dans les années 90, ce qui a été bénéfique pour les paysans pauvres. Après une étude de l'expérience de l'Inde, Ravallion et Datt (2002) ont conclu qu'une croissance favorable aux pauvres a plus de chance de se produire là où les conditions initiales offrent aux pauvres la possibilité de tirer parti de la croissance.

Il semblerait que la balance des preuves empiriques penche du côté de ceux qui estiment que des politiques commerciales plus ouvertes mènent à de meilleurs résultats en matière de croissance. En dépit des critiques formulées contre certaines études empiriques (Rodriguez et Rodrik, 2000), des preuves statistiques convaincantes montrent que les résultats sont meilleurs en matière de croissance quand il y a recours à des régimes commerciaux protectionnistes. De plus, les études de régression comparatives entre plusieurs pays indiquent que la libéralisation du commerce ne suffit pas à elle seule pour stimuler la croissance et réduire la pauvreté. Les réformes doivent être appuyées par des politiques appropriées et efficaces dans les domaines de l'éducation, de la stabilité macroéconomique et des infrastructures.

### 3.3 Commerce et finance

L'existence d'un secteur financier bien développé et stable est cruciale et importante pour que le commerce puisse prospérer et que la croissance économique soit durable. Des perturbations de la stabilité des systèmes financiers affectent aussi le fonctionnement des systèmes commerciaux. La présente section porte sur le lien important qui existe entre le commerce et le secteur financier. Elle contient une démonstration de la manière dont des systèmes financiers médiocres et l'instabilité financière font obstacle au flux des biens et services. La section traite par ailleurs des raisons qui font que le protectionnisme sape la stabilité financière.

La section commence par une brève analyse des raisons pour lesquelles l'ouverture du commerce et le développement du secteur financier servent la croissance. L'objet principal de la section est toutefois d'analyser la manière dont le commerce est tribu-

---

2005; Ravallion et Datt, 2002; Ravallion et Chen, 2002; Ravallion, 2004; Ravallion et Lokshin, 2004; Arbache et al., 2004).

4 Ils ont analysé les expériences du Bangladesh, du Ghana, de l'Ouganda et du Vietnam.

taire d'un secteur financier efficace. Premièrement, les crédits permettent de couvrir la période séparant le moment où une commande est faite de celui où le paiement est effectué, de sorte que la transaction peut se dérouler, même si aucune des parties ne dispose de suffisamment de liquidités pour la financer. Deuxièmement, le secteur financier aide à atténuer un certain nombre de risques que courent les commerçants: risques liés au transport, risques de change et risques politiques. Plusieurs instruments financiers de nature spécifiquement commerciale ont été conçus et les pouvoirs publics aident par l'intermédiaire des organismes de crédit à l'exportation à couvrir les risques particulièrement importants ou imprévisibles que comporte le commerce. La section traite par ailleurs de l'importance des risques liés au change et des avantages et inconvénients des divers régimes de change et mécanismes d'allocation de devises.

### 3.3.1 Le lien entre commerce et finance<sup>5</sup>

Le lien entre le commerce international et le secteur financier est très important, le commerce moderne étant tributaire du crédit et d'autres services financiers essentiels pour le financement des dépenses liées aux échanges et la protection contre les risques qu'ils comportent. L'importance grandissante du commerce et du secteur financier peut se voir dans la part qu'ils ont dans la croissance économique, part qui ne cesse d'augmenter depuis plusieurs décennies. La part du commerce international des biens et services dans le PIB mondial est passé de 8% lors de la conclusion de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) en 1947 à près du quart du PIB mondial actuellement. En outre, les transactions commerciales se sont fortement multipliées au cours de ces dernières années. Aux États-Unis, le secteur financier, notamment les banques, les sociétés de valeurs mobilières, les assurances et l'immobilier, s'est développé et est passé de 11% de production en 1950 à 25% en 2007. Kono, Low, Luanga, Mattoo, Oshikawa, et Schuknecht (1997) soutiennent que la croissance des transactions financières internationales a été même plus rapide, nombre de ces transactions croissant de trois à dix fois au cours des seules années 90.

Le commerce international s'est développé très rapidement après la Seconde Guerre mondiale, grâce principalement à la baisse significative des barrières commerciales et des coûts de transaction. L'expansion du commerce a été favorisée par la réduction des droits de douane et des barrières non tarifaires au commerce, et par la baisse des coûts de transport et de communication. La croissance rapide du secteur financier, grâce à un environnement propice et à des avancées technologiques, à des politiques financières nationales et internationales de plus en plus libérales, à des progrès rapides dans les télécommunications et les technologies de l'information, et grâce à de

<sup>5</sup> La section est largement inspirée de Fingerand et Ludger (1999). *Trade, Finance and Financial Crisis*, WTO Special Studies No. 3.

nouveaux instruments financiers, a aussi contribué à la forte expansion des services financiers et des flux de capitaux à l'intérieur des frontières et à travers celles-ci.

***Comment le commerce et le secteur financier contribuent-ils à la prospérité et à la croissance économiques?*** Le commerce accroît l'efficacité, du fait de la spécialisation qu'impose l'avantage comparé entre pays, ce qui, à son tour, permet aux pays de tirer parti des économies d'échelle. Le commerce accroît aussi le choix des biens et services disponibles, renforce la compétitivité, les compétences internationales et le transfert des technologies. Chacun de ces facteurs peut avoir des effets positifs durables sur la prospérité et la croissance. La littérature empirique montre que les résultats des économies ouvertes, en matière de croissance, sont meilleurs que ceux des économies fermées. Sachs et Warner (1995) sont parvenus à la conclusion que la croissance annuelle dans les économies ouvertes est supérieure à celle des économies plus fermées de 2 à 2,5%.

Des gains substantiels peuvent être tirés de systèmes financiers efficaces. Les théoriciens de l'économie estiment que le rôle du secteur financier est de remédier à l'information asymétrique entre prêteurs et emprunteurs. Sur les marchés financiers, l'information est généralement asymétrique, parce qu'une des parties ne dispose pas de suffisamment de renseignements sur l'autre pour prendre des décisions en toute connaissance de cause. Un emprunteur qui contracte un prêt dispose souvent de meilleurs renseignements que le prêteur sur les retours sur investissement et les risques potentiels que comporte le projet d'investissement en question. L'absence d'information est source de problèmes à deux étapes: avant la transaction (étape connue comme celle de la «sélection négative») et après la transaction (étape connue comme celle de l'«aléa moral»).

**La sélection négative** survient sur les marchés financiers lorsque les emprunteurs potentiels sont susceptibles de réaliser des résultats négatifs – parce que présentant des risques élevés d'insolvabilité – sont ceux qui recherchent le plus activement un prêt et qui ont, de ce fait, de plus fortes chances d'être retenus. Du fait que la sélection négative rend plus probable l'octroi de prêts à des emprunteurs présentant des risques élevés d'insolvabilité, les prêteurs peuvent décider de ne pas accorder de prêts, même s'ils existent sur le marché de faibles risques d'insolvabilité.

**L'aléa moral sur les marchés financiers** est l'aléa que l'emprunteur puisse entreprendre des activités qui ne sont pas souhaitables (sont «immorales»), du point de vue du prêteur, parce qu'elles accroissent la probabilité que le prêt ne sera pas remboursé. Pour cette raison, les prêteurs peuvent refuser d'accorder des prêts. L'expression a été inventée par l'industrie de l'assurance pour décrire le phénomène de personnes devenant peu prudentes à l'égard de leurs maisons une fois qu'elles ont souscrit une assurance contre le vol ou contre l'incendie.

L'information asymétrique exige des institutions financières qu'elles acquièrent une expertise en évaluation de la solvabilité des emprunteurs et qu'elles surveillent les personnes auxquelles elles accordent des prêts. En tant qu'organes dotés de l'expertise nécessaire, les institutions financières peuvent exercer cette fonction à un coût plus faible que des individus. Elles peuvent répartir le risque de défaut de paiement sur un nombre plus élevé de transactions et imposer des clauses de garantie ou des clauses restrictives. Levine (1997) indique qu'il existe divers autres instruments financiers qui permettent de réduire les coûts de transaction et de l'information, et d'améliorer l'allocation des ressources. Ainsi, dans un système financier efficace, les intermédiaires financiers peuvent-ils accorder aux épargnants de meilleurs taux d'intérêt, ajustés en fonction des risques, et les emprunteurs ont-ils plus de facilité à obtenir à un coût moindre des crédits ajustés à leurs besoins.

L'existence de marchés financiers renforce par conséquent la prospérité et la croissance économique, grâce à une médiation plus efficace entre épargnants et investisseurs. Levine (1997) constate que l'existence d'un système financier bien développé contribue au moins à 1 % de croissance du PIB. François et Schuknecht (1999) soutiennent que l'ouverture du commerce a pour effet un renforcement de la compétitivité, qui favorise la croissance économique par un pourcentage de même ordre. Ainsi, le commerce devient-il florissant lorsque des services financiers essentiels d'appui aux échanges sont disponibles.

Le commerce tire un grand bénéfice de l'existence d'un système financier développé et efficace, comme il contribue de son côté à l'instauration d'un système de cette nature. La finance sert de «lubrifiant» au commerce international. Le commerce impulse aussi la demande et favorise le développement de services et d'institutions financières. Les activités commerciales internationales sont parties intégrantes du processus d'investissement. Les exportateurs et les importateurs entreprennent ces activités dans l'espoir de faire des profits.

Le secteur financier soutient le commerce international de quatre manières, essentiellement:

- a. Il aide à combler la période entre le moment où apparaît un besoin de fonds pour la production, le transport et celui du règlement du coût des produits par l'importateur.
- b. Il fournit des services qui aident l'exportateur à recevoir le paiement de la manière la moins chère et comportant le moins de risques.
- c. Il fournit des renseignements utiles aux investisseurs/commerçants, aux clients sur les conditions du moment ou les conditions futures du marché des changes et des capitaux.

- d. Il offre une assurance contre certains risques que comporte le processus des échanges. Sans ces instruments financiers, le commerce international se heurterait à plus de difficultés.

C'est la fourniture de crédits pour le commerce par les institutions financières qui a permis l'importante croissance que le commerce mondial a connue ces dernières années. Ces crédits commerciaux ont permis aux partenaires de combler la période entre le moment où une commande est faite et celui où les produits et services sont payés. Les exportateurs doivent habituellement attendre que leurs produits aient été livrés avant d'être payés. Dans de nombreux cas, ils recourent aux institutions financières pour obtenir un financement de leur commerce, en attendant de recevoir le paiement de leurs exportations. D'autre part, il existe des cas où l'importateur doit rechercher des fonds, si le paiement des importations doit être effectué au moment de passer commande. La décision d'un exportateur/importateur de financer une transaction commerciale dépend du type de produit, des relations d'affaires et de l'avantage comparatif dans la recherche du financement. Un exportateur disposant de fonds propres importants, qui agit dans le cadre d'une relation d'affaires de longue date et au sujet de produits courants peut ne pas demander de paiement avant la livraison, alors qu'un exportateur d'un pays où le crédit est strictement encadré, qui se trouve engagé dans une transaction unique concernant un produit hautement spécialisé, peut vouloir que l'importateur paye au moment où celui-ci passe commande.

Quatre types de risques sont mesurés par les institutions financières, lorsqu'elles déterminent la disponibilité et le coût des crédits commerciaux: risque économique ou commercial, risque de change, risque lié au transport et risque politique.

**Le risque économique ou commercial:** Ce risque existe au niveau du commerce tant local qu'international. Le risque que court l'exportateur dans les transactions commerciales, c'est le danger que l'importateur n'accepte pas la marchandise ou ne la règle pas après l'avoir acceptée. L'importateur court le risque que l'exportateur ne livre pas les produits ayant la qualité et dans les délais convenus. Dans l'un et l'autre scénarios, le capital investi dans l'activité, qu'il provienne de fonds propres de l'exportateur/importateur ou d'une facilité de crédit accordée par une institution financière, court un risque.

Le risque commercial provient de l'information asymétrique, qui peut être beaucoup plus importante dans un contexte international. L'information sur la situation de sociétés étrangères est destinée uniquement à l'exportateur et à sa banque. C'est la raison pour laquelle les banques fournissent des renseignements nécessaires sur les clients étrangers, sur le système juridique, de même que tous autres renseignements qui pourraient revêtir une pertinence. Une considération fondamentale permettant d'atténuer le risque commercial est le choix de l'instrument de financement de la



transaction. Si un exportateur prend un crédit pour financer des activités commerciales, il peut demander une garantie ou une assurance contre le risque commercial à un organisme commercial ou public.

**Le risque de change:** L'exportateur comme l'importateur court le risque que, entre le moment de la commande et celui de la livraison, l'environnement économique change de telle sorte qu'elle porte atteinte à la rentabilité de l'opération commerciale. Le risque de change peut entraîner pareille dégradation de la situation économique, puisque d'importants ajustements du taux de change peuvent augmenter ou diminuer de manière substantielle les bénéfices à tirer d'une transaction commerciale. Par exemple, un importateur qui commande des produits d'un coût de 1 million de dollars des États-Unis, peut avoir à payer 20% plus cher ces importations dans sa propre monnaie, s'il y a dépréciation de celle-ci de 20% au moment de la livraison.

L'importance du risque de change dépend du régime de taux de change national. Dans les pays où existe des taux de change fixes, le risque est fonction de la probabilité que la parité ne puisse être maintenue et qu'une dépréciation ou appréciation survienne. Les taux de change flexibles peuvent être source de risques considérables, si les taux de change sont volatiles. Un certain nombre d'instruments ont été mis au point pour couvrir les risques de change à un coût relativement bas. Ainsi, un exportateur qui a des transactions importantes pourrait-il vendre les devises attendues de ses activités sur le marché à terme. Étant donné que les transactions sur les marchés à terme commencent généralement à des montants supérieurs à 1 million de dollars, des exportateurs de taille moindre ont généralement à se tourner vers les marchés des changes futurs, où ils peuvent acquérir des «options d'achat», qui sont des options de vente de devises à un taux spécifique, à un moment donné dans le futur<sup>6</sup>.

**Le risque lié au transport:** La marchandise peut être endommagée ou détruite au cours de l'acheminement entre le lieu où se trouve le vendeur et celui où se trouve l'acheteur. Ce danger est plus grand dans le commerce international, où les distances et la durée du transport sont souvent plus importantes, les navires de transport pouvant subir un naufrage et les marchandises pouvant être retenues à la douane. Les produits peuvent se détériorer du fait de variables environnementales ou ne pas arriver à destination parce qu'ayant fait l'objet d'un vol ou d'une erreur d'aiguillage lors du transit. Un commerçant peut atténuer le risque en souscrivant une assurance du fret pour couvrir les risques liés aux pertes.

---

6 Il convient de noter que près de la moitié du commerce mondial s'effectue en dollars, le reste s'effectuant en euros, en livres sterling et en yens. Les monnaies non convertibles sont rarement utilisées dans des contrats commerciaux. Des pays ayant de telles monnaies ont également des systèmes financiers sous-développés, se caractérisant par peu ou pas de possibilités de couverture de change. Les commerçants de ces pays se trouvent par conséquent très désavantagés par rapport aux commerçants de pays à monnaies convertibles et où existent des marchés des changes bien développés.

**Le risque politique:** Les guerres, les embargos et les changements anticonstitutionnels de gouvernement peuvent empêcher qu'une marchandise parvienne à destination; les guerres civiles peuvent empêcher une transaction d'aboutir. Les changements de politiques économiques peuvent entraîner une interdiction de transfert de devises et empêcher un importateur de régler ses achats. Le risque politique est généralement couvert par l'entremise d'un organisme de crédit à l'exportation. Ces risques sont rares, voire inexistant, dans les transactions intérieures.

Dans certains cas, les pouvoirs publics doivent intervenir pour empêcher l'effondrement des marchés. Des problèmes aigus d'information asymétrique dans le commerce international et le refus ou l'incapacité des banques commerciales d'assumer certains risques économiques et politiques peuvent provoquer cet effondrement des marchés. L'intervention des pouvoirs publics dans le financement du commerce est une politique économique qui se justifie. Dans certains pays, les pouvoirs publics s'attaquent au problème en créant des *agences de crédit à l'exportation* (ACE) qui financent le commerce, créent et diffusent de l'information, agissent en tant que forums pour le lobbying en faveur des pouvoirs publics et de l'industrie pour obtenir le respect des contrats par les gouvernements et les commerçants étrangers; les agences mettent aussi en commun les risques.

Les ACE procèdent au financement des activités commerciales grâce à trois instruments fondamentaux:

- Les crédits pour les transactions commerciales qui seraient autrement difficiles ou beaucoup plus chères à financer par un prêt purement commercial;
- Les garanties de remboursement des crédits, ce qui, à son tour, aide les exportateurs à obtenir des conditions plus favorables auprès de leurs banques; enfin,
- Une assurance au profit des exportateurs contre le risque commercial et politique.

La composition des portefeuilles et les structures institutionnelles des ACE diffèrent toutefois d'un pays à l'autre. Certains pays gardent les ACE en tant que départements publics, mais les agences sont de plus en plus gérées comme des entreprises publiques ou commerciales administrant un compte pour le gouvernement.

### 3.4 L'expérience africaine

La présente section porte sur les résultats de l'Afrique dans le commerce mondial. Comme indiqué dans le premier rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique*

(*ARIA I*), la structure du commerce de nombreux pays africains se présente comme suit:

- Les exportations, structurées autour des produits de base, sont dominées par les produits primaires des catégories 0-4<sup>7</sup> de la Classification type pour le commerce international (CTCI). Plus de 80% des recettes d'exportation des pays africains sont tirées, estime-t-on, de l'exportation de produits primaires.
- La composition par produits des importations africaines est fortement marquée par la présence d'une gamme étendue de produits manufacturés relevant des catégories 4 à 8 de la CTCI.
- Plus de 80% du total des exportations de l'Afrique, presque invariablement des produits de base, ont pour destinations l'Europe, l'Asie et l'Amérique, tandis qu'un pourcentage comparable des importations du continent provient des mêmes marchés.

Le rôle de l'Afrique sur le marché mondial du commerce a essentiellement été celui d'un continent producteur et exportateur de produits de base, qu'il échange contre des produits manufacturés. Étant donné que les prix relatifs des produits primaires ont baissé en moyenne de 0,5% à 1,3% l'an au cours du siècle dernier, la participation de l'Afrique au commerce mondial, se caractérisant par un déclin en termes commerciaux, s'est soldée par une perte<sup>8</sup>.

En utilisant des modèles commerciaux néoclassiques, Frankel et Romer (1995) démontrent qu'il existe une corrélation positive entre la croissance économique et les améliorations potentielles qui en découlent pour la prospérité des producteurs. Toutefois, en Afrique, on observe que la croissance économique n'a pas toujours amélioré la situation de certaines composantes de la communauté. Bhagwati (1955), qui est l'inventeur de l'expression «*croissance créatrice de misère*», explique que, même si l'expansion de la production de produits de base dope la croissance économique, elle exerce aussi en aval une pression sur les termes de l'échange auxquels ont à faire face les pays exportateurs, et que la prospérité recule plutôt qu'elle ne s'accroît. C'est la raison pour laquelle la récente croissance induite par le commerce a abouti à un recul de la prospérité, puisque l'on continue de noter des niveaux élevés de pauvreté, de chômage et de sous-emploi dans le secteur agricole de la plupart des pays africains. De nombreux pays du continent ont adopté des améliorations modernes comme les engrais, les herbicides, les insecticides, des variétés de semence améliorées et des systèmes d'irrigation qui permettent d'accroître la production et les exportations.

7 Il s'agit des produits alimentaires et des animaux sur pied, des boissons et du tabac (section 1), des matières brutes (matières premières brutes), à l'exception du combustible (section 2), le combustible minéral (section 3), les huiles animales et végétales et les matières grasses (section 4).

8 Voir, par exemple, Spraos (1980), Sapsford (1985), Grilli et Yang (1988), Bleaney et Greenaway (1993) et Thirwall (1983, 1995).

Mais l'offre excédentaire qui s'ensuit sur les marchés mondiaux, par rapport à la demande, peut suffisamment déprimer les cours des produits de base pour que les revenus des paysans deviennent après la croissance soient moins importants qu'ils ne l'étaient avant l'augmentation de la production. Là encore, des chocs extérieurs imprévus non imputables au marché, comme les inondations, la sécheresse et les insectes destructeurs de récoltes, aggravent souvent la pauvreté.

Mankiw, Romer et Weil (1992) font ressortir que les résultats macroéconomiques médiocres de l'Afrique, par rapport à ceux de l'Asie, est aussi cause de l'insuffisance de longue date de l'épargne et de l'accumulation du capital physique sur le continent. D'autres études aussi montrent que la rapide croissance de la productivité en Asie et la croissance médiocre des revenus dans l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne étaient en partie imputables aux différences dans l'adoption d'innovations technologiques dans la structure de la production des deux régions. Le potentiel de l'Afrique n'a aussi pas été pleinement exploité du fait, notamment, de l'orientation restrictive donnée au commerce, de l'échec de la politique macroéconomique, de l'absence d'institutions solides, de la faiblesse de l'économie et de la gouvernance politique, et de l'insuffisance de la surface financière.

L'Afrique doit cesser d'être un continent simplement exportateur de produits de base, pour s'orienter vers la diversification de sa production et de son commerce. C'est pour cette raison que c'est dans une intégration régionale permettant de créer des marchés sous-régionaux et continental intégrés que réside le meilleur espoir de l'Afrique de parvenir à une viabilité industrielle à grande échelle. Grâce à un solide développement des infrastructures physiques, à l'élimination des obstacles commerciaux à la libre circulation des biens et des ressources productives, à l'harmonisation des politiques monétaires, budgétaires et financières sous-régionales, le marché élargi va sans aucun doute offrir, comparativement à chaque marché national, un environnement opérationnel largement amélioré pour les investisseurs étrangers.

Le continent doit faire face à des difficultés redoutables dans les domaines de la production nationale et de la diversification du commerce. Le défi que les pays africains doivent relever en essayant de diversifier et de faire évoluer la production pour qu'elle ne soit plus tributaire des seules matières premières consiste en ce que la taille moyenne des marchés nationaux pris individuellement est petite, si on mesure cette taille en termes soit de population soit de pouvoir d'achat total. L'autre obstacle à la diversification est d'ordre technologique. Le concept de fonction de production d'un bien manufacturé repose sur le niveau technique minimum de production requis pour avoir la garantie potentielle que le bien est fabriqué au coût moyen de production le plus bas possible, ou avec le maximum de rentabilité possible. Par ailleurs, la spécialisation est limitée par la taille du marché intérieur. Les tentatives faites dans les années 70 par les pays africains pour diversifier structurellement leurs économies par la démarche consistant à substituer la production locale aux importations

a échoué dans une large mesure parce que les unités industrielles étaient conçues pour de petites économies nationales. Les produits des entreprises à haut coût ainsi construites en étaient rendus non compétitifs, comparativement aux produits manufacturés importés qu'ils étaient censés supplanter.

La mise en œuvre d'un programme régional d'intégration pouvant conduire à une intégration plus poussée du marché continental est d'une importance cruciale, si l'on veut que l'Afrique joue le rôle qui lui revient sur le marché mondial. Un État-nation replié sur lui-même et s'accrochant à la sacro-sainte souveraineté nationale est trop petit pour être compétitif sur le marché mondial. En revanche, avec une intégration régionale totale, les différents pays peuvent mettre en commun leurs ressources et constituer un marché unique africain disposant des avantages comparatifs et des économies d'échelle qui lui permettraient de jouer un rôle sur le marché mondial.

La plupart des pays africains ne parviendront pas à une croissance économique et à un développement accélérés dans un délai raisonnable s'ils ne surmontent pas d'abord les limitations d'ordre démographique et économiques qu'ils connaissent. Sur 53 pays africains indépendants, 38 (près de 72%) ont une population de 15 millions de personnes ou moins, alors qu'un tiers comptent une population de 3 millions de personnes ou moins. Sur les 46 pays qui sont classés dans le monde comme les moins avancés (en termes de revenu par habitant), 31 sont africains. Ces statistiques mettent en évidence le fait que l'intégration régionale constitue le moyen véritable de surmonter les limitations inhérentes à la taille des marchés intérieurs.

L'un des principaux objectifs qui constituent la raison d'être même de pratiquement toutes les communautés économiques régionales africaines est celui du développement du commerce intra-africain et de l'unification de chaque marché régional par la suppression des barrières artificielles au commerce qui existent sur le continent. C'est la raison pour laquelle les CER mettent en place des zones de libre-échange ou des unions douanières, pour intégrer les économies nationales, mettre à leur disposition des marchés intérieurs suffisamment larges pour atteindre des niveaux de production efficaces, comparables à ceux des pays industrialisés. La ZLE ou l'union douanière engendre d'importants effets d'entraînement qu'induit le marché élargi.

- Les marchés régionaux élargis incitent non seulement à des investissements privés transfrontières, mais attirent aussi l'investissement étranger direct. La mise en œuvre de projets industriels et de services de taille optimale, auparavant soumis à des contraintes induites par la petite taille des marchés nationaux, pourrait être facilitée par l'adoption de régimes de politiques commerciales et macroéconomiques adéquates. La combinaison d'un climat stable pour l'investissement avec le développement des infrastructures de transport et de communications et avec une politique économique régionale avisée et coordonnée pourrait être source de l'incitation nécessaire à faire des

investissements d'envergure dans des projets industriels et de services qui induisent des économies d'échelle.

- On s'attend à ce que l'expansion du commerce intra-africain engendre une croissance plus rapide et une convergence des revenus au sein de la communauté. On s'attend aussi à ce que l'intégration du marché régional au niveau de chaque CER conduise à des pôles régionaux de croissance à même d'engendrer des externalités suffisantes pour les États membres les moins développés de la CER.
- À mesure que les structures de production sont diversifiées et qu'elles s'écartent de la production et du commerce des matières premières, on s'attend à ce que la dépendance de longue date des pays africains des marchés développés pour acheter des produits manufacturés se réduise, en fonction de l'intégration du marché continental.

Cernat (2001) constate des preuves empiriques à l'appui du fait que les ZLE et unions douanières africaines stimulent le commerce non seulement à l'intérieur du continent, mais aussi avec les pays non africains. Elbadawi (1997) soutient de la même manière que l'expansion des marchés sous-régionaux, qui accompagnent de manière caractéristique la formation de blocs commerciaux africains, pourrait créer des économies d'échelle suffisantes pouvant déboucher sur les complémentarités et la diversité dans la production tant souhaitées entre États membres de ces unions. Dans une analyse similaire, Lewis et al. (1999) et Evans (1998) sont arrivés à la conclusion que les plans d'intégration régionale de l'Afrique australe ont produit des effets nets importants et positifs dans le domaine de la prospérité économique.

### 3.5 Conclusion

L'intégration économique régionale, en tant que prélude à l'intégration du marché continental, est un impératif dans la stratégie de survie de l'Afrique. Avec une intégration plus poussée, le continent pourrait mettre en commun ses ressources pour créer un puissant marché unique et, par suite, mettre un terme à sa marginalisation dans la production et les échanges mondiaux.

La perte de pouvoir et de compétitivité sur le marché que connaît l'Afrique est étroitement liée au rôle de longue date qu'elle joue comme continent producteur et exportateur de produits de base et importateur de produits manufacturés et de technologies. La réalité aujourd'hui est que la plupart des pays africains sont de trop petite taille, en termes économiques et démographiques, pour avoir une influence sur le commerce mondial. L'intégration du commerce et du marché offre peut-être la

meilleure chance possible aux économies africaines de surmonter les inconvénients inhérents à l'exiguïté des marchés nationaux.

Promouvoir le commerce intra-africain reste un des objectifs fondamentaux de l'UA et des CER. Toutefois, un certain nombre de facteurs entravent le processus. La présence de barrières tarifaires et non tarifaires élevées font obstacle aux échanges à l'intérieur des CER et au commerce intra-africain. La suppression des obstacles artificiels au commerce intra-africain pourrait ne pas suffire pour une expansion du commerce sur le continent, parce que des déficiences structurelles et d'autres faiblesses demeurent.

- Des mesures doivent être prises pour approfondir l'intégration du marché par l'adoption de politiques et de programmes qui permettent de lever en Afrique les contraintes qui pèsent sur la production et l'offre. Une production insuffisante, une médiocre diversification et une faible compétitivité, voilà les causes du volume insuffisant des échanges intra-africains et de la faible participation du continent au commerce mondial.
- Le commerce intra-africain pâtit des déficiences dans les réseaux de transport et de communications. Les infrastructures restent insuffisantes et inadéquates sur le continent.
- Les multiples postes de contrôle, les retards aux postes frontières, l'ignorance des droits et avantages que confèrent les plans de libéralisation du commerce mis en place par les CER freinent le commerce intra-régional.
- L'Afrique dispose d'un énorme potentiel énergétique, qui reste pour l'essentiel inexploité, ce qui ne permet pas de produire suffisamment d'électricité pour appuyer les entreprises manufacturières ou à forte valeur ajoutée.
- Il existe encore des restrictions à la libre circulation des personnes, des moyens de production et des investissements transfrontières, de même que des secteurs bancaire, d'intermédiation commerciale et de production faibles. Ces facteurs sont causes du coût marginal de production élevé et ils réduisent la compétitivité des entrepreneurs africains.

La conséquence en est que la plupart des objectifs des CER en matière d'expansion du commerce et d'intégration du marché n'ont pu être atteints au cours de la décennie écoulée. Certaines CER ont en outre subi le contrecoup d'un environnement politique défavorable, qui a rendu le processus d'intégration plus ardu encore.

Ces difficultés ne font que mettre en exergue, de nouveau, l'urgence qu'il y a à promouvoir le commerce continental et le commerce extérieur.

- Les CER africaines doivent accélérer la mise en oeuvre de leurs programmes de libéralisation du commerce. Les États membres devraient ratifier

et mettre en oeuvre les protocoles relatifs au commerce des CER auxquelles ils appartiennent. Des ZLE devraient être établies entre CER. Les mesures prises par le COMESA, la CAE et la SADC pour constituer un marché unique sont louables, puisqu'elles contribuent à la promotion du commerce à l'intérieur de toutes les trois CER.

- Les politiques commerciales devraient être harmonisées, par exemple en utilisant aux frontières des documents communs pour le dédouanement des cargaisons et pour les formalités d'entrée concernant les véhicules et les hommes d'affaires; il faudrait éviter la duplication des programmes et unifier les marchés sous-régionaux.
- Il faudrait développer à des coûts abordables, en appui à l'intégration du marché, des infrastructures physiques, des technologies de l'information et de la communication relatives aux services. Ceci contribuerait de manière substantielle à la réduction du coût de l'activité économique en Afrique, ce qui, à son tour, ne pourrait que favoriser l'expansion du commerce et l'intégration du marché entre les CER.
- Les politiques monétaires, budgétaires et financières dans chaque espace communautaire devraient viser à faciliter l'efficacité des CER en matière d'allocation des ressources et d'opérations.
- Les politiques commerciales et industrielles doivent être harmonisées à travers l'ensemble des CER. Les pays africains devraient développer leurs capacités en matière de diversification de la production et exporter des volumes importants de produits manufacturés vers le reste de l'Afrique. Les investissements transfrontières dans l'industrie, l'agriculture et les infrastructures devraient être encouragés en vue de développer le commerce intra-communautaire.
- Des politiques devraient être mises en oeuvre pour encourager le flux de l'IED, afin de stimuler la capacité intérieure d'appui au commerce. L'IED ne constitue pas seulement un véhicule de renforcement des capacités et de la croissance, mais il engendre aussi des avantages technologiques considérables pour les pays bénéficiaires, dans les domaines de l'éducation et de la formation, des procédures innovantes de commercialisation et de gestion, et en matière d'importation de technologies modernes.

Il convient de mettre l'accent sur la nécessité d'intégrer le commerce aux efforts qui sont faits en vue de l'intégration du marché intra-africain, si l'on veut que ces efforts soient couronnés de succès. Pour cela, il faut mettre en oeuvre des politiques commerciales clairement définies et intégrées de manière appropriée dans les stratégies et plans nationaux de développement. Le commerce peut jouer un rôle positif dans le développement, si des politiques d'importation et d'exportation appropriées, cohérentes, complémentaires et coordonnées sont adoptées.



Pour intégrer le commerce aux efforts déployés sur le plan national, les pays africains pourraient adopter et mettre en œuvre des politiques visant à améliorer les capacités nationales en matière d'offre et de compétitivité internationale. Mais ils devront aussi libéraliser les politiques commerciales relatives à l'importation, de même que celles qui ont trait à l'exportation.

Des politiques et processus d'intégration du commerce ont été testés de nombreuses années durant et dans nombre de pays. Rodrik (2001) a recensé trois grandes catégories de stratégies commerciales qui ont été testées par le passé, à savoir l'industrialisation de substitution aux importations (ISI), l'industrialisation orientée vers l'exportation (IOE) et la stratégie à deux volets (2-VS). Bien que le bilan de l'intégration du commerce dans ces différentes stratégies soit inégal, il n'en reste pas moins évident qu'il n'existe aucune «solution toute faite» pour l'intégration du commerce. C'est plutôt une association judicieuse de politiques qui s'impose, pour lever les contraintes institutionnelles et celles liées aux infrastructures, et pour créer des possibilités d'investissement rentables, cela en fonction des circonstances particulières de chaque pays.

Certains pays africains ont supprimé les contrôles sur les importations, réduit les droits de douane et rationalisé la structure de ces droits à un point tel que ces pays font partie à présent des économies les plus ouvertes du monde en termes de part des importations et des exportations dans leur PIB. Cependant, les résultats médiocres de l'Afrique dans le domaine des échanges, en dépit de cette libéralisation très poussée des importations, indiquent que la politique commerciale doit s'inscrire dans une stratégie plus vaste de renforcement des capacités, d'amélioration de la compétitivité internationale et d'accès aux marchés extérieurs.

Les pays africains doivent mettre en œuvre un ensemble de politiques commerciales et de politiques complémentaires visant à améliorer les résultats à l'exportation. Par exemple, ils pourraient recourir à des mécanismes de promotion du commerce, tels que des systèmes de remboursement et d'exonérations, des entrepôts sous douane pour les produits manufacturés et des zones franches industrielles. En outre, les règles de l'OMC permettent aux pays les moins avancés (PMA) et aux pays en développement disposant de revenus par habitant inférieurs à 1 000 dollars d'accorder des subventions à l'exportation. De telles politiques auraient aussi besoin d'être appuyées par le renoncement à des mesures aux exportations, comme des droits de douane élevés sur les importations de matières premières et de produits intermédiaires, des taxes à l'exportation et des difficultés dans l'octroi de licence d'exportation.

L'intégration du commerce aux efforts tendant au développement de l'Afrique pourrait devenir réalité si cela est fait dans un environnement macroéconomique et microéconomique sain et si des capacités en matière d'offre existent. En outre, des besoins évidents dans le domaine des infrastructures, tels que des routes et des

systèmes d'irrigation améliorés, l'établissement de liens entre commerce et énergie, en particulier l'électricité, la facilitation du transport et du commerce, doivent être satisfaits. Le financement du commerce et l'accès aux TIC sont aussi d'importance cruciale.

En intégrant le commerce dans les politiques et stratégies nationales, il convient de prendre en considération les engagements du pays et la délicate question des négociations commerciales. Les pays africains ont besoin de développer leur commerce intra-régional, qui représente un faible pourcentage du volume total du commerce du continent, les exportations se situant à 10% de ce total et les importations à peine à 1%. De plus, ils ne devront accepter de conclure que des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux qui aboutissent à une amélioration de l'accès aux marchés et qui reposent sur des règles commerciales plus équitables. Les États africains devraient chercher à obtenir dans les négociations qu'ils entreprennent suffisamment de flexibilité et de marge de manœuvre pour pouvoir adopter des politiques de développement bénéfiques.

Ils doivent également renforcer leurs capacités humaines et institutionnelles dans le domaine du commerce. Cela peut s'avérer difficile, compte tenu des ressources limitées dont ils disposent, mais une option serait de rechercher une assistance technique à cette fin, en particulier sur une base collective.

Le processus d'intégration du commerce aux efforts que fait un pays pour se développer doit naturellement commencer par l'insertion explicite des politiques commerciales dans les plans et stratégies nationales de développement. Un aspect fondamental du processus serait de prendre des dispositions institutionnelles en vue d'une coordination interministérielle visant à assurer une cohérence dans l'ensemble des politiques qu'appliquent les différents ministères et pour s'attaquer à des questions telles que le rythme et les différentes étapes de la mise en œuvre des politiques commerciales.

Le processus d'intégration du commerce pourrait aussi exiger que des dispositions soient prises pour assurer une cohérence dans les négociations commerciales, afin de ne pas surcharger les négociateurs commerciaux déjà peu nombreux et éviter le risque de faire plus de concessions dans des négociations bilatérales et régionales qu'il n'en faudrait. De telles dispositions permettront d'avoir une meilleure appréciation des flexibilités dans les politiques des divers secteurs et d'éviter la duplication de l'assistance technique dans le domaine du commerce.

Le processus d'intégration du commerce dans les efforts de développement de l'Afrique devrait consister à aller au-delà de la simple libéralisation des importations pour adopter une démarche plus intégrée, qui permette d'accroître la compétitivité internationale de l'Afrique et d'améliorer les capacités de ses pays en matière d'offre. Cela

exigerait la mise en œuvre d'un ensemble judicieux de politiques commerciales et de politiques complémentaires, en fonction des capacités et besoins institutionnels.

Il convient de prendre rapidement des mesures claires pour lancer ces processus. Une meilleure coordination interministérielle des politiques devraient assurer cohérence et harmonie dans les programmes et activités se rapportant au commerce. L'Afrique pourrait tirer bénéfice d'une étude portant sur les meilleures pratiques des autres pays en développement et s'appuyer sur les programmes actuels d'assistance technique pour renforcer l'intégration du commerce dans les stratégies nationales de développement.

Pour résumer, il peut s'avérer difficile pour certains pays africains d'adopter des politiques qui promeuvent et renforcent les activités commerciales. Les groupes d'intérêt qui tirent avantage actuellement du statu quo peuvent s'opposer aux réformes et tenter de retarder les ajustements qui s'imposent. Même s'il s'agit là de l'environnement probable dans lequel les réformes du commerce sont habituellement proposées, il n'en demeure pas moins important de faire des recherches relatives aux effets des réformes sur des groupes spécifiques de pauvres et, pour commencer, de s'attaquer à pareils effets. Le déroulement dans le temps de la mise en œuvre de la réforme du commerce devrait être étroitement liée à celle de programmes traitant des effets de la réforme sur les pauvres.

Il est également important d'entreprendre de vastes réformes dans des domaines liés au commerce, étant donné que pareilles mesures se heurtent généralement à moins de résistance politique que des coupes dans la protection de divers secteurs. De vastes réformes aident les bénéficiaires des mesures à prendre conscience des gains qu'ils pourraient en tirer et ces réformes d'envergure tendent à réduire les coûts, même pour les industries qui sont privées d'une protection de leur production. Les pays ne devraient pas attendre que soit mené à bien un projet important d'infrastructure, comme une infrastructure portuaire ou une route, avant d'engager des réformes du commerce.

Parce que le changement prend du temps, les pays africains devraient commencer les réformes du commerce en assurant une stabilité macroéconomique et en mettant en place un mécanisme compétitif de taux de change. On peut s'attendre aux meilleurs résultats pour les pauvres lorsque, grâce au processus général de réforme, la croissance accélère le développement de l'économie dans son ensemble. Cela étant, les pauvres sont ceux qui peuvent le moins supporter les risques et, dans le court terme, certains groupes vont subir des pertes. Les décideurs devraient prendre conscience des effets probables de la réforme sur les pauvres et adopter des mesures pour les atténuer. La réalité étant que les filets de sécurité peuvent être soit inexistantes soit inadéquats dans nombre de pays africains, il ne faudrait pas remettre les réformes à plus tard, mais les mettre en œuvre plutôt progressivement. Elles pourraient se dérouler selon un plan

annoncé à l'avance et s'accompagner de mesures visant à réduire au minimum leurs conséquences fâcheuses sur les personnes les plus défavorisées de la société. Ceci pourrait se faire en ce qui concerne les politiques commerciales qui vont clairement à l'encontre des intérêts des pauvres.

## Bibliographie

Aghion, P., E. Caroli et C. Garcia-Peñalosa, 1999. «Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories», *Journal of Economic Literature*, 37:1615-1660.

Alesina, A. et R. Perotti, 1996. «Income Distribution, Political Instability and Investment», *European Economic Review*, 40:1203–1228.

Alesina, A. et D. Rodrik, 1994. «Distributive Politics and Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 108:465-490.

Arbache, J. S., A. Dickerson et F. Green, 2004. «Trade, Liberalization and Wages in Developing Countries», *The Economic Journal*, 114:73-96.

Balassa, B., 1971. *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Baldwin, R., 2003. «Openness and growth: What's the Empirical Relationship?», *NBER Working Paper* 9578.

Barro, R., 2000. «Inequality and Growth in a Panel of Countries», *Journal of Economic Growth* 5 (1):5-32.

Baulch, R. et N. McCulloch, 2000. *Tracking Pro-Poor Growth. ID21 Insights 31*, Sussex Institute of Development Studies.

Ben-David, D., 1993. «Equalizing exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics* 108:653-679.

Bernard, A. B. et J. B. Jensen, 1995. *Exporters, Jobs and Wages in U.S. Manufacturing: 1976–1987*, Brookings Papers on Economic Activity. Washington, DC: Brookings Institution.

Bernard, A. B. et J. B. Jensen, 1999. «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?», *Journal of International Economics*, 47 (1):1–25.

Bernard, A. B. et J. Wagner, 1997. «Exports and Success in German Manufacturing», *Review of World Economics*, 133 (1):134–157.

Besley, T. et L. Cord (éds.), 2007. *Delivering on the Promise of Pro-Poor Growth: Insight and Lessons from Country Experiences*. New York: Palgrave Macmillan and the World Bank.

- Birdsall, N. et J. L. Londoño, 1997. «Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty reduction», *American Economic Review* 87 (2):32-37.
- Bourguignon, F., 2003. «The Growth Elasticity of Poverty Reduction: Explaining Heterogeneity Across Countries and Time Periods», In Eicherand and Turnovsky (éds.), *Inequality and Growth: Theory and Policy Implications*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Calderón C. et L. Servén, 2003. *Macroeconomic Dimensions of Infrastructure in Latin America*. World Bank.
- Deininger, K. et L. Squire, 1998. «New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth», *Journal of Development Economics* 57:259-287.
- Deininger, K. et P. Olinto, 2000. *Asset Distribution, Inequality and Growth*. World Bank Policy Research Working Paper 2375.
- Devarajan, S. et D. Rodrik, 1989. «Trade Liberalization in Developing Countries: Do Imperfect Competition and Scale Economies Matter?», *American Economic Review* 79:283-287.
- Diaz-Alejandro, C., 1978. *Foreign Trade Regimes and Economic Development*. New York: Columbia University Press.
- Dollar, D., 1992. «Outward-Oriented Developing Economies Really do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985», *Economic Development and Cultural Change*, 40 (3):523-544.
- Dollar, D. et A. Kraay, 2002. *Growth is Good for the Poor*, World Bank Policy Research Working Paper 2587.
- Duncan, R. et D. Quang, 2003. *Trade Liberalisation, Economic Growth and Poverty Reduction Strategies*, National Centre for Development Studies, The Australian National University.
- Foster, J. et M. Székely, 2001. *Is Economic Growth Good for the Poor? Tracking Low Incomes Using General Means*, Inter-American Development Bank Research Department Working Paper 453.
- Frankel, J. A. et D. Romer, 1999. «Does Trade Cause Growth?», *American Economic Review* 89:379-399.

- Galor, O. et J. Zeira, 1993. «Income Distribution and Macroeconomics», *Review of Economic Studies* 60 (1):35-52.
- Giordano, P. et V. Florez, 2007. *Assessing the Trade and Poverty Nexus in Latin America*. Inter-American Development Bank.
- Kakwani, N. et E. Pernia, 2000. «What is Pro-Poor Growth?», *Asian Development Review*. 18 (1):1-16.
- Kakwani, N., S. Khamdker et H. Son, 2002. «Pro-Poor Growth: Concepts and Measurements with Country Case Studies», International Poverty Centre Working Paper 1.
- Klasen, S., 2004. «In Search of the Holy Grail: How to Achieve Pro-Poor Growth?», Proceedings of ABCDE-Europe. The World Bank.
- Kraay, A., 2004. «When is Growth Pro-Poor? Evidence from a Panel of Countries», World Bank Policy Research Working Paper 3225.
- Krueger, A., 1998. «Why Trade Liberalization is Good for Growth», *Economic Journal* 108 (450):1513–1522.
- Kuznets, S., 1955. «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review* 45 (1):1-28.
- Little, I., T. Scitovski et M. Scott, 1970. *Industry and Trade in Some Developing Countries*, Oxford University Press.
- Lopez, J. H., 2005. *Growth and Inequality: Are They Connected?* The World Bank.
- Lopez, J. H. et L. Serven, 2004. «The Mechanics of Growth-Poverty-Inequality Relationship», The World Bank.
- Lopez, J. H., 2004. «Pro-Poor Growth: A Review of What we Know (and of What We Don't)», The World Bank.
- Mirrlees, J., 1971. «An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation», *Review of Economic Studies* 38:175–208.
- Ravallion, M., 2001. *Growth, Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages*, World Development 29 (11).
- Ravallion, M., 2004. «Pro-Poor Growth: A Primer», World Bank Policy Research Working Paper 3242.

- Ravallion, M., 2005. «A Poverty-Inequality Trade-Off», *Journal of Economic Inequality* 3 (2):169–181.
- Ravallion, M. et S. Chen, 2003. «Measuring Pro-Poor Growth», *Economics Letters* 78 (1):93-99.
- Ravallion, M. et G. Datt, 2002. «Why has Economic Growth Been more Pro-Poor in Some States of India than others?», *Journal of Development Economics* 68:381-400.
- Ravallion, M. et M. Lokshin, 2004. *Gainers and Losers from Trade Reform in Morocco*, World Bank Policy Research Working Paper 3368.
- Rodriguez, F. et D. Rodrik, 1999. *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*, NBER Working Paper 7081.
- Rodrik, D., 1988. «Imperfect Competition, Scale Economies and Trade Policy in Developing Countries», *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Baldwin, R. (ed.), Chicago: University of Chicago Press.
- Rodrik, D., 2001. *The Global Governance of Trade as if Development really Mattered*. United Nations Development Programme.
- Sachs, J. et A. Warner, 1995. *Economic Reform and the Process of Global Integration*. Brookings Papers on Economic Activity.
- Salinas, G. et A. Aksoy, 2006. *Growth before and after Trade Liberalisation*, World Bank Policy Research Working Paper 4062.
- Srinivasan, T. N. et J. Bhagwati, 2001. «Outward Orientation and Development: Are Revisionists Right?», In Deepak and Shape (eds.), *Trade, Development and Political Economy: Essays in Honor of Anne Krueger*. New York: Palgrave Macmillan.
- Wagner, J., 2007. «Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-Level. Data», *The World Economy* 30 (1):60-82.
- Winters, A., 2000. *Trade Liberalization and Poverty*, School of Social Sciences, University of Sussex. 432100
- Winters, A., N., McCulloch and A. McKay, 2004. «Trade Liberalization and Poverty: The evidence so far», *Journal of Economics Literature* 42:72-115.
- World Bank, 2005. «Pro-Poor Growth in the 1990s: Lessons and Insights from 14 Countries», The World Bank.





# Flux commerciaux et structure des échanges de l'Afrique

## 4.1 Introduction

Les pays africains et leurs communautés économiques régionales (CER) poursuivent l'intégration grâce au libre-échange et à la création d'unions douanières et d'un marché commun. Ces efforts devraient aboutir à la création d'un marché commun africain et ultérieurement à l'établissement d'une union économique grâce à laquelle les politiques économique, monétaire, budgétaire, sociale et sectorielle seraient entièrement intégrées ou deviendraient uniformes sur tout le continent. Dans le cadre de ce marché économique, l'Afrique peut renforcer son indépendance à l'égard du reste du monde et assurer son émancipation économique.

Les pays africains et leurs institutions d'intégration régionale se doivent d'intensifier les échanges entre les partenaires grâce à la libéralisation du commerce. Ils doivent créer une zone de libre-échange et une union douanière en adoptant des stratégies visant la suppression des restrictions tarifaires et non tarifaires et se mettre d'accord sur un tarif extérieur commun pour les pays tiers.

Le commerce a apporté et continuera d'apporter une contribution considérable au développement de nombreux pays développés et en développement. En effet, il permet aux pays de se spécialiser et d'exporter les marchandises qu'ils peuvent produire à moindre coût en échange de marchandises produites par d'autres à moindre frais. Le commerce permet également d'obtenir les ressources matérielles en termes de biens d'équipements, de machines, de matières premières et de produits semi-finis qui sont essentiels au développement économique. C'est là une force motrice du développement économique. Dès lors que le commerce est la voie vers la croissance et le développement, éliminer les obstacles qui l'entravent ne peut aider qu'à en renforcer les retombées. C'est dans ce cadre que le libre-échange devient un instrument important pour éliminer de tels obstacles et développer les échanges entre les pays.

Le chapitre suivant présente des chiffres et fait une analyse des flux commerciaux et de la structure des échanges commerciaux de l'Afrique, en présentant notamment des données sur les échanges intrarégionaux et intra-africains. Des données sont présentées sur la répartition et la structure des échanges intra-africains et avec le reste

du monde afin de déterminer la nature et l'importance des échanges intra-africains réalisés durant la période 2000-2007. Les données utilisées sont établies sur la base des données provenant de Direction of Trade de février 2009 du FMI ainsi que de données sur les échanges durant la période 1995-2006 du Manuel de statistiques de la CNUCED 2008 qui, à la différence des chiffres du DOTS du FMI permettent d'analyser les flux commerciaux par catégorie de produits. Le chapitre fournit des données et examine les tendances dans les principaux domaines ci-après:

- Les tendances des exportations entre les CER;
- Les exportations des CER vers le reste de l'Afrique;
- La destination globale des exportations des CER;
- Les tendances des importations entre les CER;
- Les sources des importations destinées aux CER;
- Les taux de croissance des échanges entre les CER, le volume global des échanges intra-africains global et des échanges de l'Afrique avec le reste du monde;
- Les données essentielles sur la situation, par pays, dans les échanges intra-africains, par produit.

## 4.2 Les tendances des exportations et des importations entre les CER

La section suivante décrit les tendances des exportations et des importations par groupements régionaux, y compris leur part respective dans le total des exportations et importations intra-africaines.

### 4.2.1 Les tendances des exportations entre les CER

Le tableau 4.1<sup>1</sup> présente les données disponibles sur la valeur des exportations entre les CER en millions de dollars des Etats-Unis. En général les exportations entre les CER ont augmenté en valeur dans la plupart des CER. La part de l'Afrique dans les exportations mondiales a augmenté, passant de 2,4% en 2000 à 2,9% en 2007, mais a été en moyenne d'environ 2,5% durant cette période.

---

1 Voir Annexe 4.1 pour les exportations intra-CER par pays

**Tableau 4.1****Exportations entre les CER, 2000-2007 (en millions de dollars É.-U.)**

CER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
CEMAC	96	117	134	146	174	198	245	304	177
CEN-SAD	4 017	3 577	4 671	4 882	6 470	8 433	9 099	1 1555	6 586
CEPGL	10	11	13	15	19	22	24	30	18
COMESA	2 119	2 074	2 353	2 797	3 541	4 629	3 455	4 571	3 192
CAE	689	533	590	720	946	1 081	1 279	1 587	928
CEEAC	181	193	187	184	221	252	327	410	244
CEDEAO	2 715	2 242	3 136	3 037	4 363	5 506	5 957	7 341	4 287
IGAD	639	676	664	875	951	1 166	1 282	1 546	975
COI	106	134	105	179	155	159	172	204	152
MRU	5	4	5	5	6	6	8	9	6
SADC	4 296	3 881	4 329	5 484	6 508	7 453	8 466	11 678	6 512
UEMOA	741	775	857	1 076	1 233	1 390	1 545	1 917	1 192
UMA	1 094	1 137	1 202	1 338	1 375	1 886	2 478	3 076	1 698
A	12 044	11 438	13 130	15 603	19 196	23 215	28 050	35 573	19 781
B	153 435	134 841	141 167	173 467	222 532	286 063	347 875	400 906	232 536
C (Part %)	2,4	2,2	2,2	2,3	2,4	2,7	2,9	2,9	2,5
Exportations mondiales totales	6 455 988	6 188 181	6 484 586	7 547 559	9 182 967	1 0474 871	12 087 769	13 833 041	9 031 870

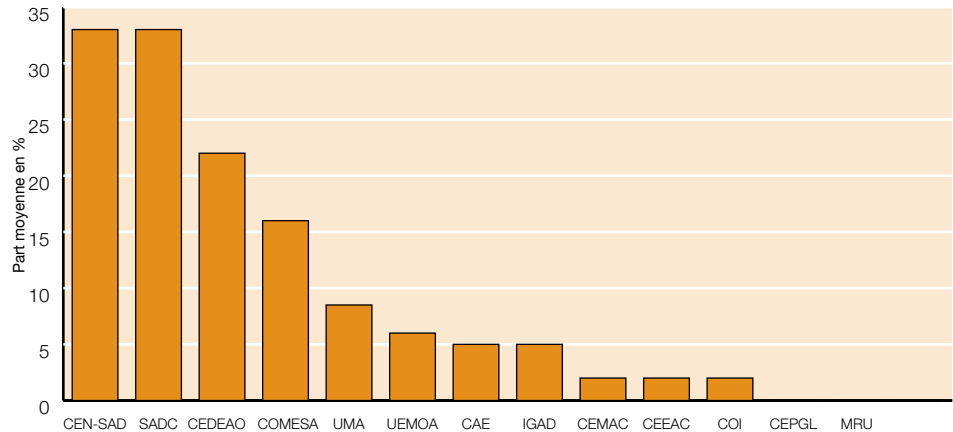
Légende :A= exportations intra-africaines ; B= exportations africaines vers le monde ; C= part de l'Afrique dans les exportations mondiales totales

Source : Établi sur la base des données du DOTS, FMI février 2009.

Comme le montre la figure 4.1, les cinq CER qui occupent en moyenne les premières places, sur la base de leur part dans les exportations entre CER et au sein des CER, entre 2000 et 2007, étaient la CEN-SAD (33%), la SADC (33%), la CEDEAO (22%), le COMESA (16%) et l'UMA (9%). Les CER qui ont réalisé le moins d'échanges entre elles (1% ou moins) en moyenne entre 2000 et 2007, ont été la CEMAC, la CEEAC, la CEPGL et le MRU.

**Figure 4.1**

**Part des exportations entre les CER (en pourcentage)**



**Source:** Établi sur la base du tableau 4.1.

Dans le cas de la CEN-SAD, 82% des exportations provenaient de quelques pays, à savoir Nigéria (28%), Côte d'Ivoire (22%), Libye (9%), Tunisie (9%), Égypte (8%) et Sénégal (6%). Dans la SADC, 64 % des exportations venaient de l'Afrique du Sud tandis que les exportations en provenance d'autres pays membres de la SADC se sont élevées à entre 0,4 et 10 %. Pour la CEDEAO, le Nigéria occupait une place dominante (44%), suivi de la Côte d'Ivoire (34%). Les deux pays ont assuré environ 78% des exportations au sein de la CEDEAO. Pour le COMESA, 81% des exportations provenaient des pays suivants : Kenya (29%), Libye (15%), Égypte (13%), Zambie (11%), Zimbabwe (8%) et Ouganda (6%). Pour les exportations au sein de l'UMA, la Tunisie occupait la première place (37%), suivie par la Libye (30%) et l'Algérie (23%). Ces trois pays ont, ensemble, assuré 90% des exportations au sein de l'UMA. Dans les autres CER, les exportations au sein de la communauté, provenaient de quelques pays. Ainsi, 77% des exportations au sein de la CEMAC venaient du Cameroun et 79% des exportations de la CAE venaient du Kenya. Ce pays a assuré 59% des exportations au sein de l'IGAD. Concernant la CEPGL, c'est la RDC qui a assuré 66% des exportations au sein de la communauté.

## 4.2.2 Exportations vers le reste de l'Afrique

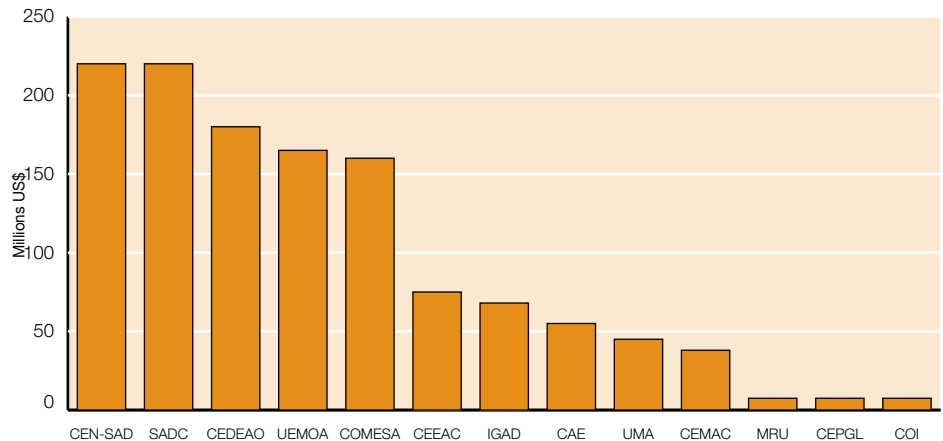
**Tableau 4.2**

*Exportations des CER vers le reste de l'Afrique, 2000-2007 (en millions de dollars É.-U)*

CER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
CEMAC	220	249	294	282	336	483	614	580	382
CEN-SAD	883	1 200	978	1 576	1 802	1 960	4 495	4 925	2 227
CEPGL	30	112	28	34	44	54	98	202	75
COMESA	581	323	678	1 251	1 095	756	3 595	4 272	1 569
CAE	286	298	394	457	568	664	869	1 037	572
CEEAC	191	306	314	301	622	813	1 036	2 384	746
CEDEAO	1 026	1 270	977	1 504	1 809	1 885	3 010	3 226	1 838
IGAD	358	325	409	484	608	656	1 156	1 375	671
COI	38	43	55	75	82	79	84	114	71
MRU	57	93	44	83	25	45	230	61	80
SADC	1 230	1 277	1 586	1 879	2 222	2 731	2 879	3 740	2 193
UEMOA	947	1 393	1 326	1 194	1 568	1 907	2 107	2 651	1 637
UMA	80	37	27	14	118	216	1 418	1 770	460

*Source: Établi sur la base des données du DOT du FMI, février 2009.*

Comme le montre la figure 4.2, en moyenne ce sont les pays membres de la CEN-SAD qui ont enregistré le volume d'exportations le plus important vers le reste des pays africains. Ils sont suivis de la SADC, de la CEDEAO, de l'UEMOA et du COMESA.

**Figure 4.2****Exportations des CER vers le reste de l'Afrique (Moyenne 2000-2007)**

**Source:** Sur la base des données du tableau 4.2.

### 4.2.3 Répartition globale des exportations

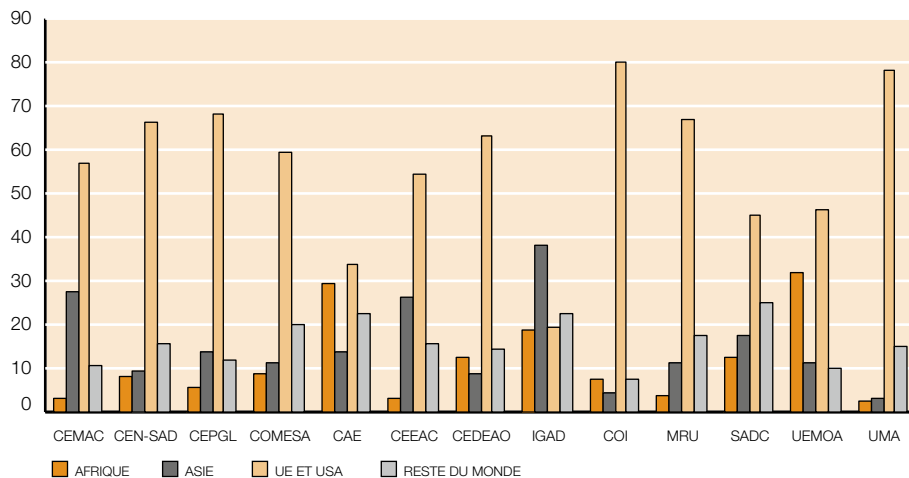
Au tableau 4.3<sup>2</sup> et à la figure 4.3, est indiquée la répartition globale des exportations des CER vers le continent africain dans son ensemble et vers les marchés mondiaux.

**Tableau 4.3****Répartition des exportations des CER en millions de dollars É.-U. -moyenne entre 2000 et 2007**

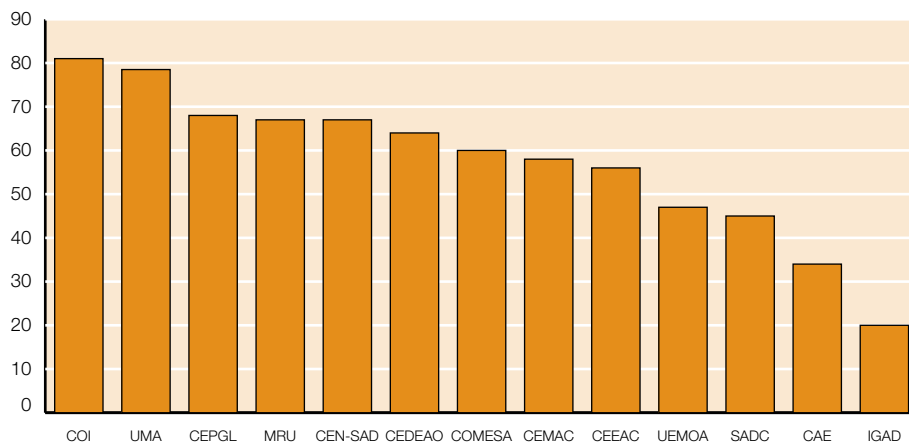
CER	AFRIQUE	CHINE	ASIE	UE	JAPON	USA	Reste du monde	MONDE
CEMAC	558,8	2 594,5	1 948,1	4 453,9	1 42,5	4 887,7	1 641,8	16 227,2
CEN-SAD	8813,5	4 294,0	5 750,7	5 0831,0	1 879,9	20 682,4	15 218,3	107 469,9
CEPGL	93,3	146,9	66,6	898,6	23,1	176,2	168,9	1 573,6
COMESA	4 761,1	3 986,8	1 925,6	27 827,5	1 046,8	3 432,0	9 366,3	52 346,1
CAE	1 499,7	156,1	532,8	1 515,9	113,6	199,1	1 026,1	5 043,3
CEEAC	9 90,4	6 502,3	2 351,8	8 125,6	370,1	10 234,0	4 992,5	33 566,7
CEDEAO	61 25,7	616,3	3 693,6	13 556,4	788,6	17 073,2	6 168,6	48 022,3
IGAD	16 46,2	2 740,0	552,8	1 480,6	545,1	212,7	1 412,6	8 590,0
COI	223,2	35,9	106,7	1 930,1	59,3	515,5	170,6	3 041,4
MRU	85,7	39,2	206,3	1 327,7	4,2	167,9	387,0	2 218,0
SADC	8 704,9	7 139,5	5 184,6	20 679,4	2 672,8	11 266,5	14 973,9	70 621,6
UEMOA	2 828,4	253,9	776,4	3 549,8	42,6	589,9	853,9	8 894,9
UMA	2 158,4	1 079,9	1 511,6	50 915,4	485,1	9 147,5	10 996,8	76 294,7

**Source :** Établi sur la base des données du DOTS du FMI, février 2009.

<sup>2</sup> Voir Annexe 4.2 pour les détails par pays.

**Figure 4.3****Répartition globale des exportations (en pourcentage)****Source :** Établi sur la base des données du tableau 4.3.

Les données montrent que les principales destinations des exportations des CER sont l'UE et les États-Unis d'Amérique, qui absorbent en moyenne 57% des exportations des CER africaines. L'UE et les États-Unis d'Amérique représentent plus de 60% des marchés d'exportation d'un certain nombre de CER (voir figure 4). Dans des CER comme la COI et l'UMA, environ 80% des exportations étaient destinés entre 2000 et 2007 aux marchés de l'UE et des États-Unis d'Amérique. La Chine en particulier et l'Asie en général sont également d'importants marchés d'exportation pour les CER.

**Figure 4.4****Exportations vers l'UE et les États-Unis d'Amérique (USA) (en pourcentage)****Source :** Établi sur la base des données du tableau 4.3.

#### 4.2.4 Tendances des importations entre les CER

Le tableau 4.4<sup>3</sup> fournit des données sur la valeur, en millions de dollars des États Unis, des importations entre les CER. Comme dans le cas des exportations, les importations entre les CER ont également augmenté en valeur dans la plupart des CER. Entre 2000 et 2007 en moyenne, les cinq CER où le volume d'importations entre les CER a été le plus élevé, étaient la CEN-SAD (34%), la SADC (32%), la CEDEAO (22%), le COMESA (16%) et l'UMA (9%). Il est intéressant de noter que les mêmes CER occupaient une place dominante dans les exportations entre les CER. Au cours de la période 2000-2007, les pays qui ont, en moyenne importé le plus dans ces cinq CER, étaient les suivants :

- CEN-SAD: Égypte (24%); Nigéria (16%); Maroc (15%) et Tunisie (11%)
- SADC: Afrique du Sud (69%); Angola (9%)
- CEDEAO: Nigéria (40%); Libéria (14%), Ghana (11%); Côte d'Ivoire (9%)
- COMESA: Égypte (45%); Libye (12%); Kenya (9%)
- UMA: Algérie (32%); Maroc (31%); Tunisie (22%)

Entre 2000 et 2007, 9% des importations de l'Afrique provenaient de pays africains. Plus de 90% des importations de l'Afrique provenaient de pays situés hors de l'Afrique.

**Tableau 4.4**

*Importations entre les CER, de 2000 à 2007 (en millions de dollars É.-U)*

CER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
CEMAC	112	134	128	172	191	219	270	335	195
CEN-SAD	4 060	4 249	4 182	5 273	7 120	8 905	10 305	12 653	7 093
CEPGL	11	12	14	16	21	24	27	33	20
COMESA	1 932	2 039	2 234	2 724	3 403	3 939	4 914	5 048	3 279
CAE	422	503	525	631	828	946	1 407	1 746	876
CEEAC	207	219	187	215	244	279	343	426	265
CEDEAO	2 471	2 702	2 483	3 292	4 717	5 840	6 538	8 057	4 512
IGAD	576	741	729	1 031	1 031	1 247	1 408	1 698	1 057
COI	56	71	98	117	172	177	191	227	139
MRU	7	6	7	8	9	10	13	16	9
SADC	3 913	3 906	4 252	4 726	6 924	7 958	9 563	12 802	6 755
UEMOA	686	744	841	968	1 166	1 310	1 680	2 085	1 185
UMA	1 190	1 224	1 334	1 483	1 512	2 074	2 725	3 384	1 866

<sup>3</sup> Voir Annexe 4.3 pour les détails par pays.



CER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
A	11 631	12 466	13 224	15 572	20 994	24 854	31 660	39 565	21 246
B	133 416	129 508	144 445	176 929	232 189	273 509	329 785	418 931	229 839
C	9	10	9	9	9	9	10	9	9
D	6 653 669	6 414 806	6 664 703	7 771 121	9 462 990	10 776 488	12 337 928	14 056 584	9 267 286
E	2	2	2	2	2	3	3	3	2

A = Importations intra-africaines; B= Importations provenant du reste du monde; C= Part des importations intra-africaines dans les importations totales de l'Afrique;

D= Importations mondiales E= Part des importations de l'Afrique dans les importations mondiales

Source: Établi sur la base des données du DOTS du FMI, février 2009.

Comme indiqué plus haut, le commerce d'exportation de l'Afrique a représenté en moyenne environ 2,9% du commerce mondial entre 2000 et 2007. Sur le plan des importations, la part de l'Afrique ne représentait que 2% du total des importations mondiales au cours de la même période. Ces statistiques confirment le fait que l'Afrique occupe une place insignifiante dans le commerce mondial.

Les principales sources des importations de l'Afrique sont présentées au tableau 4.5, et les parts en pourcentage des diverses sources sont indiquées au tableau 4.6. Comme dans le cas des exportations, les principales sources d'importations vers l'Afrique se trouvent en dehors du continent. Il est cependant intéressant de noter qu'au sein de la CEPGL, l'Afrique a été une source importante d'importations vers cette communauté, représentant environ 42% des importations totales. Environ un quart des importations de l'UEMOA provenait également d'Afrique. Mais c'est l'UE qui reste une principale source d'importation pour les autres CER.

#### Tableau 4.5

Sources des importations des CER -moyenne entre 2000 et 2007  
(en millions de dollars É.-U.)

CER	AFRIQUE	CHINE	ASIE	UE	JAPON	USA	Reste du monde	MONDE
CEMAC	972,1	366,9	474,4	3 489,0	122,2	710,3	598,5	6 733,5
CEN-SAD	11 088,3	9 069,1	12 440,7	49 034,0	3 527,7	7 780,2	26 122,6	119 062,6
CEPGL	898,94	86,76	66,03	720,15	174,46	74,50	106,82	2 127,65
COMESA	7 768,8	5 015,4	6 760,8	19 799,6	2 356,4	4 869,5	17 252,7	63 823,2
CAE	1 398,7	775,6	1 462,1	2 362,6	532,0	577,3	4 076,7	11 185,2
CEEAC	2 367,7	879,2	1 567,9	6 836,3	279,1	1 561,7	1 561,4	15 053,2
CEDEAO	6 038,15	4 364,23	7 204,29	15 632,77	1 750,96	2 701,52	9 131,31	46 823,2
IGAD	1 987,57	1 852,09	2 274,24	3 308,42	731,42	769,88	5 558,92	16 482,5
COI	688,62	516,89	942,79	1 451,25	137,27	126,37	1 082,49	4 945,7
MRU	375,80	431,95	2 962,15	1 811,35	984,55	156,86	1 826,11	8 548,8
SADC	8 584,76	5 949,47	8 133,55	25 872,92	3 922,57	5 713,28	14 590,90	72 767,4
UEMOA	3251,6	1 288,5	1 202,1	5 240,2	191,0	475,2	1 820,4	13 469,1
UMA	2 535,8	2 852,5	2 640,5	34 453,9	1 169,0	2 472,8	11 857,1	57 981,5

Source: Établi sur la base des données du DOTS du FMI, février 2009.

**Tableau 4.6**

*Part des diverses sources d'importations (en pourcentage) -moyenne de 2000 à 2007*

CER	AFRIQUE	CHINE	ASIE	UE	JAPON	USA	Reste du monde	MONDE
CEMAC	14	5	7	52	2	11	9	100
CEN-SAD	9	8	10	41	3	7	22	100
CEPGL	42	4	3	34	8	4	5	100
COMESA	12	8	11	31	4	8	27	100
CAE	13	7	13	21	5	5	36	100
CEEAC	16	6	10	45	2	10	10	100
CEDEAO	13	9	15	33	4	6	20	100
IGAD	12	11	14	20	4	5	34	100
COI	14	10	19	29	3	3	22	100
MRU	4	5	35	21	12	2	21	100
SADC	12	8	11	36	5	8	20	100
UEMOA	24	10	9	39	1	4	14	100
UMA	4	5	5	59	2	4	20	100

*Source: Établi sur la base des données du tableau 4.5.*

#### 4.2.5 Croissance des échanges

Des données ont été présentées plus haut afin d'indiquer la répartition globale des échanges en moyenne entre les CER et intra-africains entre 2000 et 2007 ainsi qu'avec le reste du monde. Plus loin au tableau 4.7, sont présentées des données pour montrer la croissance des échanges dans trois secteurs : les échanges entre les CER, les échanges intra-africains et les échanges de l'Afrique avec le reste du monde.

On constate que toutes les CER ont enregistré une croissance modeste des échanges intra-communautaires entre 2000 et 2007. Les exportations entre les CER en général ont enregistré un taux de croissance moyen de 15% contre un taux de croissance global de 25% des exportations intra-africaines, ce qui laisse penser que le volume des échanges à l'intérieur des CER tend à diminuer au profit des échanges à l'échelle de l'Afrique. On peut en déduire qu'il est nécessaire d'intensifier les efforts en vue d'harmoniser les marchés dans les communautés afin de créer un marché élargi à l'échelle de l'Afrique, étant donné que les intérêts commerciaux des pays ne s'arrêtent pas nécessairement aux frontières de leur CER. Malgré cela, il est encourageant de noter que toutes choses restant égales, y compris le facteur d'inflation, la croissance des échanges intra-africains a dépassé d'environ 10% celle des échanges de l'Afrique avec le reste du monde .

**Tableau 4.7**

**Taux de croissance des échanges (en pourcentage) - moyenne entre 2000 et 2007)**

CER	Commerce entre CER		Commerce intra-africain		Commerce avec le reste du monde	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations
CEMAC	18	17	16	16	20	20
CEN-SAD	17	18	19	20	16	16
CEPGL	17	17	51	26	9	-3
COMESA	13	15	19	17	19	19
CAE	14	23	16	20	15	12
CEEAC	13	12	38	18	23	24
CEDEAO	17	19	17	18	13	13
IGAD	14	18	17	22	22	21
COI	13	23	14	10	6	5
MRU	8	13	55	15	19	21
SADC	16	19	16	20	14	13
UEMOA	15	17	16	14	11	14
UMA	17	17	25	25	16	16
Moyenne	15	18	25	19	16	15

**Source:** CEA, sur la base des données du DOTS du FMI, février 2009.

## 4.3 Évaluation des performances des pays en matière d'échanges intra-africains

### 4.3.1 Évaluation générale

Dans cette section, on examine le bilan des divers pays africains sur le plan des échanges intra-africains. L'objectif est de déterminer l'importance et la gamme des produits échangés par les pays en Afrique même et avec le reste du monde. D'abord, sur la base des données sur la valeur moyenne des échanges durant la période 2000 à 2007 selon les données Direction of Trade Statistics du FMI, le tableau 4.8 présente des données sur les échanges des pays africains au sein du continent et avec le reste du monde.

**Tableau 4.8<sup>4</sup>****Exportations et importations des pays africains (en millions de dollars É.-U.)**

Pays	Moyenne 2000-2007		Pays	Moyenne 2000-2007	
	Exportations	Part (%)		Importations	Part (%)
Afrique du Sud	5 859	29,6	Afrique du Sud	2 205,1	10,4
Nigéria	3 065,2	15,5	Zimbabwe	1 296,6	6,1
Côte d'Ivoire	1 838,9	9,3	Zambie	1 268,9	6
Kenya	924,	4,7	Ghana	1 245,9	5,9
Zimbabwe	704,3	3,6	Côte d'Ivoire	1 236,1	5,8
Égypte	700,9	3,5	Nigéria	1 080	5,1
Zambie	686	3,5	Mozambique	847,9	4
Libye	611,9	3,1	Mali	808,5	3,8
Algérie	545,1	2,8	Maroc	753,2	3,5
Tunisie	512,1	2,6	Égypte	743,3	3,5
Sénégal	460,9	2,3	R.D.C.	677	3,2
Maroc	379,7	1,9	Kenya	653,6	3,1
Angola	338	1,7	Angola	648,6	3,1
Mozambique	301,2	1,5	Tanzanie	636	3
Cameroun	294,4	1,5	Ouganda	626,4	2,9
Togo	231,8	1,2	Libye	576,6	2,7
Djibouti	212,3	1,1	Tunisie	481,8	2,3
Tanzanie	205,9	1	Cameroun	475,9	2,2
Ghana	186,2	0,9	Sénégal	465,9	2,2
Ouganda	173,2	0,9	Malawi	426,8	2
Maurice	169,5	0,9	Maurice	386,1	1,8
Gabon	162,9	0,8	Algérie	369,9	1,7
SACCA sauf Afrique du Sud*	148	0,7	Burkina Faso	360,3	1,7
Mauritanie	143,3	0,7	Bénin	259,6	1,2
Malawi	135,7	0,7	Somalie	236,2	1,1
Bénin	123,6	0,6	Soudan	220,3	1
Éthiopie	88,8	0,4	Madagascar	191,7	0,9
Niger	87,9	0,4	Niger	180	0,8
R.D.C.	78,7	0,4	Guinée	175,2	0,8
Congo	67,3	0,3	Gabon	165,2	0,8
Soudan	52,6	0,3	Rwanda	155,7	0,7
Burkina Faso	50,9	0,3	Éthiopie	138,3	0,7
Guinée	40,8	0,2	Togo	125,3	0,6

4 Voir Annexe 4.4 (a) et Annexe 4.4 (b) pour les détails annuels sur les exportations et les importations respectivement.

Pays	Moyenne 2000-2007		Pays	Moyenne 2000-2007	
	Exportations	Part (%)		Importations	Part (%)
Libéria	37,6	0,2	Libéria	122	0,6
Madagascar	35	0,2	Gambie	113,7	0,5
Mali	18,9	0,1	Mauritanie	111,1	0,5
Seychelles	18,1	0,1	Congo	107,9	0,5
Guinée équatoriale	17,8	0,1	Guinée équatoriale	106,7	0,5
Guinée-Bissau	14,8	0,1	Djibouti	99	0,5
Somalie	10,2	0,1	Tchad	84,1	0,4
Tchad	9,1	0	Sierra Leone	78,6	0,4
Gambie	8,3	0	Seychelles	76	0,4
Burundi	7,8	0	Burundi	66,3	0,3
Sierra Leone	7,4	0	Guinée Bissau	38,9	0,2
RCA	7,2	0	Comores	34,9	0,2
Rwanda	6,1	0	Cap-Vert	34,7	0,2
Cap-Vert	1	0	CAR	32,3	0,2
Comores	0,4	0	SACCA excluding RSA	18	0,1
Sao Tomé-et-Principe	0,3	0	Sao Tomé-et-Principe	3,7	0
Total	1 9781	100	Total	21 246	100

\* La SACCA comprend le Botswana, la Namibie, le Lesotho et le Swaziland.

Source : CEA, établi sur la base des données du DOTS du FMI, février 2009.

L'Afrique du Sud occupe une place dominante aussi bien sur le plan des exportations vers l'Afrique que sur celui des importations du continent. Entre 2000 et 2007, l'Afrique du Sud a exporté vers le continent africain des biens d'une valeur d'environ 5,9% milliards de dollars des États Unis, soit environ 29,6% des exportations intra-africaines. L'Afrique du Sud est suivie du Nigéria dont les exportations de biens vers le marché africain d'une valeur de trois milliards de dollars des États Unis, ont représenté 10,4% des exportations intra-africaines. D'autres exportateurs importants vers le marché africain sont la Côte d'Ivoire (9,3%) et le Kenya (4,7%). En ce qui concerne les exportations, l'Afrique du Sud se classe également première comme principal importateur de marchandises provenant de l'Afrique, suivie du Zimbabwe, de la Zambie et du Ghana.

Au tableau 4.9, on tente d'indiquer, dans le contexte des échanges intra-africains, les ratios des exportations et importations des pays par rapport aux chiffres de leur PIB moyen durant la période 2000-2007. Comme on peut le voir pour des pays comme Djibouti, les exportations vers la région africaine représentent une proportion importante du PIB du pays, signe d'une forte dépendance à l'égard du marché africain. On peut également constater que si l'Afrique du Sud et le Nigéria sont d'importants exportateurs vers la région africaine, leurs exportations intra-africaines

représentaient moins de 4% de leur PIB. La Côte d'Ivoire cependant, étant également un acteur important, avait environ 13% de son PIB provenant d'exportations intra-africaines. D'autres pays dont les exportations intra-africaines représentaient entre 10 et 20% de leur PIB étaient le Zimbabwe (19%), le Togo (12%) et la Zambie (11%). Concernant les importations, les pays suivants dépendaient, à un degré relativement important, des importations en provenance de l'Afrique en tant que pourcentage du PIB : Zimbabwe (35,5%), Gambie (24,4%), Libéria (21,5%) et Zambie (20,9%).

**Tableau 4.9**

*Échanges intra-africains en tant que part du PIB (en pourcentage) par pays -moyenne entre 2000 et 2007)*

Pays	PIB aux prix du marché		
	En millions de \$E.-U.	Part d'exportations dans le PIB (%)	Part d'importations dans le PIB (%)
Algérie	8 4268	0,59	0,40
Angola	2 4696	0,84	3,43
Bénin	3 672	4,04	6,91
Burkina Faso	4 507	1,10	7,63
Burundi	741	1,03	8,91
Cameroun	14 392	1,97	3,39
Cap-Vert	880	0,10	3,44
RCA	1 251	0,56	2,45
Tchad	3 936	0,30	2,08
Comores	325	0,12	11,15
RDC	6 424	1,16	9,65
Rép. Congo	4 801	1,49	2,22
Côte D'Ivoire	14 356	12,60	8,15
Djibouti	664	30,88	15,20
Égypte	96 544	0,70	0,75
Guinée équatoriale	4 880	0,63	2,48
Éthiopie	11 202	0,84	1,12
Gabon	7 101	2,24	2,21
Gambie	449	1,97	24,40
Ghana	8 953	2,04	13,61
Guinée	3 493	1,21	4,96
Guinée-Bissau	261	5,10	14,58
Kenya	17 618	5,34	3,63
Libéria	550	6,39	21,47
Libye	35 974	1,71	1,63
Madagascar	5 063	0,70	3,60
Malawi	2 593	4,88	16,89
Mali	4 458	0,47	19,85
Mauritanie	1 666	8,68	6,71
Maurice	5 484	3,07	7,17

Pays	PIB aux prix du marché		
	En millions de \$E.-U.	Part d'exportations dans le PIB (%)	Part d'importations dans le PIB (%)
Maroc	52 393	0,69	1,37
Mozambique	5 507	5,19	14,72
Niger	2 818	3,29	6,34
Nigéria	91 676	3,28	1,12
Rwanda	2 171	0,30	6,96
SACCA sauf Afrique du Sud	16 820	0,98	0,15
Sao Tomé-et-Principe	102	0,29	3,61
Sénégal	7 362	6,02	6,38
Seychelles	696	2,50	10,77
Sierra Leone	1 093	0,72	6,76
Somalie		nd	nd
Afrique du Sud	189 995	3,12	1,03
Soudan	23 949	0,18	0,75
Tanzanie	11 802	1,70	5,17
Togo	1 852	11,99	6,46
Tunisie	26 069	1,76	1,66
Ouganda	7 495	2,39	8,07
Zambie	6 261	10,52	20,89
Zimbabwe	7 420	18,89	35,24

*Source: D'après des calculs propres, recherche menée par la CEA (non disponible).*

### 4.3.2 Évaluation par exportations de marchandises appartenant aux principales catégories de produits

Dans la section suivante, on examine le volume des exportations des pays africains vers le marché africain par rapport à leurs exportations mondiales, sur la base de certaines principales catégories de produits figurant dans la Classification type pour le commerce international (CTCI). Les chiffres du commerce extérieur sont établis d'après les données (Manuel de statistiques 2008 de la CNUCED) recueillies entre 1995 et 2006). C'est la moyenne des données d'exportations de cette période qui a été utilisée pour faire, à l'encadré 4.1, une analyse comparative des échanges des pays africains à l'intérieur du continent et avec le reste du monde sur la base des dites catégories de produits. Le tableau 4.10 présente des données sur la part de l'Afrique dans les exportations totales de chaque pays vers le monde en ce qui concerne certaines principales catégories de produits définis dans le CTCI.

## **Encadré 4.1**

### **Catégories de produits**

#### **Produits alimentaires de base (SITC 0+22+4)**

0-Produits alimentaires et animaux vivants

00- Animaux vivants, exclus ceux de la division 03

01- Viandes et préparations de viandes

02- Produits laitiers

03- Poissons, crustacés et mollusques et préparations de poissons, de crustacés et de mollusques.

04- Céréales et préparations à base de céréales

05- Légumes et fruits

06- Sucres, préparations à base de sucre et miel

07- Café, thé, cacao, épices et produits dérivés

08- Nourriture destinée aux animaux (sauf céréales non moulues)

09- Produits et préparations alimentaires divers

22- Graines et fruits oléagineux

4- Huiles, graisses et cires d'origine animale ou végétale

4-1- Huiles et graisses d'origine animale

4-2- Huiles végétales fixes, douces, brutes, épurées ou raffinées

4-3- Huiles et graisses animales ou végétales, préparées et cires d'origine animale et végétale; mélanges ou préparations non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales

#### **Boissons et tabacs (SITC 1)**

11- Boissons

12- Tabacs bruts et fabriqués

#### **Minéraux, métaux, pierres précieuses et or à usage non monétaire (SITC 27+28+667+68+971)**

27- Engrais bruts, sauf ceux de la division 56, et minéraux bruts (sauf houille, pétrole et pierres précieuses)

28- Minerais métallifères et déchets de métaux

667- Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires, brutes ou travaillées.

68- Métaux non ferreux

971- Or à usage non monétaire

#### **Combustibles (SITC 3)**

3- Combustibles minéraux, lubrifiants et produits connexes

32- Houille, coke et briquettes

33- Pétroles et produits dérivés du pétrole et produits connexes

34- Gaz naturel et gaz manufacturé

35- Énergie électrique



**Produits manufacturés (SITC 6+8 sauf 667 et 68)**

6-Produits manufacturés classés principalement d'après la matière première

- 61- Cuir et peaux, préparés et apprêtés
- 62- Caoutchouc manufacturé
- 63- Ouvrages en liège et en bois (sauf meubles)
- 64- Papiers et cartons et ouvrages en pâte de cellulose, en papier ou en carton.
- 65- Fils textiles, tissus et articles de tissus façonnés et produits connexes
- 66- Articles minéraux non métalliques manufacturés (sauf 667 – perles fines ou de culture, pierres gemmes, brutes ou travaillées)
- 67- Fer et acier (sauf 68 – métaux non ferreux)
- 69- Articles manufacturés en métal

**Produits chimiques et produits connexes (SITC 5)**

5-Produits chimiques et produits connexes

- 51- Produits chimiques organiques
- 52- Produits chimiques inorganiques
- 53- Produits pour teinture et tannage et colorants
- 54- Produits médicaux et pharmaceutiques
- 55- Huiles essentielles et produits utilisés en parfumerie
- 56- Engrais manufacturés (autres que ceux du groupe 272)
- 57- Matières plastiques sous formes primaires
- 58- Matières plastiques sous formes autres que primaires

**Machines et matériel de transport (SITC 7)**

7-Machines et matériel de transport

- 71- Machines génératrices, moteurs et leur équipement
- 72- Machines et appareils spécialisés pour les industries particulières
- 73- Machines et appareils pour le travail des métaux
- 74- Autres machines industrielles et pièces détachées
- 75- Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information
- 76- Appareils et équipements de télécommunications et pour l'enregistrement et la reproduction du son
- 77- Machines et appareils électriques, et leurs parties électriques, y compris les parties non électriques des appareils électroménagers
- 78- Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)

**Tableau 4.10**

*Part (en pourcentage) de l'Afrique dans les exportations totales des pays africains sur la base de la moyenne des exportations entre 1995 et 2006*

Pays	Produits Alimentaires de base	Boissons et tabacs	Minerais, métaux, pierres précieuses	Combustibles	Produits	Produits chimiques	Machines et matériels de transport
Algérie	13,5	22,4	7,7	1,8	22,8	9,4	9,4
Angola	13,0	93,4	0,2	1,1	13,8	33,7	11,3
Bénin	31,6	81,5	24,5	30,6	72,0	85,2	61,3
Botswana	43,9	99,1	4,4	99,9	59,1	98,2	86,3
Burkina Faso	55,7	83,4	4,4	69,1	36,1	69,0	49,6
Burundi	9,6	95,8	6,3	99,8	75,5	88,2	57,5
Cameroun	8,1	87,8	10,9	8,5	55,9	98,9	78,8
Cap-Vert	14,3	56,8	6,2	33,8	2,4	2,6	5,2
République centrafricaine	45,7	72,7	0,3	50,5	33,0	49,3	37,3
Tchad	57,2	8,3	27,9	0,0	28,3	10,7	2,5
Comores	0,9	87,6	76,3	100,0	33,3	1,5	15,2
République du Congo	21,0	2,8	3,7	1,0	22,0	30,8	36,5
Congo – Kinshasa (RDC)	4,1	4,5	4,5	8,4	18,7	17,6	45,0
Côte d'Ivoire	9,0	96,5	10,2	62,0	49,1	97,0	28,9
Djibouti	33,3	30,0	49,6	79,2	40,7	25,9	47,5
Égypte	13,3	25,2	6,9	1,4	10,6	13,7	21,4
Guinée équatoriale	0,1	73,4	8,0	0,8	3,2	0,1	4,9
Érythrée	47,1	30,4	1,9	31,4	35,5	32,2	50,1
Éthiopie	9,0	20,4	1,1	58,9	2,9	11,8	21,2
Gabon	14,3	99,3	1,4	3,1	12,9	24,1	14,6
Gambie	26,0	74,7	37,4	74,5	67,7	88,5	30,9
Ghana	2,1	24,7	27,0	19,6	48,7	21,6	22,6
Guinée	3,9	57,0	0,4	9,0	13,4	16,4	44,6
Guinée-Bissau	3,1	88,1	1,8	2,3	87,4	91,8	88,6
Kenya	22,9	77,7	38,3	79,1	73,2	86,8	79,7
Lesotho	99,0	100,0	34,9	99,7	14,7	98,6	99,2
Libéria	33,1	0,7	0,3	48,6	10,7	6,5	0,2
Libye	55,2	71,3	2,5	2,5	44,0	20,9	23,5
Madagascar	3,4	22,1	2,4	29,0	4,6	3,7	13,5
Malawi	35,8	15,4	86,4	93,7	70,5	93,7	69,8
Mali	90,4	80,7	51,4	87,4	74,1	80,2	56,8
Mauritanie	16,8	0,0	2,9	7,5	8,6	3,7	33,4
Maurice	3,1	47,2	9,4	43,3	7,7	63,3	13,9
Maroc	7,5	22,3	2,0	5,4	4,0	4,4	4,2
Mozambique	23,4	53,3	0,9	78,1	60,1	29,5	65,6

Pays	Produits Alimentaires de base	Boissons et tabacs	Minerais, métaux, pierres précieuses	Combustibles	Produits	Produits chimiques	Machines et matériels de transport
Namibie	47,7	99,5	10,0	72,3	84,1	29,5	90,6
Niger	99,0	81,3	36,3	80,2	83,2	94,6	89,9
Nigéria	10,7	35,4	7,3	8,2	42,4	61,1	6,6
Rwanda	68,6	93,9	16,2	74,5	77,6	82,4	74,4
Sao Tomé-et-Principe	2,0	87,0	0,6	8,1	27,7	4,2	28,6
Sénégal	22,1	81,7	27,4	41,8	80,1	41,2	47,2
Seychelles	1,1	22,0	77,1	0,3	6,9	0,7	2,8
Sierra Leone	1,0	7,7	0,2	79,0	6,2	11,1	3,3
Afrique du Sud	24,5	28,3	1,5	19,1	19,9	30,5	23,3
Soudan	12,6	28,5	0,7	0,7	2,7	90,7	7,4
Swaziland	90,2	99,7	99,6	100,0	62,3	91,8	96,2
Tanzanie	15,1	17,7	18,3	78,1	60,9	73,3	80,2
Togo	48,6	86,8	15,2	33,5	91,5	7,7	42,1
Tunisie	21,6	18,9	11,3	0,6	5,3	15,8	6,8
Ouganda	27,4	36,4	20,5	45,9	83,7	48,5	54,8
Zambie	68,7	78,7	18,5	92,9	38,5	73,8	93,5
Zimbabwe	61,1	13,4	38,3	98,7	42,1	85,3	84,6

**Source:** Établi sur la base des données du Manuel des statistiques de la CNUCED 2008.

Le tableau 4.11 (a) et le tableau 4.11 (b) réorganisent les données figurant au tableau 4.10 afin de montrer les places occupées par les pays au titre de chaque catégorie de produits. Ainsi, s'agissant des produits alimentaires de base, des pays comme le Lesotho, le Niger, le Mali et le Swaziland exportent entre 90 et 100% de leur production vers le marché africain. Le tableau 4.11 montre qu'en ce qui concerne les boissons et le tabac, 25 pays africains vendent plus de 70% de leurs exportations à d'autres pays africains. Pour trois autres pays, 50% des exportations sont destinés au marché africain. Généralement cela semble être la catégorie de produits dans laquelle l'Afrique semble être le marché d'exportation favori pour la majorité des pays africains. En ce qui concerne la catégorie des minéraux, des métaux et des pierres précieuses, le Swaziland exporte toute sa production vers l'Afrique, il est suivi du Malawi (86%), des Seychelles (77%) et des Comores (76%). Dans la catégorie des combustibles, l'Afrique semble être un marché d'exportation marginal pour les grands producteurs de pétrole tels que le Nigéria, l'Algérie, la Libye, l'Angola, le Soudan, le Gabon et le Cameroun. Le Tableau 4.11 (b) montre que l'Afrique constitue un important marché d'exportation pour un certain nombre de pays en ce qui concerne les catégories de produits indiqués. Pour des pays comme l'Afrique du Sud et l'Égypte, l'Afrique a absorbé moins de 25% de leurs exportations de produits manufacturés, de machines et de matériel de transport.

**Tableau 4.11(a)***Part de l'Afrique dans les exportations de pays par produit -moyenne entre 2000 et 2007*

Pays	Produits alimentaires	Pays	Boissons et tabacs	Pays	Minerais, métaux et pierres précieuses	Pays	Combustibles
Lesotho	99	Lesotho	100	Swaziland	100	Comores	100
Niger	99	Swaziland	100	Malawi	86	Swaziland	100
Mali	90	Namibie	99	Seychelles	77	Botswana	100
Swaziland	90	Gabon	99	Comores	76	Burundi	100
Zambie	69	Botswana	99	Mali	51	Lesotho	100
Rwanda	69	Côte d'Ivoire	96	Djibouti	50	Zimbabwe	99
Zimbabwe	61	Burundi	96	Zimbabwe	38	Malawi	94
Tchad	57	Rwanda	94	Kenya	38	Zambie	93
Burkina Faso	56	Angola	93	Gambie	37	Mali	87
Libye	55	Guinée-Bissau	88	Niger	36	Niger	80
Togo	49	Cameroun	88	Lesotho	35	Djibouti	79
Namibie	48	Comores	88	Tchad	28	Kenya	79
Érythrée	47	Sao Tomé & P.	87	Sénégal	27	Sierra Leone	79
RCA	46	Togo	87	Ghana	27	Tanzanie	78
Botswana	44	Burkina Faso	83	Bénin	25	Mozambique	78
Malawi	36	Sénégal	82	Ouganda	21	Rwanda	75
Djibouti	33	Bénin	81	Zambie	19	Gambie	75
Libéria	33	Niger	81	Tanzanie	18	Namibie	72
Bénin	32	Mali	81	Rwanda	16	Burkina Faso	69
Ouganda	27	Zambie	79	Togo	15	Côte d'Ivoire	62
Gambie	26	Kenya	78	Tunisie	11	Éthiopie	59
Afrique du Sud	24	Gambie	75	Cameroun	11	RCA	50
Mozambique	23	Guinée équatoriale	73	Cote d'Ivoire	10	Libéria	49
Kenya	23	RCA	73	Namibie	10	Ouganda	46
Sénégal	22	Libye	71	Maurice	9	Maurice	43
Tunisie	22	Guinée	57	Guinée équatoriale	8	Sénégal	42
Rép. Congo	21	Cap-Vert	57	Algérie	8	Cap-Vert	34
Mauritanie	17	Mozambique	53	Nigéria	7	Togo	34
Tanzanie	15	Maurice	47	Égypte	7	Érythrée	31
Gabon	14	Ouganda	36	Burundi	6	Bénin	31
Cap-Vert	14	Nigéria	35	Cap-Vert	6	Madagascar	29
Algérie	14	Érythrée	30	Congo, DR	5	Ghana	20
Égypte	13	Djibouti	30	Botswana	4	Afrique du Sud	19
Angola	13	Soudan	29	Burkina Faso	4	Guinée	9

Pays	Produits alimentaires	Pays	Boissons et tabacs	Pays	Minerais, métaux et pierres précieuses	Pays	Combustibles
Soudan	13	Afrique du Sud	28	Rép. Congo	4	Cameroun	9
Nigéria	11	Égypte	25	Mauritanie	3	R.D. Congo	8
Burundi	10	Ghana	25	Libye	2	Nigéria	8
Éthiopie	9	Algérie	22	Madagascar	2	Sao Tomé & P.	8
Côte d'Ivoire	9	Maroc	22	Maroc	2	Mauritanie	7
Cameroun	8	Madagascar	22	Érythrée	2	Maroc	5
Maroc	7	Seychelles	22	Guinée-Bissau	2	Gabon	3
R.D. Congo	4	Éthiopie	20	Afrique du Sud	1	Libye	3
Guinée	4	Tunisie	19	Gabon	1	Guinée-Bissau	2
Madagascar	3	Tanzanie	18	Éthiopie	1	Algérie	2
Guinée-Bissau	3	Malawi	15	Mozambique	1	Égypte	1
Maurice	3	Zimbabwe	13	Soudan	1	Angola	1
Ghana	2	Tchad	8	Sao Tomé-et-Principe	1	Congo	1
Sao Tomé-et-Principe	2	Sierra Leone	8	Guinée	0	Guinée équatoriale	1
Seychelles	1	R.D. Congo	5	Libéria	0	Soudan	1
Sierra Leone	1	Rép. Congo	3	RCA	0	Tunisie	1
Comores	1	Libéria	1	Sierra Leone	0	Seychelles	0
Guinée équatoriale	0	Mauritanie	0	Angola	0	Tchad	0

**Source :** Établi d'après les données du tableau 4.10.

**Tableau 4.11(b)***Part de l'Afrique dans les exportations de pays par produit –moyenne entre 2000 et 2007*

Pays	Produits manufacturés	Pays	Produits chimiques et produits chimiques	Pays	Machines et matériels de transport
Togo	91	Cameroun	99	Lesotho	99
Guinée-Bissau	87	Lesotho	99	Swaziland	96
Namibie	84	Botswana	98	Zambie	94
Ouganda	84	Côte d'Ivoire	97	Namibie	91
Niger	83	Niger	95	Niger	90
Sénégal	80	Malawi	94	Guinée-Bissau	89
Rwanda	78	Guinée-Bissau	92	Botswana	86
Burundi	75	Swaziland	92	Zimbabwe	85
Mali	74	Soudan	91	Tanzanie	80
Kenya	73	Gambie	89	Kenya	80
Bénin	72	Burundi	88	Cameroun	79
Malawi	70	Kenya	87	Rwanda	74
Gambie	68	Zimbabwe	85	Malawi	70
Swaziland	62	Bénin	85	Mozambique	66
Tanzanie	61	Rwanda	82	Bénin	61
Mozambique	60	Mali	80	Burundi	58
Botswana	59	Zambie	74	Mali	57
Cameroun	56	Tanzanie	73	Ouganda	55
Côte d'Ivoire	49	Burkina Faso	69	Érythrée	50
Ghana	49	Maurice	63	Burkina Faso	50
Libye	44	Nigéria	61	Djibouti	47
Nigéria	42	RCA	49	Sénégal	47
Zimbabwe	42	Ouganda	49	R.D.C.	45
Djibouti	41	Sénégal	41	Guinée	45
Zambie	39	Angola	34	Togo	42
Burkina Faso	36	Érythrée	32	R.D.C.	37
Érythrée	35	Congo, Rép	31	Congo	36
Comores	33	Afrique du Sud	30	Mauritanie	33
R.D.C.	33	Namibie	30	Gambie	31
Tchad	28	Mozambique	29	Côte d'Ivoire	29
Sao Tomé-et-Principe	28	Djibouti	26	Sao Tomé-et-Principe	29
Algérie	23	Gabon	24	Libye	24
R.D.C.	22	Ghana	22	Afrique du Sud	23
Afrique du Sud	20	Libye	21	Ghana	23
Congo	19	R.D.C.	18	Égypte	21
Lesotho	15	Guinée	16	Éthiopie	21

Pays	Produits manufacturés	Pays	Produits chimiques et produits chimiques	Pays	Machines et matériels de transport
Angola	14	Tunisie	16	Comores	15
Guinée	13	Égypte	14	Gabon	15
Gabon	13	Éthiopie	12	Maurice	14
Libéria	11	Sierra Leone	11	Madagascar	13
Égypte	11	Tchad	11	Angola	11
Mauritanie	9	Algérie	9	Algérie	9
Maurice	8	Togo	8	Soudan	7
Seychelles	7	Libéria	7	Tunisie	7
Sierra Leone	6	Maroc	4	Nigéria	7
Tunisie	5	Sao Tomé-et-Principe	4	Cap-Vert	5
Madagascar	5	Madagascar	4	Guinée équatoriale	5
Maroc	4	Mauritanie	4	Maroc	4
Guinée équatoriale	3	Cap-Vert	3	Sierra Leone	3
Éthiopie	3	Comores	2	Seychelles	3
Soudan	3	Seychelles	1	Tchad	3
Cap-Vert	2	Guinée équatoriale	0	Libéria	0

Source : Établi d'après les données du tableau 4.10.

### 4.3.3 Potentiel d'échanges entre pays africains

La présente section donne des indications sur le potentiel de l'Afrique de satisfaire, au moyen des ses propres sources, ses besoins d'importations dans les différentes catégories de produits. Les données utilisées se fondent sur les flux commerciaux moyens entre 1995 et 2006 en ce qui concerne les exportations de l'Afrique vers le monde, y compris vers l'Afrique et ses importations en provenance du reste du monde.

Le tableau 4.12 montre qu'entre 1995 et 2006, l'Afrique a exporté en moyenne pour environ 15 milliards de dollars de marchandises appartenant à la catégorie des produits alimentaires de base contre environ 21 milliards de dollars des États Unis d'importations. On peut en déduire que l'Afrique a enregistré des termes de l'échange défavorables dans cette catégorie de produits. Lorsque on compare les exportations de l'Afrique vers le reste du monde à ses importations venant du monde dans cette catégorie de produits, on constate un certain déficit dans les produits alimentaires de base ou un manque d'autosuffisance dans cette catégorie de produits (voir encadré 4.2 pour les efforts visant à améliorer la situation). On observe des tendances similaires en ce qui concerne les biens manufacturés, les machines, le matériel de transport et les produits chimiques.

Le continent semble cependant être bien doté pour ce qui est des catégories des boissons, du tabac, des minéraux, des métaux et des pierres précieuses. Le continent semble détenir des réserves considérables de combustibles, catégorie dans laquelle les exportations de l'Afrique vers le reste du monde ont dépassé de beaucoup ses importations en provenance du monde. Cela donne à penser que l'Afrique est plus que capable de satisfaire ses besoins d'importations dans le domaine des combustibles.

**Tableau 4.12**

*Exportations de l'Afrique vers le reste du monde et importations en provenance du monde: Moyennes des échanges commerciaux entre 1995 et 2006 (en dollars des É.-U)*

Catégories de produits	Exportations vers le monde	Importations du monde	Différence
Produits alimentaires de base	14 875 274	21 052 701	-6 177 427
Boissons et tabacs	1 934 175	1 653 717	280 458
Minéraux, métaux et pierres précieuses	19 304 114	3,931 312	15 372 801
Combustibles	81278 815	17 188 542	64 090 273
Produits manufacturés	19 442 801	34 861 887	-15 419 085
Produits chimiques	6 829 963	16 684 141	-9 854 178
Machines et matériel de transport	9 685 665	53 868 421	-44 182 756
Total tous produits	153 350 808	149 240 722	4 110 086

**Source:** Sur la base des données du Manuel des statistiques de la CNUCED 2008 UNCTAD Handbook 2008.

#### **Encadré 4.2**

*Développer la production agricole et les échanges intra-africains dans le domaine des produits agricoles stratégiques par la promotion de chaînes de valeur régionales*

L'Afrique a été un exportateur net jusqu'au milieu des années 60. Depuis, l'agriculture africaine n'a pas été en mesure de satisfaire la demande accrue de produits alimentaires d'une population en croissance rapide et de créer, grâce à des liens de croissance intersectoriels, des possibilités d'emploi et de revenus pour réduire la pauvreté de façon significative.

Le paysage rural en Afrique se caractérise toujours par de petites exploitations de subsistance, une faible technologie et de faibles systèmes de production agricole fondés sur les savoirs, en raison de l'absence de développement et d'une utilisation accrue de technologies appropriées et du petit nombre d'infrastructures d'appui de base. Les marchés de facteurs et de produits sont incomplets, dotés d'infrastructures et de services d'appui insuffisants tels que l'information et la communication et l'intégration est faible aux niveaux national, sous-régional et régional. L'investissement privé dans les systèmes agricoles ainsi que dans les chaînes de distribution est entravé par l'absence de structure financières viables en mesure de répondre aux besoins et demandes des agents économiques ruraux.



La croissance de la productivité agricole est essentielle pour la réalisation de la sécurité alimentaire du fait que l'agriculture représente 70% des emplois à temps complet, 33% du produit intérieur brut (PIB) et 40% des recettes d'exportation. La croissance de la productivité agricole est donc un moteur essentiel de croissance économique. Cependant l'agriculture en Afrique a, pendant plus de deux décennies, souffert du manque de cohérence et du fait qu'on a accordé un faible degré de priorité au développement du secteur. L'agriculture en Afrique est de nos jours l'une des plus sous-capitalisées du monde.

S'agissant de la production, on estime qu'environ 20 à 25% de la production agricole de l'Afrique sont commercialisés et que seulement 10 à 15% de la production agricole totale sont commercialisés. Ceci contraste avec la demande effective importante et en augmentation de la région pour des produits alimentaires et agricoles transformés importés provenant de l'extérieur du continent. La croissance démographique et l'urbanisation rapide (on prévoit que 50 à 60% de la population totale vivront dans des villes en 2025) contribuent à gonfler la facture d'importations, à mesure que l'écart entre la production et la demande intérieures (régionales) globales se traduit essentiellement par une demande de produits alimentaires et agricoles transformés adaptés aux modes de consommation urbains en évolution.

Ces défis sont aggravés par la nature même du marché agricole africain. Le marché africain des produits alimentaires et agricoles est caractérisé par une fragmentation externe selon les frontières sous-régionales, nationales et même infranationales, ce qui aboutit à des marchés segmentés de taille sous-optimale pour assurer la rentabilité de l'investissement privé à une échelle optimale dans les différentes étapes des chaînes de produits de base, tel que décrit plus haut. Paradoxalement, bien qu'ils soient largement fermés les uns aux autres, ces marchés nationaux et sous-régionaux fragmentés sont de plus en plus ouverts au commerce avec le reste du monde.

Ainsi, l'écart entre la production intérieure nationale/sous-régionale et la demande régionale de plus en plus forte, est généralement comblé par des importations de sources non africaines. Inversement, les systèmes de production alimentaire et agricole nationaux fragmentés s'efforcent de produire à des fins d'exportations destinées essentiellement aux marchés internationaux. Pour compliquer la situation, les subventions et les mesures de soutien à l'agriculture des partenaires commerciaux de l'Afrique encouragent généralement les importations du continent et entravent ses exportations. Charité bien ordonnée commence par soi-même: Avec une facture d'importation de produits alimentaires et agricoles qui s'élève à 33 milliards de dollars des États Unis par an, le plus grand défi qui se pose à l'Afrique dans le domaine de l'accès au marché est comment assurer le plein accès de ses propres systèmes de production alimentaire et agricole (nationaux) au marché intra-africain.

La résolution du Sommet\* d'Abuja sur la sécurité alimentaire identifie neuf produits stratégiques continentaux (riz, légumes, maïs, coton, huile de palme, viande de boeuf, lait, volaille et produits halieutiques) et certains produits stratégiques régionaux (manioc, sorgho et mil). Pour certains produits stratégiques, la création d'un marché commun africain qui transcende les frontières nationales et sous-régionales, offrirait un espace économique approprié permettant l'investissement privé dans des économies d'échelle régionales qui assureraient la rentabilité. Par conséquent, pour ces chaînes de produits alimentaires/agricoles, l'intégration du marché doit aller au-delà des niveaux national et sous-régional pour englober le marché régional global – un marché commun africain unique.

L'émergence et le développement de secteurs agro-industriels régionaux privés dynamiques, qui soient capables d'ajouter une valeur maximale et de renforcer la compétitivité des produits agricoles tardent à survenir à cause des retards mis à mettre en place la politique et l'environnement institutionnel favorables. De ce fait, les zones à excédent vivrier peinent à approvisionner les zones à déficit vivrier sur le plan régional et la demande urbaine croissante de produits alimentaires et agricoles est en général couverte essentiellement par des importations en provenance de l'extérieur du continent.

La Commission économique pour l'Afrique (CEA) a, dans le cadre du Programme intégré pour le développement de l'agriculture en Afrique (CAADP), lancé une initiative pour le développement et la promotion de chaînes de valeur régionales de produits stratégiques en Afrique. Cette initiative vise à permettre à des partenariats public-privé efficaces de jouer un rôle significatif dans le développement d'un secteur agroalimentaire dynamique, capable de tirer profit des possibilités non encore exploitées d'économies d'échelle, de complémentarités et d'échanges intrarégionaux et des économies sur les transactions en matière d'investissement transfrontalier.

Des chaînes de valeur performantes dans certains sous-secteurs alimentaires et agricoles contribueront grandement à améliorer l'accès aux marchés. Pour rester compétitives dans le commerce mondial, les petites et moyennes entreprises (PME) doivent s'intégrer dans la chaîne de valeur mondiale en tant que fournisseurs ou acteurs importants. L'approche dite des chaînes de valeur de produits stratégiques adopte une démarche systématique pour améliorer la performance d'un sous-secteur sur le marché, en analysant les divers fonctions et processus ainsi que les différents acteurs impliqués dans le processus. Dans un environnement d'affaires très compétitif, il est impératif d'organiser les acteurs afin qu'ils puissent planifier et mettre en œuvre des activités permettant de surmonter les contraintes dans un sous-secteur donné. Les chaînes de valeur sont des instruments pour améliorer la qualité et la productivité ainsi que le coût-efficacité des sous-secteurs. Le fait de promouvoir des chaînes de valeur est un moyen de stimuler le développement économique dans la mesure où cela permet de créer des liens et une interaction entre et parmi différents acteurs, combinant ainsi le développement de l'entreprise au niveau microéconomique avec le changement institutionnel aux niveaux macro et microéconomiques.

*\* Résolution du Sommet d'Abuja sur la sécurité alimentaire en Afrique, 4-7 septembre 2006, Abuja, Nigéria  
[http://www.africaunion.org/root/au/Conferences/Past/2006/December/REA/summit/doc/Abuja\\_Res\\_Final\\_Eng\\_tracked.doc](http://www.africaunion.org/root/au/Conferences/Past/2006/December/REA/summit/doc/Abuja_Res_Final_Eng_tracked.doc)*

Dans la section suivante, on examine l'ampleur du commerce potentiel de chaque pays en Afrique dans le contexte du Tableau 4.12. Les données concernant les divers pays figurent à l'Annexe 4.5. Des explications sont données ci-après pour permettre de comprendre la matrice figurant à l'Annexe 5.

- La colonne 1 représente les exportations du pays vers l'Afrique.
- La colonne 2 représente les exportations du pays vers le reste du monde.
- La colonne 3 représente la part de l'Afrique dans les exportations totales du pays.
- La colonne 4 représente les importations de l'Afrique en provenance du monde.
- La colonne 5 contient des calculs montrant le potentiel du pays d'exporter vers la région Afrique, compte tenu de la capacité d'exportation globale du pays, mesurée en termes de ses exportations totales vers le monde.
- La colonne 6 est la même que la colonne 5, mais en termes de pourcentage.
- La colonne 7 contient des calculs pour comparer les exportations du pays vers le monde avec les importations de l'Afrique en provenance du monde

pour montrer la capacité du pays de satisfaire les besoins d'importation de l'Afrique dans cette catégorie particulière de produits.

Comme on le voit à l'Annexe 4.5, il existe un potentiel considérable des pays africains d'exporter leurs produits vers la région de l'Afrique, s'ils choisissaient de le faire. Le fait que la région de l'Afrique ne semble pas être une destination d'exportations favorite pourrait s'expliquer par un certain nombre de facteurs dont l'insuffisance des infrastructures et de la communication et les goulets d'étranglement au commerce.

Seulement quelques pays africains avaient une part dans leurs exportations totales, égale ou supérieure à 40% en moyenne durant la période 1995-2006. Il s'agit des pays suivants: Bénin (41%), Burkina Faso (49,6%), Djibouti (43%), Kenya (49%), Mali (57%), Niger (65%), Sénégal (40%), Sierra Leone (85%), Togo (44%). En valeur, elles ne représentaient cependant que 10% de la valeur totale des exportations vers l'Afrique. Si l'on fait abstraction des exportations du Kenya, elles ne représentent plus qu'environ 5%.

De fait en termes de valeur, les premiers exportateurs vers l'Afrique ont été : l'Afrique du Sud (27%), le Nigéria (11%), la Côte d'Ivoire (8%), le Swaziland (6%) et le Kenya (6%). Les cinq pays représentaient ensemble environ 58% de la valeur des exportations totales des pays africains vers l'Afrique.

## 4.4 Conclusions et points à retenir

Les faits notés ci-après ressortent de l'analyse des flux commerciaux et de la structure des échanges de l'Afrique:

- Au sein de chaque CER, les exportations et importations entre CER sont en général dominées par quelques pays;
- L'Afrique du Sud est une force dominante en termes d'exportations vers l'Afrique. D'autres exportateurs importants vers le marché africain sont le Nigéria et la Côte d'Ivoire;
- L'UE et les États-Unis d'Amérique sont d'importantes destinations des exportations de l'Afrique. Ces deux marchés constituent au moins 50% des exportations dans un certain nombre de CER et plus de 60% dans de nombreuses autres;
- L'Asie et la Chine en particulier sont d'importants marchés d'exportation pour les CER;

- Comme dans le cas des exportations, les principales sources des importations vers l'Afrique se trouvent en dehors du continent africain;
- Le commerce d'exportation de l'Afrique représente environ moins de 3% du commerce mondial;
- L'Afrique ne représentait que 2% des importations totales mondiales;
- Ces statistiques confirment le fait bien connu que l'Afrique n'a qu'une place insignifiante dans le commerce mondial;
- Les exportations entre CER ont en général enregistré un taux de croissance moyen de 15%;
- La croissance des exportations intra-africaines était de 25%, ce qui laisse à penser que les échanges au sein des CER semblent diminuer au profit des échanges à l'échelle de l'Afrique. Ce qu'on peut en déduire, c'est qu'il faut intensifier les efforts pour harmoniser les marchés des communautés afin de créer un marché élargi à l'échelle de l'Afrique, étant donné que les intérêts des pays ne se limitent pas nécessairement aux frontières de leur CER;
- La croissance des échanges intra-africains a dépassé d'environ 10% celle des échanges avec le reste du monde;
- L'Afrique a le potentiel de satisfaire ses propres besoins d'importations à partir de ses propres sources en ce qui concerne certaines catégories de produits, notamment les combustibles, les boissons et le tabac, les minerais, les métaux et les pierres précieuses;
- Le continent semble manquer de la capacité qui lui permettrait d'être auto-suffisant dans le domaine des produits alimentaires de base.

Le présent chapitre a essentiellement porté sur les échanges de marchandises dans l'économie formelle pour laquelle des données existent. Il n'a pas porté sur les échanges dans l'économie informelle sur laquelle des données ne sont pas faciles à obtenir. Or en Afrique, le secteur informel représente une proportion considérable des activités économiques et des franges importantes de la population vivent et survivent grâce à ce secteur. On estime par exemple qu'environ 60-70% des familles africaines dépendent de l'économie informelle, soit directement en tant qu'opérateurs, soit indirectement en tant que bénéficiaires des services de ce secteur. On pense par ailleurs qu'une partie importante des échanges transfrontaliers se déroulent dans l'économie informelle, qui n'est pas prise en compte dans les documents officiels. Si ces échanges étaient comptabilisés, les échanges intra-africains dépasseraient de loin les 10% actuels.

Compte tenu de la place de l'économie informelle en Afrique, le chapitre 5 est consacré au rôle de l'économie informelle dans les échanges intra-africains, sur la base de deux études de cas concernant les sous-régions de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est.

# Annexes

## Annexe 4.1

Exportations entre les CER par pays, en millions de dollars E.-U.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
<b>CEMAC</b>	<b>95,9</b>	<b>116,8</b>	<b>133,6</b>	<b>145,8</b>	<b>173,6</b>	<b>198,4</b>	<b>245,2</b>	<b>304,3</b>	<b>176,7</b>
Cameroun	57,0	61,3	92,8	121,8	143,4	163,8	202,5	251,3	136,7
République centrafricaine	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9	1,1	0,6
Tchad	4,2	2,3	2,7	3,1	4,1	4,7	5,8	7,2	4,3
République du Congo	3,9	3,4	30,2	13,9	18,8	21,5	26,6	33,0	18,9
Guinée équatoriale	19,6	36,5	0,2	0,4	0,2	0,3	0,4	0,4	7,3
Gabon	10,8	12,9	7,3	6,0	6,5	7,4	9,1	11,3	8,9
<b>CENSAD</b>	<b>4 017,2</b>	<b>3 577,3</b>	<b>4 670,6</b>	<b>4 865,4</b>	<b>6 469,8</b>	<b>8 433,2</b>	<b>9 099,3</b>	<b>11 555,5</b>	<b>6 586,0</b>
Bénin	26,9	46,2	70,8	49,0	68,9	70,5	94,8	118,6	68,2
Burkina Faso	22,3	26,1	27,3	39,5	61,3	53,4	67,3	83,9	47,6
République centrafricaine	1,3	1,6	1,7	1,7	2,0	2,3	2,2	2,7	1,9
Tchad	7,5	7,4	5,0	8,7	7,2	7,4	9,1	11,3	7,9
Comores	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Côte d'ivoire	945,4	923,3	1 275,4	999,4	1 498,3	1 830,6	1 812,7	2 418,6	1 463,0
Djibouti	80,2	88,5	96,1	121,7	159,8	182,8	225,6	280,2	154,4
Égypte	175,0	153,6	223,6	347,7	478,5	757,6	833,2	1011,4	497,6
Érythrée									
Gambie	1,2	0,7	1,0	1,0	2,7	2,8	1,8	2,4	1,7
Ghana	64,0	72,9	98,9	125,6	144,5	151,0	123,0	244,0	128,0
Guinée	9,3	5,2	18,4	57,8	7,5	23,2	26,8	33,4	22,7
Guinée-Bissau	1,7	2,0	4,1	14,2	15,9	20,3	25,4	32,8	14,5
Libéria	10,8	8,7	10,1	11,5	12,5	12,8	15,7	19,5	12,7
Libye	430,3	412,5	418,9	453,1	513,9	718,0	889,8	1093,9	616,3
Mali	12,6	9,3	9,8	12,9	14,6	15,6	17,2	21,6	14,2
Maroc	216,8	233,6	252,4	258,1	271,3	298,8	356,3	465,5	294,1
Niger	95,1	73,6	74,2	82,3	69,6	80,4	98,3	126,6	87,5
Nigéria	1 377,3	820,0	1 208,5	1 100,2	1901,5	2 583,8	2 712,5	3 321,7	1 878,2
Sénégal	154,0	173,4	247,1	392,4	440,6	545,2	523,4	665,6	392,7
Sierra Leone	3,2	1,3	1,1	2,0	1,9	4,8	2,8	5,2	2,8
Somalie	6,8	7,5	11,1	6,6	8,7	10,1	12,7	15,8	9,9
Soudan	7,6	9,2	8,7	52,2	24,7	64,2	109,3	65,2	42,6
Togo	66,8	131,7	145,5	235,7	250,9	257,3	257,5	384,5	216,2

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
Tunisie	301,1	369,1	461,0	491,9	512,9	740,6	881,8	1131,0	611,2
<b>CEPGL</b>	<b>10,2</b>	<b>10,9</b>	<b>13,0</b>	<b>14,5</b>	<b>19,1</b>	<b>21,8</b>	<b>24,4</b>	<b>30,3</b>	<b>18,0</b>
Burundi	2,0	2,4	3,6	2,5	3,2	3,7	4,0	4,9	3,3
République démocratique du Congo	6,3	6,9	7,3	9,9	12,9	14,8	16,7	20,7	11,9
Rwanda	1,9	1,6	2,0	2,2	2,9	3,3	3,8	4,7	2,8
<b>COMESA</b>	<b>2 118,9</b>	<b>2 074,4</b>	<b>2 352,6</b>	<b>2 796,9</b>	<b>3 541,3</b>	<b>4 628,9</b>	<b>3 454,8</b>	<b>4 570,8</b>	<b>3 192,3</b>
Burundi	20,4	16,2	15,8	15,2	5,4	10,8	8,8	14,6	13,4
Comores	0,1	0,2	0,2	0,9	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3
République démocratique du Congo	22,1	98,6	17,6	31,2	38,8	50,4	87,8	183,5	66,2
Djibouti	21,5	45,1	55,2	60,5	58,0	59,8	73,0	90,9	58,0
Égypte	134,9	127,7	154,6	240,3	387,6	586,8	718,6	857,4	401,0
Érythrée									
Éthiopie	87,1	156,2	106,1	150,5	96,7	139,7	98,2	121,6	119,5
Kenya	604,3	536,2	631,4	727,9	935,8	1 075,0	1 241,6	1 555,0	913,4
Libye	422,1	458,9	428,9	558,3	639,2	1 080,6	106,3	148,8	480,4
Madagascar	22,9	28,9	21,2	53,2	37,9	22,4	20,2	24,3	28,9
Malawi	25,4	38,4	41,5	59,6	70,4	85,8	140,2	170,7	79,0
Maurice	113,2	134,3	120,5	167,7	154,0	166,9	131,6	161,6	143,7
Rwanda	3,0	2,1	3,3	2,8	4,3	4,5	5,1	6,3	3,9
Seychelles	2,1	3,7	2,8	0,5	13,5	18,2	32,7	37,6	13,9
Soudan	39,7	59,9	64,7	125,7	115,5	137,7	152,5	85,9	97,7
Swaziland									
Ouganda	185,8	169,0	168,5	213,5	195,1	218,6	138,9	155,6	180,6
Zambie	166,2	141,3	123,2	165,1	515,5	782,9	281,6	625,9	350,2
Zimbabwe	248,1	57,7	397,1	224,0	273,4	188,5	217,5	330,7	242,1
<b>CAE</b>	<b>689,4</b>	<b>533,3</b>	<b>589,8</b>	<b>720,1</b>	<b>945,7</b>	<b>1 080,6</b>	<b>1 278,9</b>	<b>1 587,1</b>	<b>928,1</b>
Burundi	8,2	5,7	9,3	2,9	3,9	4,4	5,5	6,8	5,8
Kenya	520,9	402,5	440,4	524,6	689,0	787,2	1123,3	1394,0	735,2
Rwanda	1,6	0,9	2,1	1,3	1,6	1,9	2,2	2,7	1,8
Tanzanie	79,3	53,7	51,7	76,2	100,0	114,3	66,8	82,8	78,1
Ouganda	79,3	70,5	86,4	115,1	151,2	172,8	81,2	100,7	107,2
<b>CEEAC</b>	<b>2 181,2</b>	<b>2 194,4</b>	<b>2 188,9</b>	<b>2 187,3</b>	<b>2 224,7</b>	<b>2 257,2</b>	<b>2 332,8</b>	<b>2 416,8</b>	<b>2 247,9</b>
Angola	4,0	6,5	3,2	2,1	2,4	2,8	3,4	4,2	3,6
Burundi	0,0	0,3	0,6	0,3	0,4	0,5	4,0	4,9	1,4
Cameroun	102,5	103,1	106,0	124,2	146,5	167,4	207,0	257,8	151,8
République centrafricaine	2,7	3,0	3,3	4,2	5,4	6,1	7,6	9,4	5,2
Tchad	4,2	2,3	2,7	3,1	4,1	4,7	5,8	7,2	4,3

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
R.D.C.	4,9	4,9	7,3	8,6	6,9	7,8	24,0	29,8	11,8
République du Congo	22,0	12,3	43,9	19,6	27,4	31,3	38,7	48,1	30,4
Guinée équatoriale	19,6	36,5	0,2	0,4	0,2	0,3	0,4	0,4	7,3
Gabon	21,2	24,4	19,7	21,8	27,2	31,1	35,9	47,8	28,7
São Tomé-et-Príncipe	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>CEDEAO</b>	<b>2 714,9</b>	<b>2 241,5</b>	<b>3 135,7</b>	<b>3 037,2</b>	<b>4 363,1</b>	<b>5 506,1</b>	<b>5 957,4</b>	<b>7 341,0</b>	<b>4 287,1</b>
Bénin	19,2	40,1	61,6	44,7	62,4	65,2	87,4	109,3	61,2
Burkina Faso	17,7	21,8	23,9	35,7	55,6	47,8	58,9	73,2	41,8
Cap-Vert	0,1	0,1	0,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Côte d'Ivoire	912,6	902,6	1 252,0	956,6	1 461,6	1 805,4	1 917,5	2 411,7	1 452,5
Gambie	1,3	0,7	1,0	1,0	2,7	2,8	1,9	2,4	1,7
Ghana	59,6	69,9	96,9	121,6	138,6	144,4	189,6	237,5	132,3
Guinée	2,1	4,4	13,1	56,9	6,5	16,6	18,7	23,2	17,7
Guinée-Bissau	1,4	2,0	4,1	14,2	15,9	20,3	25,5	33,0	14,6
Libéria	6,3	6,9	8,3	9,6	12,0	11,1	13,5	16,9	10,6
Mali	6,7	5,9	4,7	4,2	6,4	6,6	7,7	9,6	6,5
Niger	94,1	72,7	73,5	81,6	68,8	79,4	97,4	125,1	86,6
Nigéria	1 375,0	817,9	1 208,1	1 092,2	1 857,1	2 565,0	2 729,6	3 292,9	1 867,2
Sénégal	151,1	167,9	245,6	387,6	428,6	490,0	508,0	630,7	376,2
Sierra Leone	3,2	0,3	0,7	1,0	1,6	4,5	3,8	4,7	2,5
Togo	64,7	128,3	141,6	230,2	245,0	246,8	297,9	370,7	215,7
<b>IGAD</b>	<b>638,8</b>	<b>676,2</b>	<b>663,6</b>	<b>874,9</b>	<b>951,4</b>	<b>1 165,7</b>	<b>1 281,5</b>	<b>1 545,8</b>	<b>974,7</b>
Djibouti	100,8	133,0	150,9	182,0	217,3	242,0	298,4	370,6	211,9
Érythrée									
Éthiopie	52,4	121,4	56,6	128,1	40,9	75,6	80,9	99,7	81,9
Kenya	416,0	348,6	386,0	448,8	564,5	645,1	793,9	992,3	574,4
Somalie	0,5	0,5	0,5	1,0	1,0	1,3	3,0	3,2	1,4
Soudan	1,5	2,0	2,0	22,7	3,7	57,3	50,3	28,5	21,0
Ouganda	67,7	70,6	67,6	92,5	123,9	144,5	55,0	51,4	84,1
<b>COI</b>	<b>2 106,0</b>	<b>2 135,2</b>	<b>2 107,4</b>	<b>2 182,1</b>	<b>2 158,9</b>	<b>2 164,1</b>	<b>2 178,1</b>	<b>2 210,8</b>	<b>2 155,3</b>
Comores	0,0	0,1	0,1	0,8	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Madagascar	21,1	26,5	17,8	46,7	34,3	17,5	18,7	22,2	25,6
Maurice	82,7	103,9	84,7	131,2	114,0	132,5	122,9	147,4	114,9
Seychelles	2,1	3,7	2,8	0,4	6,4	8,9	30,2	33,9	11,0
<b>MRU</b>	<b>5,2</b>	<b>4,3</b>	<b>4,7</b>	<b>5,5</b>	<b>5,7</b>	<b>6,5</b>	<b>8,0</b>	<b>8,7</b>	<b>6,1</b>
Guinée	0,9	3,0	3,3	1,9	2,7	3,1	3,9	3,5	2,8
Libéria	1,3	1,3	1,4	3,4	2,4	2,8	3,4	4,2	2,5
Sierra leone	3,1	0,0	0,0	0,2	0,5	0,6	0,8	0,9	0,8

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
<b>SADC</b>	<b>4 295,9</b>	<b>3 881,2</b>	<b>4 329,0</b>	<b>5 484,2</b>	<b>6 508,0</b>	<b>7 453,5</b>	<b>8 465,7</b>	<b>1 1677,7</b>	<b>6 511,9</b>
Angola	9,8	1,4	11,4	2,3	260,9	296,3	366,2	1659,9	326,0
République démocratique du Congo	10,6	90,4	7,6	18,8	26,6	31,6	65,4	162,0	51,6
Madagascar	22,0	26,2	16,6	60,5	32,5	15,6	16,1	22,5	26,5
Malawi	52,9	50,3	57,4	86,1	110,8	127,0	166,7	187,2	104,8
Maurice	96,0	117,8	102,1	154,6	141,3	148,1	158,4	194,8	139,1
Mozambique	129,5	157,4	170,6	235,8	283,7	386,4	470,8	526,1	295,0
SACCA sauf Afrique du Sud							87,0	108,0	97,5
Afrique du Sud	3 168,4	2 966,7	2 990,9	3 574,3	4 055,0	4 911,8	5 188,8	6 406,2	4 157,8
Tanzanie	51,2	33,0	73,0	92,9	126,8	176,0	190,9	195,7	117,4
Zambie	292,7	281,4	305,4	417,3	754,4	677,4	1283,0	1011,4	627,9
Zimbabwe	463,0	156,5	594,0	841,6	716,0	683,3	472,3	1204,0	641,3
<b>UEMOA</b>	<b>740,6</b>	<b>775,1</b>	<b>857,2</b>	<b>1 076,1</b>	<b>1 233,1</b>	<b>1 390,2</b>	<b>1 544,9</b>	<b>1 917,2</b>	<b>1 191,8</b>
Bénin	10,9	11,5	12,3	27,0	40,0	47,9	66,1	82,0	37,2
Burkina Faso	8,7	12,0	12,3	20,9	36,2	25,4	31,2	38,7	23,2
Côte d'Ivoire	593,5	554,3	559,7	551,9	662,4	790,5	871,9	1082,0	708,3
Guinée-Bissau	0,3	0,7	0,9	0,9	0,2	0,3	0,8	1,0	0,6
Mali	6,3	4,8	4,6	3,7	5,7	5,7	6,6	8,2	5,7
Niger	11,5	7,9	10,8	12,0	9,1	4,6	5,0	6,2	8,4
Sénégal	86,1	111,2	174,2	299,4	307,5	360,8	379,0	470,3	273,6
Togo	23,2	72,7	82,3	160,3	172,1	154,9	184,3	228,8	134,8
<b>UMA</b>	<b>1 094,3</b>	<b>1 136,9</b>	<b>1 202,5</b>	<b>1 338,2</b>	<b>1 374,6</b>	<b>1 885,7</b>	<b>2 477,5</b>	<b>3 076,1</b>	<b>1 698,2</b>
Algérie	255,2	268,0	244,0	299,9	242,7	445,5	619,3	746,7	390,2
Libye	343,5	360,2	339,3	382,2	428,8	589,3	742,7	895,9	510,2
Mauritanie	1,1	5,2	6,0	7,2	10,1	11,1	12,8	16,5	8,7
Maroc	142,0	137,1	162,1	136,2	155,5	137,4	177,2	224,6	159,0
Tunisie	352,5	366,5	451,1	512,6	537,5	702,4	925,5	1192,5	630,1



## Annexe 4.2

Répartition globale des exportations -, 2000-2007 moyenne en millions de \$ E.-U.

	ENTRE CER	RESTE AFRIQUE	ASIE	CHINE	UE	JAPON	USA	RESTE MONDE	MONDE
<b>CEMAC</b>									
Cameroun	136,7	157,7	116,5	312,4	1 970,6	6,9	170,8	185,0	3 056,5
République centrafricaine	0,6	6,6	4,7	13,3	109,3	1,6	3,5	6,1	145,8
Tchad	4,3	4,9	92,3	43,1	56,2	24,2	732,7	20,2	977,8
République du Congo	18,9	48,4	1 020,6	877,4	268,8	9,8	1 063,8	319,2	3626,9
Guinée équatoriale	7,3	10,5	918,9	379,7	1 322,4	28,8	996,8	435,2	4 099,7
Gabon	8,9	154,0	441,5	322,2	726,7	71,1	1920,1	676,0	4320,5
Total	176,7	382,1	2 594,5	1 948,1	4 453,9	142,5	4 887,7	1 641,7	16 227,1
<b>CEN-SAD</b>									
Bénin	68,2	45,5	58,6	83,1	44,3	0,1	1,0	30,4	331,2
Burkina Faso	47,6	3,2	76,8	91,4	47,0	9,4	1,9	23,7	301,2
République centrafricaine	1,9	5,3	4,7	13,3	109,3	1,6	3,5	6,0	145,8
Tchad	7,9	1,2	92,3	43,1	56,2	24,2	735,7	17,2	977,8
Comores	0,1	0,3	0,1	4,4	15,5	0,7	5,0	3,4	29,4
Cote d'Ivoire	1 463,0	360,6	46,6	248,5	2 842,6	10,6	543,2	537,2	6 052,3
Djibouti	154,4	57,9	1,5	5,3	13,2	0,1	1,6	31,8	265,7
Égypte	497,6	186,2	200,6	822,4	4 840,8	334,3	1 441,8	3939,6	12 263,3
Érythrée				0,0				0,0	
Gambie	1,7	6,6	1,6	9,9	15,9	0,9	0,3	1,3	38,3
Guinée	14,5	0,2	49,3	129,9	1 052,7	35,3	160,0	726,3	2 168,3
Guinée-Bissau	128,0	48,2	15,2	82,3	405,8	0,4	77,7	186,5	944,1
Ghana	22,7	18,1	0,2	79,0	5,0	0,1	3,6	13,8	142,4
Libéria	12,7	24,8	22,6	119,6	800,8	2,5	73,7	57,0	1 113,7
Jamahiriya arabe libyenne	616,3	38,4	536,6	177,0	17 675,7	8,9	928,7	2 410,8	22 392,4
Mali	14,2	4,7	44,8	82,1	68,1	0,3	5,4	27,4	246,9
Maroc	294,1	85,6	173,5	652,6	7 064,0	211,1	349,4	1 330,4	10 160,7
Niger	87,5	0,4	0,2	1,6	114,0	12,0	23,6	18,1	257,4
Nigéria	1 878,2	1 167,2	272,3	2 570,9	7 591,3	705,6	16 152,7	4 341,4	34 679,7
Sénégal	392,7	68,2	15,2	144,8	359,2	9,9	7,9	176,0	1 173,8
Sierra Leone	2,8	4,6	1,4	4,5	121,1	1,3	16,4	8,0	160,2
Somalie	9,9	0,3	3,1	16,4	2,1	0,4	0,3	154,9	187,5
Soudan	42,6	10,0	2 640,6	168,2	180,2	469,1	5,3	356,6	3872,7
Togo	216,2	15,6	11,6	45,9	69,7	0,2	3,3	27,1	389,6
Tunisie	611,2	74,2	24,7	154,6	7 336,7	40,8	140,3	793,2	9 175,7
Total	6 586,0	2 227,5	4 294,0	5 750,7	50 831,0	1 879,9	20 682,4	15 218,3	107 469,9

	ENTRE CER	RESTE AFRIQUE	ASIE	CHINE	UE	JAPON	USA	RESTE MONDE	MONDE
<b>CEPGL</b>									
Burundi	3,3	4,8	0,1	2,9	18,0	0,2	0,4	21,6	51,2
R.D.C.	11,9	66,9	130,3	7,9	847,1	7,9	169,7	91,5	1333,2
Rwanda	2,8	3,6	16,5	55,8	33,5	15,0	6,1	55,9	189,2
Total	18,0	75,3	146,9	66,6	898,6	23,1	176,2	168,9	1 573,6
<b>COMESA</b>									
Burundi	13,4	5,3	0,1	2,9	18,0	0,2	0,4	15,6	55,8
Comores	0,3	0,1	0,1	4,4	15,5	0,7	5,0	3,4	29,4
République démocratique du Congo	66,2	12,6	130,3	7,9	847,1	7,9	169,7	83,3	1 325,1
Djibouti	58,0	104,3	1,5	5,3	13,2	0,1	1,6	81,8	265,7
Égypte	401,0	268,6	200,6	822,4	4 840,8	334,3	1 441,8	3 953,8	12 263,3
Érythrée				0,0				0,0	
Éthiopie	119,5	23,0	40,8	63,1	224,3	61,4	37,8	90,9	660,9
Kenya	913,4	195,7	31,8	279,8	821,1	25,9	150,4	580,4	2 998,6
Libye	480,4	77,7	536,6	177,0	17 675,7	8,9	928,7	2507,4	22 392,4
Madagascar	28,9	6,1	20,8	54,0	497,4	23,7	246,5	45,7	923,0
Malawi	79,0	56,8	0,7	20,5	184,9	24,8	70,3	93,7	530,7
Maurice	143,7	25,9	13,3	42,9	1 207,2	14,2	260,1	113,7	1 821,1
Rwanda	3,9	2,4	16,5	55,8	33,5	0,4	6,1	70,5	189,2
Seychelles	13,9	4,2	1,7	5,5	210,0	20,7	3,9	8,0	267,9
Soudan	97,7	40,6	2 640,6	168,2	180,2	369,1	5,3	370,9	3872,7
Swaziland									
Ouganda	180,6	7,0	22,1	19,9	239,7	13,1	17,2	104,9	604,6
Zambie	350,2	336,1	90,1	102,3	394,9	20,4	13,8	604,2	1 912,0
Zimbabwe	242,1	402,2	239,2	93,7	424,0	121,1	73,3	638,3	2 233,9
Total	3 192,3	1 568,7	3 986,8	1 925,6	27 827,5	1 046,8	3 432,0	9 366,3	52 346,1
<b>CAE</b>									
Burundi	5,84	2,29	0,1	2,9	18,0	0,2	0,4	21,6	51,2
Kenya	735,24	369,90	31,8	279,8	821,1	25,9	150,4	468,0	2 882,2
Rwanda	1,78	4,59	16,5	55,8	33,5	0,4	6,1	46,1	164,8
Tanzanie	78,09	130,70	85,6	174,3	403,6	74,1	25,0	146,2	1 117,6
Ouganda	107,16	64,10	22,1	19,9	239,7	13,1	17,2	288,4	771,7
Total	928,1	571,6	156,1	532,8	1 515,9	113,6	199,1	970,3	4 987,5
<b>CEEAC</b>									
Angola	3,58	334,40	4 667,7	1 261,8	2 219,7	219,5	6 070,0	1 087,0	15 863,6
Burundi	1,37	6,76	0,1	2,9	18,0	0,2	0,4	26,2	55,8
Cameroun	151,81	145,20	116,5	3 12,4	1 970,6	6,9	170,8	182,4	3 056,5
République centrafricaine	5,22	2,70	4,7	13,3	109,3	1,6	3,5	5,3	145,8

	ENTRE CER	RESTE AFRIQUE	ASIE	CHINE	UE	JAPON	USA	RESTE MONDE	MONDE
Tchad	4,27	4,87	92,3	43,1	56,2	24,2	732,7	20,2	977,8
République démocratique du Congo	11,78	67,04	130,3	7,9	847,1	7,9	169,7	83,3	1 325,1
République du Congo	30,42	39,90	130,3	7,9	847,1	9,8	169,7	2 391,7	3 626,9
Guinée équatoriale	7,25	10,54	918,9	379,7	1 322,4	28,8	996,8	435,2	4 099,7
Gabon	28,65	134,27	441,5	322,2	726,7	18,5	1 920,1	728,6	4 320,5
Sao Tomé-et-Principe	0,07	0,25	0,2	0,6	8,5	52,7	0,2	32,6	95,1
Total	244,43	745,93	6 502,35	2 351,85	8 125,55	370,11	10 233,95	4 992,55	33 566,72
<b>CEDEAO</b>									
Bénin	61,2	62,2	58,6	83,1	44,3	0,1	1,0	20,7	331,2
Burkina Faso	41,8	9,1	76,8	91,4	47,0	9,4	1,9	23,7	301,2
Cap-vert	0,2	0,8	0,0	0,2	18,9	0,0	2,4	0,8	23,3
Côte D'Ivoire	1 452,5	367,0	46,6	248,5	2 842,6	10,6	543,2	541,3	6 052,3
Gambie	1,7	6,6	1,6	9,9	15,9	0,9	0,3	1,3	38,3
Ghana	1 32,3	54,0	49,3	129,9	1 052,7	35,3	160,0	554,8	2 168,3
Guinée	17,7	22,1	15,2	82,3	405,8	0,4	77,7	322,9	944,1
Guinée-Bissau	14,6	0,2	0,2	79,0	5,0	0,1	3,6	39,8	142,4
Libéria	10,6	27,0	22,6	119,6	800,8	2,5	73,7	57,0	1 113,7
Mali	6,5	12,4	44,8	82,1	68,1	0,3	5,4	27,4	246,9
Niger	86,6	1,3	0,2	1,6	114,0	12,0	23,6	18,1	257,4
Nigeria	1 867,2	1 170,0	272,3	2 570,9	7 591,3	705,6	16 152,7	4 349,6	34 679,7
Sénégal	376,2	84,8	15,2	144,8	359,2	9,9	7,9	176,0	1 173,8
Sierra Leone	2,5	4,9	1,4	4,5	121,1	1,3	16,4	8,0	160,2
Togo	215,7	16,1	11,6	45,9	69,7	0,2	3,3	27,1	389,6
Total	4 287,1	1 838,5	616,3	3 693,6	13 556,4	788,6	17 073,2	6 168,6	48 022,3
<b>IGAD</b>									
Djibouti	211,9	0,4	1,5	5,3	13,2	0,1	1,6	31,8	265,7
Érythrée				0,0				0,0	
Éthiopie	81,9	6,8	40,8	63,1	224,3	41,1	37,8	165,0	660,9
Kenya	574,4	534,7	31,8	279,8	821,1	25,9	150,4	580,4	2 998,6
Somalie	1,4	8,8	3,1	16,4	2,1	0,4	0,3	154,9	187,5
Soudan	21,0	31,6	2 640,6	168,2	180,2	469,1	5,3	356,6	3 872,7
Ouganda	84,1	89,1	22,1	19,9	239,7	8,5	17,2	123,9	604,6
Total	974,7	671,5	2 740,0	552,8	1 480,6	545,1	212,7	1 412,6	8 590,0
<b>COI</b>									
Comores	0,26	0,15	0,1	4,4	15,5	0,7	5,0	3,4	29,4
Madagascar	25,59	9,44	20,8	54,0	497,4	23,7	246,5	45,7	923,0
Maurice	114,94	54,70	13,3	42,9	1 207,2	14,2	260,1	113,7	1 821,1
Seychelles	11,02	7,08	1,7	5,5	210,0	20,7	3,9	7,9	267,9

	ENTRE CER	RESTE AFRIQUE	ASIE	CHINE	UE	JAPON	USA	RESTE MONDE	MONDE
Total	151,8	71,4	35,9	106,7	1930,1	59,3	515,5	170,6	3 041,4
<b>MRU</b>									
Guinée	2,78	38,00	15,2	82,3	405,8	0,4	77,7	321,9	944
Libéria	2,53	35,02	22,6	119,6	800,8	2,5	73,7	57,0	1 114
Sierra Leone	0,77	6,61	1,4	4,5	121,1	1,3	16,4	8,0	160
Total	6,1	79,6	39,2	206,3	1 327,7	4,2	167,9	387,0	2 218,0
<b>SADC</b>									
Angola	326,0	12,0	4 667,7	1 261,8	2 219,7	219,5	6 070,0	1087,0	15 863,6
RDC	51,6	27,2	130,3	7,9	847,1	1,3	169,7	89,9	1 325,1
Madagascar	26,5	8,5	20,8	54,0	497,4	12,3	246,5	57,1	923,0
Malawi	104,8	31,0	0,7	20,5	184,9	24,8	70,3	93,7	530,7
Maurice	139,1	30,5	13,3	42,9	1 207,2	6,7	260,1	121,2	1 821,1
Mozambique	295,0	6,3	31,5	39,8	882,1	10,7	13,6	116,2	1 395,2
SACCA sauf Afrique du Sud	24,4	129,2	56,0	-22,6	34,0	7,0	53,0	699,6	980,6
Afrique du Sud	4 157,8	1 733,4	1 818,3	3 358,9	13 584,4	2 185,0	4 271,1	11 295,1	42 403,9
République-Unie de Tanzanie	117,4	93,5	85,6	174,3	403,6	64,0	25,0	231,7	1 195,2
Zambie	627,9	58,5	90,1	102,3	394,9	20,4	13,8	604,2	1 912,0
Zimbabwe	641,3	63,0	239,2	93,7	424,0	121,1	73,3	578,3	2 233,9
Total	6 511,9	2 193,0	7 153,5	5 133,4	20 679,4	2 672,8	11 266,5	14 973,9	70 584,3
<b>UEMOA</b>									
Bénin	37,2	86,4	58,6	83,1	44,3	0,1	1,0	20,5	331,2
Burkina Faso	23,2	27,7	76,8	91,4	47,0	9,4	1,9	23,7	301,2
Côte d'Ivoire	708,3	1 131,3	46,6	248,5	2 842,6	10,6	543,2	521,3	6 052,3
Guinée-Bissau	0,6	14,2	0,2	79,0	5,0	0,1	3,6	39,8	142,4
Mali	5,7	13,2	44,8	82,1	68,1	0,3	5,4	27,4	246,9
Niger	8,4	79,5	0,2	1,6	114,0	12,0	23,6	18,1	257,4
Sénégal	273,6	187,4	15,2	144,8	359,2	9,9	7,9	176,0	1 173,8
Togo	134,8	97,0	11,6	45,9	69,7	0,2	3,3	27,1	389,6
Total	1 191,8	1 636,6	253,9	776,4	3 549,8	42,6	589,9	853,9	8894,9
<b>UMA</b>									
Algérie	390,2	89,1	224,1	518,0	18 379,8	145,4	7 721,7	6 215,2	33 683,5
Libye	510,2	53,4	536,6	177,0	17 675,7	8,9	928,7	2 501,9	22 392,4
Mauritanie	8,7	94,5	121,0	9,4	459,2	78,9	7,4	103,3	882,4
Maroc	159,0	165,1	173,5	652,6	7 064,0	211,1	349,4	1 386,0	10 160,7
Tunisie	630,1	58,1	24,7	154,6	7 336,7	40,8	140,3	790,4	9 175,7
Total	1 698,2	460,2	1 079,9	1 511,6	50 915,4	485,1	9 147,5	10 996,8	76 294,7

### Annexe 4.3

#### Importations entre CER par pays – 2000-2007 (en millions de \$E.-U.)

REC	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
<b>CEMAC</b>	<b>112,2</b>	<b>133,8</b>	<b>127,5</b>	<b>171,5</b>	<b>191,2</b>	<b>218,5</b>	<b>270,0</b>	<b>335,1</b>	<b>195,0</b>
Cameroun	34,3	48,4	13,6	17,2	4,2	4,8	6,0	7,4	17,0
République centrafricaine	10,6	9,2	19,0	18,7	23,5	26,8	33,2	41,2	22,8
Tchad	11,4	13,0	43,0	50,6	66,4	75,8	93,7	116,3	58,8
République du Congo	27,9	31,4	26,0	32,0	12,4	14,1	17,5	21,7	22,9
Guinée équatoriale	10,0	12,9	2,1	2,6	3,8	4,3	5,3	6,6	5,9
Gabon	18,0	18,7	23,7	50,2	81,0	92,5	114,4	141,9	67,6
<b>CEN-SAD</b>	<b>4 059,9</b>	<b>4 249,1</b>	<b>4 181,6</b>	<b>5 272,5</b>	<b>7 120,3</b>	<b>8 904,5</b>	<b>10 305,2</b>	<b>12 653,3</b>	<b>7 093,3</b>
Bénin	116,4	148,8	173,1	192,8	220,0	231,0	322,8	399,0	225,5
Burkina Faso	178,7	199,9	246,2	286,9	356,0	430,9	548,7	679,3	365,8
République centrafricaine	4,6	4,9	4,8	7,0	7,9	9,1	11,6	14,3	8,0
Tchad	7,9	10,2	8,3	17,2	27,3	28,0	35,3	43,3	22,2
Comores	0,8	1,1	1,2	1,3	0,8	1,5	1,9	2,4	1,4
Cote d'ivoire	712,3	548,2	469,1	606,5	1073,4	1610,3	1767,3	2137,7	1 115,6
Djibouti	5,7	8,9	2,4	2,3	1,3	1,5	2,1	2,6	3,4
Égypte	175,5	145,2	164,7	182,0	255,3	251,7	316,3	316,2	225,9
Érythrée									
Gambie	54,9	50,3	67,8	75,6	104,3	143,7	157,6	195,6	106,3
Ghana	508,9	581,7	653,0	762,4	977,7	1218,4	1497,7	1819,4	1 002,4
Guinée	109,0	98,2	87,4	71,4	197,8	176,0	163,1	202,1	138,1
Guinée-Bissau	14,5	17,6	24,8	60,2	40,4	49,9	41,8	51,9	37,6
Libéria	131,5	47,9	35,8	35,8	58,8	103,7	121,6	149,4	85,6
Libye	419,4	389,0	475,8	501,1	497,2	605,5	833,2	1074,9	599,5
Mali	299,7	334,3	318,2	292,4	434,2	521,2	633,1	785,4	452,3
Maroc	198,4	217,7	244,5	312,2	324,5	420,2	502,3	620,4	355,0
Niger	101,9	117,3	134,0	171,1	154,4	177,2	218,6	268,5	167,9
Nigéria	91,4	373,8	117,3	379,5	734,0	855,1	921,3	1193,4	583,2
Sénégal	275,8	260,2	273,2	441,2	519,7	578,6	346,6	424,8	390,0
Sierra Leone	17,8	31,9	43,0	58,2	67,7	92,9	78,6	97,6	61,0
Somalie	88,5	97,5	105,8	132,7	174,3	199,2	246,3	305,6	168,8
Soudan	31,7	40,0	43,8	108,3	210,7	392,1	433,7	526,4	223,3
Togo	59,2	47,3	59,9	82,8	95,7	75,4	160,5	199,0	97,5
Tunisie	455,2	477,1	427,4	491,5	586,8	731,4	943,2	1144,0	657,1
<b>CEPGL</b>	<b>11,1</b>	<b>11,9</b>	<b>14,2</b>	<b>15,9</b>	<b>20,9</b>	<b>23,9</b>	<b>26,7</b>	<b>33,2</b>	<b>19,7</b>
Burundi	1,6	1,2	1,4	2,1	2,8	3,2	1,8	2,3	2,1

REC	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
République démocratique du Congo	1,2	1,4	1,9	2,1	2,7	3,1	4,1	5,1	2,7
Rwanda	8,4	9,2	10,8	11,7	15,4	17,6	20,8	25,8	15,0
<b>COMESA</b>	<b>1 932,0</b>	<b>2 038,8</b>	<b>2 234,2</b>	<b>2 723,6</b>	<b>3 402,9</b>	<b>3 939,0</b>	<b>4 914,2</b>	<b>5 047,5</b>	<b>3 279,0</b>
Burundi	19,3	16,3	24,8	43,0	48,6	60,2	67,4	69,9	43,7
Comores	12,9	18,1	18,1	23,4	28,9	31,6	16,1	20,2	21,2
République démocratique du Congo	72,3	104,6	119,6	139,5	248,2	259,7	515,1	734,0	274,1
Djibouti	63,6	138,7	65,7	139,2	41,0	69,8	82,5	102,4	87,9
Égypte	602,1	499,3	586,9	634,4	765,2	799,1	617,5	738,7	655,4
Érythrée							0,0	0,0	
Éthiopie	69,7	100,7	116,3	129,1	130,8	209,3	231,7	249,5	154,6
Kenya	88,4	141,5	150,2	188,7	218,9	250,0	196,0	236,1	183,7
Libye	128,1	122,6	150,0	162,6	246,2	262,8	123,7	155,8	169,0
Madagascar	15,9	27,5	28,9	63,9	138,5	167,3	143,6	172,5	94,7
Malawi	119,6	25,4	99,1	66,8	111,5	137,5	101,8	82,6	93,0
Maurice	83,9	102,2	111,2	118,1	129,1	105,6	103,9	112,6	108,3
Rwanda	74,1	71,0	88,5	113,9	149,2	169,6	197,0	234,1	137,2
Seychelles	14,5	15,3	28,4	16,8	20,6	24,2	21,5	26,6	21,0
Soudan	91,6	103,9	111,2	210,0	315,3	505,5	534,4	630,6	312,8
Swaziland							0,0	0,0	
Ouganda	316,5	296,9	330,8	375,6	485,5	553,4	744,0	924,1	503,4
Zambie	85,3	115,4	124,7	264,2	205,6	209,3	285,8	348,9	204,9
Zimbabwe	74,2	139,4	79,9	34,2	119,8	124,1	932,2	208,9	214,1
<b>CAE</b>	<b>422,3</b>	<b>502,8</b>	<b>524,8</b>	<b>630,5</b>	<b>828,1</b>	<b>946,1</b>	<b>1 406,8</b>	<b>1 745,8</b>	<b>876</b>
Burundi							61,0	75,7	68
Kenya	18,9	107,2	106,5	135,5	177,9	203,3	55,5	68,8	109,2
Rwanda							177,3	220,0	198,7
Tanzanie	98,7	107,4	97,9	126,9	166,7	190,5	363,6	451,2	200,4
Ouganda	304,6	288,1	320,4	368,1	483,5	552,4	749,4	930,0	499,6
<b>CEEAC</b>	<b>206,8</b>	<b>218,6</b>	<b>186,9</b>	<b>214,8</b>	<b>244,2</b>	<b>279,0</b>	<b>343,4</b>	<b>426,1</b>	<b>265,0</b>
Angola	42,7	23,2	13,2	9,4	14,0	16,0	19,7	24,5	20,3
Burundi	0,7	0,7	0,6	1,4	1,8	2,1	0,8	1,0	1,1
Cameroun	34,4	50,0	13,9	18,5	5,9	6,8	8,4	10,4	18,5
République centrafricaine	12,1	10,9	20,9	21,1	26,6	30,4	37,5	46,6	25,8
Tchad	11,4	13,0	43,0	50,6	66,4	75,8	93,7	116,3	58,8
République démocratique du Congo	40,9	47,8	32,3	20,0	26,0	29,7	37,0	45,9	34,9
République du Congo	35,0	39,4	34,2	38,1	15,0	17,2	21,2	26,4	28,3

REC	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
Guinée équatoriale	10,0	12,9	2,1	2,6	3,8	4,3	5,3	6,6	5,9
Gabon	18,5	19,3	24,3	51,0	82,1	93,8	115,9	143,8	68,6
Sao Tomé-et-Prin- cipe	1,0	1,1	2,3	2,1	2,7	3,1	3,8	4,7	2,6
<b>CEDEAO</b>	<b>2 470,8</b>	<b>2 701,7</b>	<b>2 482,5</b>	<b>3 291,6</b>	<b>4 717,2</b>	<b>5 840,2</b>	<b>6 538,1</b>	<b>8 056,5</b>	<b>4 512,3</b>
Bénin	105,3	146,1	165,9	187,3	215,0	221,9	311,6	385,1	217,3
Burkina Faso	156,5	176,4	217,6	250,8	312,8	371,0	469,2	582,3	317,1
Cap-Vert	2,8	3,0	15,9	6,5	3,9	15,9	35,9	44,6	16,0
Côte d'Ivoire	697,4	525,3	419,7	570,0	1 014,6	1 513,4	1 702,5	2 057,2	1 062,5
La Gambie	51,0	44,3	58,4	65,6	93,5	130,6	141,3	175,3	95,0
Ghana	496,9	570,0	635,6	742,8	950,7	1 189,8	1 462,7	1 776,1	978,1
Guinée	105,6	92,8	74,3	61,0	188,0	149,1	129,4	160,4	120,1
Guinée-Bissau	13,9	16,8	23,3	59,3	40,1	48,9	40,6	50,4	36,7
Libéria	55,1	44,6	32,6	29,7	53,1	96,0	112,8	140,0	70,5
Mali	285,4	316,9	299,1	271,7	414,3	498,2	603,6	748,8	429,7
Niger	98,6	111,5	124,7	157,1	144,8	164,8	199,4	244,7	155,7
Nigéria	77,4	351,2	88,3	361,7	679,9	803,6	856,9	1 110,0	541,1
Sénégal	250,6	231,7	238,0	398,1	458,3	481,1	248,9	304,7	326,4
Sierra Leone	17,1	27,9	39,0	52,8	60,6	84,3	68,4	84,9	54,4
Togo	57,2	43,4	50,1	77,2	87,7	71,6	154,9	192,0	91,8
<b>IGAD</b>	<b>575,7</b>	<b>740,5</b>	<b>729,1</b>	<b>1 030,7</b>	<b>1 030,7</b>	<b>1 247,0</b>	<b>1 407,6</b>	<b>1 697,7</b>	<b>1 057,4</b>
Djibouti	59,7	139,0	65,7	39,7	39,7	69,7	83,6	103,8	75,1
Éthiopie	43,3	65,0	78,6	84,9	84,9	137,7	167,4	170,4	104,0
Kenya	8,2	65,6	68,4	117,4	117,4	135,1	23,0	28,5	70,4
Somalie	130,6	144,2	156,6	258,9	258,9	295,8	310,4	385,2	242,6
Soudan	37,2	45,0	46,8	60,4	60,4	72,6	96,1	107,5	65,7
Ouganda	296,6	281,7	313,0	469,5	469,5	536,2	727,1	902,4	499,5
<b>COI</b>	<b>56,1</b>	<b>70,6</b>	<b>97,9</b>	<b>116,6</b>	<b>171,9</b>	<b>176,7</b>	<b>191,4</b>	<b>226,8</b>	<b>138,5</b>
Comores	2,3	6,4	5,3	7,3	7,8	7,6	9,0	11,3	7,1
Madagascar	10,9	17,1	17,8	41,1	110,1	129,0	117,7	140,3	73,0
Maurice	34,6	38,3	55,4	59,0	40,8	24,3	48,0	54,6	44,4
Seychelles	8,4	8,7	19,3	9,3	13,2	15,8	16,7	20,6	14,0
<b>MRU</b>	<b>7,1</b>	<b>6,2</b>	<b>6,7</b>	<b>8,0</b>	<b>8,8</b>	<b>10,1</b>	<b>12,5</b>	<b>15,5</b>	<b>9,4</b>
Guinée	3,5	0,0	0,0	2,0	0,6	0,7	0,9	1,1	1,1
Libéria	0,1	2,1	2,3	0,3	0,8	0,9	1,1	1,4	1,1
Sierra Leone	3,4	4,1	4,4	5,7	7,4	8,4	10,4	12,9	7,1
<b>SADC</b>	<b>3 912,5</b>	<b>3 906,0</b>	<b>4 251,6</b>	<b>4 726,1</b>	<b>6 923,5</b>	<b>7 957,7</b>	<b>9 562,8</b>	<b>12 802,4</b>	<b>6 755,3</b>
Angola	346,4	337,7	359,0	495,8	533,8	609,0	775,3	884,0	542,6
R.D.C.	160,5	167,3	237,5	251,8	389,0	452,2	768,8	1 236,0	457,9

REC	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
Madagascar	41,9	56,4	42,4	131,1	212,7	228,0	214,6	340,7	158,5
Malawi	401,0	282,4	373,5	367,6	458,2	499,7	429,2	490,1	412,7
Maurice	355,7	320,2	312,4	352,8	370,5	315,8	302,1	323,3	331,6
Mozambique	529,4	450,2	399,1	686,0	894,0	1 118,7	1 111,3	1 469,1	832,2
Afrique du Sud	335,4	337,7	427,0	594,6	1 092,5	1 272,0	1 640,0	3 707,3	1 175,8
Tanzanie	186,7	216,4	198,7	425,7	523,2	576,6	490,7	569,5	398,4
Zambie	742,9	720,8	702,1	1 003,8	1 173,8	1 442,8	1 749,6	2 241,8	1 222,2
Zimbabwe	812,7	1 016,8	1 200,0	416,8	1 275,9	1 442,9	2 081,2	1 540,6	1 223,4
<b>UEMOA</b>	<b>685,6</b>	<b>744,2</b>	<b>841,1</b>	<b>967,7</b>	<b>1 166,3</b>	<b>1 309,5</b>	<b>1 680,4</b>	<b>2 085,4</b>	<b>1 185,0</b>
Bénin	71,9	86,5	97,7	94,7	121,3	120,7	185,8	230,6	126,2
Burkina Faso	148,9	168,6	209,1	240,1	298,7	354,8	449,3	557,5	303,4
Côte d'Ivoire	22,2	27,2	31,8	46,4	32,6	45,1	47,1	58,5	38,9
Guinée-Bissau	13,5	16,3	22,7	58,6	39,3	48,0	39,4	48,9	35,8
Mali	279,5	289,2	297,9	266,8	407,2	489,0	592,1	734,8	419,6
Niger	63,7	71,7	87,8	110,7	93,9	96,7	113,9	141,4	97,5
Sénégal	42,2	53,8	56,8	92,9	101,9	96,7	114,3	141,8	87,6
Togo	43,7	30,9	37,3	57,6	71,5	58,5	138,5	171,9	76,2
<b>UMA</b>	<b>1 190,2</b>	<b>1 223,8</b>	<b>1 334,1</b>	<b>1 483,1</b>	<b>1 511,9</b>	<b>2 074,2</b>	<b>2 725,3</b>	<b>3 383,8</b>	<b>1 865,8</b>
Algérie	49,5	71,3	126,8	148,2	174,5	221,0	291,3	376,9	182,4
Libye	360,0	338,2	433,3	448,9	430,9	524,8	729,1	942,1	525,9
Mauritanie	29,6	32,6	39,2	43,1	50,1	56,9	69,2	84,8	50,7
Maroc	284,5	307,2	298,1	306,1	294,6	542,0	644,1	781,2	432,2
Tunisie	466,6	474,5	436,7	537,0	561,8	729,5	991,7	1 198,8	674,6



## Annexe 4.4(a)

### Exportations des pays vers l'Afrique

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
Algérie	297,2	280,7	284,7	311,9	264,2	500,1	1100,1	1321,9	545,1
Angola	16,0	10,9	32,2	9,6	270,3	307,9	379,8	1677,1	338,0
Bénin	28,4	433,3	77,2	57,5	81,1	81,0	102,1	128,3	123,6
Burkina Faso	26,4	29,9	28,8	44,8	65,1	55,1	69,9	87,0	50,9
Burundi	8,3	6,0	9,8	3,4	4,8	6,2	7,7	16,3	7,8
Cameroun	148,2	160,3	183,4	286,6	329,8	357,3	393,9	495,9	294,4
Cap-Vert	0,2	0,2	0,7	0,2	0,3	1,7	2,1	2,6	1,0
RCA	3,9	4,8	5,2	6,3	7,2	8,2	9,6	12,7	7,2
Tchad	9,8	7,4	5,2	8,9	7,1	8,4	12,3	14,0	9,1
Comores	0,1	0,2	0,2	0,9	0,4	0,6	0,4	0,5	0,4
R.D.C.	24,9	105,9	26,4	41,6	53,8	64,2	106,7	206,0	78,7
R.D.C.	70,9	24,6	92,8	34,0	40,2	86,3	83,8	105,5	67,3
Côte d'Ivoire	1237,4	1238,9	1518,8	1361,6	1790,6	2159,4	2397,1	3007,7	1838,9
Djibouti	101,7	133,6	151,2	182,1	217,8	242,2	298,6	370,8	212,3
Égypte	205,7	167,5	317,5	503,0	638,4	967,7	1,304,5	1,503,1	700,9
Guinée équatoriale	20,8	39,3	2,1	3,1	3,7	10,2	28,2	35,1	17,8
Éthiopie	52,4	121,4	56,7	128,1	42,1	77,3	103,7	128,6	88,8
Gabon	62,2	129,5	138,5	88,6	121,2	210,7	331,8	220,8	162,9
Gambie	8,3	7,5	7,5	8,8	13,3	14,6	2,5	3,9	8,3
Ghana	81,3	93,3	140,2	164,3	195,9	212,9	268,1	333,6	186,2
Guinée	46,6	80,2	31,6	68,2	8,5	25,2	29,2	36,7	40,8
Guinée-Bissau	1,7	3,0	4,3	14,3	16,0	20,4	25,6	33,0	14,8
Kenya	706,3	596,8	687,1	801,3	1066,2	1195,4	1037,9	1300,5	924,0
Libéria	8,0	9,9	11,2	13,6	14,8	14,6	202,9	25,3	37,6
Libye	431,9	415,5	423,8	455,0	516,1	661,5	893,3	1098,1	611,9
Madagascar	25,9	33,6	22,1	67,2	41,3	26,2	27,4	36,5	35,0
Malawi	62,3	57,5	67,2	96,7	124,4	142,0	247,5	287,9	135,7
Mali	22,5	13,6	16,8	15,9	17,5	16,9	21,2	26,7	18,9
Mauritanie	109,4	115,4	77,0	97,4	140,5	169,4	194,2	243,1	143,3
Maurice	113,2	137,8	135,1	185,1	174,1	182,3	192,8	235,7	169,5
Maroc	199,1	214,7	275,0	296,3	354,8	417,2	568,8	711,8	379,7
Mozambique	131,3	158,8	174,4	260,2	291,4	393,1	472,2	528,4	301,2
Niger	95,2	73,9	74,0	82,2	69,6	81,0	99,5	127,7	87,9
Nigeria	1901,3	1146,3	1731,8	2010,4	3130,9	3813,4	4805,2	5982,7	3065,2
Rwanda	7,2	11,0	4,6	3,2	4,8	6,0	5,8	6,4	6,1

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
SACCA sauf Afrique du Sud	129,2	114,8	235,9	147,3	113,2	129,4	140,1	174,0	148,0
Sao Tomé-et-Principe	0,1	0,1	0,4	0,2	0,2	0,4	0,5	0,7	0,3
Sénégal	195,5	234,6	310,1	450,4	502,2	621,8	612,9	759,9	460,9
Seychelles	5,0	5,6	3,3	1,0	21,5	28,9	35,2	44,1	18,1
Sierra Leone	7,3	6,8	6,3	6,3	7,2	11,4	5,6	8,0	7,4
Somalie	6,1	7,4	10,9	6,3	8,2	10,5	14,4	17,9	10,2
Afrique du Sud	3993,7	3949,6	4092,7	4988,2	5851,5	7117,2	7581,0	9298,0	5859,0
Soudan	7,6	9,2	8,7	52,2	24,7	64,2	160,1	94,3	52,6
Tanzanie	139,2	90,4	133,6	183,5	243,0	310,6	262,1	284,5	205,9
Togo	80,6	140,8	153,2	243,0	259,3	261,7	320,9	394,9	231,8
Tunisie	201,3	184,0	206,1	238,6	279,1	377,7	1139,2	1470,7	512,1
Ouganda	122,5	133,2	158,4	189,2	200,2	232,3	161,6	188,5	173,2
Zambie	316,5	306,5	318,2	431,4	777,3	746,3	1314,5	1277,6	686,0
Zimbabwe	573,6	192,2	676,7	952,8	790,2	765,7	475,6	1207,8	704,3
Total	12044,1	11438,0	13129,9	15602,6	19196,0	23214,7	28049,7	35572,6	19780,9

**Annexe 4.4(b)****Importations des pays en provenance de l'Afrique**

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
Algérie	160,4	153,8	211,9	250,6	287,7	366,7	712,4	815,6	369,9
Angola	447,4	459,5	466,8	569,6	636,2	708,0	883,3	1 017,9	648,6
Bénin	126,9	167,2	192,4	247,9	248,0	266,4	372,2	455,4	259,6
Burkina Faso	169,4	188,1	232,8	272,2	338,5	405,5	569,2	706,8	360,3
Burundi	38,2	33,5	43,9	69,0	82,4	92,3	84,5	86,6	66,3
Cameroun	434,3	435,8	355,3	354,5	396,4	468,3	615,7	746,7	475,9
Cap-Vert	4,8	5,5	26,9	23,4	24,0	42,0	68,4	82,4	34,7
RCA	14,7	14,3	23,9	25,7	31,7	36,7	48,9	62,6	32,3
Tchad	19,5	25,3	52,0	71,3	96,5	109,2	134,7	164,5	84,1
Comores	23,4	29,0	33,5	42,8	43,0	42,1	28,1	37,0	34,9
R.D.C.	293,4	301,9	373,5	397,0	588,9	689,7	1 111,0	1 660,7	677,0
Congo	67,5	77,1	68,3	89,5	36,5	140,2	175,6	208,7	107,9
Cote D'Ivoire	792,4	669,9	562,1	698,8	1 184,0	1 722,9	1 922,9	2 335,8	1 236,1
Djibouti	66,3	156,3	75,4	147,0	49,0	79,0	102,9	116,3	99,0
Égypte	286,2	307,4	461,1	559,8	730,4	861,7	1 228,8	1 511,2	743,3
Guinée équatoriale	41,1	36,3	32,9	167,6	76,1	134,6	163,4	201,3	106,7
Éthiopie	44,0	65,4	78,8	93,6	85,4	138,4	289,2	311,9	138,3
Gabon	78,4	78,6	99,8	125,3	178,9	207,9	252,7	299,7	165,2
Gambie	57,2	56,7	69,8	80,4	113,6	150,8	172,5	208,3	113,7
Ghana	647,1	683,5	778,1	962,7	1 234,4	1 540,6	1 860,2	2 260,5	1 245,9
Guinée	133,0	109,8	103,3	93,4	256,0	223,5	218,1	264,6	175,2
Guinée - Bissau	14,9	18,0	25,2	60,7	41,4	50,9	44,4	55,9	38,9
Kenya	275,3	408,4	436,0	551,4	775,5	837,7	845,3	1 098,8	653,6
Libéria	161,9	62,7	52,8	61,3	92,4	142,5	181,8	220,8	122,0
Libye	368,2	352,7	453,3	474,2	458,3	552,0	854,4	1 100,0	576,6
Madagascar	47,2	75,3	70,9	159,7	259,0	286,3	250,2	384,9	191,7
Malawi	411,0	289,2	382,9	378,6	468,7	511,7	452,9	519,6	426,8
Mali	685,0	723,1	731,8	738,7	943,6	1 069,0	693,1	884,0	808,5
Mauritanie	58,6	76,2	91,5	96,9	95,2	125,4	156,3	189,1	111,1
Maurice	384,1	353,6	374,4	391,8	407,0	357,3	392,1	428,5	386,1
Maroc	427,1	486,0	473,0	504,2	563,9	867,9	1 195,6	1 507,7	753,2
Mozambique	541,7	451,5	402,1	697,9	925,1	1 171,6	1 114,4	1 479,1	847,9
Niger	105,5	120,0	139,1	185,2	175,4	188,9	236,3	289,3	180,0
Nigéria	244,2	711,6	397,5	746,8	1 285,7	1 519,0	1 667,6	2 067,9	1 080,0
Rwanda	84,9	83,8	101,2	130,8	169,1	190,0	220,8	264,5	155,7
SACCA sauf Afrique du Sud	51,2	53,1	21,3	2,3	3,1	3,5	4,3	5,4	18,0

Pays	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne 2000-2007
Sao Tomé-et-Principe	2,6	1,7	3,6	2,6	5,5	3,6	4,4	5,7	3,7
Sénégal	304,0	300,9	318,1	485,3	587,0	640,2	491,7	599,8	465,9
Seychelles	51,2	45,2	70,2	58,9	57,7	129,9	102,7	92,1	76,0
Sierra Leone	21,2	36,1	49,0	71,1	90,9	118,3	111,7	130,4	78,6
Somalie	131,6	144,7	157,5	197,9	259,9	297,6	312,1	388,0	236,2
Afrique du Sud	621,0	750,8	969,4	1 206,1	2 199,6	2 296,4	3 714,2	5 883,7	2 205,1
Soudan	51,8	70,5	84,0	111,9	115,4	141,5	543,6	643,7	220,3
Tanzanie	308,4	344,3	320,5	597,2	759,4	834,0	876,3	1 048,0	636,0
Togo	73,6	63,5	77,3	115,5	109,0	104,6	199,5	259,1	125,3
Tunisie	204,5	209,9	205,7	238,5	202,1	216,6	1 159,6	1 417,2	481,8
Ouganda	381,2	371,5	417,6	483,6	612,3	689,1	905,4	1 150,3	626,4
Zambie	759,6	737,2	726,0	1 047,8	1 229,7	1 505,5	1 813,8	2 332,0	1 268,9
Zimbabwe	914,5	1069,5	1 329,4	433,1	1 384,5	1 576,3	2 100,7	1 564,7	1 296,6
Total	11 631,2	12 465,8	13 223,8	15 572,2	20 994,0	24 853,6	31 659,9	39 564,8	21 245,7

## Annexe 4.5

### Étendue et nature du commerce d'exportation des pays africains par groupes de produits

Les données utilisées sont les chiffres moyens du commerce d'exportation entre 1995 et 2006 en milliers de \$.-U.

ALGÉRIE	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	7 095	52 473	13,5	21 052 701	45 378	86,5	0
Boissons et tabacs	1 773	7 930	22,4	1 653 717	6 157	77,6	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	8 765	114 525	7,7	3 931 312	105 760	92,3	0,03
Combustibles	391 081	22 283 768	1,8	17 188 542	21 892 687	98,2	1,30
Produits manufacturés	29 930	130 996	22,8	34 861 887	101 066	77,2	0
Produits chimiques	18 963	200 953	9,4	16 684 141	181 990	90,6	0,01
Machines et matériel de transport	3 605	38 499	9,4	53 868 421	34 894	90,6	0
Total tous produits	461 212	22 829 144	2,0	149 240 722	22 367 932	98,0	0,15
ANGOLA	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	5 262,8	40 582,4	13	21 052 701,0	35 319,7	87,0	0
Boissons et tabacs	147,7	158,1	93,4	1 653 717,4	10,4	6,6	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	922,3	445 319,1	0,2	3 931 312,3	444 396,8	99,8	0,11
Combustibles	100 936,1	9 501 926,0	1,1	17 188 541,6	9 400 989,9	98,9	0,55
Produits manufacturés	1 715,7	12 470,3	13,8	34 861 886,8	10 754,6	86,2	0
Produits chimiques	655,5	1 943,2	33,7	16,684 141,4	1 287,7	66,3	0
Machines et matériel de transport	2 470,7	21 849,5	11,3	53 868 421,2	19 378,8	88,7	0
Total tous produits	112 110,6	10 024 248,6	1,1	149 240 721,6	9 912 138,0	98,9	0,07

<b>BÉNIN</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	12 932	40 956,4	31,6	21 052 701	28 024,4	68,4	0
Boissons et tabacs	11 930,3	14 645,7	81,5	1 653 717,4	2 715,4	18,5	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	11 563,6	47 155,1	24,5	3 931 312,3	35 591,6	75,5	0,01
Combustibles	1 072,6	3 503,6	30,6	17 188 541,6	2 431,1	69,4	0
Produits manufacturés	11 299,8	15 695,4	72	34 861 886,8	4 395,6	28	0
Produits chimiques	1 543	1 811,2	85,2	16 684 141,4	268,2	14,8	0
Machines et matériel de transport	2 496,7	4 071	61,3	53 868 421,2	1 574,4	38,7	0
Total tous produits	52 837,9	127 838,4	41,3	149 240 721,6	75 000,5	58,7	0
<b>BOTSWANA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	41 084,4	93 573,4	43,9	21 052 701,0	52 489,1	56,1	0
Boissons et tabacs	1 541,4	1 556,2	99,1	1 653 717,4	14,7	0,9	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	134 307,5	3 045 044,0	4,4	3 931 312,3	2 910 736,5	95,6	0,77
Combustibles	2 479,5	2 483,1	99,9	17 188 541,6	3,6	0,1	0
Produits manufacturés	82 319,9	139 383,2	59,1	34 861 886,8	57 063,3	40,9	0
Produits chimiques	31 564,1	32 132,3	98,2	16 684 141,4	568,1	1,8	0
Machines et matériel de transport	118 084,5	136 861,6	86,3	53 868 421,2	18 777,1	13,7	0
Total tous produits	411 381,4	3 451 033,8	11,9	149 240 721,6	3 039 652,4	88,1	0,02

<b>BURKINA FASO</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	27 739,3	49 807,4	55,7	21 052 701,0	22 068,1	44,3	0
Boissons et tabacs	3 847,6	4 614,1	83,4	1 653 717,4	766,4	16,6	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	279,8	6 376,6	4,4	3 931 312,3	6 096,8	95,6	0
Combustibles	2 005,4	2 903,0	69,1	17 188 541,6	897,7	30,9	0
Produits manufacturés	7 000,6	19 413,3	36,1	34 861 886,8	12 412,8	63,9	0
Produits chimiques	1 383,3	2 005,0	69,0	16 684 141,4	621,8	31,0	0
Machines et matériel de transport	5 164,8	10 416,4	49,6	53 868 421,2	5 251,6	50,4	0
Total tous produits	47 420,6	95 535,8	49,6	149 240 721,6	48 115,2	50,4	0,03
<b>BURUNDI</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	4 823,6	50 180,0	9,6	21 052 701,0	45 356,4	90,4	0,00
Boissons et tabacs	1 502,1	1 568,0	95,8	1 653 717,4	65,9	4,2	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	1 681,6	26 752,9	6,3	3 931 312,3	25 071,3	93,7	0,01
Combustibles	70,5	70,6	99,8	17 188 541,6	0,1	0,2	0,00
Produits manufacturés	524,6	695,0	75,5	34 861 886,8	170,4	24,5	0,00
Produits chimiques	124,8	141,5	88,2	16 684 141,4	16,6	11,8	0,00
Machines et matériel de transport	359,0	624,0	57,5	53 868 421,2	265,0	42,5	0,00
Total tous produits	9 086,1	80 032,0	11,4	149 240 721,6	70 945,9	88,6	0,00

<b>CAMEROUN</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	30 366,5	373 043,4	8,1	21 052 701,0	342 676,9	91,9	0,02
Boissons et tabacs	8 870,6	10 106,3	87,8	1 653 717,4	1 235,7	12,2	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	12 227,5	112 044,6	10,9	3 931 312,3	99 817,0	89,1	0,03
Combustibles	82 376,9	966 861,4	8,5	17 188 541,6	884 484,5	91,5	0,06
Produits manufacturés	38 828,9	69 451,4	55,9	34 861 886,8	30 622,6	44,1	0
Produits chimiques	17 084,3	17 273,1	98,9	16 684 141,4	188,8	1,1	0
Machines et matériel de transport	12 909,6	16 372,5	78,8	53 868 421,2	3 462,9	21,2	0
Total tous produits	202 664,3	1 565 152,7	12,9	149 240 721,6	1 362 488,5	87,1	0,01
<b>CAP-VERT</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	522,8	3 657,2	14,3	21 052 701,0	3 134,4	85,7	0
Boissons et tabacs	255,6	449,6	56,8	1 653 717,4	194,0	43,2	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	4,3	69,6	6,2	3 931 312,3	65,3	93,8	0
Combustibles	5 781,5	17 119,2	33,8	17 188 541,6	11 337,7	66,2	0
Produits manufacturés	265,8	10 982,9	2,4	34 861 886,8	10 717,1	97,6	0
Produits chimiques	50,4	1 908,1	2,6	16 684 141,4	1 857,7	97,4	0
Machines et matériel de transport	708,3	13 615,9	5,2	53 868 421,2	12 907,6	94,8	0
Total tous produits	7 588,7	47 802,5	15,9	149 240 721,6	40 213,8	84,1	0,00



<b>RÉPUBLIQUE CENTRA-AFRICAINE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	1 657,2	3 623,0	45,7	21 052 701,0	1 965,8	54,3	0
Boissons et tabacs	90,7	124,8	72,7	1 653 717,4	34,1	27,3	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	157,5	62 065,6	0,3	3 931 312,3	61 908,1	99,7	0,02
Combustibles	126,8	251,1	50,5	17 188 541,6	124,3	49,5	0
Produits manufacturés	517,0	1 568,2	33,0	34 861 886,8	1 051,2	67,0	0
Produits chimiques	104,2	211,4	49,3	16 684 141,4	107,2	50,7	0
Machines et matériel de transport	1 459,2	3 914,0	37,3	53 868 421,2	2 454,9	62,7	0
Total tous produits	4 112,6	71 758,2	5,7	149 240 721,6	67 645,6	94,3	0
<b>TCHAD</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	489,9	855,8	57,2	21 052 701,0	365,9	42,8	0
Boissons et tabacs	1 699,0	20 446,4	8,3	1 653 717,4	18 747,3	91,7	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	50,5	180,8	27,9	3 931 312,3	130,4	72,1	0
Combustibles	5,4	47 607,8	0,0	17 188 541,6	47 602,3	100,0	0
Produits manufacturés	296,3	1 045,3	28,3	34 861 886,8	749,0	71,7	0
Produits chimiques	37,3	348,4	10,7	16 684 141,4	311,1	89,3	0
Machines et matériel de transport	263,9	10 475,4	2,5	53 868 421,2	10 211,6	97,5	0
Total tous produits	2 842,3	80 959,9	3,5	149 240 721,6	78 117,7	96,5	0

COMORES	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	52,6	5 782,6	0,9	21 052 701,0	5 730,1	99,1	0
Boissons et tabacs	1,1	1,3	87,6	1 653 717,4	0,2	12,4	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	10,4	13,7	76,3	3 931 312,3	3,2	23,7	0
Combustibles	0,8	0,8	100,0	17 188 541,6	0,0	0,0	0
Produits manufacturés	27,5	82,8	33,3	34 861 886,8	55,2	66,7	0
Produits chimiques	13,8	914,7	1,5	16 684 141,4	900,9	98,5	0
Machines et matériel de transport	99,9	657,6	15,2	53 868 421,2	557,7	84,8	0
Total tous produits	206,1	7 453,4	2,8	149 240 721,6	7,247,3	97,2	0
REP. CONGO,	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	5 997,9	28 624,6	21,0	21 052 701,0	22 626,7	79,0	0
Boissons et tabacs	1 232,2	43 488,0	2,8	1 653 717,4	42 255,8	97,2	0,03
Minéraux, métaux et pierres précieuses	5 114,5	138 185,8	3,7	3 931 312,3	133 071,2	96,3	0,04
Combustibles	24 682,4	2 365 232,2	1,0	17 188 541,6	2 340 549,8	99,0	0,14
Produits manufacturés	4 934,0	22 425,4	22,0	34 861 886,8	17 491,4	78,0	0
Produits chimiques	1 493,5	4 844,2	30,8	16 684 141,4	3 350,8	69,2	0
Machines et matériel de transport	2 722,1	7 460,7	36,5	53 868 421,2	4 738,6	63,5	0
Total tous produits	46 176,6	2 610 260,9	1,8	149 240 721,6	2 564 084,3	98,2	0,02

<b>CÔTE D'IVOIRE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	226 142,9	2 518 380,5	9,0	21 052 701,0	2 292 237,6	91,0	0,12
Boissons et tabacs	12 374,9	12 829,2	96,5	1 653 717,4	454,4	3,5	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	3 412,9	33 596,0	10,2	3 931 312,3	30 183,1	89,8	0,01
Combustibles	584 746,5	943 732,4	62,0	17 188 541,6	358 985,9	38,0	0,05
Produits manufacturés	236 056,6	480 886,2	49,1	34 861 886,8	244 829,6	50,9	0,01
Produits chimiques	207 939,8	214 449,0	97,0	16 684 141,4	6 509,2	3,0	0,01
Machines et matériel de transport	90 943,1	314 440,8	28,9	53 868 421,2	223 497,7	71,1	0,01
Total tous produits	1 361 616,6	4 518 314,1	30,1	149 240 721,6	356 697,5	69,9	0,03
<b>DJIBOUTI</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	1 166,9	3 504,3	33,3	21 052 701,0	2 337,3	66,7	0
Boissons et tabacs	25,5	84,9	30,0	1 653 717,4	59,4	70,0	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	767,9	1 549,5	49,6	3 931 312,3	781,6	50,4	0
Combustibles	718,9	908,0	79,2	17 188 541,6	189,1	20,8	0
Produits manufacturés	727,8	1 788,7	40,7	34 861 886,8	1 060,9	59,3	0
Produits chimiques	241,8	933,7	25,9	16 684 141,4	691,9	74,1	0
Machines et matériel de transport	1 040,7	2 192,0	47,5	53 868 421,2	1 151,4	52,5	0
Total tous produits	4 689,4	10 961,0	42,8	149 240 721,6	6 271,6	57,2	0

RDC	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	2 400,1	57 873,1	4,1	21 052 701,0	55 473,0	95,9	0
Boissons et tabacs	2 371,1	52 409,4	4,5	1 653 717,4	50 038,3	95,5	0,03
Minéraux, métaux et pierres précieuses	48 151,2	1 063 411,9	4,5	3 931 312,3	1 015 260,7	95,5	0,27
Combustibles	15 182,7	181 553,7	8,4	17 188 541,6	166 371,1	91,6	0,01
Produits manufacturés	5 545,0	29 706,7	18,7	34 861 886,8	24 161,7	81,3	0
Produits chimiques	1 217,6	6 903,5	17,6	16 684 141,4	5 685,9	82,4	0
Machines et matériel de transport	3 532,8	7 846,5	45,0	53 868 421,2	4 313,8	55,0	0
Total tous produits	78 400,5	1 399 704,8	5,6	149 240 721,6	1 321 304,3	94,4	0,01
ÉGYPTE	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	66 723,4	501 175,6	13,3	21 052 701,0	434 452,2	86,7	0,02
Boissons et tabacs	946,1	3 748,9	25,2	1 653 717,4	2 802,8	74,8	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	17 366,6	253 421,4	6,9	3 931 312,3	236 054,8	93,1	0,06
Combustibles	36 514,2	2 614 022,5	1,4	17 188 541,6	2 577 508,3	98,6	0,15
Produits manufacturés	143 981,5	1 356 108,5	10,6	34 861 886,8	1 212 127,0	89,4	0,04
Produits chimiques	47 866,0	349 658,0	13,7	16 684 141,4	301 791,9	86,3	0,02
Machines et matériel de transport	12 471,3	58 290,6	21,4	53 868 421,2	45 819,4	78,6	0
Total tous produits	325 869,0	5 136 425,5	6,3	149 240 721,6	4 810 556,4	93,7	0,03

<b>GUINÉE ÉQUATO-RIALE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	19,0	16 610,1	0,1	21 052 701,0	16 591,1	99,9	0
Boissons et tabacs	23,0	31,3	73,4	1 653 717,4	8,3	26,6	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	4,6	57,1	8,0	3 931 312,3	52,6	92,0	0
Combustibles	8 283,2	1 098 068,6	0,8	17 188 541,6	1 089 785,3	99,2	0,06
Produits manufacturés	267,8	8 468,2	3,2	34 861 886,8	8 200,4	96,8	0
Produits chimiques	18,4	34 549,7	0,1	16 684 141,4	34 531,4	99,9	0
Machines et matériel de transport	191,0	3 876,7	4,9	53 868 421,2	3 685,7	95,1	0
Total tous produits	8 806,9	1 161 661,7	0,8	149 240 721,6	1 152 854,8	99,2	0,01
<b>ÉRYTHRÉE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	6 197,5	13 159,5	47,1	21 052 701,0	6 962,0	52,9	0
Boissons et tabacs	56,7	186,4	30,4	1 653 717,4	129,7	69,6	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	147,6	7 802,1	1,9	3 931 312,3	7 654,4	98,1	0
Combustibles	10,1	32,2	31,4	17 188 541,6	22,1	68,6	0
Produits manufacturés	1 701,3	4 796,5	35,5	34 861 886,8	3 095,2	64,5	0
Produits chimiques	145,5	451,9	32,2	16 684 141,4	306,4	67,8	0
Machines et matériel de transport	1 009,8	2 016,4	50,1	53 868 421,2	1 006,5	49,9	0
Total tous produits	9 268,5	28 444,9	32,6	149 240 721,6	19 176,4	67,4	0

<b>ÉTHIOPIE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	36 304,0	402 971,0	9,0	21 052 701,0	366 667,0	91,0	0,02
Boissons et tabacs	40,6	199,2	20,4	1 653 717,4	158,6	79,6	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	272,0	23 775,0	1,1	3 931 312,3	23 503,0	98,9	0,01
Combustibles	923,9	1 567,6	58,9	17 188 541,6	643,7	41,1	0
Produits manufacturés	1 305,2	44 325,0	2,9	34 861 886,8	43 019,8	97,1	0
Produits chimiques	158,3	1 340,6	11,8	16 684 141,4	1 182,3	88,2	0
Machines et matériel de transport	100,6	473,8	21,2	53 868 421,2	373,2	78,8	0
Total tous produits	39 104,5	474 652,1	8,2	149 240 721,6	435 547,6	91,8	0
<b>GABON</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	26 123,3	15 179,6	172,1	21 052 701,0	-10 943,7	-72,1	0
Boissons et tabacs	8 292,4	8 351,6	99,3	1 653 717,4	59,3	0,7	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	1 349,3	98 440,1	1,4	3 931 312,3	97 090,8	98,6	0,03
Combustibles	79 039,4	2 539 402,3	3,1	17 188 541,6	2 460 362,9	96,9	0,15
Produits manufacturés	10 053,0	77 672,6	12,9	34 861 886,8	67 619,6	87,1	0
Produits chimiques	1 503,1	6 228,1	24,1	16 684 141,4	4 725,0	75,9	0
Machines et matériel de transport	5 349,4	36 624,8	14,6	53 868 421,2	31 275,4	85,4	0
Total tous produits	131 709,7	2 781 899,0	4,7	149 240 721,6	2 650 189,3	95,3	0,02

<b>GAMBIE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	2 097,2	8 079,8	26,0	21 052 701,0	5 982,7	74,0	0
Boissons et tabacs	288,4	386,2	74,7	1 653 717,4	97,8	25,3	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	50,2	134,2	37,4	3 931 312,3	84,1	62,6	0
Combustibles	16,0	21,5	74,5	17 188 541,6	5,5	25,5	0
Produits manufacturés	816,0	1 205,7	67,7	34 861 886,8	389,7	32,3	0
Produits chimiques	204,7	231,2	88,5	16 684 141,4	26,5	11,5	0
Machines et matériel de transport	456,8	1 477,6	30,9	53 868 421,2	1 020,8	69,1	0
Total tous produits	3 929,3	11 536,3	34,1	149 240 721,6	7 607,0	65,9	0
<b>GHANA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	21 626,9	1 038 268,5	2,1	21 052 701,0	1 016 641,6	97,9	0,05
Boissons et tabacs	3 848,4	15 596,2	24,7	1 653 717,4	11 747,8	75,3	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	188 813,6	700 234,2	27,0	3 931 312,3	511 420,5	73,0	0,18
Combustibles	13 550,5	69 062,5	19,6	17 188 541,6	55 512,0	80,4	0
Produits manufacturés	116 279,5	238 669,8	48,7	34 861 886,8	122 390,3	51,3	0,01
Produits chimiques	6 925,4	32 132,3	21,6	35 060,3	25 206,8	78,4	0,92
Machines et matériel de transport	6 375,8	28 190,8	22,6	53 868 421,2	21 815,0	77,4	0
Total tous produits	357 420,0	2 122 154,1	16,8	132 591 640,5	1 764 734,1	83,2	0,02

<b>GUINÉE BISSAU</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	1 209,1	38 801,9	3,1	21 052 701,0	37 592,7	96,9	0
Boissons et tabacs	347,1	393,9	88,1	1 653 717,4	46,8	11,9	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	5,0	280,0	1,8	3 931 312,3	275,0	98,2	0
Combustibles	242,9	10 406,9	2,3	17 188 541,6	10 164,0	97,7	0
Produits manufacturés	1 604,0	1 835,5	87,4	34 861 886,8	231,5	12,6	0
Produits chimiques	145,1	158,0	91,8	16 684 141,4	12,9	8,2	0
Machines et matériel de transport	3 353,1	3 785,2	88,6	53 868 421,2	432,0	11,4	0
Total tous produits	6 906,4	55 661,4	12,4	149 240 721,6	48 755,0	87,6	0
<b>REP. GUINÉE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	1 209,1	31 167,5	3,9	21 052 701,0	29 958,4	96,1	0,00
Boissons et tabacs	220,1	385,8	57,0	1 653 717,4	165,7	43,0	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	2 056,3	526 565,1	0,4	3 931 312,3	524 508,8	99,6	0,13
Combustibles	1 048,9	11 655,1	9,0	17 188 541,6	10 606,2	91,0	0,00
Produits manufacturés	2 407,1	18 009,3	13,4	34 861 886,8	15 602,2	86,6	0,00
Produits chimiques	13 012,7	79 174,3	16,4	16 684 141,4	66 161,6	83,6	0,00
Machines et matériel de transport	4 388,8	9 847,1	44,6	53 868 421,2	5 458,3	55,4	0,00
Total tous produits	24 343,0	676 804,2	3,6	149 240 721,6	652 461,2	96,4	0,00



<b>KENYA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	227 584,4	992 367,0	22,9	21 052 701,0	764 782,6	77,1	0,05
Boissons et tabacs	40 332,8	51 930,9	77,7	1 653 717,4	11 598,1	22,3	0,03
Minéraux, métaux et pierres précieuses	27 738,4	72 462,6	38,3	3 931 312,3	44 724,2	61,7	0,02
Combustibles	214 583,0	271 242,9	79,1	17 188 541,6	56 659,9	20,9	0,02
Produits manufacturés	289 799,2	395 668,6	73,2	34 861 886,8	105 869,3	26,8	0,01
Produits chimiques	119 631,3	137 802,4	86,8	16 684 141,4	18 171,1	13,2	0,01
Machines et matériel de transport	38 280,6	48 016,9	79,7	53 868 421,2	9 736,3	20,3	0,00
Total tous produits	957 949,8	1 969 491,4	48,6	149 240 721,6	1 011 541,5	51,4	0,01
<b>LESOTHO</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	5 136,9	5 188,7	99,0	21 052 701,0	51,8	1,0	0,00
Boissons et tabacs	8 922,3	8 922,7	100,0	1 653 717,4	0,5	0,0	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	13 670,9	39 159,5	34,9	3 931 312,3	25 488,6	65,1	0,01
Combustibles	44,0	44,1	99,7	17 188 541,6	0,1	0,3	0,00
Produits manufacturés	42 652,4	290 993,0	14,7	34 861 886,8	248 340,6	85,3	0,01
Produits chimiques	938,3	951,5	98,6	16 684 141,4	13,1	1,4	0,00
Machines et matériel de transport	10 088,5	10 168,2	99,2	53 868 421,2	79,8	0,8	0,00
Total tous produits	81 453,2	355 427,7	22,9	149 240 721,6	273 974,5	77,1	0,00

<b>LIBÉRIA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	1 428,0	4 308,5	33,1	21 052 701,0	2 880,5	66,9	0,00
Boissons et tabacs	9,2	1 359,6	0,7	1 653 717,4	1 350,3	99,3	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	598,6	186 459,0	0,3	3 931 312,3	185 860,4	99,7	0,05
Combustibles	17 024,2	35 022,8	48,6	17 188 541,6	17 998,6	51,4	0,00
Produits manufacturés	761,3	7 117,4	10,7	34 861 886,8	6 356,1	89,3	0,00
Produits chimiques	431,5	6 621,2	6,5	16 684 141,4	6 189,7	93,5	0,00
Machines et matériel de transport	1 448,9	632 946,5	0,2	53 868 421,2	631 497,5	99,8	0,01
Total tous produits	21 701,8	873 834,9	2,5	149 240 721,6	852 133,2	97,5	0,01
<b>LIBYE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	11 662,9	21 145,2	55,2	21 052 701,0	9 482,3	44,8	0
Boissons et tabacs	98,6	138,1	71,3	1 653 717,4	39,6	28,7	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	847,1	34 273,0	2,5	3 931 312,3	33 426,0	97,5	0,01
Combustibles	276 530,3	10 892 812,7	2,5	17 188 541,6	10 616 282,3	97,5	0,63
Produits manufacturés	66 986,2	152 087,7	44,0	34 861 886,8	85 101,5	56,0	0
Produits chimiques	76 584,2	366 624,5	20,9	16 684 141,4	290 040,2	79,1	0,02
Machines et matériel de transport	3 834,0	16 306,0	23,5	53 868 421,2	12 471,9	76,5	0
Total tous produits	436 543,4	11 483 387,2	3,8	149 240 721,6	11 046 843,8	96,2	0,08

<b>MADAGASCAR</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	9 113,2	270 031,2	3,4	21 052 701,0	260 918,0	96,6	0,01
Boissons et tabacs	211,6	956,2	22,1	1 653 717,4	744,6	77,9	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	779,1	32 653,6	2,4	3 931 312,3	31 874,5	97,6	0,01
Combustibles	10 158,3	34 968,4	29,0	17 188 541,6	24 810,1	71,0	0
Produits manufacturés	9 838,0	213 082,4	4,6	34 861 886,8	203 244,4	95,4	0,01
Produits chimiques	358,6	9 624,2	3,7	16 684 141,4	9 265,6	96,3	0
Machines et matériel de transport	2 877,8	21 348,7	13,5	53 868 421,2	18 470,9	86,5	0
Total tous produits	33 336,5	582 664,7	5,7	149 240 721,6	549 328,1	94,3	0
<b>MALAWI</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	43 464,8	121 546,5	35,8	21 052 701,0	78 081,7	64,2	0,01
Boissons et tabacs	44 474,1	288 651,7	15,4	1 653 717,4	244 177,6	84,6	0,17
Minéraux, métaux et pierres précieuses	763,8	884,5	86,4	3 931 312,3	120,7	13,6	0
Combustibles	953,4	1 017,6	93,7	17 188 541,6	64,2	6,3	0
Produits manufacturés	32 146,5	45 619,5	70,5	34 861 886,8	13 472,9	29,5	0
Produits chimiques	2 519,3	2 689,5	93,7	16 684 141,4	170,1	6,3	0
Machines et matériel de transport	7 281,5	10 439,3	69,8	53 868 421,2	3 157,8	30,2	0
Total tous produits	131 603,5	470 848,6	28,0	149 240 721,6	339 245,1	72,0	0

<b>MALI</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	43 769,1	48 396,0	90,4	21 052 701,0	4 626,9	9,6	0
Boissons et tabacs	385,2	477,2	80,7	1 653 717,4	92,0	19,3	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	207 232,8	403 528,6	51,4	3 931 312,3	196 295,8	48,6	0,10
Combustibles	5 436,2	6 220,0	87,4	17 188 541,6	783,9	12,6	0
Produits manufacturés	9 481,8	12 804,6	74,1	34 861 886,8	3 322,7	25,9	0
Produits chimiques	2 215,7	2 761,1	80,2	16 684 141,4	545,4	19,8	0
Machines et matériel de transport	9 404,4	16 556,0	56,8	53 868 421,2	7 151,7	43,2	0
Total tous produits	277 925,2	490 743,5	56,6	149 240 721,6	212 818,4	43,4	0
<b>MAURITANIE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	30 484,0	181 311,0	16,8	21 052 701,0	150 827,0	83,2	0,01
Boissons et tabacs		10,6	0,0	1 653 717,4	10,6	100,0	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	7 598,5	258 115,9	2,9	3 931 312,3	250 517,4	97,1	0,07
Combustibles	521,1	6 954,5	7,5	17 188 541,6	6 433,4	92,5	0
Produits manufacturés	98,9	1 150,9	8,6	34 861 886,8	1 052,0	91,4	0
Produits chimiques	2,4	65,3	3,7	16 684 141,4	62,8	96,3	0
Machines et matériel de transport	738,4	2 213,2	33,4	53 868 421,2	1 474,8	66,6	0
Total tous produits	39 443,2	449 821,3	8,8	149 240 721,6	410 378,0	91,2	0

<b>MAURICE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	14 266,8	464 221,5	3,1	21 052 701,0	449 954,8	96,9	0,02
Boissons et tabacs	2 058,1	4 360,1	47,2	1 653 717,4	2 302,1	52,8	0
Minéraux, métaux et pierres précieuses	3 517,0	37 445,0	9,4	3 931 312,3	33 928,1	90,6	0,01
Combustibles	317,0	732,5	43,3	17 188 541,6	415,5	56,7	0
Produits manufacturés	85 032,9	1 103 085,1	7,7	34 861 886,8	1 018 052,2	92,3	0,03
Produits chimiques	12 038,3	19 009,6	63,3	16 684 141,4	6 971,4	36,7	0
Machines et matériel de transport	12 729,2	91 833,2	13,9	53 868 421,2	79 104,0	86,1	0
Total tous produits	129 959,1	1 720 687,1	7,6	149 240 721,6	1 590 728,0	92,4	0,01
<b>MAROC</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	128 850,8	1 726 606,3	7,5	21 052 701,0	1 597 755,5	92,5	0,08
Boissons et tabacs	3 473,7	15 551,1	22,3	1 653 717,4	12 077,4	77,7	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	14 681,6	739 552,5	2,0	3 931 312,3	724 870,8	98,0	0,19
Combustibles	14 314,1	262 690,6	5,4	17 188 541,6	248 376,5	94,6	0,02
Produits manufacturés	115 618,3	2 924 510,3	4,0	34 861 886,8	2 808 892,1	96,0	0,08
Produits chimiques	46 583,6	1 065 605,7	4,4	16 684 141,4	1 019 022,1	95,6	0,06
Machines et matériel de transport	38 300,8	920 864,2	4,2	53 868 421,2	882 563,4	95,8	0,02
Total tous produits	361 822,8	7 655 380,7	4,7	149 240 721,6	7 293 557,8	95,3	0,05

<b>MOZAMBIQUE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	38 211,1	162 960,2	23,4	21 052 701,0	124 749,1	76,6	0,01
Boissons et tabacs	12 435,2	23 323,6	53,3	1 653 717,4	10 888,5	46,7	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	3 645,7	401 001,8	0,9	3 931 312,3	397 356,1	99,1	0,10
Combustibles	88 000,9	112 711,4	78,1	17 188 541,6	24 710,5	21,9	0,01
Produits manufacturés	14 799,5	24 635,6	60,1	34 861 886,8	9 836,1	39,9	0,00
Produits chimiques	364,6	1 236,2	29,5	16 684 141,4	871,6	70,5	0,00
Machines et matériel de transport	19 826,9	30 205,6	65,6	53 868 421,2	10,378,7	34,4	0,00
Total tous produits	177 283,9	756 074,4	23,4	149 240 721,6	578 790,6	76,6	0,01
<b>NAMIBIE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	142 496,6	298 470,1	47,7	21 052 701,0	155 973,5	52,3	0,01
Boissons et tabacs	52 958,1	53 244,3	99,5	1 653 717,4	286,2	0,5	0,03
Minéraux, métaux et pierres précieuses	53 113,9	530 157,4	10,0	3 931 312,3	477 043,5	90,0	0,13
Combustibles	5 974,9	8 261,4	72,3	17 188 541,6	2 286,5	27,7	0,00
Produits manufacturés	122 040,0	145 193,0	84,1	34 861 886,8	23 153,0	15,9	0,00
Produits chimiques	7 161,6	24 239,7	29,5	16 684 141,4	17 078,1	70,5	0,00
Machines et matériel de transport	50 573,4	55 843,8	90,6	53 868 421,2	5 270,4	9,4	0,00
Total tous produits	434 318,5	1 115 409,7	38,9	149 240 721,6	681 091,3	61,1	0,01

<b>NIGER</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	70 695,2	71 418,8	99,0	21 052 701,0	723,6	1,0	0,00
Boissons et tabacs	20 215,4	24 858,1	81,3	1 653 717,4	4 642,6	18,7	0,02
Minéraux, métaux et pierres précieuses	49 366,1	136 171,6	36,3	3 931 312,3	86 805,5	63,7	0,03
Combustibles	2 721,5	3 394,8	80,2	17 188 541,6	673,3	19,8	0,00
Produits manufacturés	21 037,7	25 279,6	83,2	34 861 886,8	4 241,9	16,8	0,00
Produits chimiques	2 054,4	2 171,3	94,6	16 684 141,4	116,9	5,4	0,00
Machines et matériel de transport	21 772,2	24 219,1	89,9	53 868 421,2	2 446,9	10,1	0,00
Total tous produits	187 862,5	287 513,2	65,3	149 240 721,6	99 650,7	34,7	0,00
<b>NIGÉRIA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	19 057,4	178 520,7	10,7	21 052 701,0	159 463,2	89,3	0,01
Boissons et tabacs	696,6	1 969,9	35,4	1 653 717,4	1 273,3	64,6	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	1 943,2	26 709,2	7,3	3 931 312,3	24 766,0	92,7	0,01
Combustibles	1 761 873,0	21 487 569,8	8,2	17 188 541,6	15 426 668,6	71,8	1,25
Produits manufacturés	47 273,3	111 368,6	42,4	34 861 886,8	64 095,4	57,6	0,00
Produits chimiques	11 877,6	19 432,5	61,1	16 684 141,4	7 554,9	38,9	0,00
Machines et matériel de transport	13 041,8	197 289,6	6,6	53 868 421,2	184 247,8	93,4	0,00
Total tous produits	1 855 762,8	22 022 860,3	8,4	149 240 721,6	15 868 069,2	72,1	0,15

<b>RWANDA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	24 847,5	36 208,2	68,6	21 052 701,0	11 360,7	31,4	0,00
Boissons et tabacs	135,7	144,4	93,9	1 653 717,4	8,8	6,1	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	3 075,7	19 007,6	16,2	3 931 312,3	15 931,9	83,8	0,00
Combustibles	696,0	933,9	74,5	17 188 541,6	237,8	25,5	0,00
Produits manufacturés	1 313,7	1 692,8	77,6	34 861 886,8	379,1	22,4	0,00
Produits chimiques	258,5	313,7	82,4	16 684 141,4	55,1	17,6	0,00
Machines et matériel de transport	1 837,4	2 469,1	74,4	53 868 421,2	631,6	25,6	0,00
Total tous produits	32 164,7	60 769,7	52,9	149 240 721,6	28 605,1	47,1	0,00
<b>SAO TOMÉ-ET-PRINCIPE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	74,6	3 727,1	2,0	21 052 701,0	3 652,5	98,0	0,00
Boissons et tabacs	44,3	50,9	87,0	1 653 717,4	6,6	13,0	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	0,0	8,3	0,6	3 931 312,3	8,2	99,4	0,00
Combustibles	0,0	0,4	8,1	17 188 541,6	0,3	91,9	0,00
Produits manufacturés	33,0	119,4	27,7	34 861 886,8	86,4	72,3	0,00
Produits chimiques	2,0	48,0	4,2	16 684 141,4	46,0	95,8	0,00
Machines et matériel de transport	53,0	185,1	28,6	53 868 421,2	132,1	71,4	0,00
Total tous produits	207,0	4 139,1	5,0	157 763 422,2	100,0	2,4	0,00



<b>SÉNÉGAL</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	51 679,7	233 422,7	22,1	21 052 701,0	181 743,0	77,9	0,01
Boissons et tabacs	9 061,4	11 091,7	81,7	1 653 717,4	2 030,4	18,3	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	12 711,4	46 344,1	27,4	3 931 312,3	33 632,7	72,6	0,01
Combustibles	71 340,1	170 855,7	41,8	17 188 541,6	99 515,7	58,2	0,01
Produits manufacturés	61 646,0	76 945,5	80,1	34 861 886,8	15 299,5	19,9	0,00
Produits chimiques	86 042,1	208 753,1	41,2	16 684 141,4	122 711,0	58,8	0,01
Machines et matériel de transport	22 207,7	47 074,6	47,2	53 868 421,2	24 866,9	52,8	0,00
Total tous produits	314 688,4	794 487,4	39,6	149 240 721,6	479 799,1	60,4	0,01
<b>SEYCHELLES</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	1 521,1	133 888,7	1,1	21 052 701,0	132 367,6	98,9	0,01
Boissons et tabacs	201,5	917,4	22,0	1 653 717,4	715,8	78,0	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	131,6	170,8	77,1	3 931 312,3	39,2	22,9	0,00
Combustibles	200,9	59 190,9	0,3	17 188 541,6	58 990,0	99,7	0,00
Produits manufacturés	212,2	3 074,0	6,9	34 861 886,8	2 861,7	93,1	0,00
Produits chimiques	22,5	3 376,9	0,7	16 684 141,4	3 354,3	99,3	0,00
Machines et matériel de transport	198,6	7 091,1	2,8	53 868 421,2	6 892,5	97,2	0,00
Total tous produits	2 488,6	207 709,8	1,2	149 240 721,6	205 221,2	98,8	0,00

<b>SIERRA LEONE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	281,9	29 341,0	1,0	21 052 701,0	29 059,1	99,0	0,00
Boissons et tabacs	12,0	156,7	7,7	1 653 717,4	144,7	92,3	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	71,6	29 866,9	0,2	3 931 312,3	29 795,3	99,8	0,01
Combustibles	156,9	198,5	79,0	17 188 541,6	41,6	21,0	0,00
Produits manufacturés	189,7	3 042,3	6,2	34 861 886,8	2 852,6	93,8	0,00
Produits chimiques	66,9	603,7	11,1	16 684 141,4	536,7	88,9	0,00
Machines et matériel de transport	101,3	3 047,7	3,3	53 868 421,2	2 946,4	96,7	0,00
Total tous produits	880,3	66 256,7	1,3	149 240 721,6	65 376,5	98,7	0,00
<b>AFRIQUE DU SUD</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	553 667,6	2 261 740,6	24,5	21 052 701,0	1 708 073,0	75,5	0,11
Boissons et tabacs	148 148,6	523 684,4	28,3	1 653 717,4	375 535,7	71,7	0,32
Minéraux, métaux et pierres précieuses	111 826,3	7 686 267,2	1,5	3 931 312,3	7 574 440,8	98,5	1,96
Combustibles	556 253,0	2 919 366,0	19,1	17 188 541,6	2 363 113,0	80,9	0,17
Produits manufacturés	1 268 182,1	6 372 186,5	19,9	34 861 886,8	5 104 004,4	80,1	0,18
Produits chimiques	749 667,3	2 459 965,3	30,5	16 684 141,4	1 710 298,0	69,5	0,15
Machines et matériel de transport	1 268 448,1	5 452 594,6	23,3	53 868 421,2	4 184 146,4	76,7	0,10
Total tous produits	4 656 193,1	27 675 804,6	16,8	149 240 721,6	23 019 611,5	83,2	0,19

<b>SOUDAN</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	33 366,5	265 183,6	12,6	21 052 701,0	231 817,1	87,4	0,01
Boissons et tabacs	34,8	121,8	28,5	1 653 717,4	87,0	71,5	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	467,5	69 209,8	0,7	3 931 312,3	68 742,3	99,3	0,02
Combustibles	11 181,0	1 544 551,7	0,7	17 188 541,6	1 533 370,7	99,3	0,09
Produits manufacturés	394,9	14 809,9	2,7	34 861 886,8	14 415,0	97,3	0,00
Produits chimiques	1 675,2	1 846,6	90,7	16 684 141,4	171,4	9,3	0,00
Machines et matériel de transport	3 345,7	45 040,4	7,4	53 868 421,2	41 694,7	92,6	0,00
Total tous produits	50 465,6	1 940 763,8	2,6	149 240 721,6	1 890 298,2	97,4	0,01
<b>SWAZILAND</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	219 874,31	243 871,11	90,16	21 052 701,01	23 996,81	9,84	0,01
Boissons et tabacs	11 420,05	11 455,15	99,69	1 653 717,42	35,10	0,31	0,01
Minéraux, métaux et pierres précieuses	4 562,41	4 579,99	99,62	3 931 312,27	17,59	0,38	0,00
Combustibles	9 495,76	9 498,56	99,97	17 188 541,55	2,80	0,03	0,00
Produits manufacturés	188 509,31	302 395,77	62,34	34 861 886,82	113 886,45	37,66	0,01
Produits chimiques	522 690,56	569 490,23	91,78	16 684 141,36	46 799,67	8,22	0,03
Machines et matériel de transport	67 297,05	69 979,98	96,17	53 868 421,19	2 682,93	3,83	0,00
Total tous produits	1 023 849,45	1 211 270,79	84,53	149 240 721,62	187 421,34	15,47	0,01

<b>TANZANIE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	55 143,2	365 534,7	15,1	21 052 701,0	310 391,5	84,9	0,02
Boissons et tabacs	13 301,0	75 083,6	17,7	1 653 717,4	61 782,6	82,3	0,05
Minéraux, métaux et pierres précieuses	58 199,9	317 533,2	18,3	3 931 312,3	259 333,3	81,7	0,08
Combustibles	1 825,3	2 336,3	78,1	17 188 541,6	511,0	21,9	0,00
Produits manufacturés	30 080,5	49 359,5	60,9	34 861 886,8	19 279,0	39,1	0,00
Produits chimiques	8 725,0	11 898,2	73,3	16 684 141,4	3 173,2	26,7	0,00
Machines et matériel de transport	10 208,7	12 727,9	80,2	53 868 421,2	2 519,3	19,8	0,00
Total tous produits	177 483,5	834 473,4	21,3	149 240 721,6	656 989,9	78,7	0,01
<b>TOGO</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	30 127	62 018,6	48,6	21 052 701,0	31 891,6	51,4	0,00
Boissons et tabacs	5 968,2	6 879,0	86,8	1 653 717,4	910,9	13,2	0,00
Minéraux, métaux et pierres précieuses	10 983,2	72 325,3	15,2	3 931 312,3	61 342,1	84,8	0,02
Combustibles	4 648,6	13 864,2	33,5	17 188 541,6	9 215,6	66,5	0,00
Produits manufacturés	91 912,4	100 480,7	91,5	34 861 886,8	8 568,4	8,5	0,00
Produits chimiques	6 450,8	84 061,7	7,7	16 684 141,4	77 610,8	92,3	0,01
Machines et matériel de transport	8 507,4	20 209,6	42,1	53 868 421,2	11 702,2	57,9	0,00
Total tous produits	158 597,5	359 839,2	44,1	149 240 721,6	201 241,6	55,9	0,00

<b>TUNISIE</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	132 593,4	614 380,9	21,6	21 052 701,0	481 787,5	78,4	0,03
Boissons et tabacs	12 883,2	68 116,5	18,9	1 653 717,4	55 233,4	81,1	0,04
Minéraux, métaux et pierres précieuses	11 297,4	100 402,4	11,3	3 931 312,3	89 105,0	88,7	0,03
Combustibles	4 160,0	709 397,2	0,6	17 188 541,6	705 237,3	99,4	0,04
Produits manufacturés	201 689,1	3 786 658,9	5,3	34 861 886,8	3 584 969,8	94,7	0,11
Produits chimiques	119 958,4	760 784 1	15,8	16 684 141,4	640 825,6	84,2	0,05
Machines et matériel de transport	75 995,1	1 112 950,0	6,8	53 868 421,2	1 036 955,0	93,2	0,02
Total tous produits	558 576,5	7 152 690,0	7,8	149 240 721,6	6 594 113,5	92,2	0,05
<b>UGANDA</b>	<b>Exportations vers l'Afrique</b>	<b>Exportations vers le reste du monde</b>	<b>Part (%) de l'Afrique dans les exportations</b>	<b>Importations de l'Afrique du reste du monde</b>	<b>Commerce potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Commerce (%) potentiel vers l'Afrique</b>	<b>Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique</b>
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	97 916,23	356 878,14	27,44	21 052 701,01	258 961,91	72,56	0,02
Boissons et tabacs	10 493,13	28 833,21	36,39	1 653 717,42	18 340,09	63,61	0,02
Minéraux, métaux et pierres précieuses	11 174,24	54 432,66	20,53	3 931 312,27	43 258,43	79,47	0,01
Combustibles	9 685,25	21 094,35	45,91	17 188 541,55	11 409,10	54,09	0,00
Produits manufacturés	22 437,97	26 797,81	83,73	34 861 886,82	4 359,84	16,27	0,00
Produits chimiques	7 722,68	15 907,25	48,55	16 684 141,36	8 184,58	51,45	0,00
Machines et matériel de transport	11 483,03	20 961,56	54,78	53 868 421,19	9 478,53	45,22	0,00
Total tous produits	170 912,52	524 905,00	32,56	149 240 721,62	353 992,48	67,44	0,00

ZAMBIE	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	61 379,6	89 387,6	68,7	21 052 701,0	28 008,0	31,3	0,00
Boissons et tabacs	20 280,3	25 768,0	78,7	1 653 717,4	5 487,7	21,3	0,02
Minéraux, métaux et pierres précieuses	179 403,1	968 644,2	18,5	3 931 312,3	789 241,1	81,5	0,25
Combustibles	16 098,5	17 337,5	92,9	17 188 541,6	1 239,0	7,1	0,00
Produits manufacturés	51 866,4	134 654,8	38,5	34 861 886,8	82 788,5	61,5	0,00
Produits chimiques	11 668,3	15 817,6	73,8	16 684 141,4	4 149,3	26,2	0,00
Machines et matériel de transport	27 492,9	29 395,0	93,5	53 868 421,2	1 902,1	6,5	0,00
Total tous produits	368 189,1	1 281 004,7	28,7	149 240 721,6	912 815,6	71,3	0,01
ZIMBABWE	Exportations vers l'Afrique	Exportations vers le reste du monde	Part (%) de l'Afrique dans les exportations	Importations de l'Afrique du reste du monde	Commerce potentiel vers l'Afrique	Commerce (%) potentiel vers l'Afrique	Ratio exportations vers le monde par rapport aux importations de l'Afrique
Catégorie de produits	A	B	$C=A/B*100$	D	$E=B-A$	$F=E/B$	$G=B/D$
Produits alimentaires de base	149 617,1	244 868,9	61,1	21 052 701,0	95 251,8	38,9	0,01
Boissons et tabacs	67 891,3	506 427,4	13,4	1 653 717,4	438 536,1	86,6	0,31
Minéraux, métaux et pierres précieuses	126 389,3	329 747,5	38,3	3 931 312,3	203 358,3	61,7	0,08
Combustibles	24 059,7	24 386,0	98,7	17 188 541,6	326,4	1,3	0,00
Produits manufacturés	181 051,6	430 304,8	42,1	34 861 886,8	249 253,3	57,9	0,01
Produits chimiques	40 570,8	47 565,5	85,3	16 684 141,4	6 994,7	14,7	0,00
Machines et matériel de transport	42 147,1	49 808,7	84,6	53 868 421,2	7 661,6	15,4	0,00
Total tous produits	631 726,7	1 633 108,9	38,7	149 240 721,6	1 001 382,1	61,3	0,01
Total		153 350 807,54		149 240 721,6			

Source: Data compiled from UNCTAD Handbook, 2008.

## References:

IMF DOTS, February 2009

UNCTAD Handbook 2008





# 5

## Commerce informel en Afrique

### 5.1 Introduction

Le commerce informel est aussi vieux que l'économie informelle. Avec à son actif entre 20 et 75% du nombre total des emplois dans la plupart des pays africains, à l'exception de l'Afrique du Sud où le chiffre serait de 12% de la population active (McLachlan, 2005), ce commerce est la principale source d'emplois en Afrique. En Afrique de l'Ouest, où le secteur informel représente 20 à 90% de l'économie nationale [(McLachlan, 2005), Institut national de la statistique et de l'analyse économique (INSAE), 2002], le commerce informel constitue une grande portion de l'économie nationale.

L'économie informelle est encore plus importante. Même lorsque le commerce est officiel ou qu'il s'agit de commerce enregistré officiellement par les organes publics de réglementation et de contrôle compétents, les techniques d'organisation restent tout simplement informelles. À peine une proportion de 60% de l'activité commerciale est déclarée et enregistrée, ce qui complique la distinction entre secteur informel, fraude et infractions aux réglementations nationales ou communautaires.

Il est donc nécessaire de reprendre les analyses du secteur informel de façon à éliminer les stéréotypes habituels et d'inventer une nouvelle façon de voir les choses. Compte tenu des potentialités du secteur informel, qui est traditionnellement une source inépuisable de réponses aux défis que posent les crises internes ou importées auxquelles les populations sont confrontées, une approche revitalisée contribuera à insuffler un dynamisme nouveau aux économies africaines.

Le commerce informel a toujours été la réponse trouvée par la population, les femmes en particulier, aux crises économiques découlant essentiellement de l'échec de la gouvernance politique et financière, ainsi qu'aux guerres fratricides qui se sont souvent ensuivies. Ce commerce permet de distribuer les biens de consommation, qu'ils soient ou non interdits. C'est un courant non régi du commerce officiel et le principal facteur drainant les importations du reste du monde. Malheureusement,

la comptabilité nationale éprouve des difficultés à l'absorber dans son intégralité, ce qui fausse l'évaluation de la richesse nationale.

La section 5.2 définit le commerce informel, pour ensuite s'appesantir sur le commerce informel transfrontière, qui englobe bon nombre de produits d'origine africaine et non africaine. La section 5.3 propose une typologie des produits de tous les types: produits bruts; pierres précieuses, produits interdits et produits faisant l'objet d'une réglementation très stricte tels que les armes, les munitions et les fusils de chasse, les médicaments et les produits pharmaceutiques d'origine douteuse; produits pétroliers; denrées alimentaires, matériels électroniques et cyclomoteurs; textiles et produits en papier; engrais chimiques et fertilisants; plastiques et matériaux de construction; machines à photocopier, matériel d'enregistrement, matériel audiovisuel et appareils photographiques; enfin, jouets.

La section 5.4 analyse les caractéristiques des acteurs impliqués en tant que moyen de comprendre les contraintes techniques inhérentes à l'état de commerçant. Vient ensuite un examen de la nature des flux commerciaux, pour aborder les ressources humaines, techniques et financières et le sens potentiel des affaires de ceux qui contribuent au secteur informel. Bien qu'elles soient limitées, les données provenant des CER (CEDEAO, UEMOA, COMESA, SADC, SACU (Union douanière d'Afrique australe) et CEMAC) donnent une idée générale du volume du commerce informel. Des informations détaillées sur le commerce transfrontière entre l'Éthiopie et la corne de l'Afrique éclairent les particularités tirées d'études de cas récentes. Par ailleurs, une analyse SWOT (points forts, points faibles, possibilités et dangers) du commerce intra-africain oriente l'analyse pour mieux cibler les politiques commerciales qui stimulent ledit commerce. Enfin, sont présentées les conclusions et recommandations qui proposent de nouveaux axes de recherche et de grandes orientations aux CER.

La méthodologie employée repose sur des examens de la documentation disponible en Afrique de l'Ouest et en Afrique de l'Est, que sont venus renforcer les résultats d'entretiens et d'observations sur le terrain. La désignation des produits est basée sur des références à la base de données de la CEDEAO et au tarif douanier du Laboratoire d'analyse régionale et d'expertise sociale (LARES). Les produits relevant des diverses catégories proposées du commerce informel peuvent être identifiés à partir des produits ou des positions tarifaires figurant dans 34 chapitres du Système harmonisé de classification (Code SH) de la CEDEAO. Les estimations des volumes actuels du commerce informel transfrontière sont dérivées de travaux sur le terrain et d'évaluations rapides effectuées dans les zones économiques de la région Nigéria-Bénin-Niger et le long des frontières Éthiopie -Kenya et Éthiopie -Djibouti.

## 5.2 Commerce informel: définition

Le commerce informel est souvent défini comme s'il s'agissait de l'activité commerciale informelle, dont la définition est toutefois loin d'être parfaite. En fonction des systèmes de comptabilité nationale, l'activité informelle se caractérise essentiellement par quatre éléments;

1. Elle fonctionne à petite échelle, avec de faibles niveaux d'organisation, sans faire de distinction entre les facteurs de production (capital, main-d'œuvre) ou en en faisant que peu;
2. Plutôt que des accords contractuels ou des garanties officielles, l'emploi informel est d'habitude fondé sur le temps partiel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales;
3. Les entreprises individuelles ne sont pas des entités morales distinctes des ménages auxquels elles appartiennent. Leur comptabilité ne permet pas de distinguer leurs activités de production des autres activités de leurs propriétaires. De ce fait, les avoirs utilisés appartiennent à leurs propriétaires et non à l'unité;
4. Sur le plan juridique, « les propriétaires sont personnellement responsables, sans limite, de tous les engagements souscrits dans le processus de production » (AFRISTAT, Série Méthodes n° 2, 1999).

Cependant, d'après l'OIT, le secteur informel doit être défini indépendamment du lieu de travail où se déroulent les activités productives, du degré d'utilisation du capital fixe, de la durée effective de l'entreprise (permanente ou occasionnelle) et du caractère principal ou secondaire de l'emploi (AFRISTAT, 1999). Ainsi, pour l'OIT, l'unité ou l'entreprise officielle doit se définir par l'un des critères suivants:

1. Le non-enregistrement de l'entreprise ou de ses salariés; ou
2. La taille des unités inférieures à un niveau d'emploi déterminé.

Sur la base de ces deux définitions, l'activité informelle s'entend de « toute activité, non enregistrée et/ou dépourvue de comptabilité formelle écrite, exercée à titre d'emploi principal ou secondaire, par une personne en tant que patron ou à son propre compte. Cette personne, active occupée, est alors considérée comme chef d'unité de production informelle » (AFRISTAT, 1999).

C'est la notion de droits de propriété qui est de toute évidence le fondement de ces définitions, en ce sens que celles-ci recèlent un biais involontaire qui leur fait assimiler l'activité informelle à l'unité ou l'entreprise informelle ou la confondre avec celles-ci. Une part appréciable des activités de nombre d'entreprises enregistrées ou d'entreprises officielles peut ne pas être enregistrée ou consignées dans la comptabilité

nationale. Elles peuvent passer pour des entreprises hybrides, exerçant tant des activités informelles que des activités officielles. Ce double caractère permet de considérer le commerce informel comme tout ou partie de l'activité commerciale enregistrée ou non enregistrée, reposant ou non sur des comptes écrits officiels.

Cette définition permet d'ajouter, au titre de la catégorie du commerce informel, les activités de réexportation et le commerce transfrontière. Les produits en question sont souvent sous-estimés soit en raison du recours à une politique budgétaire positive profitant d'opportunités découlant de divergences dans les économies politiques nationales, les États n'appliquant pas les réglementations douanières communautaires, soit en raison de méthodes inappropriées d'enregistrement des mouvements des marchandises. Tout comme dans une entreprise informelle, c'est la propriété privée (sens strict de travailleurs actifs et absence de distinction entre les ressources de l'activité commerciale et celles du ménage) qui caractérise le commerce informel, ce qui ne le rend pas légitime pour autant. En fait, puisque les petits commerçants se heurtent à des problèmes d'enregistrement aux frontières, nombre de commerçants pratiquant une activité non déclarée finissent par ne pas être enregistrés. Cette situation fait de ces acteurs des commerçants clandestins ou fait qu'ils sont classés parmi les contrebandiers, avec tous les risques et toutes les incertitudes que cela comporte. Les activités non enregistrées peuvent être dénommées activités illégales, non officielles, souterraines, parallèles ou relevant du marché noir, ou activités de surfacturation et de sous-facturation et de contrebande (Meagher, 1997).

Le commerce informel englobe les activités de réexportation, le commerce transfrontière, le commerce intérieur pratiqué sur les trottoirs et dans les marchés, les contrats d'échanges non déclarés fondés sur la confiance et la parole donnée, ainsi que la portion du commerce officiel qui n'est pas enregistrée ou est sous-estimée. Toutefois, il est difficile d'évaluer l'ampleur réelle du commerce non enregistré, car il se fonde avec la fraude dans les entreprises officielles, pour ne se laisser démasquer que sous la contrainte ou découvrir que par des mesures de contrôle efficaces. Lorsqu'il est rangé dans une catégorie distincte, on peut dire que le commerce informel transfrontière se déroule là où les activités commerciales traversent les frontières, enregistrés ou non, principalement sur la base de l'offre et de la demande populaires ou d'avantages comparatifs. Le commerce informel transfrontière enregistré officiellement est parfois déterminé sur un plan bilatéral ou unilatéral par des pays voisins ou au titre d'accords sous-régionaux multilatéraux.

C'est ainsi que le commerce informel transfrontière entre le Soudan et l'Éthiopie est déterminé par des accords bilatéraux, tandis que l'Éthiopie a pris des décisions unilatérales de libéraliser le commerce informel transfrontière avec Djibouti, le Kenya et la Somalie. Ce commerce est défini dans ces décisions et accords compte tenu des critères suivants:

- Les biens ne sont pas faciles à obtenir sur les marchés centraux nationaux ou de sources intérieures, mais réunissent des qualités et répondent à des normes acceptables et ils peuvent facilement et à peu de frais s'obtenir régulièrement et en temps opportun à la frontière. De tels biens sont énumérés dans les accords et les publications officielles;
- L'échange de ces biens n'est autorisé que dans un rayon donné des pôles commerciaux frontaliers, en fonction de la densité de population et de certaines conditions. À titre d'exemple, l'accord bilatéral entre l'Éthiopie et le Soudan fixe une distance de 90 kilomètres le long de chaque frontière. L'Éthiopie a décidé unilatéralement d'autoriser une distance de 200 kilomètres à partir de la frontière avec le Kenya, de 100 kilomètres à partir de la frontière avec Djibouti et à partir de 15 villes éthiopiennes déterminées situées le long de la frontière avec la Somalie;
- Il y a une limite au capital ou à la valeur monétaire concernant les biens à échanger uniquement dans le rayon ou la distance définis des pôles commerciaux frontaliers. Par exemple, la valeur des biens échangés le long de la frontière entre l'Éthiopie et le Soudan est fixée à 2 000 birr en un franchissement hebdomadaire de la frontière, échange autorisé 4 fois par mois, soit 48 fois par an. Par ailleurs, la valeur des biens (autres que le bétail) échangés avec le Kenya est fixée à 5 000 birr par semaine, échange autorisé 2 fois par mois, soit 24 fois dans l'année, alors que la valeur du bétail commercialisé est fixée à 30 000 birr. La valeur des biens faisant l'objet de commerce avec Djibouti est fixée à 5 000 birr par semaine, échange autorisé 2 fois par mois, soit 24 fois dans une année donnée. Avec la Somalie, la valeur est fixée à 10 000 birr par semaine, échange autorisé 2 fois par mois, soit 24 fois par an.

L'Ouganda aussi a pris une décision unilatérale concernant la libéralisation du commerce informel transfrontière; s'agissant des biens dont la valeur ne dépasse pas 1 000 dollars. Les organisations sous-régionales telles que le COMESA, la SADC et la CEDEAO ont aussi défini certains biens qui devraient être échangés sans faire l'objet de déclaration le long des frontières, et même des biens vendus hors taxe. C'est ainsi que le maïs peut être librement échangé le long des frontières en Afrique australe et en Afrique de l'Est. Cela étant, la mise en œuvre de ces accords laisse beaucoup à désirer, comme cela sera expliqué de façon plus détaillée en ce qui concerne la CEDEAO et le COMESA.

Une fois qu'ils sont entrés dans un pays, les biens ayant passé les frontières sans être déclarés sont vendus ouvertement dans des magasins agréés par des commerçants attitrés. Des taxes et prélèvements sont payés sur ces biens aux autorités locales (Little, 2007: Ministère de l'agriculture et du développement rural, avril 2008).

### 5.3 Types de marchandises non déclarées

La base de données de la CEDEAO utilise le Système harmonisé de classification pour codifier les marchandises échangées à l'échelle régionale, compte tenu de leur valeur à l'importation. La base de données du LARES expose en détail le commerce transfrontière entre le Nigéria et ses voisins. La fusion des deux systèmes donnerait une classification en cinq catégories: produits bruts; produits artisanaux; produits réexportés; produits pharmaceutiques et tous autres produits non classés. Les listes de produits échangés sur les circuits parallèles sont données à titre purement indicatif, ces produits variant d'un pays à l'autre. L'hypothèse sous-jacente est que les produits bruts sont exclus des circuits officiels d'exportation par l'État ou les sociétés commerciales à cause des faiblesses ou de l'inorganisation de leur secteur. Les listes englobent aussi des produits échangés dans des secteurs organisés au motif qu'ils peuvent également se retrouver sur des circuits parallèles, tout simplement parce que, dans certains pays, il existe des circuits de distribution parallèles pour exporter ces biens sous le contrôle de l'État.

Dans les zones commerciales de l'Afrique de l'Ouest (Nigéria, Bénin, Niger, Cameroun et Tchad), ces biens sont le coton fibre, le ciment, les huiles végétales, les produits pétroliers, les engrais et les pesticides. Si les produits échangés sans déclaration entre l'Éthiopie et ses voisins (Djibouti, Somalie et Kenya) sont classés en catégories selon les besoins essentiels, on trouve comme produits identifiés les médicaments vétérinaires, le bétail, le lait et les produits laitiers, les poulets et les œufs, le poisson local, le café, les céréales, les haricots, les chaussures, les vêtements, les produits manufacturés et les produits électroniques ainsi que le *chat*. Que les catégories soient basées sur le commerce transfrontière, les marchés intérieurs ou les besoins en matière de consommation, les pays africains devraient examiner de près les produits fondés sur les ressources naturelles – qui constituent les produits les plus échangés du continent en raison du peu de transformation qui leur est nécessaire – puisque la croissance viendra essentiellement de la transformation de produits à l'intérieur et du commerce intra-africain de ces produits.

Le commerce informel aux fins de la réexportation diffère souvent des autres activités informelles de par son ampleur et sa structure plus sophistiquée, sa grande organisation sur le plan des finances, du fonctionnement, des transports, du stockage et des réseaux d'information. Il ne s'agit plus de produits de première nécessité mais de biens de consommation, destinés à la vente loin des zones frontalières sur les marchés centraux nationaux tels qu'Addis-Abeba, Nairobi, Djibouti, Berbera et Mogadishu, et même à la réexportation à destination du Moyen-Orient (produits tels que le bétail) et de l'Éthiopie (produits électroniques, articles emballés et riz, articles de friperie et vêtements neufs, chaussures, pièces de rechange, médicaments et produits manufacturés en provenance de l'Asie).

Si l'on examine les flux transfrontières d'import-export et les flux intérieurs à partir de la classification internationale du Système harmonisé de classification des produits en vue d'une définition plus détaillée (classification à six chiffres aux fins de la simplification) et si l'on s'appuie sur les observations sur le terrain menées tant en Afrique de l'Ouest qu'en Afrique de l'Est, on peut obtenir une classification schématique en trois principales catégories:

1. Produits du secteur agricole, produits halieutiques et bétail;
2. Produits artisanaux nationaux<sup>1</sup>; et
3. Importations transfrontières de produits manufacturés et de produits importés et réexportés sans valeur ajoutée, sur des circuits parallèles.

### 5.3.1 Produits bruts

Cette catégorie comprend la plupart des produits primaires à l'exception des semences agricoles et de races de bétail sélectionnées, importées ou mises au point dans des laboratoires de recherche. Les céréales, les racines et tubercules, les graines oléagineuses, les semences de légumineuses, le bétail et les produits halieutiques entrent dans la catégorie du commerce informel de produits bruts. Le commerce informel de biens provenant de produits bruts a lieu dans tous les secteurs commerciaux, avec toutefois des variations dans l'ampleur en fonction du secteur et du pays. À titre d'exemple, un total de 156 produits définis au titre du code SH 6 dans la liste détaillée extraite de la base de données ont été identifiés dans la catégorie des produits bruts, conformément aux observations sur le terrain. L'annexe 5.1 récapitule ces produits et des produits peuvent être classés dans ce tableau uniquement en raison de la limitation à quatre chiffres, et ils ne relèvent pas tous nécessairement du commerce informel. Ainsi, au titre de la rubrique SH 0206, qui désigne les abats comestibles des animaux des espèces bovine, caprine, ovine, porcine, chevaline et asine, il y a trois sous-produits: SH 020610 (abats comestibles des animaux de l'espèce bovine, frais ou réfrigérés); HS 020630: (abats comestibles des animaux de l'espèce porcine, frais ou réfrigérés); HS 020680: (abats comestibles des animaux des espèces ovine, caprine, chevaline, asine et mulassière, frais ou réfrigérés) échangés sans être déclarés sur les neuf sous-produits de cette catégorie.

### 5.3.2 Produits artisanaux

Un nombre considérable de produits artisanaux très diversifiés fait l'objet de commerce informel sur tout le continent. Ces produits sont principalement d'origine

---

1 Les deux premières catégories sont théoriquement exonérées de droits de douane dans le plan de libéralisation du commerce, tant à l'intérieur des frontières nationales que dans le cadre du commerce intracommunautaire au sein de l'UEMOA et de la CEDEAO.

africaine et proviennent de nombreuses régions du continent. Les produits les plus répandus sont travaillés à partir de peaux d'animaux, en particulier d'animaux domestiques tels que les bovins, ovins et caprins, les chameaux et les animaux sauvages (lions, panthères, antilopes, serpents, reptiles, crocodiles, boas et vipères); il y a aussi les masques et les statues d'origine végétale; les articles en bois et les pierres; les colliers; les lithographies; la vannerie (meubles, paniers, poubelles); les vêtements en tissu traditionnel; les jouets et les ornements faits de déchets (matières plastiques, fibres, ferraille, aluminium); les gravures, les tissus imprimés par procédé batik, les valises, les sacs à main, les ustensiles de cuisine en ferraille d'aluminium.

Outre les produits artisanaux, certains produits utilisés pour l'artisanat pourraient être classés comme produits primaires ou sous d'autres classifications, parce qu'ils servent essentiellement à l'artisanat et le développement potentiel de leur secteur est lié à celui de l'artisanat. Au nombre de ces produits figurant au chapitre 14 de la classification SH, on peut citer le bambou, les cannes et les balles de céréales. On trouvera à l'annexe 5.2 les groupes de produits qui constituent les objets artisanaux dans les flux du commerce informel. Cette catégorie englobe 96 produits qui servent principalement à des usages locaux mais sont trouvables sur les marchés frontaliers et entrent dans des flux transfrontières.

De grandes quantités de ces produits artisanaux circulent entre les centres urbains. Cependant, les marchés occasionnels de zones reculées et les marchés ruraux sont également des centres où se vendent des outils artisanaux servant à la chasse et à l'agriculture: houes, coutelas, charrues, râteaux, haches, cordes, paniers, poterie et pièges, entre autres. Hormis ces produits et les meubles, les produits identifiés dans la classification SH sont essentiellement des ouvrages d'art de diverses origines: masques, statues, colliers en pierre et cuir et gravures. Le Nigéria, le Ghana, la Côte d'Ivoire et, accessoirement, le Burkina Faso et le Bénin sont de grands pourvoyeurs de ces objets d'art. De surcroît, pour certains pays comme le Bénin, il y a des articles faits de ferraille; sacs plastiques recyclés pour en faire des sacs à main, des chaînes de clef, des portefeuilles et des objets décoratifs que les organisations féminines ont fabriqués aussi bien pour lutter contre la pauvreté que pour promouvoir un environnement plus propre.

### **5.3.3 Produits à réexporter**

Ces produits viennent essentiellement de l'extérieur du continent. Leur part dans le commerce transfrontière est directement proportionnelle à la taille des économies nationales concernées et est fonction du caractère protectionniste ou libéral des politiques commerciales. Ce sont principalement des produits d'usage quotidien et de consommation courante: tissus, articles de friperie ou automobiles d'occasion, pneus, denrées alimentaires et produits à base de tabac. L'annexe 5.3 contient une



description partielle de ces produits (classification à quatre chiffres, SH 4) dont une liste complète figure dans la base de données de la CEDEAO. Cette base de données contient 327 positions tarifaires allant des véhicules aux céréales (riz, farine de blé), y compris les viandes, les boissons alcooliques, le tabac, les tissus et les vêtements d'occasion.

### 5.3.4 Produits pharmaceutiques

Divers produits pharmaceutiques, dont la plupart d'origine douteuse, sont échangés sans être déclarés en Afrique. En Afrique de l'Ouest, les produits les plus courants concernés sont les antibiotiques, les analgésiques et, de plus en plus, les sédatifs. Il est difficile de choisir une classification précise du SH, et ces produits sont regroupés au titre du chapitre 30, en particulier sous les rubriques SH 2935 et SH 3000. On trouvera à l'annexe 5.4 une liste de certains de ces produits.

## 5.4 Ce qui caractérise les pratiquants du commerce informel

On estime qu'environ 60 à 70% des familles africaines vivent du commerce informel, soit directement en tant qu'opérateurs, soit indirectement en tant que bénéficiaires des services qu'il fournit. Une méthode de classification de ceux qui se livrent au commerce informel est tout d'abord de faire une distinction fonctionnelle entre les acteurs concernés; et ensuite de définir les caractéristiques intrinsèques, d'une part, et de prendre en compte le capital social requis pour le commerce informel de produits bruts en tant que facteur permettant de réduire les coûts de transaction (Tassou, 2004; Yérima, 1995), d'autre part. Cette méthode va jusqu'à classifier les réseaux de commercialisation impliqués ou mis en place par ces acteurs (Yérima, 2008).

Quatre types d'individus sont généralement impliqués dans le commerce des produits bruts: grossistes, y compris les transporteurs/commerçants et les producteurs/commerçants; demi-grossistes; ramasseurs; détaillants. D'autres y participent aux côtés de ceux-là: transporteurs, boutiquiers, fournisseurs d'enclos pour le bétail et autres facilitateurs qui servent souvent de courtiers ou d'apprentis.

Le succès pour l'un quelconque de ces types dépend du savoir-faire pratique accumulé, du capital économique ou, à tout le moins, du capital fondé sur la confiance et les relations sociales (Labazée et Grégoire, 1997). Les pratiquants du commerce informel s'organisent de plusieurs manières: groupes d'auto-assistance, tontines, associations de commercialisation et associations fondées sur les groupements ethniques,

entre autres. Certains groupes sont bien structurés et fonctionnent efficacement pour le bien commun, la défense collective des intérêts des membres et la reconnaissance officielle par les autorités publiques. Ils ont tendance à rassembler les membres du même groupe ethnique qui travaillent en dehors de leur pays d'origine. D'autres groupes exerceront un contrôle sur le marché, en plaçant des barrières à l'entrée. Le Bénin compte de tels groupes, au sein des associations de commerçants de produits vivriers. Quelle que soit leur forme, une analyse de leurs effets à long terme sur l'efficacité du marché indique des conséquences variables.

Le commerce transfrontière basé sur les relations et les réseaux sociaux ou ethniques qui sont des sources pour les marchés et fixent les niveaux des prix et les ressources (sous forme de crédit et de dépôts en numéraire et ainsi de suite) afin de vendre et d'acheter des marchandises aux pays voisins pour la revente à l'intérieur, a également été stimulé par les niveaux en hausse du chômage, ce qui a emmené nombre de personnes à embrasser le commerce informel pour gagner leur vie. En Afrique de l'Est par exemple, au sein des mêmes groupes ethniques vivant aux frontières tels que les Afars, les Somalis et les Borana Oromos, la confiance dans les relations commerciales entre mêmes ethnies et de solides coalitions commerciales à assise ethnique facilitent l'ouverture de marchés sans contrat officiel ni accord écrit.

Des relations peuvent exister entre les diverses organisations mais contribuer peu à rendre le commerce transfrontière efficace. Elles offrent une approche institutionnelle privée du règlement des conflits entre membres. Les relations interindividuelles dominent dans les transactions à l'intérieur de ces microréseaux, qui constituent le capital social nécessaire pour abaisser les coûts de transaction. Les commerçants mettent rarement à contribution les avantages attachés au groupe et ne les connaissent peut-être pas. Toutefois, des relations opportunistes sont créées entre les transporteurs et les associations de marchands de denrées alimentaires. Ces relations sont souvent créées par le biais de contrats pour de grandes commandes de produits agricoles passés par les institutions qui appuient la sécurité alimentaire à l'intérieur du pays et le long de la côte. Dans de tels cas, les grossistes tirent parti de la capacité des transporteurs de respecter les dates limites de livraison stipulées dans leurs contrats.

#### **5.4.1 Rôle des femmes dans le commerce informel**

Les femmes jouent un rôle décisif dans le commerce informel et dans les activités commerciales informelles en particulier. Les quelques chiffres qui suivent en témoignent: quatre à cinq millions de femmes en Afrique de l'Ouest sont impliquées dans le ramassage, la transformation et la commercialisation des noix et du beurre de karité, justifiant ainsi de 80% environ de leur revenu (Plunked et Stryker, 2002). Au Bénin, les femmes représentent 80% des pratiquants du commerce informel et le chiffre passe à 95% pour la commercialisation non déclarée des produits bruts.

Ces chiffres peuvent s'expliquer par la proportion que les femmes constituent dans le commerce informel en général. En Afrique subsaharienne où trois personnes sur quatre sont employées dans le circuit informel, le secteur informel non agricole crée des emplois pour 91,5% de femmes, contre 70,7% pour les hommes (FAO, 2008). Soixante pour cent des personnes qui travaillent dans le secteur informel sont des femmes. À Freetown, capitale de la Sierra Leone, 70% de la population active est employée dans le secteur informel, la majorité étant des femmes. À Lagos au Nigéria, le chiffre est de 80% (FAO, 2008). Ces données confirment la vieille domination traditionnelle du secteur non agricole de l'Afrique de l'Ouest par les femmes.

D'ailleurs, «Tinubu Square» de Lagos porte le nom d'une commerçante devenue célèbre dans les villes yorubas durant la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle. Mme Tinubu incarnait le dynamisme des civilisations yorubas précoloniales et la résistance à l'ingérence extérieure. Elle aurait dû sa réussite économique au commerce d'armes entre la côte et l'intérieur. Dans les années 1850, elle a joué un rôle politique déterminant à Lagos, mais sa présence irritait tant les Britanniques qu'elle serait retournée à Abeokuta, sa ville natale, dans le sud-ouest du Nigéria, afin de financer les guerres contre le **royaume** d'Abomey du Bénin (Humarau, 1999).

Mme Tinubu a sans doute été dépassée en célébrité par les riches commerçantes de l'actuel Togo, connues sous le nom de « Nana-Benz ». Tout en ayant emprunté des itinéraires différents vers le succès, ces femmes ont en commun plusieurs caractéristiques. Actuellement, tout comme c'était le cas dans le passé, elles mènent leurs affaires sur la scène régionale, voire internationale, fortes d'une longue tradition d'exercice du commerce en tant qu'acteurs informels. Plutôt que d'être à l'origine de leur réussite économique, ce facteur en est la conséquence. Le volume des affaires qu'elles brassent leur permet d'augmenter régulièrement leur capital économique et social (Humarau, 1999), même si le fait qu'elles ne sont pas représentées dans les institutions de décision politique officielles ou qu'elles le sont très peu tend à réduire au minimum le rôle crucial qu'elles pourraient jouer dans le développement du commerce intra-africain. Les facteurs qui les rapprochent les distinguent également de la plupart des petits commerçants ouest-africains qui opèrent au jour le jour et arrivent à peine à rentabiliser leurs investissements. Tous ces groupes constituent les principaux agents commerciaux tant du secteur structuré que du secteur informel.

Sans conteste, les femmes contrôlent les pans les plus efficaces et les plus importants de l'économie – le secteur informel – et, en dernière analyse, elles sont mieux armées pour faire face aux crises économiques et apporter des contributions qui dépassent de loin leur proportion dans la population de l'Afrique subsaharienne (FAO, 2008). Lorsqu'il s'agit de stratégies tendant à mettre en route, à contrôler ou à renforcer leurs activités commerciales (Humarau, 1999), toutes les femmes du secteur informel en Afrique vont au-delà des exigences purement économiques de leur commerce, parce

qu'elles assurent aussi la sécurité alimentaire du ménage et atténuent les effets économiques et sociaux néfastes.

#### **5.4.2 Raisons de participer à des réseaux de commerce informel transfrontière et de commerce informel**

Bien qu'il date de plusieurs siècles avant la délimitation des frontières des États, le commerce informel transfrontière était pratiqué pendant la période coloniale et le long des frontières postcoloniales (Little, 2007). Les collectivités et les individus de diverses régions entretenaient des rapports et pratiquaient le commerce sans avoir à empiéter sur les pratiques traditionnelles ou sans avoir besoin de faire enregistrer officiellement ces activités commerciales. Une fois que les frontières ont été délimitées, le commerce informel transfrontière est devenu illégal. Des barrières tarifaires et non tarifaires, sources de perturbation des activités économiques, ont été imposées. Ce commerce a cependant refait surface et a continué de rayonner après l'indépendance.

Bien que cette forme de commerce soit vieille comme le monde (Meillassoux, 1971; Polanyi, 1972), on connaît très peu des marchés locaux et régionaux de l'Afrique subsaharienne, pour ce qui est tant de leur structure que de l'ampleur des flux commerciaux. En fait, le commerce informel dans cette région semble mal structuré, étant donné l'existence de multiples formes de coordination de réseaux sociaux stricts (Agier, 1983; Grégoire, 1986). Le trait dominant est la souplesse, chaque acteur accomplissant ce que les ressources permettent, en fonction de la perception par l'individu des risques du marché en termes de concurrence et des contraintes qui pèsent sur l'offre et la demande. Les autorités responsables du marché exercent sans nul doute un effet sur le marché, mais, quel que soit le secteur concerné, dans la plupart des cas, elles n'imposent pas de mode d'organisation au marché. Le commerce informel passe par conséquent pour être une forme d'échange sans règles observables. Cependant, il se peut qu'il y ait des réglementations spécifiques de groupes pour le règlement des conflits, abaissant les barrières à l'entrée sur les marchés dans certains cas, ou des accords tacites de fixation de prix.

Le commerce informel transfrontière a été pratiqué au sein de groupes ethniques et de collectivités homogènes qui non seulement vivent le long des zones frontalières mais encore occupent une zone s'étalant sur de grandes distances. C'est ainsi que la zone occupée par les Borana Oromos s'étale sur 500 kilomètres, de la zone frontière Moyale d'Éthiopie et du Kenya à Isiolo, à quelque 200 kilomètres de Nairobi. Les groupes ethniques somalis vivent de quatre côtés aux frontières du Kenya, de l'Éthiopie, de Djibouti et de la Somalie; les Afars le long des trois frontières de Djibouti, de l'Érythrée et de l'Éthiopie, et les Tigraïs et les Kunamas de deux côtés le long des frontières de l'Érythrée et de l'Éthiopie. Ces cas montrent comment, en dépit des

longues distances à parcourir jusqu'aux marchés centraux nationaux, le commerce informel promeut et renforce la disponibilité des biens essentiels aux frontières au profit de collectivités vivant dans des zones reculées loin des marchés centraux nationaux. À titre d'exemple, Moyale est à 773 kilomètres d'Addis-Abeba et à environ 700 kilomètres de Nairobi; Dowelle est à 720 kilomètres d'Addis-Abeba, mais à 105 kilomètres seulement de Djibouti; Togo Wuchale est à environ 700 kilomètres d'Addis-Abeba, mais à environ 250 kilomètres seulement de la ville portuaire de Berbera.

Les circuits de commercialisation des biens manufacturés sont organisés selon les zones de commerce de ces biens. Le LARES décrit les biens les plus difficiles à cerner par les institutions publiques d'enregistrement comme étant au sein du « système de quitus », (pas de TVA ni de droits de douane exigés). Une foule de participants pratiquent le commerce informel entre le Nigéria et ses voisins (surtout le Bénin, le Togo, le Ghana, le Burkina Faso et le Niger). Ces petits acteurs sont obligés de réduire le coût des formalités de dédouanement lorsqu'ils franchissent les frontières. Ils ont recours à des services de transit informels qui remplissent les camions de produits de toutes les sources, marqués comme produits conditionnés et les transportent jusqu'à leur lieu de destination après avoir payé une somme symbolique à la douane.

Bien que le manque d'organisations types entre les activités commerciales informelles à l'échelle de l'Afrique ait été souligné, il existe en Afrique de l'Ouest deux types de réseaux de commercialisation: les microréseaux qui organisent l'offre à une petite échelle aux frontières, essentiellement pour le commerce en provenance de zones voisines mais aussi de l'intérieur; et les grands réseaux transnationaux ou nationaux qui dominent le commerce dans chaque secteur, en ce qui concerne en particulier les produits bruts et les produits fabriqués sur place ou importés. Les commerçants haoussas, yorubas, ibos et zermas contrôlent ce secteur dans les parties orientales de l'Afrique de l'Ouest. Dans la corne de l'Afrique, des groupes organisés dans le secret sont créés pour pratiquer le commerce informel transfrontière. Ces coopératives clandestines mobilisent des fonds, organisent les achats et les ventes de marchandises et de bétail et arrangent des programmes de transport à travers les frontières, même jusqu'aux marchés centraux nationaux (Addis-Abeba, Nairobi, Mogadishu, Berbera et Djibouti), probablement par voie de négociations avec les agents de la douane et de la police, les milices locales et les administrateurs locaux.

Les produits pétroliers suivent des réseaux de distribution semblables aux circuits de commercialisation. Ils passent par des microréseaux d'information qui déterminent l'efficacité des transactions, la vitesse de réaction et la capacité d'adaptation des acteurs aux aléas du commerce de ces produits. L'information circule souvent très vite dans ce domaine du commerce transfrontière, beaucoup plus que partout ailleurs en raison de l'utilisation de microréseaux, de téléphones mobiles et, en particulier, du maillage systématique de circuits courts le long des zones frontalières qui se composent de nombreux nœuds de traitement et de diffusion de l'information.

Ici, en particulier lorsqu'il s'agit de la sécurité des transactions, l'information est diffusée presque gratuitement. Chaque nœud et chaque chaîne du circuit traitent l'information, ce qui garantit que l'ensemble des grossistes et des détaillants reçoivent la même information en même temps.

## 5.5 Commerce transfrontière intra-africain: cas de l'Éthiopie

Les petits commerçants et vendeurs des rues approvisionnent les marchés frontaliers en biens de première nécessité pour la consommation des populations et des collectivités vivant le long des zones frontalières. Il s'agit de céréales alimentaires et d'autres produits vivriers, notamment le poisson des lacs, les vêtements, les médicaments à l'usage des personnes et des animaux ainsi que du carburant, que l'on ne peut obtenir régulièrement dans les marchés centraux nationaux à des prix raisonnables. Ce commerce concerne aussi des produits (bétail, denrées alimentaires et biens manufacturés) vendus à travers les frontières en tant qu'excédent à de meilleurs prix ou pour gagner de quoi satisfaire les besoins essentiels de l'autre côté de la frontière.

Dans la corne de l'Afrique, les opérateurs sont des *delala* (courtiers), *wokils* (agents) et *shirkas* (partenaires). Ce sont des commerçants enregistrés comme non enregistrés: détaillants, grossistes, exportateurs et importateurs (Ministère de l'agriculture et du développement rural, 2008). Les femmes participent d'habitude comme petites vendeuses à travers les frontières et parfois comme voyageuses, boutiquières et propriétaires de magasins. Elles vendent du lait et des produits laitiers, des poulets et des œufs, des céréales et des haricots, des vêtements, des chaussures et des produits électroniques le long des frontières du Kenya et de la Somalie. On peut voir un grand nombre de femmes transportant des marchandises en tant que portières embauchées, portant les marchandises à la main et sur le dos et la tête à travers la frontière dans les localités de la zone de Moyale. Les femmes ne convoient pas le bétail ni ne transportent les marchandises sur de longues distances, bien qu'elles vendent de petites choses dans les villes frontalières.

Les articles non essentiels entrent dans la catégorie des biens destinés à être vendus loin des zones frontalières et dans les marchés centraux d'Addis-Abeba, de Nairobi, de Djibouti, de Berbera et de Mogadishu. Les grands commerçants disposant d'argent frais et de gros camions ont en général une présence marquée dans le marché. Ils vendent à la fois des biens de première nécessité et des articles de luxe: produits alimentaires et vêtements, bétail, produits électroniques, médicaments et fournitures médicales à l'intention des personnes et des animaux, matériaux de construction, combustibles et pièces de rechange. Il ressort en général de la documentation que les

marchandises échangées dans le commerce informel transfrontière sont produites et consommées dans des pays voisins.

Le commerce dans la corne de l'Afrique illustre, à une échelle géographique beaucoup plus grande, le type de commerce qui découle de différences dans les économies politiques et des réglementations commerciales pour les activités de réexportation entre le Nigéria et ses voisins immédiats à l'est et au nord. Ces catégories d'opérateurs sont avancées et très organisées sur le plan des finances, des opérations, des transports, du stockage et des réseaux d'information. Ils ne résident pas le long des zones frontalières, mais dans les grandes agglomérations centrales. Ils réexportent le bétail à destination du Moyen-Orient et, à destination de l'Éthiopie, des produits électroniques, du riz, des articles de friperie et des vêtements neufs, des chaussures, des pièces de rechange, des médicaments et des biens manufacturés ainsi que d'autres articles accessoires importés de l'Asie.

Les grands opérateurs de commerce informel transfrontière financent les services de gardes de sécurité munis de téléphones par satellite. Ils utilisent leurs *wokils*, *delalas* ou *shirkas*, en collaborant en général avec des personnes connaissant les couloirs de transport locaux et mettent à profit leurs relations ethniques et claniques. Les types de marchandises échangés par le biais du commerce transfrontière, avec utilisation de porteurs, de moyens de transport (par exemple, les bicyclettes, les animaux ou les camions) et le concours de gardes de sécurité (Little, 2007; Umar, 2007; Mahmoud, 2003) sont énumérés dans le tableau 5.1 ci-dessous.

**Tableau 5.1**

***Biens échangés dans le cadre du commerce informel transfrontière entre l'Éthiopie et ses voisins***

Exportations de l'Éthiopie	Importations de l'Éthiopie
Bétail	Bétail (du Kenya)
Caprins et ovins	Caprins et ovins (du Kenya)
Chameaux	Chameaux (du Kenya)
Poulets et oeufs	Articles de friperie et vêtements neufs
Lait et beurre cru	Farine de maïs (du Kenya) Vestes en cuir usagées Farine de blé (de Djibouti et du Somaliland)
Grain de maïs et de sorgho	Vestes en cuir usagées
Farine de blé	Chaussures en toile usagées
Haricots et féveroles, lentilles et autres types de haricot	
Fruits et légumes	Riz (réexporté)
Teff et farine de teff	Produits alimentaires emballés et en conserve Sucre et thé (provenant d'ailleurs que du Soudan)

Exportations de l'Éthiopie	Importations de l'Éthiopie
Chat, café (à destination du Soudan, du Somaliland, de la Somalie et de Djibouti)	Huiles comestibles (réexportées)
Épices pour bière et liqueurs	Sucre (réexporté)
Épices	Jus et concentrés en bouteille
Draps de lit	Beurre en conserve (du Kenya)
Chaussures en cuir neuves	Produits cosmétiques (réexportés)
Sucre (à destination du Kenya)	Savon et poudre de lavage Cheveux artificiels
Eau potable (à destination de Moyale Kenya)	Verres et assiettes
Bois de chauffage et charbon de bois	Ustensiles de ménage
Fioul (à destination de Djibouti, du Somaliland et du Kenya)	Cigarettes et chichas
Débris métalliques (à destination du Kenya)	Chat (à destination de la zone de Dolo Ado du Kenya)
Ciment et matériaux de construction à destination du Sud- Soudan	Ferraille
Produits cosmétiques et électroniques (à destination du Soudan)	Articles en matières plastiques
Igname (à destination du Soudan)	Cirages
Cuir et peaux	Divers produits électroniques (provenant d'ailleurs que du Soudan)
Or et minéraux	Véhicules (de Djibouti, de la Somalie)
Aliments pour animaux	Motocycles (provenant d'ailleurs que du Soudan)
Bois	Armes et munitions
Monnaies locales et étrangères fausses et authentiques	Monnaies locales et étrangères fausses et authentiques

**Source:** Données provenant d'informateurs principaux (agents des douanes, administrateurs locaux, commerçants/opérateurs et tirées d'observations effectuées sur le terrain à Jijiga, Harar, Dire Dawa et Dewelle, ainsi que dans les villes de Shashmane, Awasa, Dilla et Moyale et celles communiquées par le Ministère de l'agriculture et du développement rural).

Les types et volumes de biens échangés le long des frontières et sur les itinéraires de commerce informel sont sujets à fluctuation en raison des rafles, des contrôles douaniers stricts, de l'évaluation de l'offre et de la demande intérieures, tout comme de fluctuations survenant au Moyen-Orient, en général dues à des contrôles vétérinaires en Arabie saoudite. Mais le type et la structure des biens échangés dans le commerce informel transfrontière demeurent relativement stables. C'est ainsi que, pendant un certain temps, le Kenya a commencé d'exporter du bétail vers l'Éthiopie, probablement parce que l'Arabie saoudite a interdit les importations de bétail du Kenya pour des raisons vétérinaires; toutefois, les exportations ont repris récemment de l'Éthiopie à destination du Kenya et vice-versa. Le couloir de Djibouti a été surclassé par le couloir de Hartishek à cause des contrôles douaniers stricts et des rafles fréquentes, pour être à nouveau surclassé par le couloir de Togo Wuchale (les deux avec le Somaliland).



## 5.6 Portée des flux commerciaux

Comme le cas de l'Éthiopie le démontre, les flux du commerce informel africain sont régis par les avantages comparatifs économiques entre les pays et en leur sein, entre zones de production excédentaire et déficitaire. Les pays africains dont les économies sont plus solides offrent de plus grandes possibilités commerciales pour les produits régionaux, situation renforcée par le tarif extérieur commun de l'UEMOA et les processus d'approbation en cours au sein de la CEDEAO.

C'est ainsi que dans la partie orientale de l'Afrique de l'Ouest a lieu l'une des formes les plus dynamiques de commerce informel entre les pays voisins que sont le Nigéria, le Bénin, le Niger, le Tchad, le Cameroun, le Togo, le Ghana et le Burkina Faso. Dans la partie centrale, ce sont principalement le Ghana et la Côte d'Ivoire qui sont les locomotives du commerce informel avec leurs voisins togolais, burkinabé, maliens, ghanéens et libériens. La partie occidentale a pour pôle le Sénégal, principal moteur du commerce transfrontière avec la Gambie, la Mauritanie, le Mali, la Guinée-Bissau et la Guinée.

Dans les quatre grands pays d'Afrique de l'Ouest que sont le Nigéria, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal, les plus importants flux du commerce informel concernent des biens manufacturés fabriqués localement ou importés du reste du monde. Ces flux se justifient par les différences de stade de développement économique entre pays et, comme dans le cas du commerce des produits pétroliers, par la nécessité de faire face aux faiblesses de l'offre dues à un secteur industriel naissant. Ce commerce transfrontière illustre également la dépendance des pays de l'intérieur de l'Afrique à l'égard des pays industrialisés. En effet, une forte portion de ces flux commerciaux provient de l'Asie et de l'Amérique du Sud, qui occupent une part croissante de marchés naguère dominés par l'Europe, laquelle était jadis le principal fournisseur de l'Afrique de l'Ouest. Les biens industriels entrant dans le commerce informel sont d'habitude des produits peu coûteux médiocrement mis au point. Ils correspondent au pouvoir d'achat des consommateurs de la région.

### 5.6.1 Flux commerciaux agroécologiques

Le mouvement des marchandises dans chaque pays découle des avantages comparatifs entre les producteurs de produits bruts et les centres urbains, par lesquels passent les biens importés et les biens industriels locaux destinés aux zones rurales. Des marchés ruraux aux centres de consommation urbains circulent des produits de zones agro-écologiques qui se complètent. Ainsi, les produits circulent entre les pays essentiellement céréaliers et les grandes zones de production de bétail du Sahel et de la savane sèche vers les zones homologues de la côte et de la savane semi-humide de Guinée, où prédominent les racines et les tubercules avec peu de ressources animales.

En conséquence, les principaux flux de produits bruts de l'Afrique de l'Ouest concernent les céréales et les produits légumineux: sorgho/mil, haricots et pois chiches qui quittent les zones sahéliennes du Nigéria, du Burkina Faso, du Sénégal, du Mali, de la Mauritanie et la savane sèche de Guinée, de Côte d'Ivoire, du Bénin et du Togo pour répondre à la demande des villes côtières, suivant en cela des transactions et des itinéraires commerciaux anciens non déclarés.

À part leur éloignement, les zones frontalières de la corne de l'Afrique sont caractérisées par des climats rudes et arides, une pluviométrie limitée, des conditions désertiques et semi-désertiques, des pénuries d'eau et de pâturages, de fréquentes sécheresses et de faibles densités de population. La survie dans de tels environnements dépend de la libre circulation à travers les frontières pour vendre des marchandises et des avoirs ainsi que de la capacité d'acheter des biens de première nécessité aux pays voisins. En Afrique de l'Est, faute d'autres activités économiques dans les zones frontalières reculées et isolées, le commerce informel transfrontière fournit des possibilités, notamment des activités génératrices de revenus au sein et en dehors des exploitations agricoles, pour de nombreux ménages, en particulier pour les pauvres, les jeunes et les femmes.

Sur la base de données obtenues au début de 2009 sur la corne de l'Afrique, il existe un consensus sur le fait que les emplois et les revenus, de même que la sécurité alimentaire, seraient réduits ou totalement éliminés dans les zones frontalières sans le commerce informel transfrontière. Selon les informateurs principaux, le recul des activités économiques le long des zones frontalières et Dire Dawa (Éthiopie) est dû aux mesures de contrôle qui restreignent ledit commerce le long de l'itinéraire Djibouti-Dire Dawa. Des emplois et des revenus ont été perdus, les disponibilités alimentaires réduites et les prix des produits alimentaires portés à des niveaux insupportables le long de ces zones frontalières. Il y a eu des plaintes analogues à Moyale, à la frontière de l'Éthiopie et du Kenya, apparemment à cause des mesures de restriction du commerce informel transfrontière. Les prix du bétail ont chuté, tandis que les prix des céréales alimentaires et d'autres produits vivriers ont augmenté. De ce fait, les termes de l'échange évalués en tant que revenu tiré des ventes de bétail pour acheter des céréales se sont effondrés. À titre d'exemple, le prix d'un taureau qui était de 1 000 birr auparavant est tombé à 600 birr, alors que le prix du maïs a triplé pour passer de 200 birr les 100 kg à 600 birr pour la même quantité.

Les commerçants recherchent constamment des débouchés supplémentaires pour les produits en excès, d'ordinaire le bétail et les céréales alimentaires, à de meilleurs prix, le produit de ces ventes servant à satisfaire les besoins essentiels pour la survie. C'est ainsi que l'Ouganda peut vendre sa production agricole excédentaire, des céréales et du poisson, au Kenya et en importer des biens manufacturés. L'Éthiopie arrive à écouler son bétail et ses autres produits agricoles en surplus au Kenya, à Djibouti et à la Somalie et à importer des biens manufacturés de ces pays ou en les faisant transiter

par ces pays à travers les frontières. Grâce à ces pratiques, les commerçants arrivent à stabiliser les approvisionnements alimentaires et les prix des produits vivriers, en rétablissant l'équilibre de la sécurité alimentaire, en particulier durant les conditions météorologiques telles que la sécheresse qui est fréquente le long des zones frontalières de la corne de l'Afrique.

Comme il a été constaté, le commerce informel transfrontière et d'autres formes de commerce contribuent à la sécurité alimentaire dans les zones frontalières déficitaires en produits céréaliers. Les revenus tirés des ventes de bétail et d'autres produits servent à acheter des céréales et d'autres produits vivriers de base à travers les frontières au profit de ménages se trouvant le long de la quasi-totalité des zones frontalières du Soudan, de l'Éthiopie ainsi que des zones frontalières Éthiopie/Djibouti, Éthiopie/Somalie et Éthiopie/Kenya, surtout pour les éleveurs qui occupent ces zones de la corne (Guvele et Lautze, 2000; Muchomba et Sharp, 2005) à la frontière Sud-Soudan/Nord-Kenya et Sud-Soudan/Nord-Ouganda. Il en va de même de la frontière entre l'Éthiopie et le Nord-Kenya (Teka *et al.*, 1999; Mahmoud, 2003); de la frontière entre le sud de la Somalie et le nord du Kenya (Little, 2000, 2006); de l'est de l'Éthiopie et du Somaliland (Umar, 2007) et de la frontière orientale de l'Éthiopie avec Djibouti (Teka et Azeze, 2002; Lawrence et Mohiddin, 2004). C'est ainsi que les commerçants de bétail qui vendent des animaux à travers les frontières retournent avec des chargements de grains et d'autres denrées alimentaires pour approvisionner les zones frontalières déficitaires en produits vivriers, en se servant probablement des mêmes camions qui transportent le bétail aux marchés (Umar, 2007, 2005). Umar dénomme cela commerce « courroie de transmission » à l'instar de la courroie transporteuse qui amène le bétail aux ports somaliens et importe les produits vivriers par les frontières en Éthiopie, reliant ce faisant les ports aux zones pastorales. Le commerce informel transfrontière facilite par ailleurs l'acquisition de l'aide alimentaire, en aidant les donateurs, les organismes de secours, les gouvernements et les commerçants agréés à acheminer les vivres par les frontières en vue de leur fourniture d'urgence à des pays voisins.

Le commerce informel de produits pétroliers a contribué à faire du Nigéria la principale puissance économique de l'Afrique de l'Ouest, avec plus de 2 millions de barils de pétrole par jour, et le sixième exportateur de pétrole brut du monde. Ces courants d'échanges non déclarés comblent les déficits de l'offre pour satisfaire la demande urbaine causés par la faiblesse des infrastructures et de l'équipement public de distribution dans les zones rurales. Les sociétés internationales (Total, Shell, BP et ESSO) préfèrent ne pas faire de commerce avec ces zones et les sociétés nationales de distribution sont incapables d'y travailler ou préfèrent ne pas y travailler. C'est pourquoi le commerce informel supplée aux faiblesses des pays ouest-africains et du continent dans son ensemble, lorsqu'il s'agit de distribuer des produits pétroliers.

Les crises politiques conjuguées à la faiblesse des administrations locales dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest ont favorisé de dangereux réseaux de production d'armes, de munitions et de drogues modernes et artisanales. Le commerce des armes est un créneau de plus en plus important du commerce informel clandestin. Ces flux diffus arment les zones rurales et les nombreux bandits qui braquent les banques, volent des individus et opèrent en voleurs de grand chemin. La prolifération du commerce transfrontière dénote des lacunes de la sécurité nationale. Bien qu'il ne soit pas possible de parler ici de façon explicite de commerce informel, ce trafic peut s'organiser en commerce informel d'armes. Les biens illicites et nuisibles concernés sont souvent dissimulés parmi des produits licites, ce qui fait que les autorités compétentes n'arrivent pas à détecter les transactions correspondantes qui ne sont pas enregistrées officiellement (Ellis et McGaffey, 1997).

## 5.7 Volumes du commerce

Il existe un vide statistique dans l'évaluation de l'économie informelle. Les méthodes d'évaluation sont diverses et dépendent de la disponibilité tant des sources que des données. Ces méthodes utilisent souvent des estimations provenant de sources anciennes, d'enquêtes plus ou moins récentes qui ne s'appliquent pas spécifiquement au secteur informel et encore moins au commerce informel ou d'enquêtes qui, tout en concernant le secteur informel, couvrent des zones géographiques ou des domaines sectoriels limités (Leenhardt, 2008). Les données secondaires et les documents sur le commerce informel transfrontière sont difficiles à obtenir, et ceux qui sont disponibles sont incomplets ou ne sont que des études de cas ayant trait aux exportations ou importations de certains produits et du bétail le long d'itinéraires spécifiques dans des pays donnés.

Néanmoins, le commerce intra-africain représenterait à peine 5,6 à 11% du volume total du commerce du continent (CEA, 2007). Parallèlement, des pays comme le Bénin, le Togo et la Gambie pratiquent un commerce informel avec leurs voisins immédiats à des niveaux qui dépassent de loin ce qu'indiquent les statistiques officielles. Le Bénin et le Nigéria illustrent l'écart entre la réalité et les données officielles: ces jours-ci, les importations du Bénin en provenance de son voisin placent ce dernier en tête de ses fournisseurs, devant la France; pourtant, un volume de moins de 3% et de seulement 1% entre 1993 et 1999 a été déclaré officiellement et enregistré (LARES, 1998, 1999).

Cependant, pour comprendre l'ampleur du commerce non enregistré, on peut considérer la proportion qui revient au secteur informel tout entier dans les économies nationales. En Afrique de l'Ouest, cette proportion varie entre 20% au Nigéria et 75% au Bénin. En 2006 et 2007, le Burkina Faso et le Mali ont échangé environ 4

millions d'ovins et de caprins et plus de 1,8 million de bovins principalement avec le Bénin, le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Le commerce de bétail, essentiellement non déclaré au Bénin selon les statistiques officielles de la Direction de l'élevage, se montait à 43 135 têtes importées et 92 179 exportées. Les enquêtes sur le terrain donnent une estimation de 204 756 bovins ayant fait l'objet de commerce dans les principaux marchés du Nord-Bénin (Parakou, Tchaourou, Nikki, Kalalé et Pèrèrè) et dont 57% sont exportés à destination du Nigéria et 70% importés du Burkina Faso et du Mali.

Toutefois, les méthodes du LARES mesurent directement des estimations observables des marchandises stockées dans les entrepôts et les dépôts dans les principaux marchés, les volumes pesés le long des principales routes vers les marchés périodiques, une estimation du volume des biens manufacturés sur la base de ce qui est disponible sur les étals des marchés et dans les rayons des magasins, ainsi que les chiffres de la consommation des ménages. Ces méthodes prennent du temps et coûtent cher. Il ressort de la documentation que, en dépit du caractère approximatif de la plupart des méthodes d'estimation, il ne faudrait pas sous-estimer l'importance du commerce informel. Ce commerce peut dépasser de loin le commerce officiel dans nombre de pays non exportateurs de minéraux.

Selon l'étude réalisée par Ackello *et al.* (1996), la valeur totale du commerce informel entre le Kenya et l'Ouganda était de 146 millions de dollars des États-Unis en 1994. Comme l'indique le tableau 5.2, le Kenya a importé de l'Ouganda des produits agricoles et des biens industriels pour une valeur de 56,7 millions et 5,4 millions de dollars respectivement, soit un total de 62,1 millions de dollars. Il a exporté en Ouganda pour 37 millions de dollars et 47,3 millions de dollars en produits agricoles et en biens industriels respectivement, soit un total de 84,3 millions de dollars. La balance commerciale totale pour cette période penchait en faveur du Kenya, bien que ce pays soit importateur net de produits agricoles, notamment de maïs, de sorgho, de fruits et de légumes et de poisson frais, mais exportateur net de produits manufacturés, notamment de farine de maïs et de blé, de bière, de confiseries, de lait et de sucre raffiné.

Dans les statistiques gouvernementales, la valeur totale moyenne de ce commerce en Afrique de l'Est est estimée à 93,4 millions de dollars pour les exportations du Kenya à destination de l'Ouganda et à 2,4 millions de dollars pour les importations en provenance de l'Ouganda entre 1984 et 1994, ce qui donne une moyenne annuelle totale de 96,3 millions de dollars. Une comparaison de la valeur du commerce total enregistré et de la valeur du commerce enregistré officiellement donnerait ainsi des valeurs totales du commerce non enregistré de plus de 150% de la valeur de la balance commerciale totale enregistrée officiellement (146 + 96,3).

**Tableau 5.2**

**Montant total du commerce non officiel pratiqué entre le Kenya et l'Ouganda en 1994, en millions de dollars des États-Unis**

Catégorie de produits	Importations	Exportations	Total
Produits agricoles	56,7	37,0	93,7
Biens industriels	5,4	47,3	52,7
Montant annuel total	62,1	84,3	146,4

**Source:** Commerce transfrontières non enregistré entre le Kenya et l'Ouganda. Implications pour la sécurité alimentaire (Ackello, Ogutu et P. Echessach, 1997).

Le Bureau de statistique ougandais a, par ailleurs, estimé que la valeur totale des exportations non déclarées/non enregistrées vers les voisins du pays s'établissait à plus de 200 millions de dollars, tandis que la valeur totale de ses importations en provenance de ses voisins était de 65 870 000 dollars en 2005 (voir tableau 5.3).

**Tableau 5.3**

**Montant estimatif des exportations et des importations effectuées par l'Ouganda avec ses voisins en 2005, selon la balance commerciale des pays (en milliers de dollars des États-Unis)**

Pays	Exportations	Importations	Commerce total	Balance commerciale
Kenya	107 042	44 214	151 256	62 828
RD Congo	73 964	19 550	93 513	54 414
Rwanda	7 340	681	8 021	6 659
Soudan	9 119	820	9 939	8 300
Tanzanie	2 842	607	3 449	2 235
Total	200 307	65 872	266 178	134 435

**Source:** Résultats de l'enquête sur le commerce informel transfrontières, Bureau de statistique ougandais (2006).

La valeur totale des exportations officielles/déclarées/enregistrées de l'Ouganda était de 810,9 millions de dollars, et celle de ses importations totales s'établissait à 2 054 millions de dollars en 2005. Ainsi, la valeur de ses exportations non enregistrées/non déclarées était de 24,7% de ses exportations officielles totales tandis que celle de ses importations non déclarées était de 3,2%.

Le commerce informel transfrontière est important en Afrique de l'Est et en Afrique australe. C'est ainsi qu'Ackello et Ogutu (1996) ont estimé que 30 000 à 60 000 tonnes de maïs étaient exportées sans être déclarées chaque année de la Zambie en République démocratique du Congo pour une valeur de 3 millions de kwacha zambiens. Une bonne partie du maïs dit « excédentaire » du Malawi au début des années 1980 venait du Mozambique et la Uganda Petroleum Dealers Association (1994) a estimé que 25% du fioul consommé en Ouganda était introduit clandestinement à

partir du Kenya, ce qui a fait perdre au Gouvernement ougandais environ 1,2 million de dollars, au titre des recettes fiscales annuelles.

Teka *et al.* (1999) ont estimé qu'environ 50 000 à 60 000 bovins étaient exportés chaque année sans être déclarés de l'Éthiopie à destination du Kenya. P. Little (2007) a déclaré que plus de 95% du commerce du bétail dans la corne de l'Afrique, notamment au Soudan, au Nord-Kenya, en Somalie, en Éthiopie, en Erythrée et à Djibouti, était effectué dans le cadre du commerce informel. « En fait, la quasi-totalité du commerce régional (plus de 95%) de bétail en Afrique de l'Est est pratiquée par des circuits non officiels<sup>2</sup>.

Une étude réalisée à l'initiative du Ministère de l'agriculture et du développement rural de l'Éthiopie (avril 2008) a débouché sur des estimations détaillées du volume et de la valeur des exportations non déclarées/illégales de l'Éthiopie à destination de ses voisins, notamment les sources, les itinéraires et la destination ainsi que les types de marchandises et de bétail. Le tableau 5.4 donne les estimations pour le bétail.

#### Tableau 5.4

**Chiffre estimatif du bétail exporté illégalement de l'Éthiopie au cours de neuf mois, 2007–2008<sup>3</sup>**

Types de bétail	Soudan	Djibouti	Somalie	Total
Nombre de bovins	169 000	73 000	109 000	351 000
Valeur en dollars E.-U. à raison de 221 dollars E.-U. par tête	37 349	16 133	24 089	77 571
Nombre de chameaux	2 071	7 000	6 000	15 071
Valeur en dollars E.-U. à raison de 302 dollars E.-U. par tête	625	2 114	1 812	4 551
Nombre d'ovins et de caprins	-	255 000	876 000	1 131 000
Valeur en dollars E.-U. à raison de 30 dollars E.-U. par tête	-	7 650	26 280	33 930
Total	37 974	25 898	52 181	116 052

**Source:** *Importations et exportations illégales, Ministère de l'agriculture et du développement rural, (2007) (Version en amharique, inédite)*

Le chiffre et la valeur des exportations non déclarées de bétail à destination du Kenya sont omis, cela ayant été considéré au moment de l'étude comme du commerce informel transfrontière dans le sens opposé. La même étude a estimé la quantité et la valeur des haricots, du café et du *chat*, par destination. Ainsi, environ 13 500 tonnes de haricot évaluées à 8,8 millions de dollars ont été exportées au Kenya par Moyale

2 Little, P.D., « Unofficial cross-border trade in Eastern Africa », p.3, document présenté à l'atelier de la FAO sur le thème « Staple Food Trade and Market Policy Option for Promoting in Eastern and Southern Africa », 1er et 2 mars 2007, FAO, p.3, Rome, Italie.

3 *Illegal Exports and Imports Draft Report* (inédit), Ministère de l'agriculture et du développement rural, avril 2008, p. 16.

sur huit mois en 2007 et 2008. (Un document interne du Ministère du commerce et de l'industrie indiquait que 10 à 15 tonnes de féverole étaient vendues par jour au Soudan par Metema/Gellabat, bien que la valeur n'ait pas été donnée.) De même, au moins 5 736 tonnes de *chat*, d'une valeur de 34,4 millions de dollars approximativement, ont été exportées à destination de Djibouti dans le cadre du commerce informel, alors que 1 848 tonnes, pour une valeur de 11 688 000 dollars, ont été de la même manière exportées à destination de la Somalie. De sorte que, au total, 7 584 tonnes de *chat*, évaluées à 41 980 000 dollars ont ainsi été exportées à destination de Djibouti et de la Somalie sans avoir été déclarées. Il n'est pas tenu compte ici de la qualité et de la valeur du *chat* exporté vers le Kenya par Moyale.

Environ 34 400 tonnes de café exportées sans être déclarées ont pris la destination du Soudan, de Djibouti et de la Somalie en 2007 et 2008 pendant 10 mois, pour une valeur de 65 360 000 dollars. Hormis ce qui précède, de grandes quantités de fioul sont exportées vers Djibouti, la Somalie et le Kenya par des circuits commerciaux non déclarés. L'étude du Ministère de l'agriculture et du développement rural a décrit des cas dans lesquels des marchandises introduites clandestinement avaient été confisquées. À titre d'exemple, 400 quintaux - *l'Éthiopie utilise cette mesure: 1 quintal équivaut à 100 kg* - de *teff* ont été saisis lors d'une tentative d'introduction clandestine en Érythrée par Humera, de même que 1 000 quintaux vers Djibouti par Galaffi et 750 quintaux par Dewelle. Selon l'étude, la quantité des exportations illégales que les services de la douane ont saisie est inférieure à 5% de la quantité totale sortie clandestinement.

## 5.8 Financement du commerce informel

Le commerce informel est financé par ses propres ressources et contributions et des prêts provenant de parents, amis et associés. Ces sources traditionnelles représentaient plus de 90% (Little *et al.*, 2001). Par ces temps modernes, ces sources se sont étendues aux institutions de microfinancement, aux ONG et aux banques. Cependant, les opérateurs préfèrent de loin leurs propres sources, qu'ils estiment moins restrictives. La seule contrainte est que les fonds peuvent ne pas être disponibles lorsqu'on en a besoin. Les « propres sources » et les arrangements mutuels traditionnels (*tontines*) sont plus flexibles et mieux adaptés à la corrélation entre revenu des ménages et revenu provenant du commerce. Les relations ethniques « fondées sur la confiance » peuvent également jouer un rôle important dans l'achat et la vente à crédit. Ces achats et ventes à crédit peuvent faire intervenir des prix portant implicitement intérêt, alors que les contributions et crédits venant des parents et des amis ne portent pas intérêt. Les ventes à crédit aux étrangers (importateurs) ont été pratiquées par le passé pour être cependant arrêtées en raison d'énormes défauts de paiement. Par moments, des fonds peuvent être arrangés grâce au partage des bénéfices après règlement des dépenses.



Les modes de financement modernes représentent des sources plus fiables offrant les montants nécessaires, même s'ils présentent aussi le risque, comme le perçoivent les opérateurs, de recours à la loi lorsque surgissent des problèmes.

Il est pratiquement impossible d'obtenir directement par ailleurs des prêts officiels. Très peu de banques sont implantées dans les zones frontalières reculées, des garanties acceptables ne sont pas disponibles dans les zones commerciales et les opérateurs non agréés ne remplissent pas les conditions pour bénéficier de prêts bancaires. (Teka *et al.*, 1999). Cependant, les grands opérateurs du commerce informel transfrontière peuvent obtenir des prêts bancaires plus aisément, puisqu'ils ont des licences pour d'autres activités et peuvent fournir des garanties acceptables venant de grandes villes. De cette manière, ils peuvent réorienter les crédits obtenus pour leurs autres activités vers le commerce informel transfrontière.

En règle générale, les grossistes travaillent avec des apprentis issus du cercle familial et avec d'autres associés qui constituent leur capital social. Les estimations disponibles en Afrique de l'Ouest révèlent que le fonds de roulement y oscille entre 500 000 francs CFA et 5 à 10 millions de francs CFA pour les biens non transformés. Le tableau 5.5 donne un récapitulatif du fonds de roulement et de commerce dans le commerce transfrontières de produits agricoles non transformés et de produits pétroliers dans le nord du Bénin.

**Tableau 5.5**

**Fonds de roulement dans le commerce informel de produits agricoles et de produits pétroliers dans le nord du Bénin**

Types d'acteurs	Fonds de roulement annuel en milliers de francs CFA		Chiffre d'affaires annuel moyen en milliers de francs CFA	
	Produits agricoles	Produits pétroliers	Produits agricoles	Produits pétroliers
Grossistes	500 – 5 000	9 600 – 61 440	72 165,5	48,840
Demi-grossistes, détaillants	150 – 400	8 736		33 176
Demi-grossistes, non-détaillants	150 – 400	8 736	9 967	14 414
Détaillants		4 320	5 812,5	7 776

**Source:** Yérima, 2008.

Les quantités en jeu varient de 156 à 1 500 tonnes de maïs, de sorgho et d'igname par an par grossiste au Bénin, et de 1 000 à plus de 1 500 tonnes au Nigéria, rien que pour les céréales, le maïs, le sorgho et le riz (Yérima, 2008).

Dans le cas de l'Éthiopie, les opérateurs du commerce informel transfrontière ne sont pas autorisés à ouvrir les lettres de crédit ni à acheter ou vendre des devises.

Ils peuvent seulement sortir du pays et y apporter des biens et du bétail pour des valeurs déterminées. En d'autres termes, ils sont autorisés à amener à l'extérieur des biens et du bétail à vendre de l'autre côté de la frontière et en utiliser le produit pour acheter des biens à importer. En revanche, les règles du COMESA permettent aux opérateurs du commerce informel transfrontière d'acheter et de vendre des devises. Les commerçants paient les droits de douane normaux et toutes les autres taxes sur les biens importés. Les prix de ces biens sont censés être révisés tous les trois mois dans le cas de l'Éthiopie. Les administrations régionales sont habilitées à superviser la gestion des activités relevant du commerce informel transfrontière en Éthiopie, en faisant rapport tous les trois mois. Toutefois, c'est seulement la région amhara qui communique des rapports sur le commerce informel transfrontière avec le Soudan, alors que la région somalie et la région de l'Oromiya ont cessé de présenter des rapports au motif que les opérateurs du commerce informel transfrontière agréés ont rendu leurs licences (voir plus bas la section sur les contraintes).

Le commerce transfrontière peut également être financé par les recettes d'exportation. Les grands opérateurs du commerce transfrontière en Afrique de l'Est ont recours à ce mode de financement croisé. Toutefois, si les recettes d'exportation ne servent pas immédiatement au financement croisé des importations, des liquidités sont transférées par l'intermédiaire d'« *awalla* » ou d'accords de transfert de fonds privés, d'ordinaire par le biais de communications ethniques fondées sur la confiance (téléphone, fax, courrier électronique) dont les frais sont inférieurs aux commissions bancaires. Ainsi est protégé le secret des transactions et des transferts en devises. Les transactions sont généralement financées en espèces, à quelques exceptions près, telles que le crédit pour les achats intérieurs basés sur les relations ethniques ou claniques. Dans certains cas, les espèces sont déposées auprès de grossistes qui ont des antennes aux frontières, pour collecte par les commerçants de bétail. Ces systèmes de transfert de fonds réduisent au minimum le risque de perte en espèces dans de tels environnements hostiles au profit des bandits et des agents de l'immigration et des douanes. L'encadré 5.1 contient des informations sur une étude de cas de ce mode de financement le long des frontières éthiopiennes, où les prix demandés sont en shillings kényens, en francs de Djibouti ou en shillings somaliens, en fonction de la destination des exportations et de la source des importations.

### Encadré 5.1

#### *Opérations de change non déclarées dans le commerce informel en Afrique de l'est*

En Éthiopie, dès qu'ils sont convenus dans les monnaies appropriées, les prix sont automatiquement convertis en birr aux taux du marché noir en vigueur. Les acheteurs comme les vendeurs, notamment les delalas (courtiers), ont des petites calculatrices à ces fins. Au moment de la présente étude, la valeur du birr au marché noir était inférieure à sa valeur au taux de change officiel. Par exemple, le taux de change officiel était 1 birr= 13 shillings kényens alors que le cours officiel était de 5-6 shillings kényens pour 1 birr. De même, les taux de change au marché noir du franc de Djibouti fluctuaient autour de 30% du taux officiel. Tous les informateurs principaux (opérateurs et administrateurs locaux) se plaignent que la valeur ou le pouvoir d'achat du birr s'effondre. Il en résulte sur le plan économique que les termes de l'échange sont défavorables à l'Éthiopie. Les valeurs à l'exportation dans le commerce informel transfrontière sont sensiblement inférieures à la valeur des importations. Cette situation correspond aux balances commerciales courantes –déficit important de la balance commerciale et pénurie de devises – dans le commerce extérieur officiel au niveau national en Éthiopie.

Les conclusions indiquent non seulement que le commerce informel transfrontière dans la corne de l'Afrique est défavorable à l'Éthiopie, mais aussi que, selon les responsables éthiopiens, il entraîne des pratiques commerciales déloyales pour trois raisons principales. Premièrement, les pays voisins achètent le bétail et d'autres produits dans leurs propres monnaies nationales non seulement pour leur propre consommation mais aussi essentiellement aux fins de la réexportation, afin de gagner des devises. Deuxièmement, le fioul est importé de l'Éthiopie dans les monnaies nationales des pays importateurs, alors que les produits pétroliers sont importés en Éthiopie en devises. Et troisièmement, les biens provenant de pays tiers (Dubai et Asie) sont importés en Éthiopie, en violation des principes du commerce informel transfrontière et des accords du COMESA.

## 5.9 Stratégies opérationnelles

La stratégie la plus courante que les opérateurs du commerce informel appliquent est la diversification. Les commerçants évitent la spécialisation au sens strict du terme, même si, lorsqu'il s'agit d'activités commerciales spécifiques, certains secteurs prédominent, pour ce qui est de la part totale dans les activités. Cette stratégie découle de la détention de fonds de roulement d'un montant élevé extrêmement instables et dont la disponibilité dépend des dépenses sociales et du ménage, ainsi que d'une répugnance à spéculer sur les niveaux souvent très élevés du risque inhérent au secteur informel.

Deux stratégies principales ont cours: la stratégie collective, avec sa tendance à ériger des obstacles à l'entrée, et les stratégies individuelles de concurrence. Celles-ci varient

selon les acteurs et les produits et sont fondées sur les relations mises au point pour entreprendre certaines actions collectives, telles que le règlement de conflits entre les acteurs et les institutions publiques et la protection contre la menace des concurrents et la clientèle étrangère, souvent bien organisée. Ces stratégies font corps avec la fraude fiscale. Pour garantir l'offre, des sources bénéficiant de plusieurs garanties sont nécessaires. Pour les distributeurs, les flux sont concentrés sur de grands marchés de consommateurs. La multiplicité des sources d'approvisionnement dressent les fournisseurs les uns contre les autres, tout en les rendant tributaires de sources de crédit qu'ils partagent.

Les associations de commerçants adoptent ces stratégies collectives pour obtenir ce que l'on peut décrire ici comme un « monopole collectif » : une position dominante sur les marchés, une réduction des coûts de transaction et une insertion plus efficace dans l'activité commerciale. Le but est de réaliser une puissante solidarité collective face aux vicissitudes de l'environnement. De telles associations peuvent énoncer des règles pour contrer la concurrence des commerçants de l'extérieur, grâce à leur position dominante. Les associations de commerçants de produits vivriers utilisent cette stratégie, en dressant des barrières pour empêcher les commerçants étrangers d'avoir accès aux marchés du ramassage. Ils exigent des commerçants étrangers qu'ils commandent les marchandises par l'intermédiaire de grossistes ou de demi-grossistes, ou, sinon, par le biais de ramasseurs. Les associations de producteurs de denrées agricoles se comportent ainsi pour régler les conflits interindividuels et interinstitutionnels. Les stratégies individuelles sont adoptées pour réduire le risque. Les acheteurs en vrac qui ne sont pas des transporteurs et les demi-grossistes travaillent simultanément avec deux ou trois types de produits, en fonction de l'opportunité ou des exigences du marché. Cela leur permet d'étaler le risque de perte et de réduction des marges bénéficiaires résultant de l'instabilité des prix et des phénomènes de substitution concernant plusieurs produits.

Outre la stratégie dominante de diversification commerciale, il y a ce que l'on peut qualifier de « commerce à crédit », qui est l'apanage des femmes. Le crédit commercial est de plus en plus courant pour les produits agricoles non transformés. Le contrat est de ce fait étendu pour y inclure des clauses verbales fondées sur la confiance entre commerçants de produits agricoles et producteurs de denrées agricoles qui n'arrivent pas en général à obtenir du crédit lorsqu'ils en ont besoin pendant la campagne agricole (Yérima, 1995). Les difficultés auxquelles sont confrontés les ménages, surtout dans les centres urbains, conduisent à ces ventes à crédit par les commerçants, qui évitent de prendre trop de risques ou de détenir des stocks chez les propriétaires de magasins. Les produits sont vendus à crédit et sont remboursables sur une période fixe. La confiance et la parole donnée constituent les seules garanties. Cependant, de plus en plus de commerçantes possèdent des carnets dans lesquels elles relèvent le nom des clients qui doivent de l'argent, le montant dû et le volume des biens vendus

à crédit. Ce sont les prix courants du marché qui s'appliquent. Ce type de commerce se poursuit jusqu'à ce que le produit soit ramassé ou que les producteurs et les ramasseurs soient obligés de s'en tenir aux conditions fixées par le payeur final dans la chaîne et non pas le client direct. Bien que les commerçants ne penchent pas pour cette forme de commerce, elle continue en raison du manque d'informations et de connaissances ainsi que d'un accès limité aux débouchés commerciaux. Néanmoins, elle représente moins de 2% du volume échangé sur les marchés.

## 5.10 Points forts, points faibles, possibilités et dangers du commerce informel

### 5.10.1 Points forts du commerce informel

Les points forts du commerce informel reposent sur plusieurs facteurs. Premièrement, les marchés périodiques sont souvent appariés avec les pôles commerciaux des zones voisines; deuxièmement, les acteurs ont une longue expérience de cette forme de commerce; troisièmement, les identités sociales et culturelles des populations commerçantes fournissent une base pour les activités de puissants marchands opérant à l'échelle transnationale, de réseaux nationaux et de microréseaux de zones frontalières voisines ainsi que de marchés périodiques nationaux; quatrièmement, le commerce informel crée des emplois; et cinquièmement, les commerçants peuvent appliquer des stratégies appropriées pour tirer parti des possibilités résultant des points faibles constatables dans les politiques commerciales et économiques.

Le commerce intérieur non déclaré crée des emplois, en particulier pour les femmes; approvisionne les zones reculées, insufflé de la souplesse aux transactions informelles, par opposition à la rigidité des contrats et des clauses juridiques modernes restreignant parmi les partenaires la motivation pour échanger et approvisionne l'appareil de distribution non officiel, de façon à combler les lacunes inhérentes aux politiques et aux stratégies nationales en matière d'accès à la sécurité alimentaire et à la santé. Le commerce informel de produits alimentaires fournit de multiples points de vente et des marchés secondaires dans les districts reculés, compensant ce faisant la faiblesse des circuits de distribution officiels. Dans la plupart des cas, le secteur informel crée un réseau de relations, de conventions et de règles plus efficaces que le secteur structuré (FAO, 2004). Enfin, le commerce informel repose sur une accumulation de pratiques ancestrales qui permettent aux commerçants, en particulier aux femmes, de s'adapter aux vicissitudes de leur environnement socioéconomique. Bien qu'il puisse ne pas y avoir de continuité évidente entre les anciens transporteurs de noix de kola et d'huile de palme et les commerçants du XXI<sup>e</sup> siècle, les caractéristiques intemporelles de villes du Ghana, du Togo, du Bénin ou du Yorubaland et les

traditions anciennes ont favorisé l'expansion des pratiques du commerce informel d'aujourd'hui (Cocqueroy-Vidrovitch, 1994).

Le potentiel du commerce intrarégional dépend, d'une part, du potentiel de la production régionale et des tendances principales dans les zones agroécologiques et, d'autre part, des perspectives offertes par l'offre et la demande. Le potentiel de production de l'Afrique s'appuie sur cinq éléments majeurs extrapolables à partir de données sur l'Afrique de l'Ouest: la diversité des écosystèmes; la disponibilité de terres et les systèmes de production; les ressources en eau et le potentiel d'irrigation; la mobilisation du potentiel de production; les conditions de la mobilisation de capitaux productifs.

Le continent africain comprend des écosystèmes extrêmement divers. Ce sont, en Afrique de l'Ouest, des zones côtières humides, des terres sèches septentrionales, le Sahel et le désert arides et les régions semi-humides de la région centrale du Soudan. Des racines et des tubercules sont produits le long des zones côtières, et l'Afrique de l'Ouest est l'un des greniers du monde pour ce qui est des cultures de rente (cacao, huile de palme, café, caoutchouc) et de maïs. La région centrale du Soudan est une zone de transition, considérée comme un « middle belt » où poussent des céréales sèches, des cultures oléagineuses (notamment le sésame, le karité et l'arachide), des noix de cajou et le coton. La plupart des itinéraires de migration agricole convergent dans les régions qui, avec le recul de la cécité des rivières, sont devenues utiles pour l'agriculture dans la zone commerciale. La périphérie du désert du Sahara offre les meilleures possibilités d'élevage et de production de céréales à croissance rapide et de céréales traditionnelles. La mise en valeur de vastes bassins hydroagricoles a facilité la sédentarisation des nomades et intensifié et diversifié le maraîchage. La diversité des écosystèmes permet de faire le commerce de produits sur la base de la complémentarité agroécologique, première étape vers l'intégration des marchés régionaux.

Selon les estimations de la FAO, l'Afrique de l'Ouest compte 236 millions d'hectares de terres arables, soit 1,04 hectare par travailleur agricole. Environ 24% de ces superficies sont cultivées chaque année. Bien qu'il y ait de grandes disparités dans la répartition des terres, il ne fait aucun doute que, compte tenu des immenses possibilités et de la diversité de la production, l'exploitation des terres offre des possibilités réelles d'expansion de l'agriculture et du commerce.

En ce qui concerne les ressources en eau, l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, à l'exception du Burkina Faso et du Cap-Vert, a davantage d'eau que les normes internationales minimales, qui sont de 1 700 m<sup>3</sup> par habitant, par an. Il existe des possibilités d'irrigation, qui varient toutefois de 0% au Cap-Vert à 26% au Nigéria, lequel a le potentiel le plus grand, suivi du Ghana avec 21%.

La mobilisation du potentiel de production est l'une des préoccupations d'ordre agricole de la CEDEAO. Les États membres ont, en commun, la détermination à renverser la tendance grâce à de meilleurs systèmes de production durables, à un équipement plus efficace et à des investissements sûrs dans l'agriculture.

Le mode actuel de mobilisation de capitaux productifs est inefficace et faible. Toutefois, les politiques régionales rejoignent les politiques nationales dans le souci de créer des cadres institutionnels, économiques et commerciaux favorables à l'investissement et d'améliorer la compétitivité et la productivité. La politique agricole régionale adoptée en 2005 promeut la facilitation des transports par le biais du développement des infrastructures; de réglementations uniformes simplifiées, de l'élimination des barrières commerciales qui résultent de pratiques abusives de fonctionnaires des douanes et de la police, de l'harmonisation de la politique budgétaire nationale et de la promotion des incitations fiscales, et de l'adaptation des régimes commerciaux externes aux conditions spécifiques de l'offre dans le secteur de l'agriculture. L'encadré 5.2 porte sur la possibilité d'augmenter l'offre et la demande en Afrique de l'Ouest.

### **Encadré 5.2.**

#### ***Demande future en Afrique de l'Ouest***

L'Afrique de l'Ouest est confrontée à deux phénomènes majeurs, étant donné les tendances et les hypothèses actuelles concernant l'espérance de vie et la mortalité. D'abord, une croissance annuelle moyenne de 2,6%, ce qui signifie le doublement de la population en 25 ans, avec d'importantes conséquences pour les niveaux de consommation. Et, ensuite, des taux d'urbanisation si accélérés que, d'ici à 2030, la population urbaine représentera 60% de la population totale (Blein et al., 2008). Le commerce structuré aussi bien que le commerce informel s'intensifieront tous les deux pour nourrir la population et équiper les villes. À mesure que les taux de mortalité diminuent, ces tendances peuvent atteindre le point cité par Blein et al.(2008): « De quelles politiques agricoles l'Afrique de l'Ouest a-t-elle besoin, et sur quelle base les politiques de production s'appuieront-elles, pour satisfaire le gros de la demande de vivres d'une population de 455 millions d'habitants, dont 261 à 273 millions habiteront les villes, une population dont la majorité vivra dans la pauvreté en 2007? »

#### **Perspectives en ce qui concerne l'autonomie d'approvisionnement**

En dépit des réserves que l'on peut exprimer au sujet des statistiques, l'Afrique de l'Ouest est en train de mieux exploiter sa capacité de production. En témoignent les taux d'augmentation de la production qui sont en général plus élevés que le taux régional de croissance de la population. L'enjeu sera d'augmenter le taux de croissance de la production à mesure que les pressions exercées par les habitations humaines sur les ressources naturelles s'intensifient.

### **5.10.2 Points faibles et obstacles au commerce informel**

Une analyse macroéconomique du commerce informel le considère comme un facteur de fragmentation des économies nationales, pas aisément saisi dans les agrégats considérés aux fins de la programmation nationale, en particulier au niveau de la comptabilité nationale. Les points faibles du commerce transfrontière sont résumés ci-dessous.

#### ***Manque de précision concernant le volume des transactions, caractère diffus des flux commerciaux et diversité des produits échangés.***

Au niveau national, les marchés périodiques, dont la plupart sont organisés dans des abris précaires, ne sont pas destinés à évaluer la circulation des marchandises sur une base durable et selon des normes acceptées. Bien que ces espaces de commerce accueillent souvent des milliers de personnes, ils manquent souvent d'infrastructures sanitaires et médicales et de services de sécurité adéquats. Les fournisseurs des marchés locaux, à savoir les opérateurs du commerce informel, souffrent du caractère saisonnier affectant la fourniture régulière de produits agricoles (FAO, 2004). Un exemple frappant vient de la corne de l'Afrique où le bétail destiné au commerce informel transfrontière est conduit par des pasteurs embauchés qui mélangent ces bêtes aux leurs pour des raisons de pâturage à proximité de points de franchissement de la frontière. Parfois, le bétail destiné au commerce informel transfrontière est conduit ou transporté en camion jusqu'aux marchés de bétail frontaliers tels que Moyale, Metema, Dolo Ado, Melka Suftu, Humera et d'autres marchés de bétail frontaliers reculés. Lorsque le bétail arrive, il traverse la frontière le même jour ou la même nuit, à quelques centaines de mètres ou de kilomètres des places financières, parfois par voie de négociations avec les agents des douanes ou d'autres fonctionnaires (Ministère de l'agriculture et du développement rural). De telles pratiques sont favorisées par l'absence de terrains d'accueil, de points d'eau et d'aliments pour animaux dans les marchés de bétail frontaliers.

En ce qui concerne les produits agricoles tels que les céréales et les légumineuses, l'activité du marché atteint son paroxysme après la récolte, pour écouler les excédents, payer les dettes et assurer d'autres obligations. Par ailleurs, la commercialisation du bétail a d'habitude lieu pendant la saison des pluies, parce que le bétail prend du poids en broutant l'herbe et le foin et en buvant de l'eau, ce qui permet de rechercher de bons prix, la disponibilité de nourriture et d'eau rendant par ailleurs le déplacement du bétail possible et moins ardu. Le bétail qui arrive au marché doit être vendu immédiatement, afin d'éviter qu'il ne perde du poids en attendant d'être vendu. Durant la sécheresse cependant, les éleveurs sont obligés de brader les



animaux à n'importe quel prix, parce qu'ils ont besoin d'argent liquide pour acheter des céréales et d'autres articles avant que les animaux meurent, ce qui est inéluctable. Dans de tels cas, un grand nombre d'animaux sont vendus lorsqu'ils sont maigres à des prix réduits, tandis que les prix des produits alimentaires grimpent. De fait, il y a plusieurs ONG et d'autres donateurs d'aide alimentaire, y compris des « programmes de mise en place de filets de sécurité » dans les zones. Mais selon les informateurs principaux, l'appui des organismes de secours alimentaire est marginal, et il s'ensuit que les communautés de pasteurs doivent satisfaire le gros de leurs besoins alimentaires en vendant leurs animaux (Teka *et al.*, 1999).

Le caractère saisonnier du commerce informel transfrontière se ressent aussi des flux de revenus périodiques provenant de la vente de denrées agricoles, des fêtes religieuses ainsi que du carême et de la fin du mois de carême. Par exemple, la demande intérieure culmine de décembre à février en raison des augmentations de la vente de café et d'autres produits agricoles dans les zones reculées telles que Gedio, Sidama, Guji et les zones est et ouest du Harar. Il s'agit de produits intérieurs et d'importations de produits vivriers, de vêtements, de chaussures et d'articles électroniques. Les niveaux des prix intérieurs et la demande de bétail et de produits de l'élevage, d'autres produits alimentaires, de vêtements, de chaussures, d'articles électroniques et d'autres produits culminent sur les marchés centraux, ce qui accroît le commerce informel transfrontière au début de septembre (pendant le Nouvel An éthiopien et la fête de *Meskel*) et lors des fêtes de Noël et de Pâques. De même, les prix et la demande de produits vivriers par les collectivités frontalières atteignent leur maximum pendant les mois de carême musulman, tandis que les prix et la demande de vêtements, d'articles électroniques et des vivres culminent pendant les fêtes musulmanes telles que l'Id et à la fin des mois de carême (Teka *et al.*, 1999).

En outre, des communications, des transports et un financement inadéquats (peu d'accès ou manque d'accès au crédit, manque d'accès aux banques des opérateurs qui ne peuvent pas produire de garanties ou de licences), ainsi que les problèmes de stockage et d'emballage des produits, créent des obstacles supplémentaires aux flux du commerce informel. Les fournisseurs ne détiennent pas de grands stocks de produits afin de réduire au minimum les coûts de stockage et le fonds de roulement. Il ressort d'observations sur les grandes villes commerciales frontalières d'Éthiopie (Moyale, Togo Wuchale et Matema/Gallabat) qu'un certain nombre de grandes résidences et d'entrepôts ont été construits au voisinage de la frontière ou à la frontière à seulement quelques centaines de mètres des points de contrôle de la douane. De grandes quantités de produits alimentaires nationaux, notamment des céréales, de la farine de blé et des haricots, sont transportées par camion jusqu'à ces villes frontière théoriquement pour les ravitailler. Au lieu de cela, les produits sont vendus de l'autre côté de la frontière de jour comme de nuit. Parfois, ils sont chargés dans des camions à partir de magasins résidentiels et d'entrepôts, supposément pour approvi-

sionner les zones rurales environnantes, mais sont transportés à travers la frontière, par la brousse après quelques kilomètres. De ce fait, il y a une ligne de démarcation entre le sous-secteur agricole des cultures de rente et celui des cultures vivrières. Le secteur agricole tout entier, y compris l'élevage, est davantage fragilisé par ces différents modes de fonctionnement qui ne peuvent pas répondre en permanence à la demande de consommation locale et régionale.

À une échelle plus grande, les opérateurs du commerce informel transfrontière qui vendent leurs produits d'exportation et d'importation sur la base de promesses organisent des ventes à terme, pendant que les marchandises sont toujours en transit sur les routes. À leur arrivée, les marchandises sont directement déchargées dans les entrepôts des acheteurs dans des villes telles que Jijiga, Harar, Dire Dawa, Adama, Awasa et Addis-Abeba. Les opérateurs – aussi bien des contrebandiers que des acheteurs des grandes villes – conçoivent des programmes de transport précis pour livrer les marchandises exportées et importées illégalement dans des entrepôts et zones de stockage appropriés.

### *Petits opérateurs par opposition aux grands commerçants et aux agents publics*

Le commerce informel transfrontière est une activité lucrative pour les grands commerçants et les groupes organisés prêts à prendre des risques pour profiter de la différence des prix, des goulets d'étranglement en matière de transport et des créneaux spécialisés. Ces commerçants ont la capacité financière et opérationnelle de s'enrichir rapidement par le biais de « remèdes miracles ». Le système néocorporatiste entre les commerçantes du Togo en Afrique de l'Ouest, qui régissait naguère les relations entre les grands vendeurs de textiles et les autorités politiques, semble tombé en désuétude. Dans le moyen et long terme, en dépit des efforts qu'elles déploient pour être les porte-parole légitimes d'autant d'autres commerçantes que possible, ces grandes commerçantes ne semblent plus capables de représenter les intérêts d'un groupe de femmes qui, dans leurs pratiques commerciales, sont devenues plus individualistes qu'homogènes.

Les petits opérateurs du commerce transfrontière continuent d'appliquer des pratiques hétérogènes. Ils évitent les lourdes taxes, les droits de douane et d'autres frais, notamment les pots-de-vin réclamés par les agents à la frontière. Ils s'efforcent également de réduire leurs coûts de transaction, en évitant les procédures et les réglementations bureaucratiques encombrantes et toutes les barrières non tarifaires. En ce qui concerne celles-ci, les quotas, les contrôles vétérinaires et sanitaires, les procédures et réglementations d'octroi de licences sont souvent l'objet de diffusion limitée ou sont trop compliquées pour les petits opérateurs du commerce informel transfrontière, qui sont souvent illettrés et incapables de les comprendre. Par ailleurs, les grands opérateurs sont mieux organisés et adoptent des règles convenues pour leur permet-

tre d'accroître collectivement leur part de marché. Il a été constaté que les règles et réglementations du COMESA n'étaient même pas diffusées auprès des opérateurs du commerce informel transfrontière. Bon nombre d'agents des douanes des frontières ne connaissent pas les réglementations du COMESA, y compris la liste des marchandises exonérées de droits de douane. Les anciens petits opérateurs agréés du commerce informel transfrontière ont précisé que le prix d'un paquet de soupe qu'ils importaient était de 158 birr, tandis que le prix chez un grand importateur revenait à 128 birr par paquet, après que les deux parties, venant d'aussi loin que Shashamane (500 kilomètres de la frontière), avaient acquitté les droits de douane. Cette situation est peut-être imputable au fait que les grands commerçants sont suffisamment bien informés pour négocier avec la douane au sujet des règles du COMESA.

On a déjà mentionné le caractère désuet de l'infrastructure frontalière pour stocker les marchandises ou s'occuper du bétail. Il y a également des difficultés à mettre en place des bureaux de douane et des marchés au bétail dans les zones frontalières reculées. En particulier, l'absence de services vétérinaires dans les zones pourvues de marchés au bétail et le long des itinéraires empruntés par les animaux accroît la mortalité du bétail et la perte de poids, selon les informateurs principaux. Cet état de choses est aggravé par le délabrement des réseaux de transport et de communication.

Le commerce structuré et le commerce informel se heurtent aux faiblesses et aux dysfonctionnements de l'administration publique, y compris l'abus de pouvoir. Le transport de biens périssables expose les commerçants au chantage des agents des douanes, des services sanitaires, de la police et des percepteurs de taxes locaux. Le risque de perdre des animaux ou de voir leurs marchandises saisies amène les transporteurs à payer pour qu'on laisse passer leurs véhicules. Leurs camions sont souvent vétustes et surchargés, n'ont pas subi les visites techniques ou ont une assurance expirée. C'est souvent très difficile d'obtenir des certificats d'origine pour exporter des produits agricoles. Nombre de commerçants doivent être classés comme professionnels pour être agréés, ce qui signifie se faire enregistrer par le Ministère du commerce. Les délais nécessaires pour que les produits en Afrique subsaharienne traversent les frontières passent pour être les plus longs du monde: 12 jours contre moins de quatre jours en Europe de l'Ouest, pour un coût annuel de 48 millions de dollars (Soko, 2006).

Mais ces obstacles ne sont pas seulement d'ordre administratif. L'offre aussi, par ses caractéristiques, peut être source de restrictions. Le caractère saisonnier détermine l'intensité des flux qui, de ce fait, ne peuvent plus être cernés simplement par le prix. Aussi le caractère saisonnier signifie-t-il que les produits agricoles non transformés rivalisent souvent avec les produits d'autres pays, selon qu'ils sont ou non de saison, et un pays peut être le seul fournisseur à un moment donné. Cela détermine la disponibilité de produits agricoles tels que les tomates, les oignons et les agrumes. L'offre est également restreinte par l'insuffisance de fonds et l'inadéquation des méthodes

modernes de paiement; les longs délais jouent sur les transferts de fonds et entravent les transactions.

Les restrictions de change obligent les opérateurs du commerce informel transfrontière à se procurer des devises pour des importations non déclarées/des biens introduits clandestinement ou pour le rapatriement de recettes à l'étranger. À titre d'exemple, les exportations de *chat* et de bétail sont encouragées par le Gouvernement éthiopien et ne sont pas frappées de droits ou de taxes à l'exportation, mais les commerçants préfèrent toujours de loin sortir clandestinement leurs marchandises pour garder toutes les devises gagnées, selon des entretiens avec les fonctionnaires des douanes.

En Afrique de l'Est, les politiques de libéralisation gouvernementales des années 80 et 90 visant à réorienter le commerce transfrontières non déclaré vers les circuits normaux ont échoué à cause de la surévaluation des monnaies, des quotas tarifaires à l'échelle des territoires, des droits élevés à l'importation pour soutenir les recettes publiques, de la distorsion des crédits, des sociétés commerciales d'État, des subventions propres à stabiliser les prix des produits intérieurs et de l'échec des États membres à mettre en œuvre les accords de libéralisation des échanges commerciaux du COMESA (Pederby, 2006). Les déséquilibres commerciaux entre les économies relativement fortes que sont le Nigéria, le Ghana, la Côte d'Ivoire, le Sénégal et les autres pays de l'Afrique de l'Ouest ont fait subir de lourdes pertes résultant du commerce informel transfrontière. Le Bénin, par exemple, aurait perdu entre 11 943 337 908 francs CFA et 24 174 175 643 francs CFA de recettes fiscales, soit une moyenne de 4% de son budget national entre 2000 et 2004, uniquement du fait du commerce informel de pétrole.

En amont, c'est la production qui détermine l'approvisionnement du marché dans une certaine mesure. Le financement de l'agriculture africaine a été synonyme de mainmise sur les exportations agricoles. Les programmes d'ajustement structurel ont contribué à éliminer les banques de développement agricole et à privatiser les instruments du secteur agricole et les mécanismes de financement. Producteurs et commerçants sont obligés de se tourner vers les institutions de microfinancement appliquant des taux d'intérêt élevés (Blein *et al.*, 2008). Les politiques foncières influent également sur la situation. À l'exception de la Côte d'Ivoire, où un plan de développement rural a facilité les investissements dans le secteur agricole et aidé les paysans, le régime foncier est une affaire précaire en Afrique de l'Ouest. Dans des pays tels que le Bénin, cela entraîne l'insécurité alimentaire et la sous-production, car la production dépend des superficies cultivées. De ce fait, toutes les réformes en cours sont compliquées, en ce sens qu'elles tentent de combiner droit coutumier et droit moderne.

En Afrique de l'Ouest, les cultures de rente orientent l'évolution dans le secteur du commerce informel. À part le Nigéria, qui a axé ses efforts sur les produits alimentaires durant le premier programme d'ajustement structurel en 1986, mais qui a pâti des stratégies adoptées par ses voisins immédiats sur la base d'importations et de réexportations massives, les secteurs continuent d'être organisés pour l'exportation de produits tels que le cacao, le café, le coton et l'arachide.

Concernant la demande, la qualité d'un produit détermine les habitudes d'achat, souvent au détriment des facteurs pécuniaires. Un effondrement du prix d'un produit, qui est réputé être de piètre qualité, n'entraîne pas un accroissement de la demande. C'est pourquoi certains commerçants adoptent un comportement opportuniste et combinent des marchandises de piètre qualité avec d'autres de meilleure qualité. Cette pratique est monnaie courante dans le commerce du maïs et des huiles végétales.

Dans certains endroits, tels que le Bénin, les produits agricoles ne peuvent entrer sur le marché, parce que les associations de commerçants empêchent leurs homologues étrangers d'acheter directement aux producteurs ou à ceux qui transforment localement. Les restrictions et l'interdiction concernant l'exportation du bétail à destination de l'Arabie saoudite ont été fréquentes pour des raisons vétérinaires, ce qui a déprimé les prix et créé des difficultés aux éleveurs, en particulier en période de sécheresse. Ces derniers sont parfois obligés de vendre leurs animaux lorsque le poids et le prix de ceux-ci sont bas, afin de payer des vivres, autant de facteurs qui entraînent la détérioration des termes de l'échange (Little, 2001; Azez *et al.*, 2002).

Des normes physiques sont souvent imposées qui semblent avoir pour but d'entraver le commerce par les circuits officiels ou non. Un cas d'espèce est l'introduction de normes d'emballage: bouteilles d'huile d'une capacité de quatre litres au minimum au Nigéria et matériaux pour la fabrication de produits tels que les ustensiles de cuisine en aluminium au Burkina Faso (Faivre-Dupaigre *et al.*, 2008). On a également constaté que les efforts déployés par les gouvernements pour tirer parti de la Loi des États-Unis en faveur de la croissance et des opportunités de l'Afrique et du programme « Tout sauf les armes » tendaient à ignorer le commerce d'exportation potentiel avec les pays africains voisins dans le cadre du commerce informel transfrontière.

### 5.10.3 Possibilités

En dépit de ces obstacles et faiblesses, les possibilités du commerce informel sont considérables et identiques à celles du commerce officiel. La taille des marchés régionaux est la possibilité la plus évidente. C'est ainsi qu'en Afrique de l'Ouest il y avait 78 millions de consommateurs en 1960. En 2005, il y en avait 265 millions et les

projections démographiques indiquent 455 à 485 millions en 2030. Une proportion de 57 à 60% de la population vivra alors dans les villes (Blein, 2008). Cette évolution démographique, rendra les populations rurales minoritaires, aura un effet considérable sur le développement du commerce informel, en raison des débouchés potentiels des disponibilités alimentaires et de la distribution des produits vivriers durant les crises économiques (FAO, 2004).

La deuxième possibilité est l'adoption du tarif extérieur commun, à partir des trois zones de libre-échange déjà partiellement en place dans certains pays. Les données de la CEDEAO, où au cours des 25 dernières années la population de la région a doublé pour passer de 132 millions en 1980 à 265 millions en 2005, indiquent que la production vivrière a augmenté de 322% pour faire face aux besoins en nourriture. La production de légumineuses a progressé de 345% et de grandes quantités sont commercialisées, en particulier le niébé, tout comme les fruits et légumes, dont la production a augmenté de 230% (Blein, 2008). La production animale n'a pas été en reste: la production d'œufs a progressé de 266%, celle de viande et de poulets de 215%, celle de ruminants de 158%, même si la production laitière, avec un taux de croissance de 1,6%, laisse apparaître une faible baisse de l'offre intérieure (Blein, 2008). Ces tendances se renforceront au cours des 20 prochaines années, même sans une augmentation correspondante des rendements. Les politiques agricoles communes et les réglementations communautaires qui encouragent la libre circulation des biens et des personnes créent des conditions propices à une amélioration de la mobilisation et de la distribution de l'offre régionale. Cet état de choses aurait un effet positif sur le commerce intrarégional, en particulier si les politiques commerciales sont appliquées de manière efficace et notamment lorsque les grands projets en matière d'infrastructure et de communication seront achevés.

#### **5.10.4 Dangers**

La capacité d'adaptation du secteur informel aux crises économiques fait qu'il est difficile d'identifier les dangers qui le guettent. Cela dit, deux aspects peuvent représenter un danger pour le commerce informel. En premier lieu, les goulets d'étranglement provoqués par la détérioration des systèmes d'appui aux échanges commerciaux, à savoir les infrastructures des communications et des transports, et, en second lieu, la vive concurrence exercée par les produits de contrefaçon de l'extérieur de la région, qui mine la production locale et débouche sur le commerce de produits importés de qualité douteuse et dangereuse. Lorsque les infrastructures sont limitées et dans un état de délabrement, le mouvement des produits vers les centres urbains est restreint. Aussi l'offre de marchandises pour le commerce peut-elle tarir. L'apparition d'oligopoles et de cartels commerciaux est encouragée par l'exiguïté des marchés agricoles, tendance qui peut entraîner une exclusion des petits paysans.

Les tentatives institutionnelles faites pour officialiser le commerce par des politiques de libéralisation, couramment adoptées dans les années 1980 et 1990, ne sont pas venues à bout des distorsions créées par la surévaluation des monnaies, les contingents tarifaires et les droits à l'importation élevés. Du fait de l'échec des États membres à appliquer les règles et réglementations communautaires, dans la région du COMESA par exemple, les petits opérateurs du commerce informel ont rendu leurs licences parce que les droits de douane, les taxes et les prélèvements mettent à mal leur compétitivité.

## 5.11 Recommandations pour stimuler le commerce intra-africain

Compte tenu de ces points forts, points faibles, possibilités et dangers, la quatrième édition de *l'État de l'intégration régionale en Afrique* recommande quatre mesures pour le commerce intra-africain: premièrement, les communautés économiques régionales (CEDEAO, SADC, CEEAC/CEMAC et COMESA) devraient adopter des politiques commerciales cohérentes; deuxièmement, les produits régionaux devraient être développés; troisièmement, les communications et la structure des marchés doivent être améliorées; enfin, quatrièmement, les acteurs locaux doivent être associés à la conception et à la mise en œuvre de mesures tendant à faciliter les flux commerciaux aux niveaux national et régional.

Les communautés économiques africaines se heurtent à l'énorme difficulté qu'est le manque de politiques commerciales pouvant permettre de juguler la fragmentation causée par la multiplicité des politiques commerciales, fiscales et monétaires, laquelle entrave les flux commerciaux et relègue une partie du commerce officiel au secteur informel. Il convient d'accélérer la réalisation d'une union douanière par l'adoption d'un TEC qui accorde des préférences aux produits bruts et aux produits transformés sur place. Le Traité d'Abuja trace la voie menant à un accroissement de la dimension officielle du commerce intra-africain. Nous devons insister pour l'adoption de TEC, les avantages et inconvénients des réformes fiscales nécessaires ayant été bien documentés dans les rapports de l'UEMOA, de la CEDEAO et du COMESA. Nous soulignons à nouveau la nécessité de réduire les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce, de faciliter la circulation physique des biens et d'adapter les aspects fiscaux de la comptabilité aux exigences du commerce informel.

### **5.11.1 Harmonisation des politiques commerciales**

On ne saurait imputer entièrement les points faibles du commerce intra-africain à l'absence de réglementations ou à l'insuffisance des règles. Les asymétries de l'information entre ceux qui sont responsables de l'application des lois et ceux qui doivent s'y conformer provoquent les nombreuses contraintes techniques et administratives mentionnées plus haut. Pour résoudre le problème, nous devons prendre les mesures suivantes: concevoir des règles fiscales transparentes accessibles aux opérateurs; faire connaître aux opérateurs la lettre de la loi et comment l'appliquer; diffuser les textes communautaires et les règles intérieures ayant trait au commerce; promouvoir le plaidoyer et exercer des pressions pour une application efficace des textes législatifs ainsi que des règles et réglementations; mettre en place des systèmes électroniques de suivi et d'information sur le commerce; enfin, promouvoir l'accès au financement (USAID/Agrobusiness and Trade Promotion (ATP), 2008).

### **5.11.2 Intensification de l'intégration des marchés régionaux**

Au-delà des considérations relatives aux politiques commerciales partagées, le commerce intra-africain exige davantage de valeur ajoutée pour les produits bruts par le biais de chaînes plus fortes de production de valeur ajoutée. Cela passe par la production, la transformation et la commercialisation. Alors les règles et réglementations ainsi que les dispositions opérationnelles figurant dans les textes communautaires ayant trait au commerce nous guideront clairement dans la formulation de spécifications communes, dans le domaine de la qualité des produits de même que des stratégies globales aux fins d'une amélioration de la production. On parviendra à cela en normalisant les domaines de la transformation, du stockage et du transport des produits et en formulant les spécifications nécessaires pour garantir la traçabilité des produits.

La transformation des produits primaires exige également de meilleurs contrôles de qualité et l'équipement approprié pour tester la qualité et faire en sorte de satisfaire aux normes. Cela signifie aussi développer les marchés locaux et régionaux, renforcer le marché du secteur privé en train de se mettre en place. Cela crée par ailleurs des emplois, cette création bénéficiant de trois facteurs d'incitation: la mise en œuvre d'une politique agricole volontariste, la réforme des règles internationales du commerce et la promotion du commerce régional (Soulé, 2008).



### **5.11.3 Amélioration des communications et de la structure des marchés**

Un grand obstacle au commerce intra-africain est l'inadéquation de son infrastructure des communications. Les zones frontalières ont souvent un réseau routier dense conduisant aux marchés périodiques. Cela atteste la vitalité des échanges et l'intégration au niveau local.

Une possibilité s'offre aux États d'adopter une politique volontariste, s'agissant d'investir dans les infrastructures, notamment les routes rurales et les routes de desserte, qui permettent de transporter les produits vers les marchés, les ports, les routes et les nœuds ferroviaires.

L'épineux problème du stockage peut être résolu par un système d'entrepôts homologués respectant des normes de stockage et de conservation jusqu'à ce que les conditions du marché se prêtent à l'enlèvement des stocks. Le producteur reçoit un prêt d'une institution de financement avant le stockage et rembourse plus tard. Un agent de l'institution de financement serait responsable du recouvrement de la dette, une fois que le secteur rentable pour la vente des biens aura été trouvé. Si les commerçants n'arrivent pas à vendre tout leur stock, la disponibilité d'installations de stockage contribuera à réduire les pertes.

Les progrès technologiques conduisent à une nouvelle interprétation du proverbe « Le temps, c'est de l'argent », qui modifie les habitudes commerciales. Outil essentiel, le téléphone mobile communique efficacement les informations commerciales. Les politiques régionales du secteur des télécommunications visent à étendre la couverture plutôt qu'à promouvoir des cercles concentriques autour des centres urbains. Les lacunes actuelles de la téléphonie dans les zones rurales sont en cours de correction. Tout comme les routes laissent présager le développement, le Système mondial de communications mobiles (GSM) peut améliorer l'efficacité des échanges commerciaux. C'est un puissant outil de solidarité familiale, d'alerte rapide et de suivi stratégique.

### **5.11.4 Participation des opérateurs du commerce informel**

Les barrières commerciales peuvent être levées, si sont pris en compte les obstacles à l'approvisionnement: les limites à l'entrée des produits africains sur les marchés, l'égalité d'accès aux ressources et aux services, la capacité de négocier entre partenaires, l'accès au crédit et à la formation à son utilisation et les connaissances concernant les normes de la part de tous les acteurs impliqués. Une mesure importante consisterait à organiser les relations entre commerçants et producteurs afin d'améliorer l'offre. La

croissance du commerce dépend de la croissance de la production de biens. La promotion des mécanismes incitatifs pourrait augmenter la production locale et consolider les relations bâties sur la confiance entre commerçants et producteurs, sur la base de spécifications rigoureuses et simples adaptées à des conditions de production réelles. Les contrats de production qui lient certains commerçants et producteurs de denrées agricoles témoignent de la possibilité de moderniser ces formes de coordination entre le domaine de la production et celui de la commercialisation. Promouvoir les confédérations interprofessionnelles des secteurs des produits primaires dans le commerce régional peut conduire à l'amélioration des relations entre opérateurs du commerce intra-africain.

En dernière analyse, l'association des acteurs à la facilitation du commerce pourrait améliorer les relations entre les institutions publiques nationales et les institutions régionales, d'une part, et les organisations de producteurs, ceux qui assurent la transformation et les commerçants, d'autre part; renforcer les partenariats public-privé; assurer une corrélation entre le services de sécurité, les fonctionnaires des douanes, les organismes de promotion des exportations et les institutions de financement décentralisé responsables de l'organisation du crédit de commercialisation en prenant en compte les besoins divers des acteurs et responsables élus.

Tous les services des secteurs public et privé liés au commerce, y compris les ONG, ont des qualifications spéciales à partager avec les opérateurs; c'est pourquoi, loin d'être seulement l'affaire des institutions centrales, nationales et communautaires, le commerce intra-africain est une préoccupation commune. Les confédérations et les réseaux régionaux de paysans et d'organisations commerciales pourraient mener à une politique agricole participative, un commerce communautaire se prêtant à la minimisation des conflits et permettant de relever les défis de la croissance économique en Afrique.

## 5.12 Conclusions et recommandations

Le commerce informel africain, ne peut, quelle que soit la région concernée, continuer d'apparaître pour les institutions nationales et communautaires de la CEDEAO, de l'UEMOA et du COMESA, eu égard en particulier aux politiques économiques et commerciales telles que définies par North (1990), comme une anomalie structurelle qui empêche la croissance et affaiblit les économies modernes.

Qu'il soit transfrontière ou intérieur, le commerce informel demeure le mode de commerce le mieux adapté, du point de vue de l'efficacité sociale, pour la distribution des biens afin de faire face aux besoins divers en matière de consommation en Afrique. En dépit de ses limites, ce commerce vient à bout de l'enclavement des

économies et de l'inadéquation de l'infrastructure des communications, des lacunes dans la fourniture de services collectifs, des contradictions dans les règles et réglementations nationales et communautaires, des multiples crises économiques et des conséquences des guerres fratricides, ce en vue d'approvisionner les populations diverses du continent.

Les systèmes actuels de distribution de produits de base aux hameaux les plus éloignés et le long des frontières africaines peuvent-ils fonctionner sans le commerce informel? Vu sous cet angle, le secteur informel ne saurait être considéré comme un virus qui s'attaque à l'activité économique officielle; au contraire, il forme un continuum ne subissant pas les contraintes strictes, une réponse aux insuffisances du commerce officiel. Il insuffle de la vie au commerce officiel, même s'il tire bénéfice parfois de la concurrence déloyale. C'est une expression classique du type de socialisation des échanges où les règles comptables et les rapports coûts-avantages du point de vue financier ne s'appliquent pas toujours. Et, en conséquence, il réussit à utiliser les ressources quelque peu inefficacement, mais de façon satisfaisante.

Par conséquent, dans toute l'Afrique, le secteur informel assure la plus grande part de la collecte et de la distribution de marchandises par les circuits qui quadrillent le continent. C'est la base du développement régional de territoires nationaux et il ajoute de la valeur aux produits bruts. Contrairement à l'opinion courante, ces dernières années, l'Afrique de l'Ouest fait montre de progrès réels dans la production agricole, qu'il est possible de développer à un rythme beaucoup plus rapide que celui de la croissance de la population, estimée entre 455 millions et 485 millions d'habitants en 2030.

Il a été démontré dans l'étude de cas réalisée dans la corne de l'Afrique et l'Éthiopie, en particulier, comment les opérateurs du commerce informel transfrontières en Afrique de l'Est, souvent non enregistrés et considérés comme illégaux, allant des petits importateurs et exportateurs aux grands opérateurs des marchés centraux nationaux, contribuent à la sécurité alimentaire et à la stabilisation des prix des denrées alimentaires, notamment en période de fluctuation des conditions météorologiques. Ces opérateurs rencontrent des problèmes complexes, notamment les suivants:

- Le risque de voir leurs marchandises et leurs devises confisquées, s'ils sont pris;
- Le harcèlement par les agents des douanes;
- Les barrages routiers et les longs délais pour le chargement et le déchargement des marchandises;
- Les longues formalités douanières;
- Le harcèlement sexuel ou les fouilles;
- Le manque d'hébergement;

- Le paiement forcé de pots-de-vin aux douaniers et aux agents chargés de contrôler les frontières;
- Le manque de crédit bancaire;
- Les risques liés à la sécurité que font courir les voleurs et les bandits, et les conflits et les fermetures fréquentes des frontières; enfin,
- Le risque de maladies du bétail et d'interdiction de l'exporter.

Outre ces problèmes, du fait de balances commerciales défavorables et de pratiques commerciales déloyales, les pays voisins sont réticents s'agissant de la coopération et de la coordination en matière de commerce informel transfrontière dans la corne de l'Afrique.

Les opérateurs authentiques du commerce informel transfrontière sont le plus souvent des entreprises ou des individus. Ils consentent en général à se faire enregistrer pour pratiquer le commerce transfrontière en payant des droits et des taxes raisonnables. Cependant, ils doivent souvent rivaliser à des conditions défavorables avec les grands opérateurs du commerce informel transfrontière, dont les principaux objectifs sont d'exporter illégalement des biens et du bétail en grandes quantités pour gagner ainsi des devises leur permettant d'introduire clandestinement des marchandises sans payer ni droits ni taxes. Lorsqu'il s'agit des grands opérateurs, les politiques et mesures administratives actuellement mises en œuvre pour contrôler et freiner le commerce transfrontière illégal sont moins efficaces, portent des coups sérieux aux petits opérateurs authentiques et privent les collectivités frontalières de leurs moyens de subsistance.

Les politiques agricoles communes de l'UEMOA, de la CEDEAO et du COMESA, pour ne mentionner que ces trois CER, contiennent des instruments propres à améliorer l'offre. Pour atteindre les objectifs déclarés dans ces politiques, ainsi que ceux liés à la croissance du commerce intrarégional et à la croissance intra-africaine en particulier, il convient de prendre les mesures suivantes:

- Les droits de douane et les taxes sur les biens de première nécessité ainsi que les barrières tarifaires et non tarifaires doivent être diminués grâce à un meilleur recouvrement des impôts. Cela englobe la collecte des taxes de développement local, le recouvrement aux barrages routiers, la confiscation de marchandises et le harcèlement des commerçants transfrontaliers, en particulier les femmes;
- Les procédures administratives et d'enregistrement doivent être améliorées, notamment en octroyant des licences aux petits opérateurs authentiques du commerce transfrontière. Cela englobe la diffusion des règles et réglementations auprès des agents des douanes et des opérateurs basés aux frontières. Il suffira d'appliquer plus efficacement les réglementations économiques

communautaires aux procédures douanières pour éliminer éventuellement certains droits de douane et taxes, ainsi qu'il est stipulé dans les accords;

- Il faudrait ajouter de la valeur aux produits par des améliorations techniques et le financement de la chaîne de production de valeur pour les produits à fort potentiel. Des révisions régulières et une plus grande souplesse concernant les listes de marchandises à échanger ainsi que la tolérance pour ce qui est des distances autorisées pour le commerce transfrontière et qui seraient déterminées par des facteurs économiques plutôt que par des règles administratives permettraient aux commerçants de réagir plus rapidement à l'évolution de la situation;
- La gouvernance doit être améliorée grâce à une rémunération adéquate et à des mesures disciplinaires strictes tendant à réduire la corruption des agents des douanes, des administrateurs locaux et des milices. Une attention particulière devrait être accordée au cas des grands opérateurs du commerce informel transfrontière qui résident souvent dans les capitales et mènent les activités par l'intermédiaire d'agents, de courtiers et de partenaires locaux. Les rafles au hasard effectuées par le passé n'ont pas été couronnées de succès, les agents corrompus ayant pu rapidement se remettre en selle. Il faut inclure dans les nouvelles politiques des campagnes tendant à sensibiliser davantage, à mettre en place des mesures d'incitation et en tenir compte dans les perspectives de développement futur, parallèlement à des engagements politiques et administratifs conçus pour éliminer les opérateurs illégaux;
- Il faudrait améliorer l'appui au commerce, notamment l'infrastructure des communications et les installations de stockage. Une infrastructure devrait être disponible pour le commerce transfrontière aux points de franchissement importants des frontières. Il s'agit des routes et des moyens de transport, des terrains d'accueil du bétail, des communications sur les marchés, du stockage et des postes frontière. Les banques aux zones frontalières devraient accorder des prêts et prévoir des transactions en devises en faveur des opérateurs du commerce transfrontière;
- Les organisations professionnelles et interprofessionnelles des chaînes de production de valeur des produits, les services techniques du secteur commercial public, les élus locaux, les ONG et les services de sécurité publics, notamment la police et la douane, devraient être associés aux processus d'élaboration de la politique agricole, commerciale et industrielle;
- Les flux commerciaux devraient être contrôlés, y compris la question du commerce transfrontière et inscrits à l'ordre du jour des réunions bilatérales trimestrielles, semestrielles et annuelles entre pays. À titre d'exemple, il existe des réunions bilatérales périodiques entre l'Éthiopie et le Soudan, l'Éthiopie et Djibouti et l'Éthiopie et le Kenya, mais l'ordre du jour de ces réunions tend à être dominé par les questions de sécurité et non par le com-

merce frontalier, selon des informateurs principaux. La participation à ces réunions devrait être étendue aux administrateurs et aux agents des douanes des zones frontalières concernées;

- Il faudrait promouvoir le développement économique et social, en particulier dans les zones frontalières reculées et isolées, et faciliter la distribution et la commercialisation des produits locaux aux zones frontalières afin qu'ils y soient compétitifs.

De surcroît, il y a lieu d'étudier certaines idées de recherche en matière de développement du commerce intrarégional et du commerce intra-africain, afin de mettre au point des politiques plus dynamiques et plus fonctionnelles que les politiques actuelles. Cinq axes de recherche sur ce plan sont: le rôle de la mondialisation dans la structuration du commerce informel africain; les effets potentiels de la mise en place d'une union douanière sur le commerce informel; l'évaluation de l'impact réel de la sensibilisation sur l'accroissement des flux commerciaux intracommunautaires; l'évaluation de la contribution du commerce informel transfrontière à l'amélioration des conditions de vie des femmes; enfin, puisqu'aucune entreprise ni activité informelle ne fonctionne en vase clos, l'évaluation des liens existant entre le commerce informel et les activités commerciales du secteur structuré.

# Annexes

## Annexe 5.1

### SH 4 - Liste des produits bruts entrant dans le commerce informel en Afrique de l'Ouest

Code du SH	Désignation des produits
0101	Chevaux, ânes, mulets et bardots, vivants
0102	Animaux vivants de l'espèce bovine
0103	Animaux vivants de l'espèce porcine
0104	Animaux vivants des espèces ovine ou caprine
0105	Coqs, poules, canards, oies, dindons, dindes et pintades, vivants, des espèces domestiques
0106	Animaux vivants (à l'exclusion de ceux des espèces chevaline, asine, mulassière, bovine, porcine, ovine, caprine, des volailles, poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques et des cultures de micro-organismes, etc.)
0201	Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées.
0203	Viandes des animaux de l'espèce porcine, fraîches, réfrigérées ou congelées.
0204	Viandes des animaux des espèces ovine ou caprine, fraîches, réfrigérées ou congelées.
0205	Viandes des animaux des espèces chevaline, asine ou mulassière, fraîches, réfrigérées ou congelées.
0206	Abats comestibles des animaux des espèces bovine, porcine, ovine, caprine, chevaline, asine ou mulassière, frais, réfrigérés ou congelés.
0302	Poissons frais ou réfrigérés, à l'exception des filets de poissons et autre chair de poissons du n° 0304.
0304	Filets de poissons et autre chair de poissons (même hachée), frais, réfrigérés ou congelés.
0305	Poissons séchés, salés ou en saumure; poissons fumés, même cuits avant ou pendant le fumage; farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets de poisson, propres à l'alimentation humaine.
0306	Crustacés, même décortiqués, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure; crustacés non décortiqués, cuits à l'eau ou à la vapeur, même réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure; farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets de crustacés, propres à l'alimentation humaine.
0307	Mollusques, même séparés de leur coquille, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure; invertébrés aquatiques autres que les crustacés et mollusques, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure; farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets d'invertébrés aquatiques autres que les crustacés, propres à l'alimentation humaine.
0701	Pommes de terre, à l'état frais ou réfrigéré.
0702	Tomates, à l'état frais ou réfrigéré.
0703	Oignons, échalotes, aux, poireaux et autres légumes alliacés, à l'état frais ou réfrigéré.
0704	Choux, choux-fleurs, choux frisés choux-raves et produits comestibles, similaires du genre Brassica, à l'état frais ou réfrigéré.

Code du SH	Désignation des produits
0705	Laitues ( <i>Lactuca sativa</i> ) et chicorées ( <i>Cichorium spp.</i> ), à l'état frais ou réfrigéré.
0706	Carottes, navets, betteraves à salade, salsifis, céleris-raves, radis et racines comestibles similaires, à l'état frais ou réfrigéré.
0707	Concombres et cornichons, à l'état frais ou réfrigéré.
0708	Légumes à cosse, écosés ou non, à l'état frais ou réfrigéré.
0709	Autres légumes, à l'état frais ou réfrigéré (à l'exception des pommes de terre, des tomates, des légumes alliacés, des produits comestibles du genre Brassica, des laitues ( <i>Lactuca sativa</i> ) et chicorées ( <i>Cichorium spp.</i> ), des carottes, navets, betteraves à salade, salsifis, céleris-raves, radis et racines comestibles similaires, des concombres).
0710	Légumes, non cuits ou cuits à l'eau ou à la vapeur, congelés.
0713	Légumes à cosse secs, écosés, même décortiqués ou cassés.
0714	Racines de manioc, d'arrow-root ou de salep, topinambours, patates douces et racines et tubercules similaires à haute teneur en féculé ou en inuline, frais, réfrigérés, congelés ou séchés, même débités en morceaux ou agglomérés sous forme de pellets; moelle de sagoutier.
0801	Noix de coco, noix du Brésil et noix de cajou, fraîches ou sèches, même sans leurs coques ou décortiquées.
0802	Autres fruits à coques, frais ou secs, même sans leurs coques ou décortiqués (à l'exclusion des noix de coco, noix du Brésil et noix de cajou).
0803	Bananes, y compris les plantains, fraîches ou sèches.
0804	Dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs.
0805	Agrumes, frais ou secs.
0807	Melons (y compris les pastèques) et papayes, frais.
0810	Fraises, framboises, mûres de ronce, groseilles à grappes, y compris les cassis, et groseilles à maquereau, fraîches et autres fruits comestibles (à l'exclusion des noix, bananes, dattes, figues, ananas, avocats, goyaves, mangues, mangoustans, papayes, agrumes, raisins, melons ou pommes).
1001	Froment (blé) et méteil
1005	Maïs
1006	Riz
1007	Sorgho à grains

**Source:** Yérîma, *Tarif douanier de la CEDEAO et résultats d'observations sur le terrain.*



## Annexe 5.2

### Principaux produits artisanaux entrant dans le commerce informel en Afrique de l'Ouest

Code du SH	Désignation des produits
1401	Matières végétales des espèces principalement utilisées en vannerie ou en sparterie (bambous, rotins, roseaux, joncs, osiers, raphia, pailles de céréales nettoyées, blanchies ou teintées, écorces de tilleul, par exemple).
1402	Matières végétales des espèces principalement utilisées pour le rembourrage (kapok, crin végétal, crin marin, par exemple), même en nappes avec ou sans support en autres matières.
1403	Matières végétales des espèces principalement utilisées pour la fabrication des balais ou des brosses (sorgho, piassava, chiendent, istle, par exemple), même en torsades ou en faisceaux.
1404	Produits végétaux, n.d.a., utilisés pour la teinture ou le tannage.
4101	Cuir et peaux bruts de bovins ou d'équidés (frais, ou salés, séchés, chaulés, picklés ou autrement conservés, mais non tannés ni parcheminés ni autrement préparés), même épilés ou refendus
4102	Peaux brutes d'ovins (fraîches, ou salées, séchées, chaulées, picklées ou autrement conservées, mais non tannées ni parcheminées ni autrement préparées), même épilées ou refendues, autres que celles de bêtes à laine, d'agneaux dits astrakan, caracul, persianer, broadtail.
4103	Autres cuir et peaux bruts (frais, ou salés, séchés, chaulés, picklés ou autrement conservés, mais non tannés ni parcheminés ni autrement préparés), même épilés ou refendus, autres que ceux de bovins, d'équidés et d'ovins.
4104	Cuir et peaux de bovins ou d'équidés, épilés (autres que les cuir et peaux chamoisés, les cuir et peaux vernis, les cuir et peaux plaqués et les cuir et peaux métallisés).
4105	Peaux d'ovins, sans laine ((autres que les cuir et peaux chamoisés, les cuir et peaux vernis, les cuir et peaux plaqués et les cuir et peaux métallisés).
4106	Cuir et peaux épilés de caprins (autres que les cuir et peaux chamoisés, les cuir et peaux vernis, les cuir et peaux plaqués et les cuir et peaux métallisés).
4107	Cuir et peaux de porcins, de reptiles et d'autres animaux, épilés, et cuir et peaux d'animaux dépourvus de poils (à l'exclusion des cuir et peaux de bovins et d'équidés, d'ovins, de caprins, des cuir et peaux chamoisés, des cuir et peaux vernis, des cuir et peaux plaqués et des cuir et peaux métallisés).
4108	Cuir et peaux chamoisés, y compris le chamois combiné (autres que les cuir et peaux glacés, tannés traités ultérieurement au formaldéhyde et les cuir et peaux apprêtés à l'huile seulement après tannage).
4109	Cuir et peaux vernis ou plaqués; cuir et peaux métallisés (autres que les cuir et peaux laqués ou les cuir et peaux reconstitués, métallisés).
4112	Cuir préparés après tannage ou après dessèchement et cuir parcheminés d'ovins, épilés, même refendus (autres que les cuir et peaux chamoisés, les cuir et peaux vernis, les cuir et peaux plaqués et les cuir et peaux métallisés).
4113	Cuir préparés après tannage ou après dessèchement et cuir et peaux parcheminés de caprins, de porcins, de reptiles et d'autres animaux, épilés, et cuir et peaux parcheminés, d'animaux dépourvus de poils, même refendus.
4114	Cuir et peaux chamoisés (y compris le chamois combiné) (à l'exclusion des cuir et peaux glacés, tannés traités ultérieurement au formaldéhyde et cuir et peaux apprêtés à l'huile seulement après tannage); cuir et peaux chamoisés, cuir et peaux vernis, cuir et peaux plaqués et cuir et peaux métallisés.

Code du SH	Désignation des produits
4115	Cuir reconstitué, à base de cuir ou de fibres de cuir, en plaques, feuilles ou bandes même enroulées; rognures et autres déchets de cuirs ou de peaux préparés ou de cuir reconstitué, non utilisables pour la fabrication d'ouvrages en cuir; sciure, poudre et farine de cuir.
4201	Articles de sellerie ou de bourrellerie pour tous animaux (y compris les traits, laisses, genouillères, muselières, tapis de selles, fontes, manteaux pour chiens et articles similaires), en toutes matières (à l'exclusion des articles de bourrellerie pour enfants et adultes, cravaches et autres produits du n° 6602).
4202	Malles, valises et mallettes, y compris les mallettes de toilette et les mallettes portedocuments, serviettes, étuis à lunettes, étuis pour jumelles, appareils photographiques, caméras, instruments de musique ou armes et contenants similaires; trousse de toilette, sacs à dos, sacs à main, cartables, sacs à provisions, portefeuilles, portemonnaie, porte-cartes, étuis à cigarettes, blagues à tabac.
4203	Vêtements et accessoires du vêtement en cuir naturel ou reconstitué (à l'exclusion des chaussures et des coiffures et de leurs parties, des protège-tibias et des masques d'escrime).
4204	Articles en cuir naturel ou reconstitué, à usages techniques.
4205	Articles en cuir naturel ou reconstitué (à l'exclusion des articles de bourrellerie ou de sellerie; étuis et contenants similaires; vêtements et accessoires du vêtement); articles à usages techniques; cravaches, fouets et articles similaires du n° 6602; meubles et appareils d'éclairage; jouets.
4206	Ouvrages en boyaux, en baudruches, en vessies ou en tendons (à l'exclusion des fils de chenille, des catguts stériles, des ligatures stériles pour sutures chirurgicales et des cordes pour instruments de musique).
9701	Tableaux, peintures à l'huile, à l'eau et pastels et dessins, faits entièrement à la main, à l'exclusion des dessins techniques et autres du n° 4906 et des articles manufacturés décorés à la main; collages et tableaux similaires.
9702	Gravures, estampes et lithographies originales.
9703	Productions originales de l'art statuaire ou de la sculpture, en toutes matières.

**Source:** *Yérîma, Tarif douanier de la CEDEAO et résultats d'observations sur le terrain.*

### Annexe 5.3

#### Liste non exhaustive des principaux produits de la position SH4 destinés à la réexportation en Afrique de l'Ouest

Code du SH	Désignation des produits
0201	Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraîches ou réfrigérées.
0202	Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées.
0203	Viandes des animaux de l'espèce porcine, fraîches, réfrigérées ou congelées.
0204	Viandes des animaux des espèces ovine ou caprine, fraîches, réfrigérées ou congelées.
0206	Abats comestibles des animaux des espèces bovine, porcine, ovine, caprine, chevaline, asine ou mulassière, frais, réfrigérés ou congelés.
0207	Viandes et abats comestibles des coqs, poules, canards, oies, dindons, dindes et pintades, des espèces domestiques, frais, réfrigérés ou congelés.
0302	Poissons frais ou réfrigérés, à l'exception des filets de poissons et autre chair de poissons du n° 0304.
0401	Lait et crème de lait, non concentrés ni additionnés de sucre ou d'autres édulcorants.
0402	Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants.
0403	Babeurre, lait et crème caillés, yoghourt, képhir et autres laits et crèmes fermentés ou acidifiés, même concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisés ou additionnés de fruits ou de cacao.
0405	Beurre, y compris le beurre déshydraté et le gee, et autres matières grasses provenant du lait; pâtes à tartiner laitières.
0406	Fromages et caillebotte
0807	Melons (y compris les pastèques) et papayes, frais.
0808	Pommes, poires et coings, frais.
1001	Froment (blé) et méteil
1101	Farines de froment (blé) ou de méteil
1102	Farines de céréales autres que de froment (blé) ou de méteil
1103	Gruaux, semoules et agglomérés sous forme de pellets, de céréales.
1507	Huile de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées.
1508	Huile d'arachide et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées.
1509	Huile d'olive et ses fractions, obtenues à partir d'olives exclusivement par des moyens mécaniques ou autres moyens physiques dans des conditions qui n'entraînent pas la détérioration de l'huile, même raffinées, mais non chimiquement modifiées.
1510	Autres huiles et leurs fractions, obtenues exclusivement à partir d'olives, même raffinées, mais non chimiquement modifiées et mélanges de ces huiles ou fractions avec des huiles ou fractions du n° 1509.
1511	Huile de palme et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées.
1512	Huiles de tournesol, de carthame ou de coton et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées.
1513	Huiles de coco (huile de coprah), de palmiste ou de babassu et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées.

Code du SH	Désignation des produits
1516	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées, réestérifiées ou élaïdinisées, même raffinées, mais non autrement préparées.
1517	Margarine; mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales ou de fractions de différentes graisses ou huiles (autres que les graisses, huiles et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées, réestérifiées ou élaïdinisées).
1604	Préparations et conserves de poissons; caviar et ses succédanés préparés à partir d'œufs de poisson.
2009	Jus de fruits (y compris les moûts de raisin) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants.
2201	Eaux, y compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées; glace et neige.
2203	Bières de malt
2204	Vins de raisins frais, y compris les vins enrichis en alcool; moûts de raisin partiellement fermentés et d'un titre alcoométrique volumique de plus de 0,5% ou moûts de raisin enrichis en alcool et d'un titre alcoométrique volumique de plus de 0,5%.
2205	Vermouths et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques.
2206	Cidre, poiré, hydromel et autres boissons fermentées et mélanges de boissons fermentées et de boissons non alcooliques, n.d.a. (à l'exclusion de la bière, des vins ou des raisins frais, des moûts de raisin, des vermouths et des autres vins de raisins frais, préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques).
2207	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de 80% ou plus; alcool éthylique et eaux-de-vie dénaturés de tous titres.
2208	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses (à l'exclusion des préparations à base d'alcool des types utilisés pour la fabrication de boissons).
2209	Vinaigre, vinaigre fermenté et succédanés du vinaigre obtenus à partir d'acide acétique.
2401	Tabacs bruts ou non fabriqués; déchets de tabac
2402	Cigares (y compris ceux à bouts coupés), cigarillos et cigarettes, en tabac ou en succédanés de tabac.
2403	Tabacs et succédanés de tabac, fabriqués; tabacs «homogénéisés» ou «reconstitués»; extraits et sauces de tabac (à l'exclusion des cigares (y compris ceux à bouts coupés), cigarillos et cigarettes).
4012	Pneumatiques rechapés ou usagés en caoutchouc; bandages, bandes de roulement amovibles pour pneumatiques et « flaps » en caoutchouc.
4013	Chambres à air, en caoutchouc.
5208	Tissus de coton, contenant au moins 85% en poids de coton, d'un poids n'excédant pas 200g/M <sup>2</sup> .
5209	Tissus de coton, contenant au moins 85% en poids de coton, d'un poids excédant 200g/M <sup>2</sup> .
5210	Tissus de coton, contenant moins de 85% en poids de coton, mélangés principalement ou uniquement avec des fibres synthétiques ou artificielles, d'un poids n'excédant pas 200 g/m <sup>2</sup> .
5211	Tissus de coton, contenant moins de 85% en poids de coton, mélangés principalement ou uniquement avec des fibres synthétiques ou artificielles, d'un poids excédant 200 g/m <sup>2</sup> .
5212	Tissus de coton, contenant moins de 85% en poids de coton, autres que ceux mélangés principalement ou uniquement avec des fibres synthétiques ou artificielles.

Code du SH	Désignation des produits
6211	Survêtements de sport (trainings), combinaisons et ensembles de ski, maillots, culottes et slips de bain; autres vêtements, n.d.a. (autres qu'en bonneterie).
6212	Soutiens-gorge, gaines, corsets, bretelles, jarretelles, jarretières et articles similaires et leurs parties, en textiles, même rendus élastiques et même en bonneterie (à l'exclusion des ceintures et combinés entièrement en caoutchouc).
6213	Mouchoirs et pochettes, dont aucun côté n'excède 60 cm, autres qu'en bonneterie.
6214	Châles, écharpes, foulards, cache-nez, cache-col, mantilles, voiles et voilettes et articles similaires (autres qu'en bonneterie).
6215	Cravates, nœuds papillons et foulards cravates en matières textiles (autres qu'en bonneterie).
6216	Gants, mitaines et moufles en matières textiles (autres qu'en bonneterie et autres que pour bébés).
6217	Accessoires confectionnés du vêtement; parties de vêtements ou d'accessoires du vêtement, en matières textiles, n.d.a., et autres qu'en bonneterie.
6301	Couvertures en matières textiles, à l'exclusion des nappes de table, couvre-lits, articles de literie et articles similaires du n° 9404.
6302	Linge de lit, de table, de toilette ou de cuisine en matières textiles, à l'exclusion des serpillières, lavettes et chamoisettes.
6303	Vitrages, rideaux et stores d'intérieur; cantonnières et tours de lits en matières textiles (à l'exclusion des stores d'extérieur).
6304	Articles d'ameublement en matières textiles, à l'exclusion des couvertures, du linge de lit, de table, de toilette, de cuisine, des vitrages); rideaux, cantonnières et tours de lits; abat-jours.
6305	Sacs et sachets en matières textiles, des types utilisés pour l'emballage des marchandises.
6306	Bâches et stores d'extérieur; tentes; voiles pour embarcations, planches à voile ou chars à voile; articles de campement en matières textiles (à l'exclusion de revêtements protecteurs faits de tissus fins; tentes, sacs à dos et contenants similaires).
6307	Articles confectionnés, y compris les patrons de vêtements, n.d.a.
6308	Assortiments composés de pièces de tissus et de fils, même avec accessoires, pour la confection de tapis, de tapisseries, de nappes de table ou de serviettes brodées, ou d'articles textiles similaires, en emballages pour la vente au détail.
6309	Articles de friperie et accessoires d'habillement, couvertures, linge de maison et articles d'ameublement, en matières textiles, chaussures et coiffures portant des traces appréciables d'usage.
8702	Véhicules automobiles pour le transport de 10 personnes ou plus, chauffeur inclus.
8703	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes (autres que ceux du n° 8702), y compris les voitures du type «break» et les voitures de course.
8706	Châssis des tracteurs, des véhicules automobiles pour le transport de 10 personnes ou plus, des voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes, des véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de marchandises, équipés de leur moteur
8707	Carrosseries des tracteurs, des véhicules automobiles pour le transport de 10 personnes ou plus, des voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes, des véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de marchandises, des véhicules automobiles à usages spéciaux, y compris les cabines.

Source: Yérima, Tarif douanier de la CEDEAO et résultats d'observations sur le terrain.

## Annexe 5.4

### Liste des produits pharmaceutiques échangés dans le commerce informel

Code du SH	Désignation des produits
2935	Sulfonamides.
2936	Provitamines et vitamines, naturelles ou reproduites par synthèse (y compris les concentrés naturels), ainsi que leurs dérivés utilisés en tant que vitamines, mélangés ou non entre eux, même en solutions quelconques.
2939	Alcaloïdes végétaux, naturels ou reproduits par synthèse, leurs sels, leurs éthers, leurs esters et autres dérivés.
2941	Antibiotiques
3003	Médicaments à (l'exclusion des produits des n°s 3002, 3005 ou 3006) constitués par des produits mélangés entre eux, préparés à des fins thérapeutiques ou prophylactiques, mais ni présentés sous forme de doses, ni conditionnés pour la vente au détail.
3004	Médicaments (à l'exclusion des produits des n°s 3002, 3005 ou 3006) constitués par des produits mélangés ou non mélangés, préparés à des fins thérapeutiques ou prophylactiques, présentés sous forme de doses ou conditionnés pour la vente au détail.
3005	Ouates, gazes et bandes (pansements, sparadraps, sinapismes, par exemple), imprégnés ou recouverts de substances pharmaceutiques ou conditionnés pour la vente au détail à des fins médicales, chirurgicales, dentaires ou vétérinaires.
3006	Préparations et produits pharmaceutiques
3006	Comprimés de paracétamol
3006	Cotrimo (Bactrim)
3006	Flagyl
3006	Chloramphénicol
3006	Prométazine
3006	Indocid
3006	Ibuprofène
3006	Comprimés de nivaquine
3006	Chloroquine
3006	Érythromycine
3006	Cypro
3006	Sirop de nivaquine
3006	Sirop de chloroquine
3006	Bactrim sirop
3006	Eau distillée
3006	Sirop de paracétamol
3006	Amoxicilline
3006	Quinine
3006	Maloxine
3006	Fansidar
3006	Combimal

Code du SH	Désignation des produits
3006	Hydroxide d'aluminium
3006	Duofem (contraceptif)
3006	Gentamycine
3006	Pommade tétracycline
3006	Emballage plastique
3006	Diclofenac
3006	Bisalax
3006	Novalgin
3006	Maléate de chlorpheniramine
3006	Viagra
3006	Antibiotiques non dénommés ailleurs
3006	Diazépam
3006	Fébrilex
3006	CaC1000
3006	Mixagrip
3006	Vitamines
3006	Benzodiazépines
3006	Neuroleptiques
3006	Sédatifs

**Source:** Yérima, *Tarif douanier de la CEDEAO et résultats d'observations sur le terrain.*

## Bibliographie

Direction des statistiques commerciales du FMI, février 2009

Manuel des statistiques de la CNUCED 2008



# 6

## Facilitation du commerce et commerce intra-africain

### 6.1 Introduction

Ces dernières années, le volume des marchandises circulant à travers les frontières et la valeur du commerce international ont augmenté de manière exponentielle à l'échelle mondiale. Pourtant, les échanges commerciaux de l'Afrique avec le reste du monde n'ont cessé de diminuer, passant de 10 % en 1950 à environ 2,5 % en 2008. De plus, les échanges au sein du continent africain ont été très faibles. En effet, il ressort des données récentes qu'au cours des dernières décennies, le commerce intra-africain représente en moyenne environ 10 à 12 % des échanges. Si on les compare à ceux réalisés dans les autres régions du monde, les résultats commerciaux obtenus par l'Afrique à l'intérieur de ses frontières ont besoin d'être substantiellement améliorés. Cette amélioration pourrait être obtenue, si l'on vient à bout des contraintes qui entravent les échanges intra-africains.

Malgré la détermination de l'Afrique de supprimer les restrictions au commerce afin de créer un marché commun dans le cadre d'accords régionaux et sous-régionaux, les obstacles au développement du commerce au sein des communautés économiques régionales demeurent nombreux. Ces obstacles sont pour la plupart la conséquence de structures économiques et de politiques institutionnelles mal adaptées, de la faiblesse des infrastructures, des marchés financiers et de capitaux et de la non-application des protocoles commerciaux.

Le faible niveau du commerce intra-africain est en partie dû au fait que la structure de l'économie est généralement analogue dans tous les pays africains. De plus, ces économies sont confrontées à des obstacles à cause de la faible capacité du secteur manufacturier, du manque de diversification de la production, de l'insuffisance de la coordination et de l'harmonisation de la production et des politiques de marketing. À cela s'ajoute le fait que les économies africaines sont tributaires de très rares produits de base agricoles et miniers pour leurs exportations et importent essentiellement des produits manufacturés.

L'insuffisance de l'infrastructure et des politiques institutionnelles est en partie responsable de la faiblesse des échanges intra-africains. Par exemple, seuls 30 % du

réseau routier africain sont revêtus, ce qui contribue à la cherté des coûts de transport en Afrique. Le réseau ferroviaire est très peu développé sur le continent. Ces facteurs contribuent au coût élevé des transports sur le continent, par rapport à ceux pratiqués dans le reste du monde. Par exemple, expédier une voiture du Japon à Abidjan coûte 1 500 dollars des États-Unis, alors que l'expédier d'Addis-Abeba à Abidjan reviendrait à 5000 dollars.

Les nombreux barrages routiers et postes de contrôle installés sur certaines routes africaines retardent la livraison des marchandises, renchérissent le transport et limitent la libre circulation des marchandises, des personnes, et des investissements. Les barrages routiers sont à l'origine de pertes substantielles de recettes à cause d'activités visant l'obtention d'avantages personnels par des agents de l'État corrompus.

Les administrations des douanes africaines doivent améliorer leur efficacité. Actuellement, la majorité des réglementations douanières africaines renforcent ces obstacles au commerce car elles exigent trop de documents à remplir manuellement en raison de la non-automatisation et de l'inexistence de TIC. De surcroît, les procédures douanières appliquées sont dépassées et manquent de transparence, de prévisibilité et d'harmonie. Toutes ces insuffisances et ces retards ne peuvent qu'augmenter les coûts de transaction.

L'archaïsme des systèmes de paiement et d'assurance ralentit également le flux du commerce transfrontalier sur le continent. De plus, le financement du commerce extérieur, les facilités de crédit à l'exportation et les systèmes d'assurance à l'exportation sont inexistant dans la plupart des pays africains. Du fait que les réglementations monétaire et financière ne sont pas harmonisées aux niveaux régional, sous-régional et national, il n'y a pas de convertibilité entre les monnaies africaines. S'agissant de l'assurance, un écart existe entre les besoins des exportateurs et les services et produits proposés du côté de l'offre.

Le présent chapitre porte essentiellement sur l'identification des problèmes auxquels sont confrontés les pays africains, les communautés économiques régionales et d'autres entités et des progrès qu'ils ont accomplis en matière de facilitation du commerce. Il est affirmé dans ce chapitre qu'un processus de facilitation du commerce bien planifié et bien géré améliore l'efficacité des secteurs tant public que privé. Il y est également soutenu que des mesures efficaces de facilitation du commerce permettront aux commerçants de réduire les coûts encourus, car il y aura moins de temps d'attente et de retards dans la circulation des marchandises, des opérations de dédouanement plus rapides et un cadre plus transparent pour la concurrence. En conséquence, les gouvernements bénéficieront de la facilitation du commerce grâce à l'amélioration des résultats économiques, l'augmentation des recettes, un déploiement plus efficace des ressources, une réglementation plus efficiente et une meilleure observation des règles par les commerçants.

Le présent chapitre examine également comment la facilitation du commerce augmentera l'efficacité des entreprises et du gouvernement. Elle contribuera à abaisser les coûts des transactions commerciales en réduisant les retards dans la circulation des marchandises et en permettant un dédouanement plus rapide et la mise en place d'un cadre pour la concurrence. Les gouvernements bénéficieront de l'amélioration des résultats économiques, de l'augmentation des recettes, d'un déploiement plus efficace des ressources, d'une réglementation plus efficiente et d'une meilleure observation des règles par les commerçants.

Certains pays africains, avec l'appui des communautés économiques régionales (CER) ont entrepris plusieurs initiatives visant à faciliter le commerce, qui n'ont abouti qu'à de maigres résultats. Parmi les facteurs qui entravent les efforts tendant à la facilitation du commerce, figurent le non-respect ou une application peu rigoureuse des protocoles de facilitation du commerce, le manque de coordination entre les CER et le manque de coopération entre les pays africains en matière de facilitation du commerce dans des secteurs connexes. Les échanges commerciaux au sein de l'Afrique entraînent des coûts de transaction élevés, en raison du temps d'attente dans les zones de passage frontaliers et les ports et des problèmes que pose l'application de normes commerciales internationales de plus en plus strictes.

Comme souligné dans le *Rapport économique sur l'Afrique, 2004*, intensifier ses échanges exigerait de l'Afrique l'adoption d'une approche englobante et bien coordonnée. Elle devrait améliorer ses infrastructures; fournir des services efficaces dans les secteurs routier, ferroviaire, portuaire et de la technologie de l'information et de la communication; supprimer les postes de contrôle illégaux et réduire ceux qui donnent lieu à des taxes commerciales de facto; simplifier et harmoniser les formalités douanières et les procédures à la frontière; utiliser de nouvelles technologies dans les services des douanes; et intensifier les initiatives régionales de facilitation du commerce.

## 6.2 Arguments économiques en faveur de la facilitation du commerce

### 6.2.1 L'absolue nécessité de la facilitation du commerce

Une bonne administration des douanes est très importante pour l'efficacité de la concurrence commerciale sur les marchés internationaux. L'efficacité de la gestion transfrontière des activités commerciales contribue à la bonne performance économique grâce aux courants d'échanges. Il ressort d'études menées par la Commission

économique pour l'Afrique (CEA), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et d'autres organisations que les pertes subies par les entreprises et les gouvernements en raison du temps d'attente aux frontières, du manque de transparence et de prévisibilité, des complications liées aux exigences en matière des documents requis et d'autres procédures douanières archaïques dépasseraient les recettes douanières. Les gouvernements tireront profit de la modernisation des services des douanes, car non seulement l'efficacité des opérations douanières peut contribuer à intensifier les échanges, mais elle peut également faciliter le recouvrement des impôts et partant accroître les recettes publiques.

Dans une étude effectuée en 2005, l'OCDE soutient qu'il y a des facteurs qui obligent les pays à renforcer leurs capacités et à moderniser leurs opérations douanières. Premièrement, du fait de la récente libéralisation du commerce et de l'intégration des marchés, associées à la fragmentation des chaînes de valeur, le commerce international s'est rapidement intensifié, dépassant actuellement la croissance du PIB. Cette croissance est en partie due aux flux commerciaux croissants. Toutefois, les coûts non nécessaires prélevés au titre de transactions commerciales ralentissent la croissance desdits flux. Deuxièmement, la réduction des coûts de transport et la mise en place de systèmes logistiques complexes ont permis aux entreprises employant le minimum de ressources nécessaires de réduire le volume de leurs stocks. La production au plus juste a ainsi rendu les entreprises tributaires de livraisons fréquentes de petits lots de facteurs de production intermédiaires. Troisièmement, dans de nombreux pays, les autorités douanières sont tenues, de par la loi, d'appliquer certaines restrictions à l'importation ou d'ordre sécuritaire, en particulier celles imposées pour des raisons écologiques, sanitaires et phytosanitaires. Les règles d'origine liées à des arrangements commerciaux préférentiels imposent également de nouvelles exigences aux agents des douanes. Quatrièmement, si de graves insuffisances dues à des mauvaises pratiques douanières et au manque des capacités administratives existent chez des agents des postes frontière, la médiocrité de l'infrastructure et la faiblesse des capacités dans les ports maritimes et les aéroports posent quelquefois aux commerçants des problèmes bien plus sérieux. Le mauvais état des infrastructures routière et de transport ne fait qu'alourdir substantiellement les coûts encourus par les commerçants.

***Qu'est-ce que la facilitation du commerce ?*** Wilson, Mann, Woo, Assanie et Choi ont fait observer en 2002 qu'il n'existe pas de perception universelle bien claire de ce qu'est la facilitation du commerce, ce qui traduirait des divergences, et une certaine évolution des vues, quant à ce que devraient être les réformes visant à réduire les frais de commercialisation. Selon l'OMC, il s'agit de la simplification et de l'harmonisation des procédures du commerce international concernant les activités, pratiques et formalités relatives à la collecte, la présentation, la communication et au traitement des données nécessaires à la circulation des biens dans le cadre du commerce inter-

national. Exprimée en termes simples, la facilitation du commerce peut être conçue comme la simplification des échanges commerciaux entre partenaires. Ces échanges consistent au sens large, pour les commerçants, à respecter les règles nationales, et pour les autorités, à faire respecter ces règles (y compris celles concernant les taxes). Ils englobent également l'échange de renseignements, le financement, l'assurance, les TIC et les services juridiques, le transport, la manutention, le mesurage et l'entreposage. Cela implique que l'intervention des autorités dans ces domaines des échanges commerciaux a une incidence sur le montant des coûts de transaction.

***Pourquoi la facilitation du commerce est-elle si importante ?*** L'importance de la facilitation du commerce découle du fait que les échanges mondiaux se sont intensifiés rapidement au cours des dernières années, en raison de la réduction progressive des tarifs et des quotas résultant de la libéralisation du commerce. Davantage de marchandises traversent les frontières et sont soumises à des formalités douanières que leurs importateurs doivent remplir, exerçant ainsi une pression sur les moyens dont disposent les agents des douanes et d'autres fonctionnaires. Dans le même temps, les entreprises sont découragées par les coûts de transaction croissants ainsi que par le temps que prend le traitement des dossiers aux frontières et le temps d'attente non nécessaire.

Il ressort d'études menées par l'OCDE que les coûts des transactions commerciales représentent entre 1 et 15 % de la valeur de ces transactions. Il a été constaté que le montant desdits coûts était fonction du niveau d'efficacité de l'administration douanière du pays concerné, et que les coûts de transaction étaient beaucoup plus bas dans les pays développés, où les administrations douanières appliquent des méthodes efficaces et utilisent des équipements modernes. En ce qui concerne les pays africains, les coûts demeurent élevés à cause des insuffisances dont souffrent les administrations douanières africaines, de l'utilisation de matériel obsolète et d'activités d'acquisition d'avantages personnels auxquelles recourent des agents des douanes corrompus.

En 2004, la CEA a constaté, pour sa part, que les coûts des transactions commerciales comprenaient généralement des coûts indirects qu'il serait particulièrement difficile d'exprimer en termes monétaires. Les longs temps d'attente subis avant l'inspection douanière peuvent avoir pour résultat des affaires manquées et des recettes perdues en raison de la dépréciation des marchandises périssables et des coûts de stockage. D'autres études ayant porté sur les réseaux de transport et les services logistiques de certains pays ont permis de constater que les principaux problèmes que rencontrent les commerçants étaient liés au temps mis par les services logistiques pour mener à bien une opération, à leur fiabilité et à la sécurité qu'ils doivent assurer pendant ladite opération. En 2001, Subramanian et Arnold ont observé que les procédures pures et simples de dédouanement représentaient en termes de coût moins de 0,5 % de la valeur d'une cargaison, mais les postes frontière demeuraient

l'une des principales causes de la cherté des coûts des transactions commerciales et de la longueur des délais de livraison. Les procédures de dédouanement donnaient lieu à des temps d'attente non nécessaires et à des coûts indirects. Subramanian et Arnold ont également découvert que les coûts de la manutention intermédiaire, y compris ceux des opérations autres que celles de chargement et de déchargement des navires, représentaient environ 20 à 25 % du coût total. Les limitations de la durée de travail aux postes douaniers, le manque d'agents des douanes, l'insuffisance de locaux de réception des marchandises et le manque de transparence des procédures d'inspection et d'évaluation constituaient certains des problèmes constatés dans ce domaine. La CEA a également observé en 2004 que l'efficacité des douaniers variait souvent énormément entre divers postes douaniers du même pays et que les incidences économiques différaient selon le type de produit. Elle a constaté que la fraîcheur des produits agricoles dépendait étroitement de l'efficacité de l'administration des douanes.

La concurrence et les conditions d'activités commerciales en constant changement imposent l'application de techniques efficaces en matière de facilitation des échanges, en raison de la nécessaire rapidité de livraison des produits. Dans l'environnement économique actuel, un fabricant compte sur des livraisons ininterrompues et ne peut pas se permettre d'avoir sa marchandise bloquée à la frontière à cause de procédures et d'exigences douanières non nécessaires ou trop compliquées. Des procédures inefficaces à la frontière ont fait augmenter les coûts de transaction, non seulement pour les gouvernements et les entreprises, mais aussi pour les contribuables et les consommateurs. En outre, la mondialisation et la concurrence internationale incitent les sociétés internationales à utiliser divers endroits pour s'approvisionner en éléments nécessaires ou en produits finals ou pour les fabriquer; sans compter que les accords commerciaux préférentiels ont mis en place des règles d'origine complexes dans les opérations commerciales internationales. Toutes ces conditions, qui sont fluctuantes et dynamiques, militent en faveur de l'amélioration des procédures de facilitation des échanges.

La position géographique d'un pays a des incidences sur sa compétitivité dans le système commercial international. Il ressort d'études menées en 2003 par Anderson et Wincoop que les frontières d'un pays créent des obstacles coûteux au commerce international. Elles montrent que les flux commerciaux entre deux pays sont proportionnels à leur produit intérieur brut et inversement proportionnels aux barrières commerciales existant entre eux. Les conclusions de ces études indiquent que les coûts des transactions commerciales sont fonction, entre autres facteurs, des barrières naturelles ou de la position géographique. Les éléments qui ont des incidences sur les coûts de transaction en raison de la position géographique comprennent le transport, l'entreposage, ainsi que l'inspection physique et la présentation des documents aux postes frontière. De plus, le commerce international consiste à transporter des

marchandises à travers les frontières et à les faire transiter par des pays voisins. Cela suppose que les transporteurs routiers et ferroviaires doivent s'adapter à différentes lois et normes juridiques nationales. Les différentes normes de transport, telles que les diverses limites de charge par essieu autorisées pour les camions ou les différents types d'écartement des rails imposent le déchargement et le rechargement des marchandises. Ainsi, se conformer à un règlement différent à chaque poste frontière augmente les coûts de transaction.

Le manque de coopération entre les agents des douanes des postes frontière peut également donner lieu à une augmentation des coûts de transaction. La situation est encore pire dans certains pays africains, en raison de la répétition des mêmes longues opérations de dédouanement le long des corridors de transit. Les coûts occasionnés par cette répétition peuvent subir d'autres augmentations dues notamment à l'application d'autres règlements, comme l'obtention d'un visa d'entrée, ou de normes techniques et phytosanitaires, aux contrôles de sécurité, et à l'imposition de taxes. En outre, les commerçants peuvent être tenus de présenter des documents papier aux postes frontière, stocker leurs marchandises dans des entrepôts de douanes et les soumettre à des inspections physiques.

Le caractère indispensable de la facilitation du commerce découle du fait que les commerçants encourent à la fois les coûts directs liés au passage de la frontière, qui s'accompagnent de la fourniture de renseignements et de documents aux autorités compétentes, et des coûts indirects, tels que ceux occasionnés par les temps d'attente liés à l'exécution des procédures, par les affaires manquées et le manque de prévisibilité dans les règlements. Il ressort d'enquêtes menées par l'OCDE que ces coûts indirects représenteraient 2 à 15 % des marchandises faisant l'objet d'un commerce. L'inefficacité des procédures à la frontière impose également des coûts aux gouvernements sous forme de manque à gagner, de contrebande et de difficultés liées à l'application des politiques commerciales. Améliorer l'efficacité des procédures à la frontière est susceptible d'augmenter considérablement les recettes douanières, malgré la réduction des droits découlant de la libéralisation du commerce.

***Comment analyser les coûts d'une transaction commerciale et leurs incidences sur les échanges ?*** Les coûts des transactions commerciales devraient être considérés comme l'équivalent des tarifs *ad valorem*. Ainsi, les coûts de transaction ont deux types d'incidence sur les échanges: les effets sur les prix et les effets sur l'efficacité. Les effets sur les prix peuvent être soit directs, en tant que droits de douane ou droits de port ou de rente pour corrompre des agents, etc., soit indirects en tant que coûts encourus à cause des retards et du manque de fiabilité du dédouanement. En conséquence, les effets sur les prix font augmenter les prix des marchandises faisant l'objet d'un commerce au-delà de ce qu'ils devraient normalement être, produisant un effet de ralentissement au niveau commercial et un effet potentiellement positif sur la production locale.

Par ailleurs, les incidences sur l'efficacité proviennent des distorsions dans l'allocation des ressources aux secteurs économiques dues aux coûts élevés des transactions commerciales, qui pourraient ralentir les flux d'IED. Les incidences sur ces flux ne permettent pas toutefois de tirer des conclusions définitives. Cela est dû, comme expliqué dans l'étude menée par l'OCDE en 2005, au fait que l'augmentation des coûts de transaction fait baisser les IED motivés par une recherche d'efficience, alors qu'elle pourrait en même temps faire augmenter les IED orientés vers la recherche de marchés pour des raisons liées au contournement des droits de douane dans les grands marchés. Toutefois, il a été observé qu'une large part des flux actuels d'IED était destinée à la mise en place de capacités de production pour les marchés d'exportation, et que de ce fait l'augmentation des coûts des transactions commerciales risquait davantage d'avoir des effets néfastes sur les IED. Aussi bien les effets sur les prix que ceux sur l'efficacité provoquent des baisses du niveau de vie des consommateurs et des producteurs des pays tant importateurs qu'exportateurs.

Il convient de noter que la nature et l'ampleur des effets sur les prix et l'efficacité peuvent différer selon les produits faisant l'objet d'un commerce. Par exemple, le temps d'attente à la frontière pour des produits particulièrement périssables peuvent donner lieu à des pertes de produits ou à une augmentation des coûts occasionnée par la réfrigération, l'utilisation de produits chimiques, etc. Si le produit a une durée de vie limitée, alors les longs séjours à la frontière peuvent éliminer du marché et partant, de la compétitivité commerciale. Au cas où le temps d'attente ou les coûts réels de transport de marchandises faisant l'objet d'un commerce ne peuvent être prévisibles, les investisseurs peuvent trouver le marché moins attrayant.

Les responsables politiques doivent noter que l'accroissement des coûts des transactions commerciales peut ne pas générer une augmentation des recettes publiques, car le gouvernement ne tire profit que des droits directs payés au titre de services à la frontière. Cela dit, la modernisation des procédures douanières améliore bien la productivité des services de douanes tout en réduisant la contrebande et la corruption. Les incidences de la facilitation du commerce sur les recettes publiques seront positives, si les économies dégagées grâce à la productivité accrue des douanes et davantage de recettes perçues dans le cadre d'une meilleure base d'imposition dépassent les coûts du programme de modernisation et des réductions des droits directs des douanes.

### **6.2.2 Avantages économiques de la facilitation des échanges commerciaux**

à tirer des mesures appliquées efficacement en matière de facilitation des échanges. Les avantages dont bénéficient les gouvernements sont importants, car la mise en œuvre de procédures efficaces à la frontière réduit au minimum la recherche du



profit personnel par des agents du gouvernement et par conséquent accroît les recettes publiques. Les entreprises commerciales tirent également profit d'une meilleure facilitation des échanges parce qu'elles sont en mesure de livrer plus rapidement leurs marchandises en demeurant compétitives. Les consommateurs sont également gagnants dans la mesure où il n'y a pas de temps d'attente à la frontière occasionnant ces coûts.

Des études montrent que même les réductions modestes des coûts de transaction, telles que celles induites par les longues procédures à la frontière, se transforment largement en un commerce accru. Une meilleure facilitation des échanges profite tant aux pays riches qu'aux pays pauvres, bien que les pays en développement puissent bénéficier d'avantages commerciaux relativement élevés en raison de l'inefficacité relative de leurs systèmes actuels et du fait que les activités commerciales des petites et moyennes entreprises (PME) agroalimentaires, qui ont le plus pâti de l'inefficacité des procédures, revêtent une importance cruciale pour les économies de ces pays. En 2005, l'OCDE a estimé que des coûts de transaction plus bas amélioreraient considérablement le niveau de vie d'un pays. La recherche de l'OCDE montre que les pays en développement devraient normalement bénéficier des deux tiers des avantages sociaux tirés à l'échelle mondiale de la facilitation des échanges. Mais si la facilitation des échanges devait être entreprise uniquement par les pays de l'OCDE, les pays en développement seraient perdants.

Dans de nombreux pays en développement, les délais de dédouanement pour les exportations et les importations ont des effets très défavorables sur la compétitivité de l'industrie nationale. Les pays africains souffrent d'un désavantage de coût en exportant vers l'Europe et les États-Unis d'Amérique, par rapport à certains pays d'Asie à cause des temps d'attente et des insuffisances dans les ports d'Afrique. Des études menées en 2004 par l'OCDE mettent en évidence l'importance de la compétitivité-coûts des produits dans la production à forte intensité de travail, mais les procédures douanières efficaces compensent les désavantages du coût de la main-d'œuvre. Il importe donc pour les pays africains de mettre l'accent sur l'amélioration de l'efficacité des infrastructures portuaires, sur la fiabilité et la compétitivité des modes de transport et l'efficacité des procédures douanières pour avoir un avantage compétitif dans les marchés d'exportation. En 2001, Cadot et Nasir sont parvenus à la conclusion qu'un exportateur malgache de vêtements qui réalise des économies probables grâce à la réduction à un jour des délais de dédouanement portuaire économiserait l'équivalent de 20 à 30 % des coûts de la main-d'œuvre nécessaire à la production de chemises à manches longues. La Banque mondiale a estimé qu'en moyenne, le temps nécessaire pour le dédouanement d'une cargaison maritime en Afrique était de 10,1 jours contre 2,1 dans les pays de l'OCDE. Sur la base d'estimations faites par Hummels en 2001, les insuffisances constatées dans les ports africains donnent lieu à des coûts supplémentaires représentant environ 8,1 % de la valeur totale de la tran-

saction. Il ressort également d'autres études que la productivité moyenne au niveau de l'entreprise pourrait augmenter de 18 % si le nombre de jours nécessaires au dédouanement était réduit de moitié en Éthiopie. Au Nigéria, les insuffisances des services douaniers donneraient lieu à une augmentation des coûts des importations d'environ 45 %. Les économies potentielles réalisées grâce à la réduction des délais nécessaires au dédouanement sont faibles dans les pays développés. Selon des études effectuées par l'OCDE en 2005, les délais normaux pour le dédouanement étaient en 2000 de 1 h 15 minutes au Canada, de 25 minutes en Australie, de 4 heures en Espagne, de 30 minutes en Grèce et de 23 minutes en France.

Un certain nombre d'études ont pu permettre de vérifier quantitativement le lien existant entre la facilitation des échanges et les flux commerciaux. Ces études ont utilisé des modèles pour évaluer les incidences d'une meilleure efficacité des procédures douanières et portuaires. Les principales conclusions de ces études de 2005 telles que résumées par l'OCDE sont les suivantes:

- Un lien positif existe entre la facilitation des échanges et le commerce. Même une légère réduction des coûts de transaction augmente considérablement les flux commerciaux;
- Le commerce, tant dans les pays riches que pauvres, a tout à gagner de davantage de facilitation des échanges. Toutefois, les avantages tirés du commerce sont plus importants dans les pays en développement que dans les pays développés, en raison d'administrations douanières et portuaires comparativement moins efficaces dans les pays en développement;
- Les pays qui entreprennent des réformes relatives à la facilitation des échanges devront normalement tirer davantage parti d'une meilleure efficacité des procédures douanières;
- Les avantages qu'on pourrait tirer d'une efficacité accrue des services portuaires sont beaucoup plus importants que ceux générés par davantage d'efficacité dans les procédures douanières. Cela dit, de meilleures procédures douanières augmentent considérablement les flux commerciaux;
- Une circulation inefficace des marchandises à travers les frontières entrave sérieusement les échanges et la croissance.

Ces résultats quantitatifs indiquent que les pays qui ont mis en œuvre des réformes concernant la facilitation des échanges ont enregistré une augmentation des flux commerciaux. Certains de ces résultats montrent que les retombées de la facilitation des échanges sur le commerce peuvent varier énormément selon les catégories des produits. Les secteurs qui produisent des biens périssables ou subissent des contraintes dues à des facteurs saisonniers sont généralement plus vulnérables à l'inefficacité des procédures douanières. Il s'agit notamment des secteurs des textiles et des vêtements où le caractère saisonnier et la nécessité d'une livraison rapide donnent davan-

tage de valeur à l'efficacité des procédures à la frontière et à l'accès aux réseaux de transport. Des études menées par la Banque mondiale en 2003 et 2004 ont permis de constater que l'amélioration des procédures à la frontière et des services logistiques ont fourni de nouvelles possibilités commerciales pour les fleurs coupées au Kenya et les mangues au Mali.

En 2005, Clarke a également constaté que les entreprises manufacturières dans certains pays africains étaient moins enclines à exporter dans des pays où l'administration douanière est inefficace et où sont appliqués des règlements douaniers ou relatifs au commerce restrictifs. L'auteur a observé qu'un allègement de ces règlements en Tanzanie avait donné lieu à une augmentation des exportations, en tant que part de la production, de quelque 4 % pour une entreprise moyenne. Il ressort d'une étude menée par Wilson et ses collègues qu'une efficacité accrue des procédures douanières augmente les flux commerciaux de pas moins de 30 % dans les pays en développement. En outre, les auteurs ont constaté que l'amélioration des services portuaires s'était traduite par une augmentation moyenne de 64 % des flux commerciaux, alors que l'effet de l'amélioration moyenne des services douaniers n'était que de 12 %.

La facilitation des échanges est susceptible d'améliorer le flux des recettes publiques provenant des activités commerciales. Un mécanisme de facilitation des échanges plus efficace et plus fiable permet d'assurer que les taxes commerciales ou les tarifs douaniers sont perçus de manière satisfaisante et à temps. Les taxes perçues au titre des transactions et des échanges internationaux représentent plus du tiers des recettes publiques de la plupart des pays africains. Aussi est-il dans l'intérêt des pays africains d'améliorer l'efficacité des administrations douanières peu performantes de façon à mieux percevoir les taxes.

Les commerçants tirent avantage des réductions des coûts et du temps d'attente aux frontières, ainsi que d'une meilleure prévisibilité et transparence des procédures de dédouanement. Un des objectifs des pays africains est de réduire les délais de dédouanement, et d'augmenter les recettes publiques. Les pays africains subissent un manque à gagner sur les taxes et les recettes au titre des échanges, en raison de la corruption et de l'incompétence d'agents des douanes ou de procédures douanières inadéquates et archaïques. La contrebande de produits commerciaux pose également un problème pour certains pays africains à cause de leurs frontières poreuses et de sérieux obstacles tarifaires. On estime les pertes de recettes dues à des procédures à la frontière inefficaces à plus de 5 % du PIB dans certains cas. La modernisation des services douaniers diminuerait considérablement les flux du commerce informel, réduirait la contrebande et la corruption, élargissant ainsi la base d'imposition,

L'adoption en Afrique de programmes de réforme efficaces concernant la facilitation des échanges nécessite des ressources et l'engagement à tous les niveaux de gouvernement. Bien qu'il puisse y avoir des cas où les coûts des réformes relatives à la facilita-

tion des échanges dépasseraient les avantages, il ressort d'études effectuées à la CEA que les avantages que tirent les pays africains en mettant en œuvre des réformes tendant à la facilitation des échanges dépassent de loin lesdits coûts. Comme souligné par l'organisme national suédois de facilitation du commerce (SWEPRO) en 2003, il ne s'agit pas dans la facilitation des échanges d'entraver ou de diminuer le pouvoir et le droit souverain qu'ont les gouvernements de protéger leurs frontières ... [mais plutôt] ... de rendre le travail des douanes et d'autres autorités, qui est nécessaire, moins coûteux et plus efficace.

Des études menées par la CEA, l'OCDE et d'autres organisations montrent que des programmes de réformes concernant la facilitation des échanges menés à bien peuvent donner des résultats impressionnants en matière tant de réduction des délais de dédouanement que d'augmentation des recettes. Il ressort du résumé des études de l'OCDE de 2005 que:

- Mener à bien des programmes de réformes douanières peut donner lieu à des augmentations importantes des recettes douanières dans des pays où l'administration des douanes est inefficace;
- Même des initiatives timides de modernisation peuvent donner des résultats quantifiables en matière de recettes douanières;
- Les résultats de certaines réformes des douanes montrent que les recettes douanières sont demeurées stables après d'importantes réductions de tarifs;
- Les résultats financiers ne sont pas nécessairement immédiats car la mise en œuvre des programmes de réformes prend du temps;
- L'assistance technique et l'aide financière constituent des éléments cruciaux de nombreux programmes de réforme dans les pays en développement. Le partenariat public - privé a également donné des résultats en ce domaine dans certains de ces pays.

La facilitation des échanges profite aussi aux flux d'investissements étrangers directs. L'industrie manufacturière est fortement tributaire des services douaniers bon marché, rapides, transparents et prévisibles. Les pays pourraient donc augmenter le flux d'IED s'ils appliquent des procédures à la frontière modernes et efficaces. Les procédures à la frontière inefficaces donnent lieu à des coûts de transaction, et par conséquent les sociétés étrangères cherchant à s'implanter dans un pays africain tiendront compte de ces coûts dans leur analyse coût/avantages dans le cadre de leur évaluation des sites d'implantation les plus avantageux. Aussi l'inefficacité des procédures à la frontière peut-elle être considérée comme un coût d'opportunité potentiellement élevé.

En 1998, Radelet et Sachs ont démontré que les pays pratiquant des coûts de transaction moins élevés avaient connu, contrairement à ceux dont les coûts de transac-

tion étaient élevés, une croissance économique et une croissance des exportations de produits manufacturés plus importantes pendant les trois dernières décennies. Les résultats montrent que les coûts directs et indirects de transaction peu élevés, y compris les coûts et les risques associés aux procédures à la frontière d'un pays donné, sont des facteurs essentiels en ce qui concerne les flux d'IED.

En 2003 et 2004, Dollar, Hallward- Driemeier et Mengistae ont examiné de façon empirique la relation entre la facilitation des échanges et le flux d'IED et ont constaté que les courts délais de dédouanement contribuaient à l'augmentation des flux d'IED vers un pays. En 2004, Eifert et Ramachandran ont estimé que si le nombre de jours nécessaires au dédouanement était réduit de moitié en Éthiopie, la productivité moyenne d'une entreprise augmenterait de 18 %, rendant ainsi plus probable l'investissement étranger direct.

L'irrégularité des livraisons de marchandises faisant l'objet d'un commerce oblige les entreprises à garder des stocks plus importants. En 2001, Gausch et Kogan ont découvert que les stocks des industries manufacturières étaient 200 à 500 % plus élevés dans les pays en développement, comme ceux d'Afrique, que dans les États-Unis d'Amérique. Les auteurs estiment que réduire de moitié les stocks pourrait réduire les coûts de production par unité de 20 %. De meilleurs systèmes de transport et des services logistiques plus efficaces ne permettent pas seulement d'abaisser les coûts de livraison, mais rendent les délais de livraison plus sûrs. Une part importante des IED dans les pays africains est consacrée aux installations de production de biens destinés aux marchés d'exportation.

L'importance de l'administration douanière dans la prise de décisions concernant les IED n'est pas hypothétique. Elle vaut également pour les investissements locaux. Dans de nombreux pays en développement, où les capitaux sont rares et leurs coûts élevés, les délais qui immobilisent les capitaux coûtent particulièrement cher. En 2005, l'OCDE a rapporté que selon une enquête menée par la Table ronde européenne des industriels (ERT) sur les vues de ces derniers concernant la facilitation des échanges, plus du cinquième de ses membres avaient abandonné des possibilités d'investissement ou des activités commerciales dans des pays en développement ou y avaient renoncé en raison de procédures à la frontière inefficaces. Plus de deux cinquièmes avaient également fait de même dans des économies en transition, alors qu'aucune société n'avait abandonné des possibilités d'investissement dans la zone OCDE à cause de problèmes liés aux procédures douanières. Par ailleurs, quatre cinquièmes des sociétés ont fait savoir que des améliorations importantes en matière de facilitation des échanges dans les pays en développement rendraient ces derniers plus attrayants pour les investissements.

### 6.3 La facilitation des échanges en Afrique

Comme indiqué plus haut, les résultats commerciaux de l'Afrique ont été très maigres. Ainsi que l'ont signalé Portugal - Perez et Wilson en 2009, la part de l'Afrique dans les exportations mondiales a chuté de près des deux tiers au cours des trois dernières décennies, passant de 2,9 % en 1976 à 0,9 % en 2006. Ce qui revient à dire que si la part de l'Afrique dans les exportations mondiales était demeurée constante depuis le début de la deuxième moitié des années 70, la valeur de ses recettes d'exportation serait approximativement 10 fois plus importante que leur valeur actuelle.

La raison principale de ces mauvais résultats est le coût élevé des échanges, qui comprend tous les coûts encourus au titre du transport et du passage de la frontière. Comme relevé dans les documents spécialisés, les coûts élevés des transactions ont des effets défavorables sur les résultats économiques des pays. Cela est dû au fait que les consommateurs dans les pays où les coûts commerciaux sont relativement élevés ont un niveau de vie moindre à cause des prix plus élevés des biens importés.

En dépit de la détermination de l'Afrique de supprimer les restrictions commerciales afin de créer un marché commun dans le cadre d'accords régionaux et sous-régionaux, les obstacles au développement du commerce intracommunautaire demeurent importants. Ces obstacles sont en partie dus à l'insuffisance de politiques institutionnelles et en matière d'infrastructures. Par exemple, seuls 30 % du réseau routier africain sont revêtus. Le réseau ferroviaire continental est également insuffisant. Ces facteurs contribuent à la cherté des coûts en Afrique. De plus, les nombreux barrages routiers et postes de contrôle sur les routes africaines rallongent les délais de livraison des marchandises, augmentent les coûts de transport et limitent la libre circulation des biens, des personnes, des intrants et des investissements.

Les administrations douanières africaines sont généralement inefficaces, contribuant ainsi aux obstacles au commerce au sein et en dehors du continent. La réglementation douanière nécessite trop de documents, qui doivent être remplis manuellement, le système douanier n'étant pas automatisé et les TIC étant inexistantes dans la plupart des bureaux des douanes.

Les systèmes de paiement et d'assurance sont également peu développés, sans compter que le financement du commerce extérieur, les facilités de crédit à l'exportation et le système d'assurance des exportations sont inexistantes dans la plupart des pays africains. Du fait que les réglementations monétaires et financières ne sont pas harmonisées, les monnaies africaines ne sont pas convertibles. Quant à l'assurance, il existe un écart entre les besoins des exportateurs et les services et produits offerts.

La situation géographique a également des incidences sur les coûts du commerce intercontinental. Quinze pays africains sont sans littoral et représentent 40 % de la

population du continent. Ces pays dépendent donc des pays de transit voisins pour exporter leurs biens vers des marchés étrangers. La distance séparant un pays des principaux marchés mondiaux donnant généralement lieu à une augmentation des coûts de transaction qui est proportionnelle à l'éloignement de ce pays par rapport auxdits marchés, les pays africains sans littoral subissent des coûts de transaction particulièrement élevés.

Portugal - Perez et Wilson, en 2009 et Lisinge, en 2004, ont démontré que les facteurs mentionnés plus haut, conjugués à la corruption, au sous-développement des institutions, aux contraintes qui pèsent sur la concurrence commerciale, ainsi qu'à une gouvernance médiocre, poussaient à la hausse les coûts des échanges et des investissements internationaux en Afrique. Il s'ensuit que celle-ci ne sera peut-être pas en mesure de tirer profit de la baisse continue des tarifs douaniers et du démantèlement d'autres barrières commerciales si des mesures ne sont pas prises pour abaisser les coûts des transactions dans la région. En outre, comme l'ont affirmé Portugal - Perez et Wilson, parmi d'autres, la croissance des exportations peut réduire la pauvreté. Par exemple, les exploitants agricoles qui sont capables de pratiquer des cultures d'exportation à haut rendement, sont, en général, plus riches que ceux qui pratiquent l'agriculture de subsistance. Les coûts de transaction élevés empêchent de tirer pleinement profit des avantages des échanges et peuvent contrarier les effets de réduction de la pauvreté qu'offrent les possibilités d'exportation aux pays africains.

Les sections ci-dessous portent sur l'analyse des facteurs responsables de la cherté des coûts de transaction sur le continent. Selon Portugal Perez et Wilson (2009), ceux-ci peuvent être classés en quatre groupes: coûts ayant trait aux passages à la frontière, coûts de transport, coûts liés à des barrières « après frontière » et les coûts prévus au titre des règles d'origine qui sont spécifiques aux échanges préférentiels.

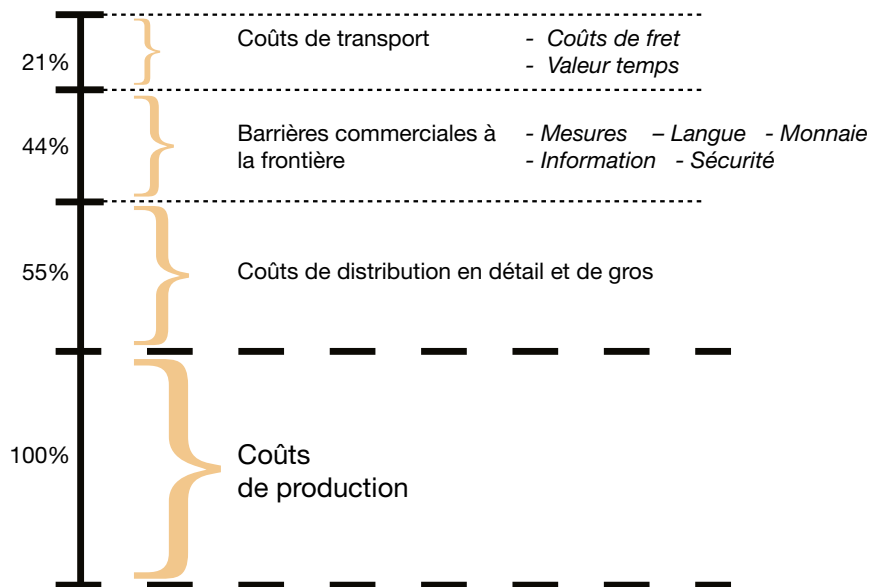
### **6.3.1 Qu'est-ce que les coûts commerciaux?**

La littérature commerciale définit généralement les coûts commerciaux totaux comme étant, tous, les coûts encourus pour faire parvenir un bien final à un utilisateur final, autres que le coût de production du bien lui-même. En général, les exportateurs ou les importateurs encourrent des coûts commerciaux tout au long des différentes étapes des processus d'importation et d'exportation des biens. Comme l'ont expliqué Portugal -Perez et Wilson en 2009, les coûts commencent par la concordance avec les renseignements obtenus sur les conditions d'un marché extérieur et finissent par l'établissement d'un reçu pour le paiement d'un produit. Il est de pratique courante pour une entreprise cherchant à se développer et à étendre ses activités aux marchés extérieurs d'encourir des coûts liés à l'application de règlements techniques et normes imposés par les pays importateurs. Comme ces coûts ne sont pas encourus si les biens sont vendus exclusivement sur le marché national, ils

devraient être classés en tant que coûts commerciaux. Un autre exemple proposé par Portugal- Perez et Wilson en 2009 s'applique aux accords d'échanges préférentiels parce que l'accès préférentiel aux marchés de partenaires impose de se conformer aux règles d'origine. Celles-ci peuvent comporter, par exemple, l'aménagement des gammes de biens intermédiaires ou du processus de production qui entraîne souvent des coûts supplémentaires pour les producteurs.

En 2004, Anderson et Van Wincoop ont fait des calculs selon lesquels les coûts commerciaux moyens pour les pays industrialisés sont équivalents à un ad valorem de 170 %. Comme indiqué dans la figure 6.1, le coût commercial estimé représente le total de trois composantes: un équivalent ad valorem de 21 % pour les coûts de transport, 44 % au titre des barrières commerciales à la frontière et 55 % pour les coûts de distribution au détail et de gros. Il convient de noter que les coûts commerciaux varient du point de vue importance et répartition selon les pays et les régions, ainsi que selon les secteurs et les marchandises. Anderson et Van Wincoop ont également indiqué en 2004 que pour les pays développés, les coûts du commerce d'une marchandise, y compris les coûts du commerce international et les coûts de distribution au niveau local, pouvaient être encore plus élevés que les coûts de production.

**Figure 6.1**  
*Estimation des coûts commerciaux dans les pays industrialisés*

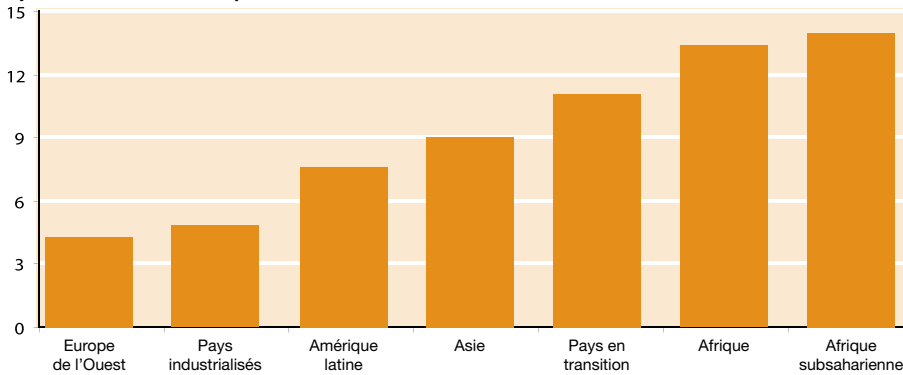


**Note:** La répartition des coûts est exprimée en équivalent ad valorem: 1,7 = 1,21\* 1,44\* 1,55-1.  
**Source:** Portugal- Perez et Wilson (2009).



**Figure 6.2**

**Coûts de transport (coûts de fret en pourcentage de la valeur des importations totales)**



**Note:** Le taux du coût de transport est le coefficient des coûts de transport en tant que pourcentage de la valeur des importations

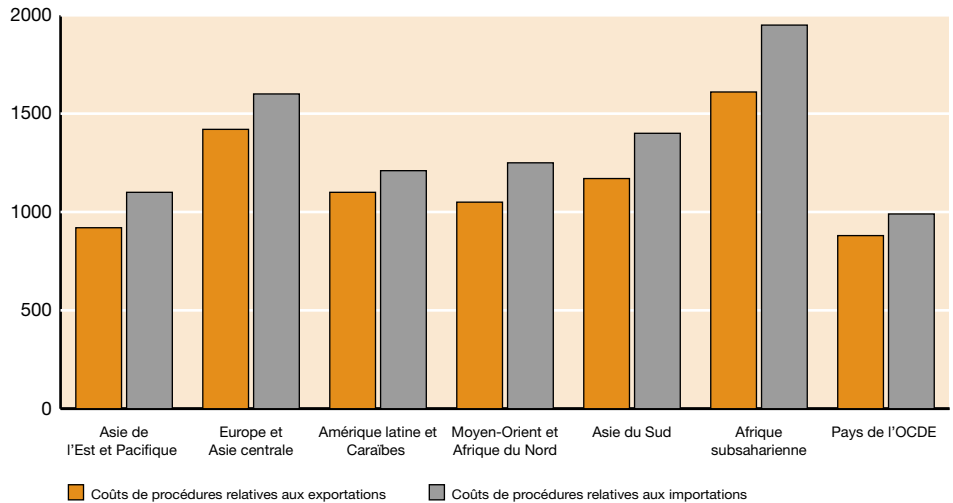
**Source:** Calculs effectués par la CEA

Il ressort de la recherche menée par la CEA que le rapport coûts commerciaux - coûts de production serait plus important pour les pays africains que pour les pays développés. Cela est dû au fait que les producteurs africains subissent, par rapport aux pays développés, des coûts de transport extrêmement plus élevés et des problèmes en matière de facilitation des échanges. La figure 6. 2 montre que l'Afrique en général et l'Afrique subsaharienne en particulier, ont les taux des coûts les plus élevés au monde. Cette constatation a été davantage appuyée par la Banque mondiale en 2008 dans le rapport *Doing Business Report* qui affirme que les coûts commerciaux supportés par les pays africains sont presque deux fois plus élevés que ceux encourus par les pays de l'OCDE à haut revenu (voir figure 6. 3).

Il ressort de la figure 6. 2 que les coûts de transport en Afrique sont environ deux fois et demie plus élevés que ceux des pays industrialisés. Sur la base de la figure 6. 1, qui est fondée sur les estimations de 2004 d'Anderson et Van Wincoop, les coûts commerciaux moyens estimés pour les pays africains sont équivalents à un ad valorem de 425 %.

**Figure 6.3**

**Coûts des procédures relatives aux exportations et aux importations  
(en dollars É.-U)**



Source: Portugal- Perez et Wilson (2009)

## 6.3.2 Pourquoi les coûts commerciaux sont-ils plus élevés en Afrique ?

### 6.3.2.1 Ce que faire des affaires coûte en Afrique

Les coûts commerciaux sont généralement bas pour les pays où existe un environnement propice aux affaires. Il ressort du rapport *Doing Business 2009 Report* de la Banque mondiale que bien qu'un certain nombre de pays africains réforment actuellement leurs codes d'investissement pour attirer des investissements, les conditions pour faire des affaires en Afrique ont besoin d'être améliorées. Le rapport évalue un ensemble de règlements concernant les 10 étapes successives de la vie d'une affaire dans 181 pays. Les indicateurs mesurés sont: le lancement d'une affaire, l'obtention d'un permis de construction, l'engagement d'ouvriers, l'enregistrement de la propriété, l'accès au crédit, la protection des investisseurs, l'acquiescement des impôts, le commerce transfrontières, l'exécution des contrats et la cessation des activités.

La crise financière mondiale qui a commencé par frapper les économies des pays riches avant de provoquer une récession économique mondiale a eu des effets désastreux sur les entreprises partout dans le monde. Les investisseurs ont rencontré des difficultés en matière d'accès au crédit auprès des institutions financières. En conséquence, la demande globale des biens et des services a baissé sur les marchés nationaux et internationaux, ce qui s'est traduit par une baisse brutale des échanges commerciaux mondiaux et intra- africains. Les décideurs et les gouvernements,

en particulier ceux des États-unis et de pays européens, ont eu recours à une vaste gamme de programmes d'incitation pour stabiliser le secteur financier et restaurer la confiance, afin de contrer la montée du chômage et mettre en place les filets de sécurité nécessaires, pour éviter qu'un nombre considérable de personnes perdent leur emploi. Toutes ces mesures ont entraîné un endettement public de plus en plus lourd en raison de la réduction des recettes fiscales.

**Tableau 6.1**

**Classement des pays selon les facilités accordées dans le domaine des affaires**

Pays	Rang mondial	Rang africain	Pays	Rang mondial	Rang africain
Singapore	1	-	-	-	-
Maurice	24	1	Gabon	151	28
Afrique du Sud	32	2	Djibouti	153	29
Botswana	38	3	Comores	155	30
Namibie	51	4	Sierra Leone	156	31
Tunisie	73	5	Liberia	157	32
Kenya	82	6	Zimbabwe	158	33
Ghana	87	7	Mauritanie	160	34
Zambie	100	8	Côte d'Ivoire	161	35
Seychelles	104	9	Togo	163	36
Swaziland	108	10	Cameroun	164	37
Uganda	111	11	Mali	166	38
Égypte	114	12	Guinée équatoriale	167	39
Éthiopie	116	13	Angola	168	40
Nigeria	118	14	Bénin	169	41
Lesotho	123	15	Guinée	171	42
Tanzanie	127	16	Niger	172	43
Maroc	128	17	Érythrée	173	44
Gambie	130	18	Tchad	175	45
Algérie	132	19	Sao Tomé-et-Principe	176	46
Malawi	134	20	Burundi	177	47
Rwanda	139	21	Congo – Brazzaville	178	48
Mozambique	141	22	Guinée-Bissau	179	49
Cap Vert	143	23	République centrafricaine	180	50
Madagascar	144	24	République démocratique du Congo	181	51
Soudan	147	25	Libye		
Burkina Faso	148	26	Somalie		
Sénégal	149	27			

Source: Doing Business 2009 Report

Selon le rapport *Doing Business Report* de 2009, dans l'ensemble, Maurice est le pays où il est le plus facile de faire des affaires, alors que la République démocratique du Congo est celui où on rencontre le maximum de difficultés pour créer une entreprise (voir tableau 6. 1). Comme indiqué au tableau 6. 2, il ne faut pas plus de 6 jours pour lancer une affaire à Maurice. À l'exception de quelques rares pays, lancer une affaire en Afrique prend plus de trois semaines (figure 6. 3).

**Tableau 6.2**  
**Nombre de jours nécessaires au lancement d'une affaire**

Pays	Nombre de jours	Pays	Nombre de jours	Pays	Nombre de jours
Nouvelle Zélande	1				
Maurice	6	Uganda	25	Lesotho	40
Égypte	7	Mali	26	Guinée	41
Madagascar	7	Mozambique	26	Burundi	43
Sénégal	8	Gambie	27	Cap Vert	52
Tunisie	11	Liberia	27	Togo	53
Maroc	12	Tanzanie	29	Gabon	58
République centrafricaine	14	Kenya	30	Swaziland	61
Rwanda	14	Bénin	31	Namibie	66
Burkina Faso	16	Nigeria	31	Angola	68
Éthiopie	16	Ghana	34	Tchad	75
Sierra Leone	17	Cameroun	37	Botswana	78
Zambie	18	Congo (Brazzaville)	37	Érythrée	84
Mauritanie	19	Djibouti	37	Zimbabwe	96
Niger	19	Seychelles	38	Guinée équatoriale	136
Afrique du Sud	22	Malawi	39	Sao Tomé-et- Príncipe	144
Comores	23	Soudan	39	Congo (Kinshasa) (DRC)	155
Algérie	24	Côte d'Ivoire	40	Guinée-Bissau	233

**Source:** *Doing Business 2009 Report*

En dépit des difficultés, de nombreux pays africains ont entrepris des réformes visant à faciliter la création d'une entreprise. Avec l'appui des communautés économiques régionales de l'Afrique, la plupart des pays renforcent les droits de propriété et améliorent l'efficacité du règlement des litiges commerciaux et celle des procédures relatives à la faillite. Les pays africains créent également des structures réglementaires transparentes et efficaces pour faciliter le lancement de nouvelles entreprises et le bon fonctionnement de celles qui sont déjà en place. Les tribunaux africains sont également en cours de renforcement pour rendre les procédures de faillite plus efficaces

et assurer une réallocation rapide de l'actif commercial protégeant ainsi les droits de propriété et les investisseurs.

Le rapport *Doing Business Report* cite le Rwanda comme étant le pays qui occupe le premier rang mondial en ce qui concerne les réformes portant sur son environnement des affaires. Il note que ce pays a régulièrement actualisé ses lois et institutions commerciales depuis 2001. Il a également adopté une nouvelle loi sur les entreprises qui simplifie le lancement des affaires et renforce la protection des droits des actionnaires minoritaires. Les entrepreneurs peuvent désormais lancer une affaire rapidement en n'accomplissant que quelques procédures. Il a également amélioré la réglementation commerciale en vue de faciliter l'accès au crédit grâce à deux nouvelles lois. Sa loi sur les transactions garanties facilite les avances sur titres, permet d'utiliser comme garanties toute une gamme d'actifs. Sa législation permet également des arrangements à l'amiable pour l'utilisation de garanties à caractère mobilier par les créanciers dont la créance est assortie d'une sûreté et leur accorde la priorité absolue en cas de faillite. Le Rwanda a aussi pris des mesures pour accélérer l'inscription au registre du commerce ou l'obtention d'un titre de propriété. Le temps d'attente à la frontière a été réduit grâce à des horaires plus longs et des conditions à remplir plus simples pour les documents. Les réformes ont permis d'éliminer les goulets d'étranglement dans les bureaux d'enregistrement de la propriété et les administrations fiscales, réduisant ainsi de 255 jours les délais nécessaires pour faire enregistrer la propriété.

### ***6.3.2.2 Insuffisance des infrastructures routière et ferroviaire***

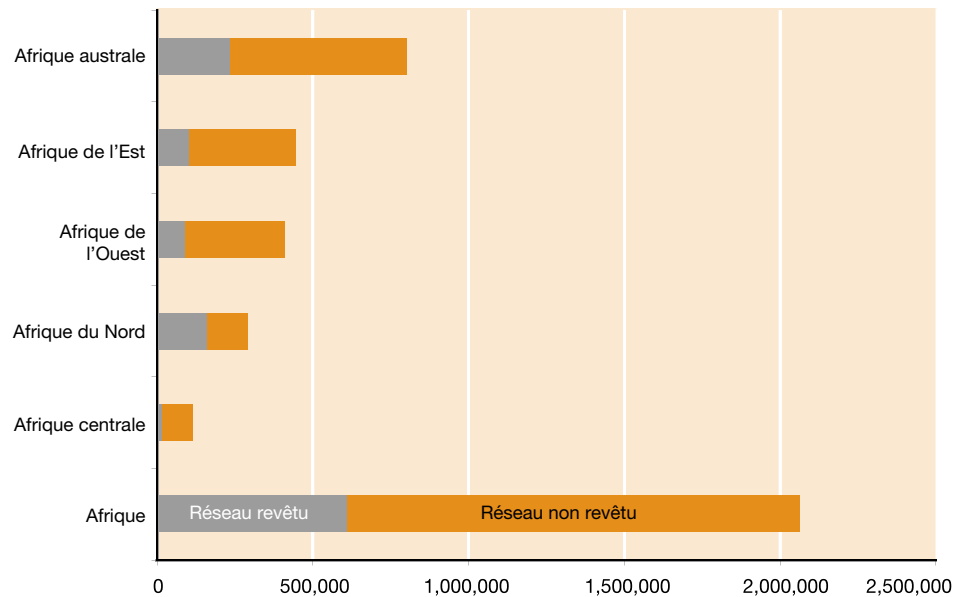
Une infrastructure de transport efficace joue un rôle indispensable dans la facilitation du commerce. Toutefois, les services de transport mis à la disposition du commerce en Afrique laissent à désirer, s'agissant des normes mondiales et sont mal intégrés.

La densité, la répartition et le pourcentage des routes à revêtement dur sont des indicateurs clefs du développement du transport routier. Grâce à ces indicateurs, on peut démontrer que le degré de développement des transports en Afrique varie, non seulement à l'intérieur des sous-régions du continent, mais également entre ces différentes sous-régions. Actuellement, le réseau routier de l'Afrique est d'environ 2 299 070 km. Il compte 234 457 km supplémentaires (soit 11,36 % de plus) par rapport à sa longueur relevée à la fin de la deuxième Décennie des transports et des communications en Afrique (UNTACDA) en 2000. Toutes les sous-régions du continent ont également vu leurs réseaux routiers s'agrandir, quoiqu'à des degrés différents (World Fact Book, 2006). Entre 2000 et 2006, la longueur totale du réseau est passée de 115 667 à 186 475 km en Afrique centrale, soit un prolongement de 61,2 %; de 445 018 à 476 558 km en Afrique de l'Est – un prolongement de 7 %; de 292 790 à 347 451 en Afrique du Nord – un prolongement d'environ 19 %; de

801 751 à 853 676 km en Afrique australe – un prolongement de 6, 48 %; et de 409 377 à 434 910 km en Afrique de l’Ouest - un prolongement de 6, 24 %.

Toutefois, l’état des réseaux routiers de l’Afrique demeure bien déplorable, car la plupart des tronçons ne sont pas revêtus. Comme l’illustre la figure 6. 4, seuls 580 066 km, soit 22,7 % de l’ensemble des réseaux, est revêtu, le reste étant formé de pistes, parfois recouvertes de gravier.

**Figure 6.4**  
*Proportion des routes revêtues ou non revêtues en Afrique*



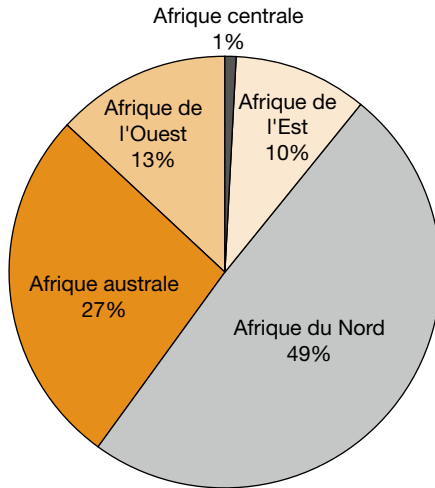
**Source:** Selon les calculs de la CEA

La proportion des routes revêtues par sous- région est d’une grande diversité. Comme l’illustre la figure 6. 5, l’Afrique du Nord possède la plus grande part (49 %) des routes revêtues de l’Afrique, devançant l’Afrique australe (27 %). La part des routes revêtues dans les autres sous- régions va de 1 à 13 %.

Toutefois, les choses sont différentes lorsqu’on compare les sous- régions selon leurs densités routières respectives (voir figure 6.6). Ainsi, l’Afrique australe s’impose comme ayant la densité routière la plus élevée du continent, suivie par l’Afrique de l’Ouest, l’Afrique centrale ayant, selon les estimations, la densité routière la plus faible. Il ressort de la figure 6.6 qu’à l’exception de l’Afrique australe, toutes les autres sous- régions ont des densités routières inférieures à 10 km par 100 km<sup>2</sup>.

**Figure 6.5**

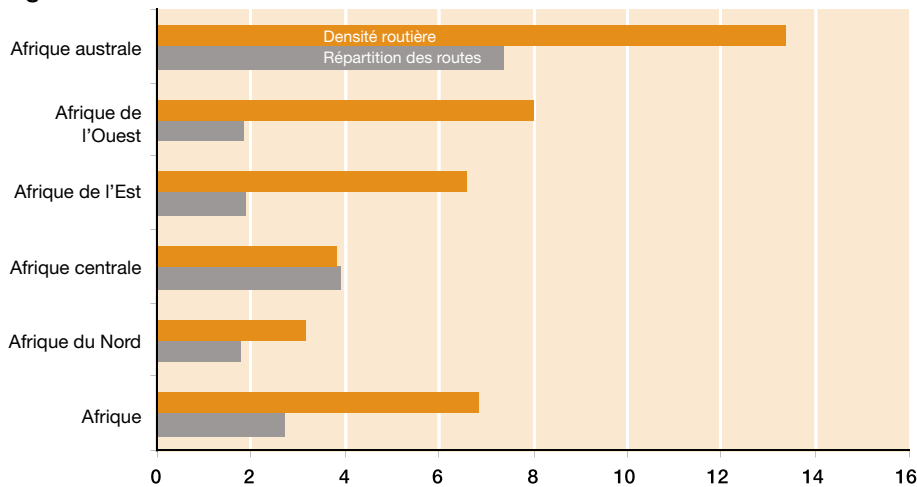
*Part des routes revêtues en Afrique, par sous-région*



**Source:** Sur la base d'estimations de la CEA

**Figure 6.6**

*Densité et répartition des réseaux routiers de l'Afrique, par région et sous-région*



**Note:** La densité des réseaux est mesurée en km par 100 km<sup>2</sup>. La répartition est mesurée en km pour 10 000 habitants

**Source:** Calculs de la CEA

En dépit des problèmes rencontrés, des améliorations ont eu lieu. Le continent dans son ensemble, de même que les sous-régions ont enregistré des augmentations modestes dans leur densité routière entre 2000 et 2006. À l'échelle du continent,

l'augmentation était d'environ 0,77 %, contre 2,34 % en Afrique centrale, la sous-région qui a connu la plus grande augmentation.

Les chemins de fer sont le mode de transport le plus économique pour déplacer sur terre des marchandises en vrac sur de grandes distances. Ils conviennent au trafic de conteneurs entre les ports et les capitales. Le chemin de fer a acquis un avantage à la suite des récentes tendances économiques et technologiques dues notamment aux prix élevés de l'énergie, la mise en place de parcs de conteneurs et l'augmentation des flux du trafic et du transport de vrac. Toutefois, le système ferroviaire n'assure que 1 % de l'ensemble du trafic de voyageurs et 2 % du trafic de marchandises. L'insuffisance des interconnexions des réseaux ferroviaires africains contribue au renchérissement des coûts commerciaux. Selon les estimations, le réseau ferroviaire africain, dont la densité est de 2,97 km par 1000 km<sup>2</sup>, s'étend actuellement sur 89 380 km et ce comme suit: Afrique du Nord: 19 931 km; Afrique de l'Ouest: 9 717 km; Afrique centrale: 2 526 km; Afrique de l'Est: 19 293 km; et Afrique australe: 38 513 km<sup>1</sup>.

Le réseau ferroviaire de l'Afrique se caractérise par sa complication, car il y a plusieurs types d'écartements des rails. Ainsi, les types d'écartements utilisés en Afrique de l'Est sont de: 0,60 m; 0,95 m; 1 m; et 1,067 m.; alors qu'ils sont de: 0,60 m; 0,61 m; 0,762 m; et 1,067 m en Afrique australe, de 1,067 m et 1,435 m. en Afrique centrale; de 0,60 m; 1 m; 1,055 m; 1,067 m et 1,435 m en Afrique du Nord et de 1 m; 1,067 m et 1,435 m. en Afrique de l'Ouest.

La mauvaise gestion, un matériel de voie vieillissant et mal entretenu, tout comme le matériel roulant et d'autres équipements ont contribué à la dégradation des lignes ferroviaires. Les rares exceptions sont celles de Tazara, du Transgabonais, du Transcamerounais et des lignes des exploitations minières qui ont été construites à la fin des années 70. Qui plus est, le mauvais entretien de l'infrastructure ferroviaire et le manque de matériel roulant ont contribué à la détérioration de la qualité des services ferroviaires, sans compter que les chemins de fer sont confrontés à la concurrence des transports routiers qui ont bénéficié d'un avantage comparatif sur les longues distances. De plus, les sociétés des chemins de fer ont toujours été caractérisées par la bureaucratie, du personnel en surnombre et une faible productivité.

---

1 Dix-sept pays africains ne possèdent pas de lignes de chemin de fer. Il s'agit des pays suivants: Burundi, Cap-Vert, Comores, Gambie, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Lesotho, Libye, Maurice, Niger, Rwanda, République centrafricaine, Sao Tomé-et-Principe, Seychelles, Somalie, Sierra Leone (où les chemins de fer ne sont plus en service) et Tchad.



### ***6.3.2.3 Mauvais état des infrastructures portuaires et insuffisance du transport maritime***

Les ports maritimes sont des débouchés essentiels pour le commerce international tant des pays côtiers que des pays sans littoral. Le transport maritime possède un avantage important en matière de coûts par rapport au transport par terre en ce qui concerne les marchandises solides ou sous forme liquide en vrac ou conteneurisées.

Plus de 90 % du commerce international transite par les ports. Le transport maritime domine nettement en Afrique, car il assure 92 à 97 % du commerce international du continent. Toutefois, le mauvais entretien de l'infrastructure portuaire et une gestion inefficace demeurent des obstacles au développement du commerce africain.

Disposant d'un littoral de 30 725 km, l'Afrique, dont six pays sont insulaires et 15 sans littoral, compte 90 ports importants par lesquels transitent plus de 95 % de ses importations et exportations internationales. Parmi les principaux ports africains, qui assurent au total 6 % seulement du trafic mondial, six, dont trois en Égypte et trois en Afrique du Sud absorbent environ 50 % du trafic de conteneurs en Afrique.

Dans son étude portant sur 73 ports en Afrique subsaharienne, *L'Africa Infrastructure Country Diagnostic*, a relevé l'insuffisance des capacités portuaires et le manque de réformes institutionnelles comme étant les deux grands problèmes à résoudre sans attendre, si l'on veut que les ports africains contribuent efficacement au développement du commerce international de l'Afrique. La productivité moyenne des ports africains représenterait environ 30 % de la norme internationale en ce domaine. L'inefficacité de la gestion des ports et le mauvais entretien d'un équipement souvent insuffisant sont responsables de cette faible productivité.

Un indicateur important des résultats des activités portuaires est le temps de séjour des navires au port. Selon des études menées conjointement par l'UA et le NEPAD, le temps de séjour dans certains des principaux ports africains est en moyenne de 11 jours environ, soit trois fois le temps de séjour moyen dans les ports d'autres régions en développement. Les ports de Douala en Afrique centrale, de Dar es-Salaam en Afrique de l'Est, de Beira et de Maputo en Afrique australe et de la Guinée en Afrique de l'Ouest sont ceux où le temps de séjour est le plus long. Les temps de séjour dans certains des principaux ports d'Afrique sont indiqués au tableau 6.3.

**Tableau 6.3****Temps de séjour dans les principaux ports de corridors d'Afrique subsaharienne**

Sous- régions/Ports	Temps de séjour (en jours)
Afrique centrale	
Douala	19
Gabon	15
Congo DRC	6
Afrique de l'Est	
Djibouti	10
Mombasa	12
Dar es Salaam	15
Afrique australe	
Durban	5
Beira	10
Maputo	10
Afrique de l'Ouest	
Banjul	5
Conakry	15
Dakar	9

**Source:** Étude du NEPAD-MLTSF, 2004.

Selon la *Revue des transports maritimes* de la CNUCED, de 2006, le volume de marchandises chargées et déchargées dans les ports africains est estimé à 860 millions de tonnes par an, représentant la part de l'Afrique – environ 2,1 % - du volume mondial total. De même, les porte-conteneurs représentent moins de 2 % de la flotte marchande africaine, la majorité écrasante des navires étant des cargos ordinaires. Les compagnies maritimes qui assurent essentiellement le trafic sur les longues voies maritimes considèrent comme secondaire l'importance de la plupart du trafic côtier de l'Afrique par rapport à leurs activités traditionnelles.

#### **6.3.2.4 Mauvaises utilisation et gestion des véhicules**

Une autre explication de la cherté des coûts commerciaux en Afrique est l'utilisation inefficace des véhicules et la mauvaise gestion des services de transport. Le transport routier est le mode dominant du transport motorisé en Afrique, car il assure 80 % du trafic des marchandises et 90 % du trafic des voyageurs au sein du continent. Il ressort d'une étude menée en 2006 par le NEPAD qu'il y avait au total 20 millions de véhicules routiers publics et privés en Afrique, dont 2 % en Afrique centrale, 11 % en Afrique de l'Est, 9 % en Afrique du Nord, 58 % en Afrique australe et 21 % en Afrique de l'Ouest.

L'âge moyen des véhicules routiers commerciaux en Afrique (bus et camions) est de 20 ans ou plus, contre 8 à 12 ans dans l'ensemble des pays en développement et moins de 10 ans dans les pays industrialisés. L'effet combiné du mauvais état des véhicules commerciaux et des routes en Afrique est responsable du faible taux d'utilisation, de 65 000 km par an contre 100 000 km en Asie et 250 000 km en Europe.

L'inefficacité des services de transport est due au prix élevé des véhicules, le manque d'information sur la demande, l'existence de cartels de transport, les mauvaises pratiques d'exploitation et le manque d'entretien approprié des véhicules, ainsi que la conduite rapide non justifiée. L'ensemble de ces facteurs contribue à l'augmentation des coûts de fonctionnement des véhicules et à la réduction de la durée de leur utilisation. Les entreprises de transport répercutent généralement sur le porte-monnaie des usagers les coûts élevés d'exploitation des véhicules en augmentant leurs tarifs, provoquant ainsi l'augmentation des coûts commerciaux. Elles augmentent également leurs tarifs pour compenser la faiblesse des recettes due au taux bas d'utilisation des véhicules.

Dans une étude menée en 2004, Lisinge a constaté que les coûts d'exploitation des véhicules en Afrique étaient considérablement élevés par rapport à ceux encourus dans les autres régions du monde. Le tableau 6. 4 indique qu'en Tanzanie les coûts d'exploitation par kilomètre des camions à double essieu étaient de 50,1 cents États-Unis, coûts de loin beaucoup plus élevés que les coûts d'exploitation au Pakistan (21 cents) et en Indonésie (19,7 cents). Des prix des carburants plus élevés, les frais d'entretien, les prix des pneus et les frais généraux en Tanzanie sont à l'origine de cette différence énorme.

#### **Tableau 6.4**

***Estimation de la composition des frais d'exploitation des camions à double essieu (en cents É.-U par km)***

	Tanzanie	Pakistan	Indonésie
Dépenses d'investissement	10,6	1,8	2,7
Carburant	15,4	9,3	5,8
Équipage	2,7	3,2	3,2
Huile	1	1	0,7
Entretien	6,1	2,2	4,3
Pneus	7,8	1,1	1,2
Frais généraux	6,5	2,4	1,8
Total	50,1	21	19,7

**Source:** Lisinge (2008)

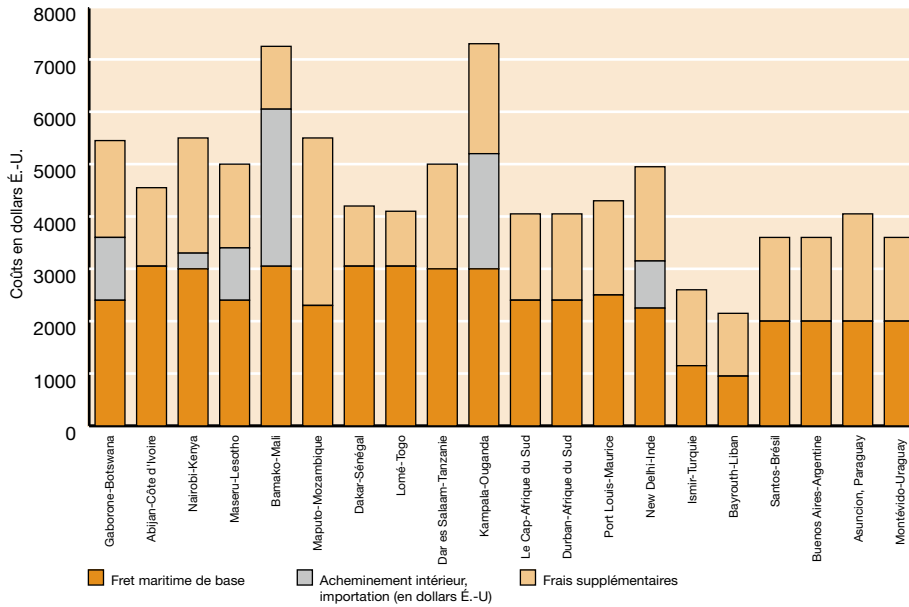
La fréquence d'utilisation des véhicules est extrêmement importante dans la détermination de la charge des coûts d'investissement et le paiement des intérêts pour un véhicule. Il existe une différence importante entre l'utilisation des véhicules en Afrique et en Asie. Selon des études menées par la CEA, l'utilisation annuelle moyenne de camions à double et à triple essieu dans les pays d'Afrique subsaharienne permet de couvrir environ 50 000 km contre 80 000 km en Indonésie et 123 000 km au Pakistan.

### ***6.3.2.5 Cherté des coûts de transport***

Le transport est un élément clef dans l'estimation des coûts commerciaux. Le déplacement d'une marchandise sur chaque kilomètre nécessite du carburant, de la main-d'œuvre et des dépenses en capital. Comparés à ceux d'autres régions du monde, les frais d'expédition de marchandises de pays africains vers les principaux marchés mondiaux sont particulièrement élevés. En 2009, Portugal- Perez et Wilson ont calculé les coûts de fret d'un conteneur standard de 40 pieds rempli de textiles (voir figures 6.7 a et 6.7 b). Ils ont constaté que nonobstant la différence de la distance vers deux ports européens, à savoir Algésiras et Rotterdam, les coûts de fret entre chaque autre ville européenne et Algésiras ou Rotterdam étaient identiques. Prenez par exemple Santos et Dakar, qui sont les villes sud-américaine et africaine subsaharienne les plus proches d'Algésiras, Portugal- Perez et Wilson ont constaté que les coûts du fret maritime étaient plus bas à partir de la ville brésilienne, bien que la distance qui la sépare d'Algésiras soit deux fois plus longue que celle entre cette ville et Dakar.

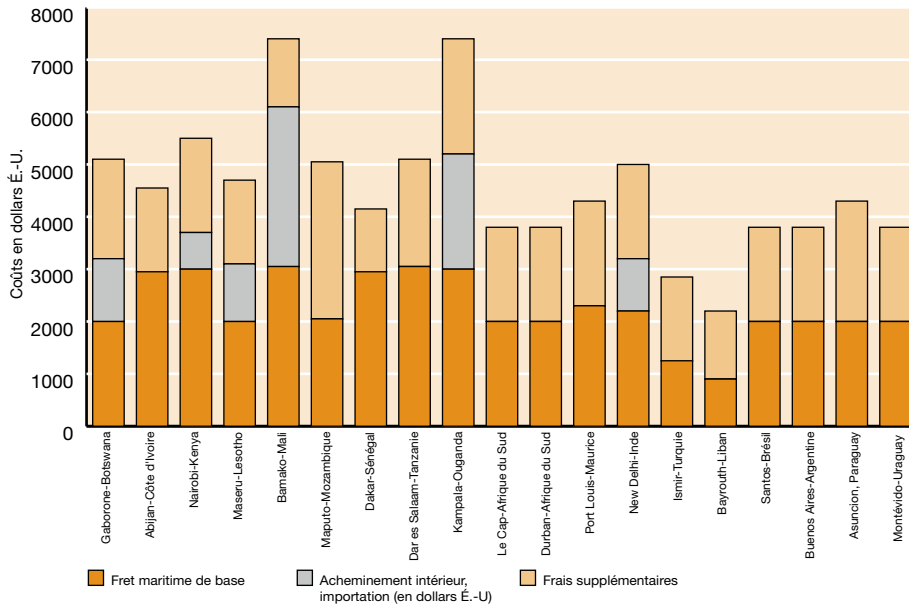
Le volume des échanges est important dans la détermination des coûts de transport maritime. Les grands flux commerciaux favorisent les économies d'échelle dans le transport maritime. Hummels l'a démontré en 2006 en examinant la différence entre les coûts de fret encourus par de grands exportateurs et ceux de petits exportateurs. Il a comparé des expéditions partant du Japon et de la Côte d'Ivoire. Ces deux pays se trouvent respectivement à la même distance de la côte ouest et de la côte est des États-Unis d'Amérique. Hummels a découvert que les coûts d'expédition étaient deux fois plus élevés entre la Côte d'Ivoire et la côte est que ceux entre le Japon et la côte ouest. Cela reste vrai même après l'ajustement entre les différences au niveau de la ventilation par catégories de produits. Hummels et Skiba ont également relevé en 2004 que les économies d'échelle étaient importantes dans le commerce international. Ils estiment que doubler le volume des échanges permet de réduire de 12 % les coûts d'expédition. Arvis, Raballand et Marteau ont soutenu en 2007 que de manière générale, les compagnies maritimes fixaient des tarifs plus élevés dans les petits ports où il y a moins de trafic. Prenant comme exemple l'exportation des fruits et des légumes du sud de la Mauritanie, ils ont constaté qu'en raison des écarts entre les coûts de transport, les exportations étaient expédiées du port de Dakar, au Sénégal, plutôt que de Nouakchott, malgré les coûts encourus au titre du passage de la frontière et l'allongement de la distance qui sépare ces produits du marché.

**Figure 6.7 (a)**  
**Coûts de transport entre certaines villes et Rotterdam (Pays-Bas)**



Source: Portugal- Perez et Wilson (2009)

**Figure 6.7 (b)**  
**Coûts de transport entre certaines villes et Algésiras (Espagne)**



Source: Portugal- Perez et Wilson (2009)

En 2000, Limao et Venables sont arrivés à la conclusion que l'insuffisance de l'infrastructure contribuait à l'augmentation des coûts de transport et agissait comme un obstacle de taille à l'expansion du commerce. Cette conclusion est appuyée en 2006 par Buys, Deichmann et Wheeler qui ont étudié les avantages commerciaux que pourraient générer les investissements dans l'amélioration et l'entretien d'un réseau de routes transafricaines. Ce réseau, devrait relier 83 grandes villes sur environ 100 000 km et générerait d'énormes avantages. Buys et ses collaborateurs estiment que le commerce intra- africain, dans son ensemble, augmenterait de 10 à 30 milliards de dollars des États-Unis par an lorsque ledit réseau sera pleinement opérationnel, alors que les investissements initiaux et les coûts d'entretien seraient relativement modérés au cours du cycle d'investissement. Ils soutiennent que l'amélioration de l'état de la route qui relie Bangui en République centrafricaine à Kisangani en République démocratique du Congo devrait augmenter le volume des échanges d'environ 8 %.

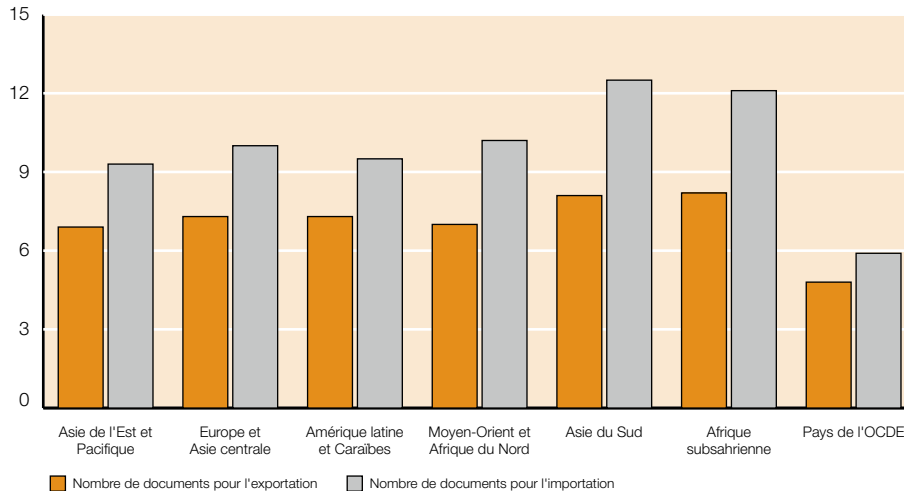
Comme signalé plus haut, les coûts commerciaux encourus par les pays africains sans littoral sont particulièrement élevés, en raison des coûts de transport. Pour avoir accès aux marchés étrangers, ces pays sans littoral sont tributaires de l'infrastructure physique et des capacités logistiques des pays de transit, des pratiques administratives et de la stabilité politique des pays de transit, sans compter qu'être tributaire d'un pays de transit entraîne des coûts de transaction plus élevés. En 2000, Limao et Venables ont constaté que les coûts de transport médians encourus par les pays sans littoral étaient environ 46 % plus élevés que les coûts équivalents dans une économie côtière médiane. Ils sont aussi arrivés à la conclusion que la distance n'intervenait que pour 10 % de la modification des coûts de transport. En outre, ils ont observé que l'utilisation de routes en mauvais état faisait supporter 40 % des coûts de transport aux pays côtiers et 60 % aux pays sans littoral, cette part excessive des coûts de transport correspond davantage aux réalités des pays africains où elle semble particulièrement élevée en raison de la position géographique et de l'insuffisance des infrastructures.

### **6.3.2.6 Procédures douanières pesantes**

Une administration douanière efficace contribue pour beaucoup à la réduction des coûts commerciaux. Cela s'explique par le fait que les agents des douanes d'un pays sont responsables de la mise en œuvre de sa politique commerciale à la frontière. Celle-ci comprend la perception des tarifs douaniers, la vérification de la conformité des marchandises importées avec les exigences réglementaires et le fait de prévenir l'importation de produits interdits ou présentant des risques. En conséquence, les temps d'attente non justifiés lors du dédouanement ne font qu'augmenter les coûts commerciaux, car les entreprises peuvent perdre des contrats avec les importateurs, et occasionner des frais de stockage plus élevés dans les ports d'entrée. En 2009,

Djankov, Freund et Pham ont estimé que chaque jour d'attente dans les locaux des douanes était pour le pays concerné équivalent à un allongement de 85 km de la distance le séparant de ses partenaires commerciaux. Faire en sorte que les procédures soient aussi simples et transparentes que possible contribue à réduire les coûts et le temps du dédouanement.

**Figure 6.8**  
**Nombre de procédures d'exportation et d'importation**



Source: Portugal- Perez et Wilson (2009)

Il ressort d'une étude effectuée par la Banque mondiale dont ont fait état Portugal-Perez et Wilson que l'Asie du Sud a recours au nombre le plus élevé de procédures relatives à l'exportation et à l'importation, suivie de près par l'Afrique subsaharienne (voir figure 6. 8). L'étude avait pour objet l'examen de rapports concernant les exigences en matière de procédures pour l'exportation et l'importation d'une cargaison normalisée par voie maritime.

En 2004, Lisinge a affirmé que les insuffisances des douanes entravaient l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale et pourraient réduire sérieusement leur compétitivité en matière d'importations et d'exportations, ainsi que les entrées d'IED. Les facteurs à l'origine de l'inefficacité des procédures à la frontière comprennent notamment le nombre excessif des documents requis, des procédures dépassées, l'utilisation insuffisante de systèmes automatisés, le manque de transparence, de prévisibilité et de cohérence des activités douanières, la vétusté des services de douane et autres services gouvernementaux et l'absence de coopération entre ces services.

Il ressort d'enquêtes menées aux fins du présent rapport auprès des services douaniers frontaliers qu'une opération douanière en Afrique fait intervenir en moyenne 20 à

30 parties différentes, 40 documents, 200 éléments de données dont 30 sont répétés au moins 30 fois et la saisie répétée, au moins une fois, de 60 à 70 % de l'ensemble des données. En plus, les documents requis sont mal définis et les commerçants ne sont pas suffisamment informés de ce qu'ils doivent faire pour s'y conformer, d'où le prolongement du temps d'attente à cause des erreurs commises dans les formulaires à remplir. Ce problème est encore plus grave aux frontières, en particulier parce que les postes frontière et les bureaux de douane sont, dans la plupart des cas, physiquement éloignés les uns des autres. Ainsi, il y a deux séries complètes de contrôles à chaque poste frontière, d'où une multitude de formulaires et de documents à remplir et à vérifier à chacun des postes.

La plupart des procédures douanières ne sont pas automatisées. Les documents imprimés sont généralement remis au moment du passage de la frontière et la vérification des informations est faite à ce moment-là. En 2004, Lisinge a constaté que les pays africains qui utilisent la technologie de l'information aux postes frontière avaient réduit considérablement le temps d'attente et amélioré l'efficacité des services de perception des recettes.

Les procédures des autorités douanières dans la plupart des pays africains manquent de transparence et de prévisibilité et les commerçants doivent utiliser énormément de temps et d'argent pour chercher les informations relatives à la réglementation douanière en vigueur. Les entreprises qui travaillent dans un environnement non transparent sont souvent obligés de verser des pots-de-vin, de payer des amendes et des dépenses de recours administratifs ou judiciaires. Comme ces dépenses supplémentaires ne varient pas généralement en fonction de la valeur des marchandises ou du volume des ventes, elles contribuent à augmenter les coûts d'exploitation par unité et mettent ainsi les entreprises africaines dans une situation plus précaire que leurs concurrents dans les autres parties du monde.

Il ressort d'une enquête conduite par la CEA que les directions des douanes et autres organismes publics intervenant dans le secteur du commerce sont souvent mal structurés. La plupart ne disposent pas d'infrastructures matérielles suffisantes, souffrent de lacunes dans les domaines de la formation et de l'éducation, de l'insuffisance des salaires versés au personnel, ainsi que de l'absence de coordination et de coopération entre les administrations douanières et entre ces dernières et l'administration fiscale. Outre les difficultés rencontrées en matière de lutte contre la corruption et la bureaucratie, les mesures de sécurité plus strictes adoptées après le 11 septembre pour les marchandises à leur entrée dans les pays développés posent un nouveau problème de taille aux administrations douanières africaines.



**Tableau 6.5****Temps d'attente à certains postes frontière en Afrique australe**

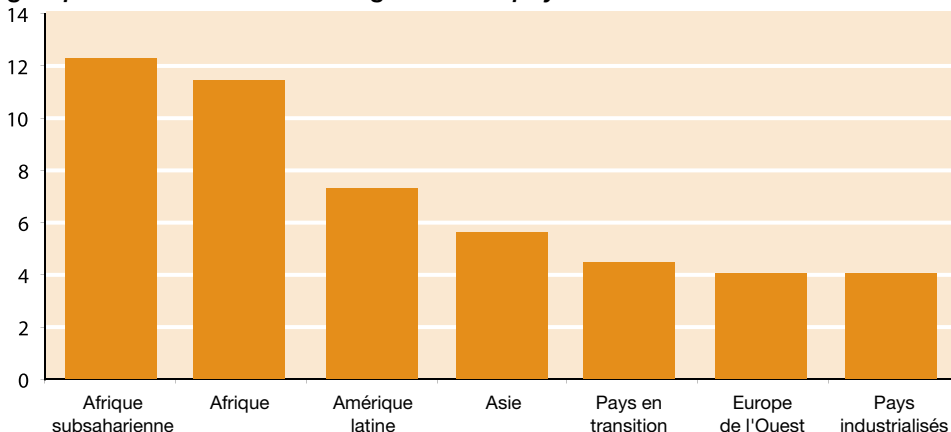
Corridor	Poste frontière	Pays	Temps d'attente à la frontière (estimé en heures)
Beira	Machipanda	Mozambique et Zimbabwe	24
	Zobue	Mozambique et Malawi	24
	Mutare	Mozambique et Zimbabwe	26
Maputo	Ressano Garcia	Afrique du Sud et Mozambique	6
	Namaacha	Swaziland et Mozambique	4
Nord-Sud	Beltbridge	Afrique du Sud et Zimbabwe	36
	Chirundu	Zimbabwe et Zambie	24
	Chutes de Victoria	Zimbabwe et Zambie	36
	Martins Drift	Afrique du Sud et Botswana	6
Trans-Capriivi	Kazungula	Botswana et Zambie	24
Trans-Kalhari	Bultepos	Namibie et Botswana	6
	Pioneer Gato	Botswana et Afrique du Sud	4
Tanzam	Nakonde	Zambie et Tanzanie	17

**Source:** Lisinge (2004)

Une autre raison expliquant la cherté des coûts commerciaux en Afrique est la longueur des temps d'attente aux postes douaniers et aux postes frontière. Comme décrit au tableau 6. 5, un temps excessivement long est perdu aux postes frontière de certains pays africains. Dans la plupart de ces postes, les commerçants doivent attendre plus de 24 heures pour traverser la frontière. Il a été observé qu'aux postes frontière de Beitbridge entre l'Afrique du Sud et le Zimbabwe et des chutes de Victoria entre le Zimbabwe et la Zambie, le temps d'attente était estimé à 36 heures environ. En Afrique de l'Est, il a été constaté que les camions transportant des marchandises subissaient de longs temps d'attente le long du corridor reliant Djibouti à l'Éthiopie. L'ensemble du processus de dédouanement et de transport des marchandises en transit du port de Djibouti à Addis-Abeba nécessite souvent plus de 20 jours.

**Figure 6.9**

*Comparaison du temps d'attente aux postes douaniers en jours entre groupements mondiaux ou régionaux de pays*



*Source: Lisinge (2004)*

En les comparant avec ceux calculés dans d'autres parties du monde, Lisinge (2004) a relevé que les temps d'attente dans les administrations douanières des pays africains subsahariens étaient en moyenne beaucoup plus longs que dans le reste du monde: 12 jours dans les pays subsahariens contre 7 en Amérique latine, 5,5 en Asie centrale et de l'Est, et un peu plus de 4 jours en Europe centrale et de l'Est. Ces chiffres indiquent que même si les entreprises africaines produisent des marchandises au même coût que ceux des pays développés, les temps d'attente aux postes frontière les désavantagent, car ils augmentent les coûts commerciaux.

### **6.3.2.7 Barrages routiers**

En plus des nombreuses difficultés entravant les échanges commerciaux en Afrique, on rencontre souvent sur les routes africaines des barrages routiers dont l'installation n'est pas justifiée. Ces barrages sont la cause à la fois de retards et d'une hausse des coûts de transport. Au Cameroun, par exemple, on a dénombré 47 barrages routiers sur la distance d'environ 500 km séparant Douala et Bertoua. Comme indiqué au tableau 6. 5, presque tous les États de la CEDEAO ont mis en place de nombreux postes de contrôle, où les conducteurs sont victimes de tracasseries administratives et d'extorsion.

**Tableau 6.6****Postes de contrôle sur certaines routes d'Afrique de l'Ouest**

Routes	Distance (km)	Nombre	Postes de contrôle (par 100 km)
Tema-Ouagadougou	962	25	2,6
Ouagadougou-Bamako	910	19	2,09
Lomé-Ouagadougou	1036	23	2,22
Cotonou-Niamey	1036	34	3,28
Abidjan-Ouagadougou	1122	37	3,30
Niamey-Ouagadougou	529	20	3,78

*Source: Calculs de la CEA*

Il ressort d'une enquête de la CEA que les paiements effectués aux postes de contrôle comprennent notamment diverses taxes, les frais de transit et des pots-de-vin. Ces paiements varient généralement selon le type de véhicule, le type de marchandises transportées et selon que le transporteur est un national ou pas. Il convient de signaler que certains agents de police et des douanes et des gendarmes pratiquent des activités visant à obtenir des avantages personnels et que certains des postes de contrôle sont illégaux. Qui pis est, une partie des marchandises n'arrive pas à sa destination finale car elle est détournée, et dans certains cas, des conteneurs sont pillés directement sur les camions ou les trains qui les transportent.

La perte de temps et l'augmentation des coûts de fonctionnement des véhicules qui résultent du recours à des barrages routiers sont considérables. Théoriquement, le voyage de Bangui en République centrafricaine à Douala au Cameroun qui peut être fait en 3 jours peut prendre entre 7 et 10 jours. Cela signifie qu'énormément de temps et d'argent sont gaspillés chaque année aux postes de contrôle, se traduisant par une perte considérable de recettes.

### **6.2.3.8 Normes de produit et règlements techniques**

Les règles commerciales internationales requièrent que les marchandises faisant l'objet d'un commerce répondent à un certain nombre de normes et de règles techniques minima. Toutefois, ces normes et règles peuvent avoir des incidences sur les coûts commerciaux, car satisfaire aux normes donne lieu à des coûts supplémentaires à supporter par les exportateurs, lesquels doivent faire modifier le processus de production afin d'adapter leurs produits à la réglementation du pays importateur. Les coûts peuvent augmenter davantage si l'exportateur opère sur de nombreux marchés dont les prescriptions techniques et les normes diffèrent. Cependant, les normes de produit et les règles techniques du pays importateur peuvent permettre de réduire

les frais qu'engage l'exportateur pour s'informer, si elles contiennent des renseignements utiles et clairs sur les exigences du consommateur ou les besoins de l'industrie du pays importateur. En l'absence de normes, obtenir ces renseignements coûterait cher à l'entreprise exportatrice. En conséquence, la normalisation dans les secteurs où les coûts de l'information sont élevés peut aider à réduire les coûts commerciaux et promouvoir le commerce.

Portugal- Perez et Wilson ont démontré en 2009 que l'incidence nette des normes de produit sur le commerce dépendait de l'importance relative des effets générés. Ils ont examiné des travaux de recherche et constaté que les incidences des normes étaient très limitées. Cela est dû en premier lieu au manque de données fiables et à la difficulté de créer des indicateurs globaux sur les normes appliquées dans différents secteurs. Toutefois, Otsuki, Wilson et Sewadeh ont examiné en 2001 les incidences des normes européennes concernant l'aflatoxine sur les exportations des arachides de l'Afrique et sont parvenus à la conclusion que l'application de normes et règles 10 % plus strictes entraînait une baisse du volume de commerce d'environ 11 %. Utilisant en 2007 des données relatives aux notifications de l'OMC concernant des mesures sanitaires et phytosanitaires, ainsi que des règlements techniques, pour mesurer les incidences de normes dans de nombreux secteurs, Didier, Fontagne et Mimouni se sont rendu compte que les normes étaient associées aux effets commerciaux négatifs, en particulier pour les exportations des pays en développement vers les pays de l'OCDE.

Inversement, les normes peuvent avoir des incidences nettes positives sur le commerce. Moenius a constaté en 2004 que les normes propres à un pays donné promouvaient en général le commerce dans le secteur manufacturier. Cela dit, le résultat contraire demeure valable pour les biens homogènes, comme les produits agricoles. Un tel résultat concorde avec l'interprétation selon laquelle les coûts élevés des informations sur les articles manufacturés peuvent être évités grâce la mise en place de meilleures normes.

Selon l'analyse exposée dans le présent document, les coûts commerciaux liés aux normes peuvent être réduits grâce à des efforts concertés en matière d'harmonisation internationale des normes. Cela peut permettre aux exportateurs d'éviter de modifier les produits en vue de satisfaire aux nombreuses normes différentes appliquées dans différents marchés. En 2007, Czubala, Shepherd et Wilson ont examiné les incidences des normes de l'Union européenne sur les exportations de textiles et de vêtements africains. En identifiant les normes alignées sur celles de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) en tant qu'indicateur supplétif pour les normes internationales de facto, les auteurs ont eu la confirmation que les normes non harmonisées avaient pour effet de réduire les exportations africaines. Par ailleurs, ils sont parvenus à la conclusion que les normes européennes harmonisées avec les normes ISO étaient moins restrictives. Tous ces résultats indiquent que les efforts tendant à promouvoir

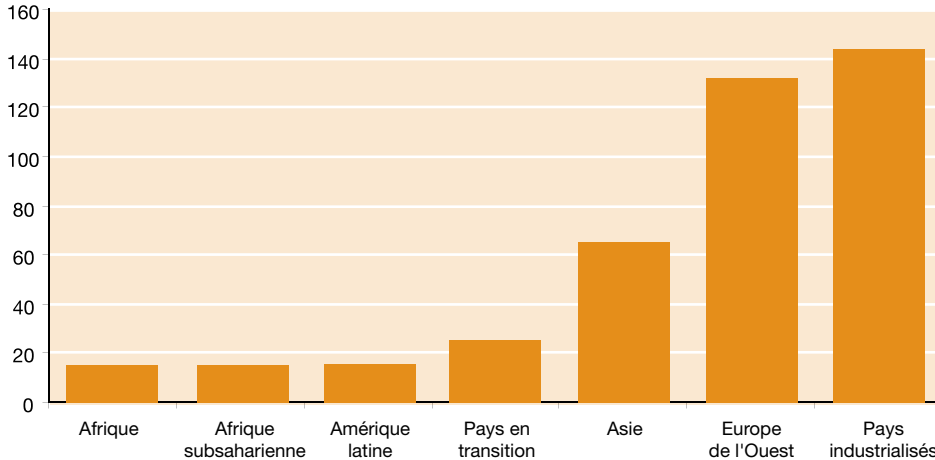
les exportations des biens manufacturés africains ont besoin d'être complétés par des mesures visant à réduire les coûts engendrés par les normes de produit. Les pays africains auraient peut-être à étudier la possibilité d'harmoniser les normes nationales avec les normes internationales, en mettant à profit l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce. Une telle mesure serait susceptible d'aboutir à des résultats en faveur des exportateurs africains.

### 6.3.2.9 Coûts de l'information et de la communication

En dépit de progrès encourageants obtenus dans quelques pays africains, le continent, dans son ensemble, est à la traîne en ce qui concerne l'utilisation des technologies modernes de l'information dans les activités commerciales tant nationales qu'internationales. Les services des télécommunications sont insuffisants, inefficaces et très onéreux; les téléphones cellulaires mobiles sont peu utilisés, sont hors de prix et n'existent pas dans certaines zones rurales. De plus, comme indiqué à la figure 6.10, l'Afrique est le continent qui a le nombre le plus faible d'utilisateurs de l'Internet au monde.

**Figure 6.10**

*Utilisation de l'Internet à l'échelle mondiale (pour 1000 personnes)*



**Source:** Indicateurs du développement dans le monde (2007)

Le manque de technologies de l'information et de la communication (TIC) dans la plupart des postes frontière de l'Afrique contribue à la cherté des coûts commerciaux. De récentes études ont mis en évidence l'importance des technologies modernes dans la détermination des coûts commerciaux internationaux. En 2000, Limao et Venables ont examiné les incidences des TIC sur les échanges bilatéraux en incluant une mesure de développement des télécommunications (le nombre de lignes principales) dans leurs indices de qualité de l'infrastructure et ont constaté

que la qualité de l'infrastructure avait des incidences positives sur le commerce. En 2007, François et Manchin sont arrivés à des résultats similaires, à ceci près qu'ils ont élargi leur mesure de la qualité de l'infrastructure à l'utilisation du téléphone mobile. Leurs résultats corroborent la vue selon laquelle les coûts de communication constituent un élément important des coûts commerciaux, et que par conséquent les améliorations de la qualité de l'infrastructure, y compris celles des communications, contribuent à réduire les coûts commerciaux, et partant augmentent les échanges.

Il ressort des études susmentionnées que l'élargissement de l'utilisation de l'Internet fait baisser les coûts du commerce international. Il est désormais plus facile - et moins coûteux - d'obtenir des informations sur les conditions des marchés étrangers, les normes de produits et les préférences des consommateurs grâce à l'Internet. Cela devrait faire baisser les coûts d'entrée dans les marchés étrangers et promouvoir le commerce à la marge. En 2004, Freund et Weinhold sont parvenus à la conclusion qu'une augmentation de 10 % du nombre d'hébergeurs de sites Web d'un pays se traduisait par une augmentation de 0,2 % de ses exportations.

Grâce aux progrès importants dans les TIC, une partie importante du commerce mondial est réalisée par l'intermédiaire de l'Internet ou du commerce électronique. Toutefois, l'Afrique ne participe pas encore pleinement à cette méthode de commerce. Des études menées par la CEA ont permis de recenser les obstacles au commerce ci-après en Afrique:

- L'infrastructure africaine ne favorise pas suffisamment le commerce électronique: l'infrastructure physique est inadéquate; l'infrastructure des transactions électroniques est insuffisante; et le cadre juridique et réglementaire est embryonnaire;
- L'environnement du commerce électronique en Afrique n'est pas propice: le niveau de sensibilisation à ce commerce n'est pas suffisamment élevé; les chefs d'entreprise africains ont besoin de formation en matière d'utilisation de l'Internet à des fins commerciales; les techniciens chargés de l'appui à l'Internet ont besoin de perfectionnement.

En raison de la mauvaise qualité de services de télécommunications coûteux, les entreprises africaines sont peu compétitives, car elles ne disposent pas d'informations à jour sur les prix des biens et services et des cargaisons, et encourent tous les coûts des temps d'attente évitables dans les ports et les postes frontière.

### ***6.3.2.10 Inefficacité des mécanismes de paiement***

Le système financier de la plupart des pays africains est bien à la traîne derrière ceux des autres régions du monde. En effet, les procédures de paiement et de crédit sont

inefficaces et complexes, l'assurance, les frais de sécurité et de douane sont coûteux et les systèmes de paiement laissent à désirer. Ces services insatisfaisants entravent le commerce au sein et en dehors du continent.

De nombreuses méthodes de paiement sont utilisées dans les opérations de vente internationales en fonction essentiellement des relations existantes entre le vendeur et l'acheteur. Forts de leurs relations et de leur compréhension commune, un exportateur et un importateur peuvent réaliser des transactions en toute confiance. Dans ce cas, l'exportateur envoie régulièrement des factures à l'importateur pour règlement à une date ultérieure convenue. Le paiement peut être également effectué sous d'autres formes, telles que le paiement à la commande, auquel cas un importateur envoie à l'exportateur un chèque ou une traite bancaire, ou encore un crédit documentaire avant que les marchandises ne lui soient livrées. Ces deux modes de paiement doivent être réalisés par l'intermédiaire d'un système bancaire efficace, ce qui n'est pas encore le cas des systèmes africains, qui nécessitent encore des améliorations.

En 2004, Lisinga a estimé que le système de paiement par crédit documentaire était le système international le plus utilisé sur le continent, mais il s'agit d'une pratique entravée par des procédures lourdes et complexes. En effet, le système impose une série de vérifications pendant lesquelles la circulation des marchandises entre l'exportateur et l'importateur est suivie de près et le paiement n'est effectué que lorsque l'importateur prend possession des marchandises. Ce processus prend énormément de temps, nécessite la circulation physique de documents entre différents établissements bancaires dans deux pays et est mal géré par de nombreux utilisateurs. D'ailleurs, la moitié des demandes de paiement aurait été refusée en raison de non-concordance de documents. Il convient de signaler que ce système se prête également à la fraude.

En 1999, Tamirisa a constaté que les restrictions dont sont l'objet les systèmes de paiement, les transferts (contrôle en matière de change), ou les opérations en capital (contrôle des mouvements de capitaux) équivalaient à des barrières non tarifaires au commerce, contribuant ainsi à l'augmentation des coûts commerciaux. Les incidences du contrôle des mouvements de capitaux sont lourdes vis-à-vis de pays en développement, car il rend généralement le commerce moins compétitif et limite les possibilités commerciales en matière de couverture des risques de change, de financement du commerce et de gestion de l'actif et du passif. Les contrôles en matière de change contribuent à réduire le commerce en rationnant les devises disponibles pour les transactions.

Les frais d'assurance du commerce en Afrique sont exceptionnellement élevés par rapport à ceux pratiqués dans d'autres régions et contribuent eux aussi à la cherté des coûts commerciaux. Il a été observé qu'en moyenne, les frais d'assurance représentaient environ 2 % de la valeur des échanges et 15 % du total des coûts de transport

maritime. Toutefois, la situation en Afrique, qui est caractérisée dans certains pays par l'instabilité politique et le manque d'infrastructures, ainsi que par les très longues distances qui séparent les pays africains des marchés internationaux, donne lieu à des primes d'assurance moyennes élevées.

#### ***6.3.2.11 Coûts liés aux échanges préférentiels: règles d'origine***

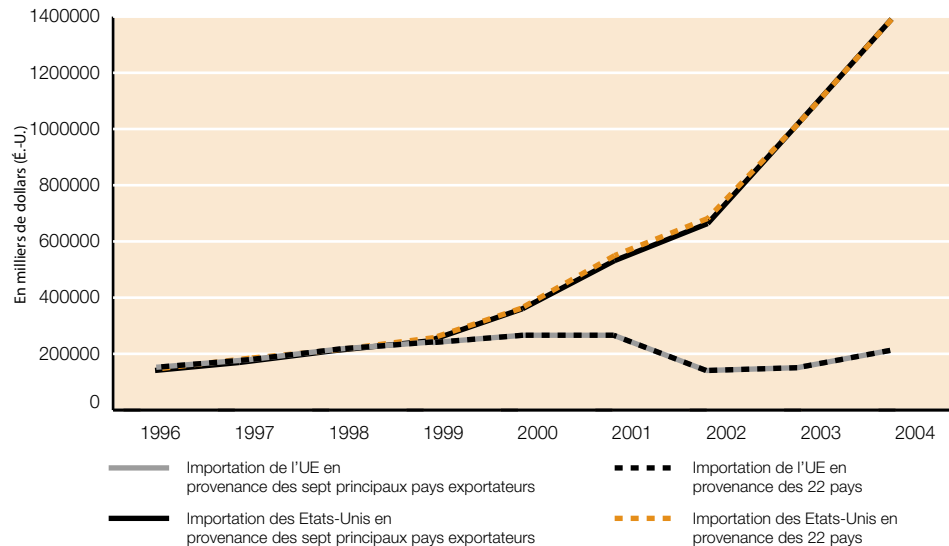
Un certain nombre de pays africains ont conclu des accords commerciaux qui leur permettent d'exporter à d'autres pays, y compris des pays africains et des développés, à des conditions préférentielles. Afin de tirer parti d'un meilleur accès au marché grâce à un tarif préférentiel plus bas, les pays devraient se conformer aux règles d'origine. L'objectif premier des règles d'origine dans ces accords préférentiels est de prévenir le détournement de trafic. Cette situation peut se produire si un pays jouissant du statut de nation la plus favorisée importe un produit et le réexporte aux fins d'un profit. Toutefois, les pays partenaires pourraient appliquer les règles de manière à augmenter les coûts et à restreindre les échanges au-delà de ce qui est nécessaire afin de prévenir les détournements de trafic. En 2007, Cadot, de Melo et Portugal- Perez ont démontré que les coûts liés à l'application des règles pourraient être de 5 à 8 % pour les préférences, ce qui est le cas pour les pays africains.

L'exportation de textiles est un domaine où les pays africains jouissent de préférences commerciales asymétriques. Le secteur des textiles est important pour l'Afrique et répond aux conditions des préférences commerciales octroyées par les États-Unis d'Amérique et l'Union européenne. Les États-Unis accordent un accès préférentiel asymétrique aux vêtements fabriqués en Afrique sur le marché des États-Unis, en application de la Loi sur la croissance et le commerce en Afrique (AGOA), alors que les régimes préférentiels de l'Union européenne sont accordés au titre de «Tout sauf les armes» et de l'Accord de Cotonou. Toutefois, ces accords diffèrent dans leur application des règles d'origine. Dans le cadre de l'Initiative Tout sauf les armes et de l'Accord de Cotonou, les producteurs africains devraient transformer le coton en tissu et en faire des vêtements dans le même pays ou dans un pays répondant aux conditions du cumul, alors que l'AGOA fait profiter d'«une règle spéciale» les «pays les moins avancés» pour leur permettre d'utiliser des tissus provenant de n'importe quelle origine afin de continuer à satisfaire aux critères des préférences.



**Figure 6.11**

**Exportations de vêtements des 22 pays africains bénéficiant de la règle spéciale de l'AGOA en 2004<sup>2</sup>**



**Source:** Portugal- Perez et Wilson (2009).

La figure 6.11 indique une augmentation considérable de la valeur des exportations de vêtements depuis l'entrée en vigueur de l'AGOA en 2000. Comme signalé par Portugal- Perez et Wilson en 2009, la règle spéciale de l'AGOA offre une combinaison de préférences (préférences tarifaires et règles d'origine) propres à favoriser la croissance des exportations des pays africains mieux que ne le font l'Accord de Cotonou ou l'Initiative « Tout sauf les armes ». Comparer les exportations de vêtements de l'Afrique en Union européenne et aux États-Unis fournit l'occasion d'analyser les incidences des règles d'origine en matière d'utilisation des préférences commerciales. De Melo et Portugal- Perez ont pu établir en 2008 qu'assouplir les règles d'origine en autorisant l'utilisation de tissus de n'importe quelle origine avait fait augmenter les exportations de vêtements de quelque 300 % pour les sept principaux pays bénéficiaires de la règle spéciale l'AGOA, tout en permettant à ces derniers de diversifier la gamme des vêtements qu'ils exportent.

Bien que les études susmentionnées indiquent qu'assouplir les règles d'origine dynamise le commerce dans les pays africains, des arguments existent en faveur de l'observation stricte des règles d'origine. En 2009, Portugal Perez et Wilson ont affirmé

2 Les 22 pays africains bénéficiant de la règle spéciale de l'AGOA ainsi que de l'Accord ACP/UE sont les suivants: Bénin, Botswana, Cameroun, Cap-Vert, Éthiopie, Ghana, Kenya, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Swaziland, Tanzanie et Zambie. Ainsi que l'a signalé Portugal- Perez (2008), les sept principaux pays exportateurs sont les suivants: Botswana, Kenya, Lesotho, Madagascar, Namibie, Nigéria et Swaziland.

que les partisans d'une application stricte des règles estimaient que celles-ci étaient justifiées en tant que moyen de favoriser davantage la transformation dans les pays en développement en encourageant la production intégrée dans chaque pays ou au sein de groupes de pays dans le cadre de programmes à effets cumulatifs. Aussi solide que cet argument puisse être, les règles d'origine peuvent avoir des effets négatifs, car elles découragent les exportations des pays en développement tant au niveau de la marge intensive que de la marge extensive au moyen de la diversification des produits. En somme, les politiques favorisant le développement bénéficieraient de l'assouplissement des conditions imposées par les règles d'origine rigoureuses.

Il ressort d'une étude approfondie de cette question, menée par Cadot et de Melo en 2008, que la récente recherche démontre que le système actuel de préférences commerciales accordées aux pays africains par les pays développés est mis en péril par les règles d'origine. Celles-ci sont légitimement justifiées par la prévention du détournement de trafic, mais les faits montrent qu'elles ont été largement exploitées par des groupes d'intérêt protectionnistes et ne font qu'entraver l'intégration dans l'économie mondiale des pays en développement bénéficiaires des préférences. Portugal- Perez et Wilson préconisent la simplification des règles d'origine afin de réduire les coûts auxquels donne lieu leur observation. La réforme doit comprendre l'harmonisation dans le cadre d'une seule combinaison les différentes combinaisons de règles d'origine qui concernent une seule marchandise dans les accords préférentiels. L'Organisation mondiale du commerce pourrait faciliter l'harmonisation des règles d'origine dans tous les accords d'échanges préférentiels.

## 6.4 Initiatives régionales

Les mesures destinées à faciliter les échanges sont de plus en plus considérées par les communautés économiques régionales (CER) comme essentielles pour aider leurs pays membres et l'Afrique, dans son ensemble, à développer le commerce et à tirer profit de la mondialisation. À cette fin, les CER mettent actuellement en œuvre des programmes visant à simplifier et à harmoniser les procédures commerciales nécessaires à la circulation des biens dans leur sous région. Ces procédures sont constamment élargies pour inclure les obstacles techniques au commerce, la politique de concurrence, les marchés publics et la transparence en général. Dans la présente section nous exposerons certaines des initiatives prises par les CER et les organismes chargés de la gestion des corridors pour améliorer la facilitation du commerce sur le continent.

### **6.4.1 Le commerce dans la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC)**

La communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) a lancé sa zone de libre-échange en 2008, qui a pour objet l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires. Son programme vise à mettre progressivement en place une zone de libre-échange où la libéralisation du commerce sera réalisée à 85 % en 2009 et à 100 % en 2012. Le programme d'intégration de la SADC comprend des plans pour transformer la Communauté en union douanière en 2010, ce qui implique l'établissement d'un tarif extérieur commun (TEC) et l'harmonisation des politiques commerciales de l'union douanière, ainsi que la gestion douanière. La SADC prévoit également de devenir un marché commun en 2015 et une union monétaire en 2018.

Les initiatives entreprises par la SADC en matière de facilitation du commerce visent à faire de la Communauté la région de choix pour les investissements en Afrique. Afin d'atteindre cet objectif, la SADC s'inspire dans l'élaboration de ses normes des conventions et normes internationales relatives à la facilitation du commerce et est guidée par les aspirations de la région. Les activités relatives à la facilitation du commerce concernent aussi bien les questions matérielles que les questions organisationnelles. Les questions organisationnelles concernent notamment ce qui suit:

- La simplification et l'harmonisation des procédures de dédouanement excessivement complexes;
- La liberté de transit dans les États membres;
- La réduction ou l'élimination d'un certain nombre de barrières non tarifaires;
- Le renforcement des capacités; et
- L'utilisation des technologies de l'information en tant que ressource stratégique.

La loi douanière type de la SADC est le cadre utilisé par les États membres pour l'harmonisation de la législation douanière. Grâce à ce cadre, la SADC a élaboré puis adopté, en août 2005, une nomenclature douanière commune que les États membres utilisent pour les marchandises entrant dans la zone. Afin de faciliter davantage le commerce, la SADC a harmonisé les formulaires de déclaration en douane de ses États membres pour en faire un document administratif douanier unique. Elle dispose également d'un système de gestion de transit régional qui est fondé sur la déclaration unique en douane et fonctionne grâce à l'acquit à caution de transit uniforme. Elle met également au point un système électronique de suivi et d'élimination des barrières non tarifaires, ainsi qu'un système douanier de connectivité et d'échange de données informatisé.

Afin de renforcer la mise en œuvre des initiatives relatives à la facilitation de commerce, la SADC offre son aide à ses États membres dans le cadre de programmes de renforcement des capacités et de gestion de l'information, dont celui de la mise au point de modules de formation douanière régionale à l'intention des agents des douanes. Ces modules de formation visent à uniformiser les programmes de formation et à améliorer les capacités techniques des administrations des douanes dans les pays membres. Ces activités entreprises dans ce domaine ont permis de former de hauts fonctionnaires des douanes, de sensibiliser les principales parties prenantes, notamment le secteur privé et d'associer les médias à la publicité en faveur des programmes concernant les publications de la SADC relatives au commerce.

Afin de réduire le temps d'attente à la frontière, la SADC a entrepris des initiatives visant à l'établissement de postes frontière intégrés d'inspection commune à l'échelon régional. En collaboration avec le COMESA, elle a récemment inauguré l'un de ces postes à Chirundu, à la frontière entre la Zambie et le Zimbabwe. Il est prévu d'installer d'autres postes d'inspection commune dans les localités frontalières de Russono Garcia-Libombo; Beitbridge; Nakonde/Tunduma; Kasumbalesa; Kazungula; Forbes/Machipanda et à la frontière entre la Namibie et l'Angola.

Bien que des progrès considérables aient été réalisés par la SADC, celle-ci est encore confrontée à un certain nombre de problèmes dont:

- La lenteur de la mise en œuvre des instruments/positions/protocoles convenus par les États membres;
- Les programmes parallèles qui se chevauchent en raison de l'appartenance de certains États membres à d'autres CER, et de la divergence entre les programmes nationaux et le programme régional;
- L'existence de différents systèmes douaniers informatisés;
- La résurgence des barrières non tarifaires;
- Une infrastructure routière et ferroviaire en mauvais état;
- Des infrastructures frontalières insuffisantes en raison du trafic accru;
- La cherté de l'infrastructure de connectivité informatisée [réseau grande distance (WAN)];
- L'insuffisance des ressources financières et matérielles nécessaires aux pays membres pour mettre en œuvre les programmes; et
- Le faible niveau d'industrialisation.

Pour remédier à ces problèmes, la SADC a pris un certain nombre d'initiatives et utilise, en appui à ses efforts, le cadre d'arrangements tripartites COMESA-CAE-SADC.

## 6.4.2 Le commerce dans le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA)

Le COMESA a adopté un programme global de facilitation du commerce qui ne vise pas uniquement à supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires, mais également à appliquer de nombreuses mesures tendant à simplifier le commerce et à abaisser les coûts encourus au titre des activités commerciales. Ce faisant, le COMESA s'efforce de promouvoir également la compétitivité sur les marchés régionaux et mondiaux et a mis en place les mesures importantes suivantes:

- Harmonisation des frais de trafic routier: Elle a été adoptée en 1991 et a été mise en œuvre dans au moins 15 des États membres;
- Harmonisation des limites de la charge par essieu: Elle a été appliquée dans 16 pays;
- Licence de transporteur et des plaques d'immatriculation de transit: Elle a été exigée dans la plupart des pays membres depuis 1998;
- Document de déclaration de transit douanier routier: En usage depuis 1986;
- Système d'informations anticipées sur les marchandises: Un système informatisé qui suit le mouvement des marchandises et du matériel de transport dans les ports, sur les chemins de fer, les routes et les lacs;
- Système de la carte jaune: Assurance automobile couvrant la responsabilité civile et les frais médicaux, en vigueur dans 12 pays;
- Régime de garantie du cautionnement douanier: Il vise à supprimer les coûts administratifs et financiers évitables liés aux garanties du cautionnement douanier national pour le trafic de transit;
- Système douanier informatisé (SYDONIA): Un système de données douanières informatisées qui enregistre les bordereaux, les déclarations en douane, les procédures comptables douanières, la vérification des documents et le contrôle des marchandises, l'entreposage, les licences et permis d'importer et d'exporter et les procédures de traitement du commerce extérieur: il permet un dédouanement plus rapide des marchandises et la production en temps voulu de statistiques commerciales et douanières précises, fiables;
- Classification uniforme des marchandises;
- Réglementation statistique commune: Elle permet la collecte, la compilation, l'analyse et la production systématiques et détaillées des statistiques du commerce extérieur. EUROTRACE utilise des statistiques du commerce extérieur générées par SYDONIA aux mêmes fins;
- Simplification et harmonisation des documents et procédures du commerce: Le document de déclaration en douane du COMESA sert au dédouanement

des exportations et des importations, au transit et à l'entreposage, remplaçant ainsi tous les formulaires de déclaration utilisés par les États membres;

- Établissement de règles communes de la concurrence et harmonisation des normes techniques et des procédures de certification;
- Services d'information commerciale: Ils facilitent les échanges grâce aux bases de données informatisées, aux annuaires professionnels, aux enquêtes sur le commerce et aux bulletins d'information mensuels. Des progrès ont été réalisés pour ce qui est de développer leurs capacités aux fins d'une mise en réseau à l'échelle régionale;
- Services d'appui au commerce: Ils servent à renforcer des groupements professionnels tels que la Eastern and Southern African Business Organization, les chambres de commerce et autres entités commerciales, consultatives et de promotion des échanges.

Le COMESA a pris aussi des mesures pour supprimer les barrières non tarifaires, mais il est difficile de vérifier les résultats obtenus par les pays de la CER en matière d'élimination des barrières non tarifaires parce qu'elles touchent diverses et nombreuses mesures et activités qui ralentissent le commerce, et dont la plupart ne sont pas mesurables. Parmi ces obstacles figurent les retards délibérés dans la délivrance des documents de dédouanement par du personnel douanier à la recherche de profit personnel, l'érection de barrages routiers non officiels, donc illégaux, au niveau desquels les commerçants transfrontières sont harcelés. La difficulté d'obtenir des résultats dans ce domaine est due notamment au fait que contrairement aux obstacles tarifaires, les données relatives aux barrières non tarifaires ne sont pas souvent publiées en détail, même à l'échelle nationale.

La recherche menée par la CEA a permis de recenser un certain nombre de barrières non tarifaires qui entravent encore les flux commerciaux dans la région du COMESA malgré les efforts tendant à les supprimer<sup>3</sup>. En conséquence, le secrétariat du COMESA a encore beaucoup à faire afin de faire appliquer par ses pays membres cette importante disposition du protocole commercial du COMESA- qui est par ailleurs une règle également importante du GATT- concernant la libéralisation des échanges intra- COMESA. Les barrières non tarifaires recensées au Kenya, en Ouganda, en Tanzanie et en Zambie figurent au tableau 6. 6. Le secrétariat a indiqué qu'après le lancement de l'union douanière du COMESA en 2009, il avait redoublé d'efforts pour supprimer toutes les barrières non tarifaires.

---

3 Voir ARIA I et Lisinge (2006).

## Tableau 6.6

### Indicateur des résultats obtenus en matière de réduction des barrières non tarifaires dans les pays du COMESA

Résultats souhaités	Élimination des restrictions quantitatives, des licences d'importation ou d'exportation, des autorisations de change, de la mention de la provenance des importations, des importations interdites, des cautions à l'importation, des taxes sur les devises étrangères
Djibouti	Affirme avoir éliminé toutes les barrières non tarifaires visée.
Éthiopie	Affirme avoir éliminé toutes les barrières non tarifaires visées.
Kenya	L'étude menée sur le Kenya a noté l'existence de restrictions quantitatives, d'importations interdites, de systèmes compliqués de remboursement des droits de douane, de barrages routiers, de cas de manque d'intégrité du personnel et des taxes administratives.
Soudan	Affirme avoir éliminé toutes les barrières non tarifaires visées; Le COMESA procède à des vérifications à ce sujet.
Ouganda	Une étude a noté l'existence de taxes aux frontières, de restrictions physiques, techniques et de restrictions relatives à l'immigration ainsi que de restrictions encore prévues dans les politiques et lois nationales.
Zambie	Une étude a noté l'existence de certaines formes de restrictions liées aux politiques nationales, ayant trait à l'accès aux routes et aux retards dans l'inspection.

### 6.4.3 Le commerce dans la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE)

À l'exception de la Tanzanie, les cinq autres pays membres de la CAE font également partie du COMESA. Aussi la CAE applique-t-elle de nombreuses mesures du COMESA relatives à la facilitation et à la promotion des échanges. La CAE a également élaboré un protocole de coopération en matière de normalisation, d'assurance de qualité, de métrologie et d'essais. Elle complète les mesures de facilitation du commerce appliquées au COMESA grâce à une base de données régionale concernant les possibilités commerciales et d'investissement, en prévision de la création d'un centre régional de promotion des investissements.

En outre, elle a élaboré un plan détaillé pour renforcer le rôle du secteur privé et des organes connexes tels que le East African Business Council (Conseil commercial de l'Afrique de l'Est). Le plan doit permettre essentiellement d'adopter une politique commune en matière de concurrence pour promouvoir l'investissement et le développement dans la Communauté. Le cadre réglementaire commun inclura également l'harmonisation des règles concernant les mesures d'incitation à l'investissement et la promotion de l'investissement national et étranger.

## 6.5 Coopération entre les CER

Étant donné les chevauchements qui existent entre elles, le COMESA, la SADC et la CAE ont établi en 2001 une équipe spéciale pour élaborer des programmes visant à harmoniser les initiatives ayant trait au commerce dans les trois communautés économiques régionales.

Les activités entreprises par le groupe spécial ont porté notamment sur la rationalisation des instruments de facilitation du commerce et du transport grâce à: l'harmonisation des frais de péage; la mise en place d'un régime régional d'assurance de la responsabilité civile; l'harmonisation de la charge par essieu et des dimensions des véhicules; la lutte contre la surcharge des véhicules; le contrôle du transport des substances dangereuses; l'établissement d'un document douanier unique pour le régime d'assurance de la responsabilité civile; et des procédures douanières harmonisées concernant une licence régionale de transporteur et des régimes de garantie régionale du cautionnement douanier. Les trois institutions coopèrent notamment dans les domaines suivants: règles d'origine; évaluation en douane, documents de déclaration en douane; pratiques douanières optimales; calendriers pour l'élimination des tarifs douaniers dans la zone de libre-échange; nomenclature douanière commune; barrières non tarifaires; mesures sanitaires et phytosanitaires.

Toutes ces activités ont été lancées au titre de la décision du Sommet tenu par les trois CER à Kampala (Ouganda). Dans les sections suivantes, nous procéderons à un examen de certains des programmes recommandés par le groupe spécial.

### 6.5.1 Règles d'origine

Bien que les règles d'origine soient similaires dans le COMESA et la CAE, la SADC utilise des critères différents. Toutefois, ces règles sont en cours de simplification. Les trois CER sont convenues de:

- Faire établir une étude commune sur les règles d'origine axée sur les objectifs des critères conférant le caractère de produit d'origine;
- Harmoniser les documents et les procédures relatives à l'utilisation des règles d'origine; et
- Examiner les dispositions relatives au cumul en vue de faciliter la détermination de l'origine des produits entre les trois CER et mettre à profit les négociations sur l'Accord de partenariat économique avec l'Union européenne pour harmoniser les règles d'origine.



### **6.5.2 Documents de déclaration en douane**

Des différences existent encore entre les documents de déclaration de douane utilisés par les trois CER. En effet, le COMESA et la SADC utilisent leurs documents douaniers respectifs, alors que la CAE utilise le document douanier de la SADC. Le COMESA révisé actuellement son document dans le cadre du projet ASYCUDA (SYDONIA) en tenant compte du document de la SADC. Le document de la SADC a été adopté car la plupart de ses États membres ont adopté le système ASYCUDA ++. La CAE a harmonisé tous les documents douaniers en application de la loi sur la gestion douanière (Customs Management Act), bien que l'Ouganda et la Tanzanie utilisent le système ASYCUDA ++ et que le Kenya applique le système SIMBA. Il a été convenu de simplifier et d'harmoniser les documents douaniers des trois CER et d'en faire un document commun.

### **6.5.3 Nomenclature douanière commune**

Les trois CER ont adopté la classification du système harmonisé HS2007 à 8 chiffres pour la nomenclature douanière. Certains États membres du COMESA ont opté pour ce système. Le COMESA révisé actuellement sa catégorisation afin de tenir compte de la catégorisation économique élargie, mais maintiendra la structure du tarif extérieur commun (TEC) comportant quatre catégories. Certains États de la SADC ont opté pour le système HS2007 et un projet de catégorisation était prêt pour examen par les États membres. La CAE a adopté le système HS2002 à 8 chiffres et a opté pour HS2007 en juillet 2007. Manifestement, il y a lieu pour les trois organisations d'harmoniser leurs nomenclatures et d'utiliser les mêmes modèles pour la catégorisation des produits.

### **6.5.4 Barrières non tarifaires**

Ces barrières entravent toujours les échanges dans les trois CER. Aussi y a-t-il lieu pour toute la région de mettre en œuvre des mécanismes de collaboration pour éliminer ces barrières. À cet égard, des mesures sont mises en place. Le COMESA élabore actuellement un mécanisme de notification et de suivi en ligne concernant les barrières non tarifaires et a désigné au secrétariat un coordonnateur en la matière. Il a adopté une recommandation relative à l'institution d'une pénalité au titre des barrières non tarifaires (COMESA NTB) qui jouerait un rôle dissuasif auprès des États membres qui chercheraient à imposer de telles barrières. La SADC a fait le point sur les barrières non tarifaires et a élaboré un projet de plan d'action pour les supprimer. L'article 13 du protocole douanier de la CAE interdit d'imposer les barrières non tarifaires. Le secrétariat de la CAE et le secteur privé ont mis en place un mécanisme

de suivi de l'élimination des barrières non tarifaires qui prévoit l'établissement d'un comité régional et de plusieurs comités nationaux de suivi.

### **6.5.5 Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS)**

Chacune des trois CER a entrepris des initiatives relatives aux mesures SPS. Avec l'appui de la Banque africaine de développement, le COMESA a élaboré le Programme de promotion du marketing agricole et d'intégration régionale (AMPRIP) dont les activités comprennent notamment: la formation d'experts en matière de mesures SPS; la mise en place de laboratoires régionaux de référence; et l'élaboration d'un protocole SPS pour la région. La SADC a établi un projet d'annexe sur les mesures SPS au protocole commercial. La CAE a élaboré des procédures pour les mesures SPS destinées aux principaux produits agricoles et collabore actuellement avec l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) pour aider à renforcer les capacités des exportateurs de la CAE dans les grands marchés d'exportation présentant un intérêt pour la région. La nécessité s'impose de collaborer dans la mise en place de laboratoires de référence, l'établissement d'une base de données commune sur les maladies, les parasites et d'autres questions relatives aux mesures SPS et la mise au point d'un système d'alerte avancée dans le cadre d'un mécanisme de suivi et de lutte contre les parasites et les maladies.

### **6.5.6 Normes**

Les trois CER procèdent, chacune de son côté, à la mise au point de normes. Le COMESA dispose de 300 normes harmonisées et travaille à l'élaboration de règlements techniques. Les trois CER mettent également au point avec les États membres un système de certification régional qui permettra la reconnaissance mutuelle des normes nationales. S'agissant de normes régionalement harmonisées, La SADC possède 63 normes contre 670 pour la CAE. Cette dernière a promulgué la loi sur les normes, la qualité, la métrologie et les essais (SQMT) en 2006, élabore actuellement des règlements et met au point un cadre institutionnel aux fins de l'application de ladite loi.

Afin d'éviter tout chevauchement d'activités et d'optimiser l'utilisation des ressources, les trois CER devraient collaborer avec les organes nationaux de normalisation des États en vue de mettre en place un cadre régional pour la coopération et convoquer une réunion conjointe d'experts en matière de normalisation, de qualité, d'accréditation et de métrologie (SQAM)/SQMT aux fins de l'élaboration de programmes d'harmonisation.

### **6.5.7 Harmonisation des frais de péage routier**

En adoptant le principe utilisateur- payeur, les trois CER sont convenues de travailler à la mise au point d'un cadre pour l'harmonisation des frais de péage routier en tenant compte des pratiques existantes. Ce cadre comprendra: la consolidation des montants des frais; l'élaboration d'une constitution à l'intention d'une association régionale de collecte des frais payés par les utilisateurs des routes transfrontières; l'établissement de plans détaillés de mise en œuvre à l'échelle nationale; le dépôt de l'instrument de ratification; la transmission des copies de l'instrument de ratification; et le commencement de la mise en application du paiement de frais rationalisés.

### **6.5.8 Plan régional d'assurance automobile couvrant la responsabilité civile (Carte jaune)**

Il existe en Afrique australe trois systèmes différents de paiement de l'assurance automobile couvrant la responsabilité civile, à savoir: la taxe sur le carburant, le paiement en espèces et la carte jaune. La SADC entreprend actuellement une étude qui l'aiderait dans la mise au point d'un plan intégré d'assurance couvrant la responsabilité civile tenant compte du système de la carte jaune en vigueur au COMESA, vu le succès remporté par ce système qui comportait des dispositions d'application extra-territoriale, l'Équipe spéciale a chargé la SADC de prendre la direction des activités d'harmonisation des systèmes en question.

### **6.5.9 Harmonisation de la charge par essieu et des dimensions des véhicules**

Des écarts existent entre les limites de la charge par essieu et les dimensions des véhicules adoptées dans les trois CER aux niveaux tant national que sous- régional, écarts dus en partie à de différentes normes de construction des routes. Des initiatives sont déjà en cours dans la SADC pour traiter cette question. Les conclusions de ces initiatives seraient discutées en vue de dégager un consensus sur la détermination de normes communes pour les trois CER

### **6.5.10 Lutte contre la surcharge des véhicules**

Les trois CER se sont rendu compte de la nécessité d'accélérer la mise en œuvre du programme de lutte contre la surcharge des véhicules le long des corridors. Cette initiative sera menée grâce à la mise au point de directives fondées sur: la rationalisation des protocoles existants; les expériences concluantes et les pratiques optimales mises en œuvre à l'échelle mondiale; et les meilleures pratiques en vigueur dans

les régions d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe. Des directives africaines sur les marchés publics, l'installation, le fonctionnement et la gestion des ponts- bascules ont été également élaborées. Il est prévu que des programmes de formation seraient organisés aux niveaux national et sous-régional pour faire en sorte que les directives soient efficacement diffusées. La SADC, le COMESA et la CEA formeront le Comité responsable de l'exécution desdits programmes.

### **6.5.11 Postes frontière intégrés d'inspection commune**

Les trois CER ont mis en place les postes frontière intégrés de Chirunda et de Malaba. À la suite de la mise en service réussie du poste frontière intégré de Chirunda, les trois CER travaillent actuellement à l'application du concept de poste frontière intégré dans toute la région.

## **6.6 Conclusion**

Le présent chapitre a mis en évidence que la cherté des coûts commerciaux empêche de tirer pleinement profit des bénéfices que génère l'élargissement des possibilités commerciales à l'échelle mondiale. L'Afrique a été désavantagée en prenant part aux échanges mondiaux, car, en comparaison avec le reste du monde, elle supporte des frais de transaction élevés. C'est pourquoi des mesures vigoureuses s'imposent pour faire baisser les coûts commerciaux et faciliter les échanges en Afrique.

Le présent chapitre a fait apparaître que la cherté des coûts commerciaux jouait un rôle dans la pauvreté dont souffre l'Afrique, en raison de ses incidences défavorables sur le commerce. Les agriculteurs capables de produire des cultures d'exportation à haut rendement sont généralement moins pauvres que les agriculteurs qui pratiquent plutôt des activités de subsistance. Les coûts commerciaux élevés empêchent les agriculteurs de se mettre à la production des principales cultures d'exportation. C'est pourquoi le point de vue exprimé en 2009 par Portugal- Perez et Wilson selon lequel des mesures sont nécessaires pour réduire les coûts commerciaux et encourager les activités commerciales dans les zones rurales est juste, car ces mesures peuvent faciliter les exportations et réduire la pauvreté. Elles consistent notamment à développer les réseaux routiers, à faciliter l'accès aux informations commerciales et à promouvoir le recours aux arrangements commerciaux.

Il souligne également qu'en la matière, nombre de faits montrent qu'une meilleure facilitation du commerce peut:

- Abaisser sensiblement les coûts commerciaux, en particulier et réduire les temps d'attente et les retards;
- Donner lieu à des augmentations du volume du commerce, des exportations et des importations, qui peuvent être encore plus importants que celles obtenues directement grâce à des réformes commerciales;
- Faire augmenter les recettes publiques et l'efficacité de la perception des recettes;
- Contribuer de manière générale à l'amélioration du niveau de vie et à la croissance économique.

Évidemment, tous ces avantages doivent être comparés aux coûts de la réalisation des améliorations nécessaires pour atteindre le niveau de réforme voulu. À cet égard, des travaux empiriques et des études de cas montrent que les avantages sont susceptibles de dépasser de très loin les coûts (bien que les pays en développement en situation financière difficile puissent avoir encore besoin d'aide et d'assistance extérieures pour couvrir ces coûts).

La facilitation du commerce s'impose dans le cadre de l'intégration régionale pour de nombreuses raisons. Premièrement, de manière générale, réduire les coûts commerciaux incite à accroître les échanges, en particulier dans les pays sans littoral. Deuxièmement, la facilitation du commerce favorisera l'intégration régionale, car de nombreuses mesures portent sur les procédures transfrontières. Troisièmement, les mesures relatives aux procédures douanières améliorent généralement l'efficacité en matière de perception de recettes et, partant, vont de pair avec l'augmentation des recettes.

Il y a également des avantages à tirer d'une circulation et d'un dédouanement rapides et à moindres coûts, dans les ports et à la frontière, des marchandises importées, mais les exportateurs obtiennent aussi des avantages d'un accès rapide et moins coûteux des biens intermédiaires et d'équipement importés. De plus, un transit moins cher et plus rapide des marchandises par les pays voisins incitera les pays sans littoral (ou les petites îles, dont les marchandises peuvent passer par des pays voisins plus grands) à exporter. En général, ces avantages sont obtenus à des coûts relativement bas si les mesures de facilitation du commerce sont intégrées dans des accords régionaux.

## Bibliographie

Anderson, James E. and Eric van Wincoop (2003). “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle.” *American Economic Review*, 93:170–192.

Anderson, James E. and Eric van Wincoop (2004). “Trade Costs.” *Journal of Economic Literature*, 42(3): 691–751.

Arvis, J.-F., G. Raballand, and J.-F. Marteau (2007). *The Cost of Being Landlocked: Logistics Costs and Supply Chain Reliability*. Policy Research Paper WPS 4258, World Bank, Washington, DC.

Buyts, Piet, Uwe Deichmann, and David Wheeler (2006). *Road Network Upgrading and Overland Trade Expansion in Sub-Saharan Africa*. Policy Research Working Paper No. 4097, World Bank, Washington, DC.

Cadot, Oliver, Jaime de Melo, and Alberto Portugal-Perez (2007). “Rules of Origin for Preferential Trading Arrangements: Implications for the ASEAN Free Trade Area of EU and US Experience.” *Journal of Economic Integration*, 22(2): 288–319.

Cadot, Oliver and Jaime de Melo (2008). “Why OECD Countries Should Reform Rules of Origin” *The World Bank Research Observer*, 23(1): 77–105.

Clarke, G.R.G. (2005). *Beyond Tariffs and Quotas: Why Don't African Manufacturers Export More?* World Bank Policy Research Working Paper 3617.

Czubala, Witold, Ben Shepherd, and John S. Wilson (2007). *Help or Hindrance? The Impact of Harmonized Standards on African Exports*. Policy Research Working Paper 4400, World Bank, Washington, DC.

Disdier, Anne-Celia, Lionel Fontagne, and Mondher Mimouni (2007). *The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from SPS and TBT Agreements*. CEPII Working Paper No. 2007–04.

Djankov, Simeon, Caroline Freund, and Cong S. Pham (2009). “Trading on Time.” *Review of Economics and Statistics*, forthcoming.

Dollar, D., M. Hallward-Driemeier and T. Mengistae (2003). *Investment Climate, Infrastructure and Trade: A Comparison of Latin America and Asia*. Paper prepared for the Conference on Sectoral Reform in Latin America, Stanford Center for International Development, 13-15 November 2003.

Dollar, D., M. Hallward-Driemeier and T. Mengistae (2004). *Investment Climate and International Integration*. World Bank Policy Research Working Paper 3323.

ECA (2004). “*Trade Facilitation to Integrate Africa into the World Economy*.” Economic Report for Africa 2004, Chapter 5:155-189.

Eiffert, B. and V. Ramachandran (2004). *Competitiveness and Private Sector Development in Africa: Cross Country Evidence from the World Bank's Investment Climate Data*. Asia-Africa Trade and Investment Conference (AATIC), Tokyo, 1-2 November 2004.

Filmer, R. (2003). *South Asia FDI Roundtable/ Customs Administration: Impediments to Trade and Investment*. Discussion draft, Maldives, 9-10 April 2003.

Francois, Joseph and Miriam Manchin (2007). *Institutions, Infrastructure, and Trade*. Policy Research Working Paper No. 4152, World Bank, Washington, DC.

Freund, Caroline, and Diana Weinhold (2004). “The Effect of the Internet on International Trade.” *Journal of International Economics*, 62(1): 171–189.

Gausch, L.J. and J. Kogan (2001). *Inventory in Developing Countries: Level and Determinants, a Red Flag on Competitiveness and Growth*. Washington, D.C.: The World Bank.

Hummels, D. (2001). *Time as a Trade Barrier*. Purdue University Working Paper.

Hummels, David and Alexandre Skiba (2004). “Shipping the Good Apples Out: An Empirical Confirmation of the Alchian-Allen Conjecture.” *Journal of Political Economy*, 112: 1384–1402.

Limao, Nuno and Anthony J. Venables (2000). *Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade*. World Bank Economic Review, 15(3): 451–479.

Lisinge, Robert (2004). *Trade Facilitation to Integrate Africa into the World Economy*. African Trade Policy Centre Work in Progress No. 4.

Moenius, Johannes (2004). *Information Versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade*. International Business and Markets Research Center Working Paper, Northwestern University.

OECD (2005). *The Economic Impact of Trade Facilitation*. OECD Trade Policy Working Paper No. 21.

- OECD (2004). *The Costs of Introducing and Implementing Trade Facilitation Measures: Interim Report*. OECD Working Paper No. 36.
- Otsuki, Tsunehiro, John S. Wilson, and Mirvat Sewadeh (2001). "What Price Precaution? European Harmonization of Aflatoxin Regulations and African Groundnut Exports." *European Review of Agricultural Economics*, 28(3): 263–284.
- Portugal-Perez, Alberto and John S. Wilson (2009). "Why trade facilitation matters to Africa." *World Trade Review* 8 (3): 379–416.
- Radelet, S. and J.D. Sachs (1998). *Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth*. Cambridge, Massachusetts, Harvard International Institute for Development, University of Harvard.
- Subramanian, U. and J. Arnold (2001). *Forging Subregional Links in Transportation and Logistics in South Asia*. The World Bank, Washington, D.C.
- SWEPRO (2003). *Trade Facilitation from a Developing Country Perspective*.
- Tamirisa, N.T. (1999). *Exchange and Capital Controls as Barriers to Trade*. IMF Staff Paper 46, pp 69-88, Washington DC
- Wilson, J.S., C.L. Mann and T. Otsuki (2003). *Trade Facilitation and Economic Development: Measuring the Impact*. World Bank Policy Research Working Paper 2988.
- Wilson, J.S., C.L. Mann and T. Otsuki (2004). *Assessing the Potential Benefit of Trade Facilitation: A Global Perspective*. World Bank Policy Research Working Paper 3224.
- World Bank (2003). *Mali: Exporting Mangoes to Europe*. Findings No. 231.
- World Bank (2004). *Competitiveness and Private Sector Development in Africa*. Asia-Africa Trade and Investment Conference (AATIC), Tokyo, 1-2 November 2004.
- World Bank (2008). *Doing Business Database*. Available at <http://www.doingbusiness.org/>.





# Aménagement de corridors de transit dans les pays africains sans littoral

## 7.1 Introduction

L'Afrique compte 15 pays sans littoral: Botswana, Burkina Faso, Burundi, Éthiopie, Lesotho, Malawi, Mali, Niger, République centrafricaine, Rwanda, Swaziland, Tchad, Ouganda, Zambie et Zimbabwe. Ces pays n'ont donc pas d'accès direct à la mer, et sont de ce fait confrontés à des problèmes bien particuliers. L'absence d'accès à la mer, l'éloignement et l'isolement par rapport aux marchés mondiaux et la cherté des coûts de transit entravent lourdement le développement socioéconomique global de ces pays.

Les pays en développement sans littoral font partie des pays en développement les plus pauvres. Qui plus est, sur les 30 pays en développement sans littoral que compte le monde, 16 sont classés parmi les pays les moins avancés. Il ressort de travaux de recherches menés par la CEA que les coûts de transport moyens dans ces pays peuvent représenter pas moins de 77 % de la valeur des exportations. À l'exception du Botswana, de l'Ouganda et du Swaziland qui sont des pays à revenu moyen, les autres pays susmentionnés sont classés parmi les pays les moins avancés (PMA).

L'éloignement par rapport aux principaux marchés mondiaux est la principale raison pour laquelle de nombreux pays en développement africains sans littoral n'ont pas réussi à atténuer les conséquences découlant de leur handicap géographique. Contrairement aux pays africains sans littoral, les pays développés sans littoral d'Europe sont entourés de grands marchés développés et leur commerce maritime ne représente qu'une part relativement limitée de leur commerce extérieur. Leurs exportations sont essentiellement constituées de produits à haute valeur ajoutée et la distance qui les sépare des ports maritimes est relativement courte. Autre problème, la capacité des pays africains sans littoral de participer pleinement au commerce maritime international est lourdement tributaire de la « bonne volonté » de leurs pays voisins de transit. À cela s'ajoutent les coûts des traversées de la frontière et ceux correspondant aux longues distances qui les séparent des marchés, qui font augmenter considérablement les dépenses encourues au titre des services de transport.

La plupart des pays africains sans littoral ont pour voisins des pays également en développement, ayant des structures économiques semblables et souffrant du même manque de ressources. Les échanges enregistrés entre les pays sans littoral et les pays de transit en développement en Afrique sont insignifiants. Dans la plupart des cas, l'infrastructure de transport dans les pays de transit en développement est très insuffisante et n'offre, de ce fait, aucun avantage à leurs voisins sans littoral.

Plusieurs raisons expliquent pourquoi les décideurs du pays sans littoral devraient être préoccupés par les problèmes que la situation géographique de leur pays leur pose en ce qui concerne le commerce international. Il ressort des travaux de recherche menés par la CEA que les coûts de transport encourus par les pays sans littoral vont de pair avec la distance qui les sépare des ports maritimes. Les coûts de transport élevés affaiblissent la compétitivité des pays en développement sans littoral et réduisent de ce fait le volume de leurs échanges. L'effet de la réduction des échanges est plus fort pour les activités à forte intensité de transport qui dépendent des exportations et des importations de biens intermédiaires à des fins de production. Selon les estimations établies par la CEA, les pays en développement sans littoral dépensent en moyenne au titre des coûts de transport et des services d'assurance une part environ deux fois plus importante de leurs recettes d'exportation par rapport à la moyenne des pays en développement est trois fois plus que la moyenne des pays développés.

Il est à noter que les coûts de transport élevé supportés par les pays en développement sans littoral constituent pour ces derniers des barrières dont les effets sont plus restrictifs que ceux des tarifs douaniers. Il ressort de travaux menés par la CEA et d'autres organisations que les tarifs douaniers pratiqués par le Canada, l'Union européenne, le Japon et les États-Unis représentent entre 3 et 7 % de la valeur des biens en provenance de la plupart des pays en développement sans littoral. De plus, les pays en développement sans littoral paient en moyenne presque trois fois plus pour les services de transport que pour ces tarifs douaniers.

Par rapport à celle de leurs pays voisins côtiers, la situation des pays sans littoral est aggravée par l'éloignement par rapport aux principaux marchés, la distance qui les sépare de la côte, l'insuffisance de leur infrastructure, ou un environnement politique, juridique ou institutionnel qui laisse à désirer.

Bien que la communauté internationale ait entrepris des initiatives pour relever les défis posés en matière de développement, l'écart entre les revenus des pays riches et ceux des pays pauvres s'est davantage creusé au lieu de se réduire. À l'exception de certains pays sans littoral d'Europe, la plupart des pays sans littoral ne sont pas riches. Parmi les nations les plus pauvres de la terre, dont de nombreux pays africains, bon nombre sont sans littoral et leur situation difficile nécessite une attention urgente.

Le fait d'être sans littoral pose bien des problèmes, mais il ne s'agit pas d'une fatalité. Il existe des solutions pratiques aux problèmes auxquels les pays sans littoral sont confrontés – dont les approches globales des corridors de transit, les initiatives d'intégration régionale globale, les réformes juridique et réglementaire et les restructurations institutionnelle et administrative. La nécessité de la coopération entre les pays africains sans littoral et de transit a toujours bénéficié de l'attention voulue aux niveaux continental, sous-régional et national. Ainsi, nombre de ces pays, en particulier ceux sans littoral et leurs voisins de transit ont conclu des accords bilatéraux à l'échelle sous-régionale pour faciliter la circulation des biens et des personnes. Il est toutefois à déplorer que les accords en question n'ont pas encore été mis en application.

C'est pourquoi l'ONU a mis en route le Programme d'action d'Almaty pour répondre aux besoins des pays sans littoral, au sein du *nouveau cadre mondial de coopération en matière de transport en transit pour les pays en développement sans littoral et de transit*.

La position géographique ne constitue qu'une partie du problème. Ce qui caractérise le commerce international, c'est la multitude diverse et variée d'accords commerciaux multilatéraux et régionaux (concernant des régions économiques, des zones douanières, des zones de libre échange, etc.) qui prescrivent la baisse régulière des tarifs douaniers et l'élimination des barrières non tarifaires. Les échanges internationaux de biens et de services et l'intégration de modes de production et de distribution, grâce à l'aménagement des corridors, sont de plus en plus encouragés. Aussi est-il important d'améliorer la circulation des marchandises à l'intérieur des territoires de pays souverains et à travers eux. Le problème n'est plus tellement celui d'avoir accès aux marchés mondiaux, mais de faire parvenir les marchandises à leur destination finale sans retard excessif et sans augmentation des coûts.

## 7.2 Le Programme d'action d'Almaty<sup>1</sup>

Dans le but d'examiner les difficultés auxquelles sont confrontés les pays sans littoral, une conférence ministérielle internationale des pays en développement sans littoral et de transit s'est tenue du 25 au 29 août 2003 à Almaty (Kazakhstan). C'était la première réunion à avoir fourni à la communauté internationale une occasion unique de mobiliser l'appui international en vue de répondre aux besoins particuliers des pays sans littoral. Ladite Conférence a adopté la Déclaration ministérielle d'Almaty

1 La présente section s'inspire du rapport du consultant du Bureau du Haut Représentant des Nations Unies pour les pays les moins avancés, les pays en développement sans littoral et les petits États insulaires en développement, Ernest Mbuli: *A Review of the Implementation of the Almaty Programme of Action As Contribution to its Midterm Review*, Juin 2008.

*et le Programme d'action d'Almaty: Répondre aux besoins particuliers des pays en développement sans littoral et créer un nouveau cadre mondial pour la coopération en matière de transport entre les pays en développement sans littoral et de transit.*

Le Programme d'action d'Almaty, comme il est couramment appelé, a pour objectif la mise en place de systèmes de transport en transit efficaces dans les pays en développement sans littoral et de transit. Le programme vise à:

- Garantir un accès libre à la mer et depuis la mer par tous les modes de transport pour tous les pays en développement sans littoral conformément aux règles du droit international applicables;
- Réduire les coûts et améliorer les services de façon à accroître la compétitivité des exportations;
- Diminuer les coûts de livraison des importations;
- Analyser le problème des retards et des aléas sur les itinéraires commerciaux;
- Mettre en place des réseaux nationaux adéquats;
- Réduire les pertes, les dommages et les avaries qui surviennent en cours de route;
- Favoriser l'essor des exportations; et
- Améliorer la sécurité du transport routier et celle des personnes dans les corridors de transport.

Afin d'atteindre ces objectifs, le Programme d'action d'Almaty a mis l'accent sur cinq domaines prioritaires pour les pays sans littoral et de transit, à savoir:

- a) Politiques et cadre réglementaire en matière de transit: les pays sans littoral et de transit doivent réexaminer le cadre réglementaire en matière de transport et établir des corridors régionaux de transport.
- b) Développement des infrastructures: les pays sans littoral doivent mettre en place des projets de transports multimodaux par chemin de fer, route, air et projets concernant l'infrastructure de pipelines.
- c) Facilitation du commerce et du transport: les pays sans littoral doivent mettre en œuvre les conventions et instruments internationaux qui facilitent le commerce de transit (notamment ceux de l'OMC).
- d) Aide au développement: la communauté internationale devrait apporter son aide en fournissant un appui technique, en encourageant l'investissement étranger direct et en intensifiant l'aide publique au développement.

- e) Applications et évaluation: toutes les parties doivent améliorer le suivi de la mise en œuvre des instruments relatifs au transit et de procéder en temps utile à une évaluation approfondie de leur mise en œuvre.

Le Programme d'action d'Almaty souligne que les systèmes de transport en transit efficaces peuvent être renforcés grâce à l'établissement de partenariats forts entre les pays en développement sans littoral et de transit et leurs partenaires de développement, y compris le partenariat entre service public et service privé. Ce faisant, la communauté internationale, notamment les organismes financiers et de développement et les pays donateurs doivent fournir l'appui financier et technique nécessaire aux pays sans littoral et de transit.

Le programme souligne également que l'efficacité des systèmes de transport dépendra de la création dans les pays en développement sans littoral et de transit d'un environnement administratif, juridique et macroéconomique propice à une prise de décision efficace et à la mobilisation des ressources. Il y a lieu d'élaborer une stratégie efficace visant à améliorer les systèmes de transport en transit aux niveaux régional, sous-régional et bilatéral afin de créer les conditions nécessaires à la réalisation d'économies d'échelle importantes et à la sécurité des transports. La coopération devrait être encouragée sur la base du respect mutuel des intérêts des pays en développement sans littoral et de transit.

Le programme d'action d'Almaty n'inclut pas d'objectifs de développement quantifiés assortis de calendrier précis, mais il a défini des points de repère qui permettront de déterminer si des progrès ont été accomplis dans la réalisation des objectifs fixés, qui consistent notamment à:

- Mettre en place des partenariats ou les renforcer entre pays en développement sans littoral et de transit et leurs partenaires de développement aux niveaux national, bilatéral, sous-régional, régional et mondial en vue de promouvoir des systèmes de transport en transit efficaces;
- Créer des partenariats ou les renforcer entre le secteur public et le secteur privé aux mêmes fins;
- Promouvoir un environnement administratif, juridique et macroéconomique propice dans les pays en développement sans littoral et de transit aux niveaux national et sous-régional en vue d'une prise de décision efficace et de la mobilisation des ressources;
- Établir des mécanismes visant à assurer que les intérêts des pays en développement sans littoral et de transit sont pleinement pris en considération dans la mise en place des systèmes de transport en transit et l'aménagement des corridors de transport;

- Mettre en place ou renforcer les mécanismes de coopération et d'intégration économiques destinés à protéger les intérêts de tous les membres; et
- Obtenir l'appui financier et technique de la communauté internationale, notamment les organismes financiers et de développement et les pays donateurs.

En juin 2008, les pays africains sans littoral et de transit se sont réunis à Addis-Abeba (Éthiopie) pour procéder à un examen à mi- parcours des progrès réalisés dans la mise en œuvre du Programme d'action d'Almaty. Les objectifs étaient d'évaluer les progrès réalisés et de convenir des mesures à prendre pour galvaniser des partenariats mondiaux afin d'aider ces pays à mettre efficacement en œuvre le Programme d'action.

Il ressort d'un examen des **questions fondamentales relatives au transit (priorité 1)** sur le continent que l'harmonisation inter- États des questions techniques relatives à la facilitation du transport en transit est en cours de mise en œuvre au niveau de la communauté économique régionale. Les différentes CER d'Afrique, notamment le COMESA, la CAE, la CEEAC, la SADC, la CEDEAO, l'UEMOA, la CEMAC et l'IGAD continuent de jouer un rôle important dans la promotion de la coopération en matière de transport en Afrique grâce à la mise au point et en œuvre des instruments suivants: l'harmonisation des limites de charge par essieu; la licence de transporteur et les plaques d'immatriculation de transit; l'harmonisation des frais de transit routier; le cautionnement douanier régional; le document de déclaration de transit douanier routier; les systèmes d'assurance automobile couvrant la responsabilité civile; la convention routière inter- États; la convention relative au transit douanier; la mise en œuvre des initiatives concernant les TIC. Bien que les progrès soient lents dans certains domaines, des réalisations importantes ont été obtenues dans plusieurs des domaines susmentionnés.

La mise en place d'un réseau de transport intégré en Afrique est nécessaire pour le commerce au sein du continent et avec d'autres régions du monde. Toutefois, une évaluation de **la mise en place et l'entretien de l'infrastructure (priorités 2)** en Afrique révèle que l'insuffisance de l'infrastructure demeure un obstacle de taille à la mise en place de systèmes de transport en transit efficaces entre les pays sans littoral et de transit. De plus, il a été observé que l'infrastructure de transport existante se détériore rapidement. Le réseau de la route transafricaine (RTA), le principal réseau de transport régional sur le continent, continue d'être fragmenté dans plusieurs zones.

Avec la création de fonds routiers dans plusieurs pays africains, les efforts ont été intensifiés pour entretenir l'infrastructure routière existante. Il y a eu également davantage de sensibilisation à l'importance des chemins de fer et des voies navigables

intérieures en tant qu'autres moyens de transport meilleur marché que le transport routier. Par exemple, la région d'Afrique centrale, qui possède le réseau d'infrastructures le plus faible d'Afrique, aménage massivement ses voies navigables intérieures grâce à la création de la CICOS. En effet, les voies d'eau navigables intérieures font partie d'un plan directeur global de transport élaboré par la CEEAC pour la sous-région, avec l'assistance technique de la CEA.

Le renforcement du réseau de chemins de fer continental est en cours, bien que sa densité demeure faible. Par exemple, la Namibie a commencé la construction d'une nouvelle ligne de chemin de fer d'environ 310 km pour l'étendre jusqu'à sa frontière avec l'Angola. Des progrès ont été également observés dans la mise en place de l'infrastructure de transport en Afrique de l'Ouest. Le Burkina Faso a entrepris la construction d'un certain nombre de ports secs, dont l'un, qu'il a construit en collaboration avec la Côte d'Ivoire servira également le Niger voisin. Un autre le relierait par une ligne de chemin de fer aux ports maritimes de Tema et de Takoradi au Ghana. En Éthiopie, la construction d'un port sec sur la voie d'accès à Djibouti est en cours.

En ce qui concerne **la facilitation du commerce, notamment du commerce international (priorité 3)**, plusieurs pays africains sans littoral ont conclu des accords bilatéraux avec leurs voisins côtiers aux fins de faciliter davantage le commerce. Ils se sont également efforcés d'utiliser les possibilités offertes dans le cadre d'accords multilatéraux auxquels ils sont parties pour renforcer les efforts dans ce domaine. Un certain nombre de projets ont été également mis au point ou planifiés pour améliorer l'infrastructure de transport qui relie les pays sans littoral aux débouchés maritimes. À cet égard, certains pays dotés d'importantes réserves de ressources naturelles explorent les moyens d'améliorer leur réseau d'infrastructures et de moderniser et prolonger leurs lignes ferroviaires, afin de pouvoir exploiter pleinement ces ressources.

Il ressort également de l'examen en question que les pays africains s'efforcent actuellement de mettre en œuvre certaines mesures de facilitation du commerce, grâce aux mécanismes existants de gestion de corridors, ou sous les auspices des CER. Ces mesures concernent notamment l'observation des limites de charge par essieu, la mise en place de postes frontière intégrés d'inspection commune, la simplification et l'harmonisation des frais de transit, les documents douaniers, les procédures et les nomenclatures, la suppression des barrages routiers, la mise en place de systèmes de suivi des marchandises et la réduction du temps d'attente pendant le transit. De même, ils établissent des mécanismes pour observer et surveiller le long des itinéraires de transit les pratiques visant la recherche du profit personnel et d'autres pratiques inacceptables.

En dépit de ces efforts, l'existence de nombreux postes de contrôle et cas de surcharge continue d'être une source de préoccupation dans certains corridors de transit. L'insécurité y constitue également un grave sujet de préoccupation, sans compter que certains pays n'appliquent pas les accords de transit, compromettant ainsi davantage les efforts d'intégration régionale.

S'agissant des **mesures d'appui internationales (priorité 4)**, il ressort de l'examen que la construction et l'entretien de systèmes de transport efficaces sont des activités à haute intensité de capital nécessitant notamment la mobilisation de ressources à l'échelle internationale; la fourniture d'une aide financière et technique aux pays sans littoral et de transit; l'encouragement de la participation du secteur privé à la mise en place de l'infrastructure; et des activités ciblées en matière de renforcement des capacités. Le Plan de développement de l'infrastructure (PIDA), le Consortium africain pour l'infrastructure, le partenariat Union européenne- Afrique sur l'infrastructure et l'énergie, le partenariat Afrique- Inde, la partenariat Afrique- Chine et d'autres initiatives serviront de cadre pour l'accélération de la mobilisation des ressources aux fins du financement des projets d'infrastructures sur le continent<sup>2</sup>.

Il ressort de l'examen de la mise en œuvre du Programme d'action d'Almaty en Afrique que des efforts concertés sont nécessaires pour mettre efficacement en œuvre le Programme d'action. Les mesures à prendre sont les suivantes:

- Le système des Nations Unies et l'Union africaine devraient renforcer leurs activités de plaidoyer en faveur du Programme d'action d'Almaty. Ils devraient sensibiliser audit programme tous les ministères et les autorités compétentes au plus haut niveau et faire participer le secteur privé et la société civile.
- Les États membres devraient désigner des coordonnateurs pour la mise en œuvre du Programme d'action d'Almaty.
- Les États membres devraient associer le secteur privé à l'élaboration et à la mise en œuvre des programmes de facilitation du commerce et du transport, notamment le Programme d'action d'Almaty.
- Le système des Nations Unies et la communauté des donateurs devraient aider à renforcer le rôle que joue le secteur privé dans la mise en œuvre du Programme d'action d'Almaty.

---

2 Le Programme d'action d'Almaty prescrit un examen de **l'application et de l'évaluation (priorité 5)** du Programme. C'est pourquoi la 63<sup>ème</sup> session l'Assemblée générale des Nations Unies a organisé à New York un examen à mi- parcours du Programme en octobre 2008. Précédant cet examen, des réunions préparatoires s'étaient tenues respectivement à Ouagadougou (Burkina Faso) du 18 au 20 juin 2007 sur: la mise en place de l'infrastructure de transport en transit; à Ulaanbaatar (Mongolie) du 28 au 31 août 2007 sur: les échanges internationaux et la facilitation du commerce; ainsi que l'examen régional Asie- Europe, tenu du 22 au 24 avril 2008; l'examen par l'Afrique du 17 au 20 juin 2008; et l'examen régional par l'Amérique latine, prévu pour le 30 juin 2008.



- L'approche régionale du traitement des problèmes du transport en transit en Afrique devrait être encouragée et les CER devraient jouer un rôle important à cet égard,
- Les pays africains devraient mettre en place des modes de transport plus économiques tels que les chemins de fer et les voies d'eaux navigables intérieures.

### 7.3 Aménagement de corridors de transport en transit<sup>3</sup>

En vue de répondre aux besoins spéciaux des pays africains sans littoral, un certain nombre de corridors de commerce et de transport en transit ont été mis en place pour relier plusieurs centres économiques, pays et ports. Ces corridors et réseaux d'installation et d'infrastructures de transport ont été mis en place grâce à la récupération de routes existantes avec l'accord des autorités douanières; aux protocoles des CER; ou à des protocoles passés entre des pays sans littoral et des pays de transit. De manière générale, un corridor sert à promouvoir le commerce tant intérieur qu'extérieur en fournissant des services logistiques et de transport efficaces. Comme les corridors constituent un réseau de routes ayant pour point de départ ou point de destination un port maritime, leur entretien permet d'améliorer non seulement ces routes, mais également la qualité du transport et d'autres services logistiques, la qualité étant définie selon le temps du transit et le coût de l'acheminement des marchandises dans le corridor, d'où le fait que la fiabilité d'un corridor se mesure en fonction du temps de transit et de la souplesse qu'offre la diversité des services sur les itinéraires faisant intervenir plusieurs modes de transport. Une liste non exhaustive des principaux corridors africains figure au tableau 7.1.

3 La présente section s'inspire du document de travail n° 86 du Programme de transport pour l'Afrique subsaharienne (SSATP) intitulé: *Institutional Arrangements for Transport Corridor Management in Sub-Saharan Africa*, ainsi que de l'exposé fait par le représentant de l'organisme chargé de la gestion du corridor à l'atelier et au voyage d'étude (*Joint UNECA-WBCG Workshop and Study Tour on Trade Facilitation Promotion of Intra-African Trade*) organisés conjointement par la CEA et le WBCG à Walvis Bay (Namibie) du 24 au 26 février 2009.

**Tableau 7.1**  
**Principaux corridors en Afrique**

Corridor	Distances	Observations
Dakar - Mali	1 250 km	Rail
Abidjan - Burkina Faso - Mali	1 200 km	Options multimodales jusqu'à Ouagadougou, puis route
Tema/Takoradi - Burkina Faso - Mali	1 100 km jusqu'à Ouagadougou	Route
Lomé - Burkina Faso - Niger / Mali	2 000 km	Route
Cotonou - Niger- Burkina Faso -Mali	1 000 km jusqu'à Niamey	Options multimodales
Lagos - Niger	1 500 km	Route
Douala - République centrafricaine - Tchad	1 800 km	Options multimodales
Pointe Noire – République centrafricaine –Tchad	1 800 km	Rail/Fleuve
Lobito - RDC – Zambie	1 300 km	Non utilisé actuellement
Walvis Bay - Zambie - RDC (Trans-Caprivi)	2 100 km jusqu'à Lusaka	Route
Walvis Bay - Botswana - Afrique du Sud (Trans-Kalahari)	1 800 km	Route
Durban - Zimbabwe - Zambie - RDC (Corridor Nord-Sud)	2 500 km jusqu'en RDC	Options multimodales
Maputo - Afrique du Sud	600 km	Options multimodales
Beira - Zimbabwe - Zambie – RDC		Options multimodales
Dar es-Salaam - Rwanda - Burundi - Uganda - RDC (Corridor central)	1 400 km jusqu'à Kigali, 1 600 km jusqu'à Kampala	Options multimodales
Mombasa - Rwanda - RDC (Corridor Nord)	1 200 km jusqu'à Kampala, 2 000 km jusqu'à Bujumbura	Options multimodales
Berbera - Éthiopie	850 km	Route
Djibouti - Éthiopie	900 km	Options multimodales
Assab - Éthiopie	900 km	Non utilisé actuellement
Massawa - Éthiopie		Non utilisé actuellement
Lagos - Niger - Mali et Lagos – Tchad Projet du Comité de liaison de la route transsaharienne (CLRT)	8 000 km	Options multimodales

**Source:** CEA (Africa Action Plan ECA/TRIC/Transport/05/03/ACPL, 2003)

La CEA n'a cessé d'encourager l'aménagement de corridors en tant que moyens permettant de remédier aux problèmes posés par le temps d'attente excessif à la frontière, d'innombrables postes de contrôle routiers et d'autres pratiques qui augmentent les coûts et entravent le commerce. En vue d'améliorer l'efficacité et la rentabilité des principaux corridors de transport menant aux pays africains sans littoral, la CEA a

mis au point des mécanismes pour évaluer le rendement des corridors et éliminer les barrières matérielles et non matérielles, ainsi que les barrières non tarifaires.

Afin de coordonner la logistique et les problèmes complexes des transports, des organismes de gestion des corridors sont mis en place en Afrique dans le cadre d'accords signés par tous les pays participants et les parties prenantes du secteur privé. Ces organismes supervisent tous les aspects relatifs au transport des marchandises le long des corridors qu'ils gèrent. Les modes de gestion de certains corridors d'Afrique sont examinés plus bas.

### 7.3.1 Corridor Nord

Le corridor Nord a été créé essentiellement pour relier les pays sans littoral que sont le Burundi, la République démocratique du Congo, le Rwanda et l'Ouganda au port maritime de Mombasa au Kenya. Ce corridor dessert également le nord de la Tanzanie, le sud du Soudan et l'Éthiopie. Il est régi par un accord multilatéral: le *Northern Corridor Transit Agreement (NCTA)*, signé par le Burundi, le Kenya, le Rwanda et l'Ouganda en 1985 et ultérieurement par la République démocratique du Congo, en 1987<sup>4</sup>.

L'Accord a pour vocation de promouvoir un transport par terre efficace des marchandises entre les États partenaires. Ses principaux objectifs sont de:

- Promouvoir l'utilisation efficace du corridor Nord pour le transport de marchandises entre les pays membres sans littoral et les ports maritimes;
- Veiller à ce que les États membres assurent le droit de transit par leurs territoires respectifs; et
- Assurer le transport des marchandises dans les meilleures conditions; éviter les retards non justifiés; réduire au minimum les taxes et droits de douane; et simplifier et harmoniser les documents et les procédures relatifs à la circulation des marchandises en transit.

Aux termes du NCTA, le corridor est géré par la *Northern Corridor Transit Transport Coordination Authority (NCTTA)* qui assure:

- le passage facile et sans risque des marchandises à des coûts peu élevés sur l'itinéraire du corridor;
- la faiblesse des coûts de transport;
- la simplification des procédures de dédouanement et des documents douaniers;

---

<sup>4</sup> Il est à noter qu'avant l'entrée en vigueur du NCTA, le corridor était utilisé par les pays sans littoral sur la base d'accords bilatéraux.

- l'harmonisation des politiques de transport;
- la facilitation des échanges entre les États membres et entre ces derniers et le reste du monde; et
- la fourniture de services financièrement avantageux par les principaux prestataires de services de transport (notamment les autorités portuaires, les chemins de fer, le secteur du camionnage).

La structure de gestion de l'Autorité (la NCTTA) se compose de: la direction, le Conseil d'administration et le secrétariat. La direction, qui est l'organe de décision le plus élevé, chargé des orientations générales des activités de la NCTTA, est composée d'un Conseil des ministres chargés des transports dans les États membres.

Le Conseil d'administration de la NTTCA est un comité intergouvernemental composé des directeurs de cabinet des ministres chargés des transports dans les États membres. Il assiste l'Autorité dans l'élaboration de stratégies en matière de transport et de facilitation du commerce, la mise en place de l'infrastructure et l'harmonisation des politiques nationales et régionales. La présidence de l'Autorité et celle du Conseil d'administration sont assurées à tour de rôle par les États membres.

Le secrétariat, dont le siège se trouve à Mombasa et qui est dirigé par le Secrétaire exécutif est chargé de la coordination de la mise en œuvre du NCTTA et de toutes autres décisions ou résolutions prises par la direction et le Conseil d'administration de l'Autorité.

Le budget de la NCTTA est financé par les États membres selon la formule suivante: Burundi 10 %, République démocratique du Congo 20 %, Kenya 30 %, Rwanda 15 % et Ouganda 25 %. Les pays membres versent leur contribution soit sous forme de contribution directe ou de droit sur le tonnage. Ce droit est perçu au port d'entrée à Mombasa. Pour les États non membres (Tanzanie, Soudan et Éthiopie) qui utilisent le corridor, le secrétariat propose le paiement d'un droit au Gouvernement kenyan, acquitté directement auprès des autorités portuaires de ce pays. Quoique non parfait, ce mécanisme de financement a permis d'assurer la viabilité de la NCTTA.

### **7.3.2 Corridor central**

Ce corridor est constitué d'un réseau multimodal comprenant: le port de Dar es salaam, une ligne de chemin de fer de 1 254 km reliant Dar es salaam à Kigoma, le transport par voie d'eau sur le Lac Tanganyika jusqu'à Bujumbura et en RDC et un réseau routier reliant Dar es salaam au Burundi et au Rwanda via Dodoma, Singida, Nzega et Lusahunga. Il est régi par l'Accord multilatéral sur l'organisme *Central Corridor Transit Transport Facilitation Agency (CCTFA)* signé en 2006 par le Burundi,

la République démocratique du Congo, le Rwanda, la Tanzanie et l'Ouganda, dont les principaux objectifs consistent à:

- Assurer que le corridor central est efficace et financièrement avantageux;
- Faire la promotion commerciale du corridor en vue d'augmenter son utilisation;
- Faciliter la planification de l'infrastructure et le fonctionnement du corridor grâce à la collecte, le traitement et la diffusion de données sur le trafic, à l'analyse de la compétitivité du corridor et aux renseignements commerciaux;
- Veiller à l'entretien durable de l'infrastructure;
- Améliorer les procédures douanières de transit, la mise en œuvre de contrôles douaniers communs et la mise en place de services douaniers adjacents aux frontières terrestres et dans les ports maritimes.

La structure de gestion de la CCTTFA est la suivante: un Conseil de ministres inter-États; un Conseil d'administration; un Comité consultatif des parties prenantes et un secrétariat permanent. Le Conseil de ministres inter-États est l'autorité suprême et est chargé de la coordination des questions de fond qui se posent à la CCTTFA, ainsi que de la facilitation et de la mise en application des mesures d'harmonisation convenues par les pays membres.

Le Conseil d'administration est constitué des secrétaires permanents des ministres chargés du transport dans les pays membres et d'un représentant du secteur privé de chacun d'eux. Les représentants du secteur privé sont élus par le patronat, les entreprises de transport et les chambres de commerce. Le Conseil a pour tâche d'élaborer les principes et règles généraux régissant la CCTTFA et de désigner le personnel technique de rang supérieur de celle-ci.

Le Comité consultatif des parties prenantes se compose de représentants des principales parties prenantes du secteur de transport des pays du corridor. Les principales parties prenantes (des secteurs public et privé) représentent les directions ministérielles chargées des questions de transport, les douanes, les autorités et les entreprises portuaires, les exploitants de terminaux, les associations d'affréteurs/fabricants, les associations d'agences maritimes, les entreprises ferroviaires, les sociétés de holding des chemins de fer, les transitaires, et les entreprises de transport routier, par eau et maritime. Le Comité est chargé notamment de:

- l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies destinées à assurer des services de transport efficaces dans le corridor;
- la détermination d'objectifs de résultats pour le corridor et le suivi de son utilisation et de son rendement;

- l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies destinées à la promotion commerciale du corridor; et
- la création d'un groupe de représentants des parties prenantes chargé de superviser ses activités entre les réunions<sup>5</sup>.

Le secrétariat de la CCTTFA, qui est dirigé par le secrétaire exécutif et dont le siège se trouve à Dar es Salaam, est chargé de la coordination de la mise en œuvre des décisions et les résolutions des organes directeurs de la CCTTFA. La Banque africaine de développement a accordé au secrétariat une aide de démarrage de 1,8 million de dollars des É.-U étalée sur trois ans, à partir de janvier 2007. Cela dit, le secrétariat a commencé à mettre au point son propre mécanisme d'autofinancement.

### 7.3.3 Corridor de Dar es Salaam

Ce corridor relie le port de Dar es Salaam en Tanzanie à Lusaka en Zambie et à Lilongwe au Malawi. Il s'agit d'un réseau multimodal composé de l'infrastructure portuaire de Dar es Salaam, de la ligne de chemin de fer de Tazara et de la route de Tanzam.

Le Comité de coordination du corridor de Dar es Salaam, qui a sa propre constitution, se compose des principales parties prenantes des trois pays membres, à savoir le Malawi, la Tanzanie et la Zambie. À l'instar des comités des autres corridors, il a pour vocation de promouvoir dans le corridor une logistique commerciale efficace et compétitive en faveur du Malawi et de la Zambie, qui sont sans littoral. Le Comité se compose de représentants des ministères des transports, d'utilisateurs et de prestataires de services de transport, ainsi que du secteur privé de chacun des trois pays concernés. Le Comité permet aux principaux utilisateurs du corridor de trouver des solutions aux problèmes auxquels ils sont confrontés dans le corridor<sup>6</sup>.

La structure de gestion du Comité se compose du Comité de coordination du corridor, du Comité exécutif et du Comité national du corridor. Le Comité de coordination du corridor veille à ce que celui-ci soit efficace et rentable. Le Comité dispose de deux groupes de travail, l'un chargé des questions relatives au transport et l'autre de celles concernant les douanes. Les membres sont désignés parmi ceux du Comité de coordination.

5 Le groupe des parties prenantes se compose de 15 parties prenantes désignées par le Comité consultatif, dont trois font partie du comité formé des membres venant des États du corridor. Les fonctions du groupe consistent notamment à coordonner les stratégies et mesures du corridor nécessaires à l'exécution du programme de travail du Comité et à recommander à ce dernier des mesures destinées à assurer le bon fonctionnement du corridor.

6 Il convient de noter que la gestion du corridor de Dar es Salaam a commencé dans les années 60 après la création d'un comité de coordination du transport dans le corridor pour gérer l'exportation de métaux en provenance de la Zambie.

Le Comité exécutif se compose d'un président, d'un vice-président du Comité de coordination du corridor, et d'au moins trois à cinq membres désignés par le Comité du corridor. Ce Comité exécute les décisions prises par le Comité de coordination du corridor.

Chacun des trois pays partenaires a établi un comité national du corridor qui apporte un appui national aux activités du corridor. Ces comités nationaux sont composés de représentants des États membres au sein du Comité de coordination du corridor. Les ministres chargés du transport et la Chambre de commerce de chaque pays dirigent les activités dans leur pays. À cet égard, l'autorité portuaire de la Tanzanie [Tanzania Ports Authority (TPA)] joue un rôle important en Tanzanie.

Un secrétariat du corridor, dont le siège sera établi à Dar es Salaam n'a pas encore été mis en place. En attendant, la TPA assure les services de secrétariat à mi-temps. Cette situation gêne le bon fonctionnement des activités du Comité. Il n'existe pas pour le moment de mécanisme d'autofinancement pour le corridor. Toutefois, *l'USAID Southern Africa Trade Hub* a assuré le financement de certaines de ses activités. Le Comité examine actuellement diverses possibilités de financement.

### **7.3.4 Corridor de Walvis Bay**

Ce corridor relie des pays sans littoral - Botswana, Zambie et Zimbabwe - au port de Walvis Bay en Namibie et aux marchés de l'arrière pays de la RDC et de l'Afrique du Sud (la région de Gauteng). Il est donc composé de trois corridors d'échanges et de transit qui relient le port de Walvis Bay aux pays voisins. Il s'agit du Trans-Kalahari Corridor (TKC), du Trans-Caprivi Corridor (TCC) et du Trans-Cunene Corridor (TCuC).

Le TKC est un réseau de routes qui relie Walvis Bay à Johannesburg et à Pretoria via le Botswana. Le TCC est également un réseau de routes qui commence à une jonction avec la route trans- Kalahari à Karibib, se dirige vers le nord-est, traverse Grootfontein pour atteindre Rundu à la frontière angolaise, puis prend la direction de l'est à travers le Caprivi vers Katima Mulilo, enjambe un pont sur le Zambèze pour traverser ensuite la Zambie avant d'atteindre la RDC. Le TCuC, lui, part d'Otavi pour atteindre Lubango, en Angola en passant par Oshikango en Namibie. Les activités des trois corridors sont en partie allégées sur le territoire namibien par le réseau ferroviaire de la Namibie.

Le secrétariat du corridor de Walvis Bay est assuré par le Walvis Bay Corridor Group (WBCG). Ce groupe a été établi en 2000 en tant qu'organisme de partenariat public-privé pour coordonner et intégrer les activités des diverses parties prenantes des secteurs public et privé sur l'ensemble du corridor. Le WBCG est une association

non lucrative dirigée par un Conseil d'administration. Il a pour principales fonctions d'augmenter l'utilisation du corridor et de maximiser le flux du trafic sur les routes du corridor. Il est attendu du WBCG qu'il réalise ce qui suit:

- Entreprendre des activités de marketing axées sur le développement du commerce et attirer des activités commerciales dont bénéficiaient les anciens itinéraires;
- Faciliter la mise en place de cadres propices au développement des activités du corridor; et
- Jouer un rôle de premier plan en matière de renforcement des capacités dans le domaine du transport dans le corridor. Les résultats escomptés bénéficieront aux parties prenantes à l'aménagement du corridor et à la région de la SADC.

Le WBCG se compose de représentants du Ministère des travaux publics, des transports et des communications, de la direction des douanes de la Namibie, du Ministère des finances, de la Offshore Development Company [société d'aménagement de la zone au large des côtes] (Centre d'investissement)] du Ministère du commerce et de l'industrie, de l'autorité des ports namibiens, de la société TransNamib Holding Ltd, de la municipalité de Walvis Bay et d'un certain nombre de groupes du secteur privé, notamment celui de la Namibian Association of Freight Forwarders (des transitaires), de la Namibian Road Carriers Association (des transporteurs routiers) et de la Walvis Bay Port Users Association (des utilisateurs).

Le secrétariat du WBCG, dont le siège est à Windhoek, coordonne les activités du corridor en mettant l'accent sur le développement du commerce, la facilitation du transit, la mise en place des infrastructures, le renforcement des capacités et l'appui aux programmes en faveur des membres, tels que ceux relatifs à la lutte contre le VIH/SIDA.

Afin de remédier efficacement aux problèmes liés à l'aménagement du corridor de Walvis Bay, un Comité de l'aménagement du corridor trans-Kalahari [Trans-Kalahari Corridor Management Committee (TKCMC)] a été établi en vue de faciliter la coopération institutionnelle entre la Namibie, le Botswana et l'Afrique du Sud, les trois pays qui utilisent le corridor trans-Kalahari. Cet arrangement de coopération a été officialisé en 2003 avec la signature d'un accord trilatéral sur le corridor par les Gouvernement du Botswana, de la Namibie et de l'Afrique du Sud. Aux termes de cet accord, un mémorandum d'accord a été établi qui accorde un statut juridique au TKCMC, dont le secrétariat est assuré par le WBCG<sup>7</sup>.

---

7 Il est à noter que la création d'un comité de gestion de corridor similaire est envisagée par le WBCG pour le corridor trans-Caprivi (Walvis Bay-Ndola-Lubumbashi Corridor Committee) et le corridor trans-Cunene.



Le TKCMC se compose de représentants d'entreprises de transport, des services en charge des infrastructures et du transport, d'autorités portuaires et douanières, de transitaires et de tous les organismes et entreprises des pays partenaires pour lesquels le corridor présente un intérêt. Le TKCMC est chargé de:

- Simplifier et harmoniser les procédures douanières, adopter des procédures de transit communes et promouvoir la création de postes douaniers frontaliers communs;
- Veiller à ce que les recettes perçues au titre de droits payés par les usagers des routes soient utilisées aux fins de l'entretien et du bon fonctionnement de ces routes;
- Adopter et appliquer des normes harmonisées en ce qui concerne les spécifications des véhicules en matière de qualité, y compris leur état de marche, la signalisation routière et les charges par essieu;
- Veiller à la sécurité routière en encourageant l'application des lois, la formation et le contrôle de la conduite dans les pays partenaires.

Afin d'appuyer les activités du TKCMC, le mémorandum d'accord l'établissant demande la création d'un comité et de groupes de travail chargés du fonctionnement du corridor. Ce Comité se compose du Président et du Vice-Président du TKCMC et de quatre à cinq représentants des secteurs public et privé. Les fonctions et les activités du Comité relèvent du TKCMC.

Les pays partenaires ont établi des Comités nationaux du corridor pour veiller à la mise en œuvre et au suivi des programmes et des décisions du TKCMC à l'échelle nationale. Ces Comités, dont les activités sont coordonnées par un représentant du gouvernement et un représentant du secteur privé, collaborent étroitement avec le secrétariat du WBCG et des organismes gouvernementaux pour agir en faveur de la mise en œuvre des programmes établis par TKCMC.

Le financement du secrétariat du WBCG provient des contributions des entreprises portuaires de Walvis Bay et de la Régie des ports namibiens (NAMPORT). Quant au TKCMC, son financement est assuré à parts égales par les contributions des États signataires. Cela dit, le TKCMC envisage le remplacement des modalités de financement actuelles par un système de droits sur le tonnage à payer par les utilisateurs du corridor.

### **7.3.5 Corridor de Maputo**

Le Maputo development corridor (MDC) a été créé en 1996. Il relie le port de Maputo au Mozambique à Gauteng, le foyer industriel d'Afrique du Sud. Le cor-

ridor, qui est un des exemples de réussite des initiatives du développement spatial du NEPAD est un système de transport multimodal qui comprend une route à péage, une ligne de chemin de fer et un gazoduc. Au début, le corridor était géré par la Maputo Corridor Company (MCC). Toutefois, en raison de son inefficacité, la MCC a été remplacée en 2004 par la Maputo Corridor Logistics Initiative (MCLI). Laquelle a été créée dans le cadre d'un partenariat public-privé avec comme objectif de mieux sensibiliser à l'utilisation du corridor et de l'encourager. Aux termes d'un mémorandum d'accord, le Ministère sud-africain du transport apporte son appui à la MCLI. Les partenaires dans la MCLI sont originaires d'Afrique du Sud, du Mozambique et du Swaziland.

La MCLI, dont le but est de créer un environnement propice à l'investissement dans l'exploitation du corridor, a comme objectifs de:

- Renforcer le partenariat avec le secteur privé, le réseau d'infrastructures le long du corridor, notamment les liaisons routières et ferroviaires entre l'Afrique du Sud et Maputo, et entre le poste frontière séparant le Mozambique et l'Afrique du Sud et le port de Maputo;
- Accroître les investissements dans les activités du corridor;
- Renforcer le développement social et les possibilités d'emploi dans le corridor et les zones avoisinantes;
- Coordonner les vues des investisseurs, des prestataires de services et des utilisateurs en vue de promouvoir le développement et le changement, et ce aux fins de faire du corridor de Maputo le fournisseur de services de choix tant pour les importateurs que pour les exportateurs; et
- Tenir les marchés informés sur le corridor et promouvoir les avantages et les possibilités stratégiques qu'il offre.

La MCLI a rapidement identifié les domaines prioritaires qui l'intéressaient, à savoir l'insuffisance de la capacité ferroviaire et les problèmes rencontrés au niveau des postes frontière, en particulier le fait de faire fonctionner plus longtemps les services de dédouanement des cargaisons commerciales, jusqu'à 24 heures par jour à l'un de ces postes. La MCLI prévoit de:

- Coordonner les initiatives et associer les autorités compétentes à contribuer à la planification de l'amélioration des services et de la modernisation de l'infrastructure;
- Organiser des événements, des missions d'enquête, des forums et des réunions;
- Faire part des progrès et améliorations dans des bulletins d'information électroniques et les médias;

- Promouvoir les comportements positifs et les opinions favorables à l'égard du corridor de Maputo et les avantages logistiques qu'il offre;
- Mettre les utilisateurs en rapport avec les prestataires de services et fournir des informations sur tous les aspects touchant à l'utilisation du corridor et à ses avantages; et
- Créer un site Web qui fera connaître les membres de la MCLI et servira de plateforme pour l'ensemble de la communication publique.

La structure de la gestion de la MCLI se compose d'un Conseil d'administration et d'un Comité exécutif. Le Conseil compte neuf administrateurs et sept administrateurs extérieurs, représentant le secteur privé, des entreprises, des organismes d'investissement et les principales parties prenantes des pays partenaires. Les fonctions essentielles du Conseil consistent notamment à: fournir les grandes orientations et superviser le fonctionnement de la structure opérationnelle, les finances et l'administration de la MCLI. Le Comité exécutif, qui comprend quatre membres du Conseil d'administration est responsable, dans une large mesure de la gestion financière de la société et de la direction et la supervision du Directeur général.

Les efforts fournis par la MCLI ont permis d'améliorer l'efficacité opérationnelle aux postes frontière, grâce à la collaboration avec les gouvernements des pays partenaires en vue de prolonger l'horaire de travail des services de dédouanement des cargaisons commerciales. La MCLI recommande également la création d'un poste frontière intégré d'inspection commune pour faciliter la circulation des biens et des personnes. Elle essaie également d'obtenir davantage d'efficacité et de capacité ferroviaires le long du corridor, ainsi que des améliorations en matière d'expéditions.

La MCLI est financée grâce à une cotisation annuelle versée par les pays partenaires. Elle bénéficie également de contributions financières accordées par le Ministère sud-africain du transport. Toutefois, certaines activités sont financées par des taxes.

### **7.3.6 Corridor Abidjan–Lagos**

Ce corridor relie cinq pays, à savoir la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin et le Nigéria par les villes portuaires que sont Abidjan, Accra, Lomé, Cotonou et Lagos, ce qui fait de lui l'un des corridors le plus actifs de l'Afrique de l'Ouest. Toutefois, son objectif consiste plutôt à réduire au minimum la transmission du VIH/SIDA parmi les chauffeurs routiers, les professionnels (le) s du sexe et les communautés vivant le long de l'itinéraire du corridor, qu'à faciliter le commerce et le développement. Cet objectif est important, car il a été établi que la transmission de cette maladie est élevée le long des corridors de transport. Aussi la lutte pour la combattre doit-elle souvent être menée selon une approche régionale.

Ce corridor a été créé en 2002 grâce à un don accordé par la Banque mondiale aux cinq pays susmentionnés dans le cadre d'un projet conjoint de lutte contre le VIH/SIDA. Le projet comporte les cinq volets suivants:

- L'élaboration d'un cadre pour une mise en œuvre coordonnée de mesures de lutte contre le VIH/SIDA dans les pays du corridor;
- La mise en œuvre de programmes de prévention du VIH/SIDA;
- La fourniture de meilleurs services de soins et d'appui;
- Le renforcement des capacités des principaux prestataires de services; et
- L'élimination des obstacles à la régularité et à la ponctualité de la circulation des passagers et du trafic du fret dans le corridor.

Le corridor, dans le cadre duquel est appliquée une approche régionale de lutte contre une maladie transmissible comme le VIH/SIDA, a comme structure de gestion: un Conseil d'administration; un secrétariat exécutif; un cabinet d'organisation; un Comité consultatif interpays; une équipe d'évaluation technique du sous-projet; et des Comités frontaliers locaux de lutte contre le VIH/SIDA.

Le Conseil d'administration a été établi par une déclaration des chefs d'État des cinq pays partenaires. Ce qui explique que ses membres soient des représentants nommés par les plus hautes instances politiques de ces cinq pays. Le Conseil a pour charge d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies et programmes plurinationaux de lutte contre le VIH/SIDA le long du corridor.

Les activités du corridor sont gérées par un secrétariat exécutif dirigé par un secrétaire exécutif. Le secrétariat est chargé de ce qui suit: la coordination et la gestion globales; l'établissement de rapports trimestriels de situation; la coordination de l'évaluation et de l'approbation des sous-projets; et le suivi et l'évaluation des projets. Le Secrétaire exécutif, qui assure au quotidien la coordination et la facilitation du projet, fait rapport au Président du Conseil d'administration. Le secrétariat dispose d'un personnel réduit qui se compose d'un spécialiste du transport, d'un assistant de bureau et d'un traducteur qualifié qui travaille dans les deux langues officielles (le français et l'anglais) utilisées par les pays membres du corridor. La gestion financière et l'examen des contrats d'achats, dont le secrétariat est également chargé sont confiés à un cabinet d'organisation. Par conséquent, ce dernier est chargé de la gestion financière et du déboursement des fonds IDA (destinés aux pays relativement moins développés); de la gestion des achats; du suivi et de l'évaluation; et de la participation à l'évaluation des sous-projets communautaires. Le secrétariat peut également mettre sur pied une équipe d'évaluation technique chargée d'examiner et approuver les sous-projets soumis au secrétariat exécutif. L'équipe peut faire appel à tous experts techniques dont elle aurait besoin pour s'acquitter efficacement de sa tâche, selon la nature des sous-projets examinés.

Le Comité consultatif inter- pays, qui fait rapport au Conseil d'administration, se compose de membres désignés par les cinq pays. Il est créé par le Conseil d'administration. Ses membres viennent des secteurs public et privé, environ la moitié d'entre eux étant des représentants du secteur privé. Le Comité est chargé de fournir des conseils techniques et d'orientation au Conseil d'administration; d'examiner les rapports de situation; et de recenser les problèmes liés à la mise en œuvre et de faire des recommandations concernant leur solution.

Les Comités frontaliers locaux de lutte contre le VIH/SIDA, qui se composent de membres représentant la société civile et le secteur public locaux ont été établis dans les zones frontalières situées le long du corridor pour coordonner les mesures locales de lutte contre le VIH/SIDA. L'Organisation du corridor Abidjan- Lagos (ALCO), dont le siège se trouve au Bénin fait également appel à plusieurs organisations civiles intermédiaires pour établir des comités frontaliers locaux de lutte contre le VIH/SIDA et apporter un appui aux communautés dans la planification et la mise en œuvre des sous- projets.

Le projet Abidjan- Lagos de lutte contre le VIH/SIDA a été financé dans un premier temps par la Banque mondiale grâce à des dons accordés aux pays partenaires. L'on s'attend à ce que les organismes bilatéraux et multilatéraux de développement continuent de financer les activités anti-VIH/SIDA le long du corridor au –delà de la période de quatre ans de mise en œuvre du projet. Les pays membres, qui ont également fait des contributions financières destinées à couvrir une partie des frais généraux et de fonctionnement examinent d'autres formules de financement à appliquer après l'épuisement du financement de la Banque mondiale.

Plusieurs corridors ont été repérés par des CER, mais ne sont pas opérationnels dans l'état actuel des choses. Par exemple, en décembre 2009, les pays membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) a adopté une décision sur la création et la gestion d'un certain nombre de corridors dans leur sous-région. De même, le COMESA, la CAE et la SADC ont lancé le projet du corridor Nord-Sud, avec l'appui de partenaires de développement (voir encadré 7. 1)

## Encadré 7.1

### Corridor Nord- Sud

Le Programme relatif au corridor Nord- Sud est une initiative entreprise par les trois communautés économiques régionales d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe (COMESA, CAE et SADC) pour faciliter le commerce transfrontalier entre les différents États membres. Cette initiative est le premier grand projet de l'équipe spéciale tripartite récemment mise sur pied et constitue un pas de plus vers la création de la grande zone de libre échange, qui comptera vingt-six pays membres.

Traversant huit pays des trois sous- régions, ce corridor est constitué de deux corridors déjà en place, à savoir le corridor de Durban et le corridor de Dar es- Salaam, qui relie le port de Durban et d'autres situés en Afrique australe au port de Dar es-Salaam de l'Afrique de l'Est.

La Conférence du corridor Nord-Sud, tenue les 6 et 7 avril 2009 à Lusaka (Zambie), à laquelle ont participé plusieurs chefs d'États, a fourni l'occasion de mettre en évidence la nécessité d'améliorer les conditions du commerce le long de ce corridor. Une aide financière de 1,2 milliard de dollars des États-unis a été annoncée par des donateurs pour la modernisation de l'infrastructure routière, ferroviaire et portuaire.

Le programme du corridor Nord- Sud prévoit l'amélioration des routes et leur entretien, la mise en place d'un système pour mieux contrôler la charge par essieu, la réduction du temps d'attente aux postes frontière et la remise en état de la voie de chemin de fer le long du corridor. Il prévoit aussi l'amélioration de l'approvisionnement en électricité et son transport dans la région et l'interconnexion des réseaux électriques des pays des groupements énergétiques d'Afrique australe et d'Afrique de l'Est.

Ce programme, dont l'approche est globale et sous- régionale, sert à faciliter le commerce transfrontière, à réduire le temps d'attente et les coûts de transport, à promouvoir le respect des règles de transit et de transport et à aider les pays sans littoral à avoir un meilleur accès aux marchés internationaux. Il est prévu également qu'il incite à l'investissement tant public que privé. Une fois mis en œuvre, il offrira aux entreprises un grand choix de réseaux routiers et ferroviaires.

Les résultats escomptés sont les suivants:

- Une réduction d'environ 25 % des coûts de transport et du temps d'attente pendant le transit entre Dar es Salaam et Lusaka;
- Une réduction de 10 % de la durée du voyage par route entre Lusaka et Durban;
- Une réduction d'environ 20 % du temps de transit au poste frontière de Chirundu entre la Zambie et le Zimbabwe; et
- La réduction des coûts et du temps de transit entre l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe et une augmentation de l'approvisionnement de la région en énergie hydro-électrique.

### 7.3.8 Mesure du rendement d'un corridor

Les sections précédentes ont fait valoir que l'efficacité d'un corridor est importante pour la compétitivité des économies des pays africains, en particulier ceux sans littoral. La question est donc celle de savoir comment mesurer l'efficacité et le rendement d'un corridor et quels indicateurs de rendement devraient être utilisés ?

En matière de gestion de corridors le recours aux indicateurs de rendement est généralement important pour guider la direction des secrétariats des corridors dans leur aménagement. Les indicateurs appropriés peuvent appuyer, guider et justifier leurs décisions prises par les groupes qui gèrent les corridors. Ils contribuent également à la bonne gestion, au respect de l'obligation de rendre des comptes et à la transparence, qui sont des éléments importants pour le bon fonctionnement d'un corridor. Aussi les indicateurs doivent-ils être mesurables, efficaces, prévisibles et faciles à comprendre.

Les parties prenantes participent à l'établissement des groupes de gestion des corridors essentiellement pour récolter les bénéfices qu'ils peuvent en tirer. L'objectif de mettre en place les structures de gestion des corridors est de renforcer leur capacité opérationnelle et de réduire les coûts des affaires. En conséquence, les corridors facilitent davantage le commerce, lequel contribue à son tour à l'efficacité économique des pays participant aux activités de ces corridors.

Ainsi qu'il a été soutenu plus haut, les corridors font intervenir différentes parties prenantes qui sont intéressées par divers facteurs de rendement. Chacune d'entre elles mesure le rendement en utilisant le corridor qu'elle estime susceptible de réduire les coûts et de générer des bénéfices. Les principales parties prenantes en question sont: les chargeurs, les transporteurs, les commissionnaires en douane, les autorités douanières, les autorités portuaires et routières et la population dans son ensemble. Les objectifs et les attentes les plus importants de chaque catégorie de parties prenantes sont résumés au tableau 7. 2 ci-dessous.

**Tableau 7.2**  
**Parties prenantes des corridors et leurs attentes**

Partie prenante	Attentes
Chargeurs	Minimum de temps utilisé pour déplacer des marchandises du point d'origine au point de destination au moindre coût. Réduction des coûts de transport Sécurisation du transport et de la manutention
Transporteurs	Réduction du temps de rotation Minimisation du coût d'opportunité découlant des obstacles matériels et non matériels Meilleure infrastructure
Commissionnaire en douanes et Transitaires	Réduction des coûts d'exploitation Augmentation du volume des marchandises manutentionnées Dédouanement rapide Réduction des frais de passage de la frontière Harmonisation des documents
Autorités douanières	Augmentation des recettes des droits de douane Harmonisation des documents douaniers Amélioration de l'automatisation Réduction des activités visant le profit personnel
Autorités portuaires	Augmentation des recettes des activités portuaires Meilleure manutention des cargaisons Modernisation des équipements portuaires Utilisation accrue des installations portuaires Meilleure compétitivité des ports
Autorités routières	Préservation des biens grâce au contrôle de la charge par essieu Recouvrement du coût de l'infrastructure Meilleur entretien des routes Meilleure sécurité routière
Services de sécurité	Tolérance zéro pour le mouvement des cargaisons illicites Tolérance zéro pour les activités criminelles Réduction des activités visant le profit personnel Meilleure gestion du mouvement des plantes et des animaux
Prestataires de services	Accroissement des flux de trafic et augmentation du nombre de clients
Consommateurs	Réduction du prix des marchandises Marchandises de bonne qualité
Autorités sanitaires	Contrôle des maladies et des infections touchant les populations mobiles (VIH/sida, infections sexuellement transmissibles et autres maladies) et leur gestion
CER, OIG, États membres et partenaires	Intensification de la croissance économique tirée par le commerce Renforcement de l'intégration régionale Réduction de la pauvreté Meilleure facilitation du commerce

**Source:** Programme de transport pour l'Afrique subsaharienne (SSATP) Document de travail n° 86: ECA and Institutional Arrangements for Transport Corridor Management in Sub-Saharan Africa.

Le rendement des corridors est évalué à trois niveaux, à savoir l'infrastructure, la qualité des services et l'expédition des marchandises. L'évaluation de l'infrastructure porte sur la qualité, la capacité physique et le niveau d'utilisation de l'infrastructure. Elle est particulièrement utile lorsqu'on envisage d'investir aux fins d'augmenter la



capacité des éléments du système de fonctionnement d'un corridor. Le temps d'attente et le coût des services de transport sont les principaux facteurs à examiner lorsqu'on veut évaluer la qualité des services fournis le long d'un corridor.

La qualité des services fournis le long d'un corridor est particulièrement importante dans l'évaluation de l'efficacité et des résultats des groupes y opérant. Les indicateurs utilisés pour mesurer la qualité des services portent sur les facteurs temps et coûts. Le rendement peut être amélioré grâce à la réduction du temps et des coûts à des points précis ou le long de certaines connexions au sein du corridor. La fiabilité d'un corridor, qui est mesurée en fonction des variations du temps de transit pour un ensemble de services et entre des points situés à l'intérieur du corridor, est également un indicateur de rendement. Plus cette variation est importante, plus il est difficile en général de prévoir les temps de transit, et en ce qui concerne les utilisateurs, de coordonner les fonctions connexes. En résumé, parmi les principaux indicateurs de rendement des corridors, on peut citer: le volume du trafic, les coûts de transport, le temps de rotation des camions et des wagons, le temps de séjour au port, le temps de transit aux postes frontière, et les variations de tous ces temps.

### **7.3.9 Examen des résultats des corridors**

Parmi les enseignements dégagés de l'examen des arrangements de gestion des corridors en usage figurent les suivants:

- Les corridors jouent un rôle très important dans la satisfaction des besoins particuliers des pays sans littoral.
- Les arrangements de gestion des corridors sont conçus pour promouvoir la modernisation des organismes, de l'équipement et des opérations aux frontières, en particulier les administrations des douanes et l'infrastructure.
- Les responsables de la gestion des corridors mettent l'accent sur l'efficacité et une meilleure facilitation du commerce grâce à des mesures telles que les réformes institutionnelles, la simplification des procédures, le renforcement des capacités et la mobilisation des investissements pour moderniser la technologie de l'information et les installations aux postes frontière.
- Toutes les parties prenantes, privées ou publiques, qui sont associées à la facilitation du commerce doivent être encouragées à participer à l'aménagement des corridors.
- Les secrétariats des corridors pourraient créer à l'occasion des groupes de travail comprenant des représentants de toutes les parties prenantes pour examiner certaines questions et dissoudre ces groupes une fois ces questions réglées.

- Les questions relatives aux corridors devraient être résolues grâce aux interactions entre groupes publics et privés.
- Les règles régissant la propriété et le partage du pouvoir devraient être définies dans un cadre juridique concernant la structuration organisationnelle et les procédures de fonctionnement.
- La structuration organisationnelle des corridors devrait assurer pleinement les interactions public-privé à tous les niveaux.
- La plupart des corridors existants ont été créés grâce à des financements accordés par des donateurs et leur viabilité financière demeure problématique. Aussi importe-t-il de trouver d'autres sources de financement.

Ainsi qu'il a été observé, la direction d'un corridor repose sur trois éléments. La hiérarchie institutionnelle devrait être composée d'un groupe de parties prenantes, d'un groupe restreint et d'un secrétariat. Le groupe de parties prenantes comprend des représentants des douanes, des services de l'immigration, des entreprises de transport et de logistique, des services routiers et ferroviaires, des autorités portuaires, des services chargés de la réglementation des transports et de la sécurité routière, du Ministère de la santé de chaque État et des institutions régionales.

Le second élément ou groupe restreint devrait être composé d'un groupe de direction formé de membres nommés pour représenter certaines parties prenantes. Le groupe restreint peut établir des groupes de travail autant que de besoin pour examiner certaines questions. Le secrétariat, qui est le principal organe technique et de coordination, devrait être créé pour appuyer le groupe de parties prenantes et le groupe restreint.

La longévité de tous les corridors dépend de la durabilité du financement de l'organisme chargé de la gestion du corridor. Les arrangements de financement pour les groupes des corridors existants comprennent notamment les cotisations d'adhésion, les contributions des gouvernements, les frais de péage, et l'aide fournie par des donateurs. À cet égard, le péage a été recommandé comme étant le mécanisme de financement le plus approprié. Il est important que la mise en service des corridors soit financée par les contributions des pays membres ou par des donateurs. Une fois que tout est en bon état de marche, un mécanisme de financement durable devra être mis en place.

Un instrument juridique devrait appuyer le mécanisme de financement de l'organisme chargé de la gestion d'un corridor. Une fois établi, l'organisme peut élaborer un plan d'action et obtenir des résultats qui permettraient la mise en place d'un mécanisme de financement prélevé au titre de l'utilisation des infrastructures, tels que le droit sur le tonnage. L'application du système de péage inciterait fortement

le groupe restreint et le secrétariat à fournir aux parties prenantes du corridor des avantages tangibles qui justifieraient le financement de ses activités.

## 7.4 Conclusions et recommandations

Dans le présent chapitre, nous avons mis en évidence que la position géographique n'est pas une fatalité. Il a été avancé que le fait d'être sans littoral influençait sans doute les décisions économiques, politiques et en matière d'infrastructure. Le fait d'être géographiquement isolé ne devrait pas servir de prétexte pour un développement économique, social et politique peu satisfaisant. Des pays insulaires éloignés comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont devenus des nations commerçantes prospères, et des pays européens sans littoral comme la Suisse ont surmonté leur « handicap » géographique et appris à le mettre à profit.

Les difficultés auxquelles sont confrontés les pays sans littoral peuvent généralement être résolues à long terme, grâce à un bon dosage de politiques nationales et régionales, y compris des politiques macroéconomiques et commerciales rationnelles, consistant à éliminer les pesanteurs administratives qui caractérisent les opérations de fret et à accélérer les procédures de dédouanement, comme exposé plus haut. Les gouvernements devraient créer un environnement propice à la facilitation du commerce. Les connaissances et les informations concernant ces questions doivent être exploitées en commun par les pays sans littoral et de transit et les entreprises privées.

Comme les pays sans littoral font office de pays de transit au profit de leurs voisins, ils doivent mobiliser suffisamment de ressources pour acquérir l'infrastructure nécessaire à cette fin. Devenir un pays de transit offrirait de nouvelles possibilités pour les pays sans littoral. La mise en place d'une infrastructure de services moderne pour permettre le transit d'automobiles, de camions, de trains, d'avions ou de navires ajoute de la valeur aux opérations de transit. Être un pays de transit donne lieu à la création d'emplois, ainsi qu'à la mise en place d'un secteur de services logistiques, à savoir des centres de distribution, des entrepôts et des installations techniques et de traitement.

Les pays sans littoral d'Europe connaissent aussi certaines difficultés, mais elles sont sans commune mesure avec les problèmes auxquels font face les pays africains sans littoral. Le Programme d'action d'Almaty a été élaboré expressément pour répondre à leurs besoins exceptionnels. La section suivante avance quelques propositions pour remédier à ces problèmes.

### **7.4.1 Réformes de la politique commerciale**

Les pays sans littoral doivent concentrer leur attention sur la composition et l'orientation de leur commerce extérieur. Pour développer les secteurs tournés vers l'exportation, ils devraient tenir compte des coûts de transport s'ils sont éloignés des principaux marchés et ne disposent pas d'un véritable accès à la mer par des routes de transit en bon état. La fiabilité et la rapidité d'adaptation sont des atouts indispensables à la croissance axée sur l'exportation.

Les pays sans littoral devraient envisager de développer les secteurs qui sont soit de grande valeur, soit à haute valeur ajoutée et moins tributaires d'importations coûteuses, ou de mettre en place un secteur de services logistiques de grande qualité qui satisfera aux besoins des entreprises destinataires des marchandises en transit, qui peuvent à leur tour aider à augmenter la valeur des opérations de transit et faciliter le développement de nouveaux secteurs.

Les pays sans littoral et de transit devraient élaborer des politiques d'ensemble cohérentes en matière de transport pour assurer le bon fonctionnement des corridors de transit indispensables pour la facilitation du commerce. Ces pays devraient redoubler d'efforts pour éliminer complètement toutes formes de barrières non matérielles de façon que leurs marchandises aient accès aux marchés régionaux et mondiaux.

### **7.4.2 Réduction des coûts**

Les pays sans littoral devraient mettre en place des mesures en vue d'éviter les procédures de dédouanement compliquées et longues, les services de contrôle mal coordonnés, des droits élevés, les tracasseries administratives, le manque de capacités, l'insuffisance de l'infrastructure et les techniques d'emballage et de chargement inefficaces. De telles mesures contribueraient à réduire les coûts d'expédition, de manutention du fret, de transit et les frais de douane. La réduction de ces coûts relève dans une très grande mesure des décideurs des pays sans littoral. Les gouvernements devraient créer un climat de confiance, de stabilité et de sécurité en éliminant la corruption, la fraude et d'autres pratiques visant le profit personnel, de façon à réduire ces coûts. En outre, les gouvernements des pays sans littoral et de transit devraient réformer les règlements et les procédures afin de satisfaire aux normes régionales et internationales, adhérer aux conventions internationales relatives à la facilitation du commerce et du transit et les appliquer.

Le recours à de meilleures techniques réduit la durée des séjours au port et le temps d'attente aux postes douaniers, ce qui fait baisser les coûts d'expédition. De plus, la conteneurisation et la facilité qui en résulte pour le transbordement des marchandises entre les navires et les camions ou les trains contribuent aussi à réduire les frais

portuaires et les délais de livraison dans les pays disposant de telles techniques et systèmes. Les pays sans littoral et de transit devraient être exhortés à utiliser les TIC et une meilleure infrastructure portuaire afin d'éviter les retards en matière d'expédition.

### **7.4.3 Mise en place de l'infrastructure**

Les pays sans littoral et de transit doivent construire de nouvelles routes et lignes de chemin de fer et moderniser leur infrastructure portuaire. Les décideurs devraient, de leur côté, veiller à ce qu'il soit procédé régulièrement à l'entretien de l'infrastructure et à l'amélioration des capacités d'approvisionnement par les moyens de transport. Ils doivent renforcer les systèmes de gestion des installations grâce à l'application des technologies de l'information dans les ports et à la modernisation des lignes ferroviaires, du matériel roulant, des navires, des camions, et des installations portuaires et de manutention.

La mise en place de l'infrastructure appropriée nécessite des ressources financières considérables qui sont généralement fournies par des organismes donateurs bilatéraux ou multilatéraux. Toutefois, ces ressources sont limitées, accordées selon un calendrier déterminé et insuffisantes pour financer à long terme la mise en place de l'infrastructure. D'où la nécessité pour les pays concernés de recourir à d'autres mécanismes de financement. Parmi les autres possibilités, on peut retenir les redevances sur les véhicules, les taxes routières, les taxes sur l'essence et le droit de péage. Les recettes générées par ces différentes taxes doivent être directement utilisées pour la construction et l'entretien des routes et non pas au titre de charges administratives. On peut également envisager l'utilisation de fonds régionaux en provenance de sources publiques et privées mis en commun pour financer la mise en place de l'infrastructure.

### **7.4.4 Coordination régionale et sous-régionale**

Les pays sans littoral doivent conclure des accords bilatéraux et multilatéraux avec les pays voisins. Ils peuvent mettre en application ces accords grâce à la mise en place de structures de gestion pour les corridors de transit et d'échanges. On peut satisfaire leurs besoins particuliers grâce à la coopération régionale et internationale. Les consultations ou les alliances avec les pays voisins sans littoral et de transit peut faciliter l'échange de données d'expérience, la réduction des coûts et le renforcement du pouvoir de négociation. L'infrastructure internationale ou les accords relatifs au transport contribuent à faciliter les procédures de transit.

### **7.4.5 Renforcement du cadre institutionnel et des capacités**

Les pays sans littoral et de transit doivent réformer leur administration publique afin d'améliorer le rendement de tous les organismes qui jouent un rôle dans la facilitation du commerce, en mettant au point le concept de guichet unique et en simplifiant la procédure de dédouanement à l'importation et à l'exportation grâce au réaménagement des postes frontière en des postes intégrés d'inspection commune. Ils devraient renforcer l'ensemble du cadre institutionnel des parties prenantes. Ils devraient aussi élaborer et mettre en œuvre à l'échelle de la région des procédures de transit harmonisées et mettre en place des mesures de facilitation du commerce. Faciliter le commerce pour les pays sans littoral nécessiterait le renforcement des capacités institutionnelles, la formation de personnels d'institutions gouvernementales et d'entreprises privées, et l'incitation à la participation des milieux d'affaires. En outre, certaines structures institutionnelles et organisationnelles doivent être mises en place afin de veiller à l'application des règlements, accords et conventions.

### **7.4.6 Coopération et partenariats public –privé**

Le secteur privé doit être encouragé à participer à la gestion des corridors et aux activités d'autres organismes de facilitation du commerce. Les ressources externes bilatérales ou multilatérales étant limitées, le secteur privé devrait être engagé à investir dans la mise en place de l'infrastructure ainsi que dans la gestion des installations. Un dialogue fructueux entre les représentants du secteur privé et les décideurs aidera à mieux définir les besoins réels du marché et à encourager la recherche de solutions viables et durables. Les entreprises privées pourraient aussi mieux s'équiper pour gérer des installations qui appartiennent encore à l'État. Le secteur privé peut également jouer un rôle considérable dans le financement des projets ou la conclusion d'accords de concession.

Le secteur public a encore un rôle à jouer dans tout arrangement de partenariat public-privé et il agit en tant qu'organe de supervision de tous les projets de facilitation du commerce. En outre, il doit élaborer un plan directeur approprié et cohérent en vue d'améliorer les compétences professionnelles du secteur privé dans les pays sans littoral et de transit. Ainsi, aussi bien les groupes privés que les groupes publics ont un rôle important à jouer quant à répondre aux besoins particuliers des pays sans littoral.

# Les systèmes de paiement et les échanges intra-africains

## 8.1 Introduction

La facilitation des paiements est un défi majeur aux échanges intra-africains. Comparé avec ce qui est pratiqué au plan international, les systèmes de paiement africains sont souvent inefficients en termes de coût, de temps, de commodité, d'adaptabilité et de finalité<sup>1</sup>. Un transfert international de fonds via des réseaux électroniques qui ne prend que des minutes pour aller à l'autre bout du monde peut, dans certains pays africains, mettre jusqu'à deux semaines pour arriver au bénéficiaire qui se trouve de l'autre côté de la frontière, en raison de handicaps géographiques, et le traitement d'un chèque peut prendre plus d'un mois dans des pays de l'Afrique subsaharienne (40% des pays sont des pays sans littoral et des États insulaires).

En outre, les pays africains sont, pour la plupart, des économies fondées sur la monnaie, ce qui rend leurs systèmes de paiement encore plus coûteux et plus inefficaces. La finalité du paiement n'est pas toujours garantie en Afrique, en raison de possibilités de contrefaçons et de l'absence d'une discipline financière dans l'utilisation des chèques et d'autres moyens de paiement scripturaux. Les systèmes de paiement des pays africains sont, pour la plupart, peu développés, fragmentés et ne sont pas ouverts à la concurrence, ce qui est une cause supplémentaire d'inefficacité, d'accroissement du coût des transactions et des frais bancaires. Du fait de cette situation, les entreprises africaines, notamment les PME ont beaucoup de mal à commercer efficacement tandis que de nombreuses entreprises sont obligées de conclure des arrangements informels pour effectuer des opérations de paiement. Afin de surmonter ces contraintes, les pays africains poursuivent depuis les années 60, l'intégration économique, financière et monétaire, et à cet égard, ils élargissent leurs services de paiement à travers les frontières et les régionalisent de plus en plus.

---

<sup>1</sup> Le système de paiement qui comprend un ensemble de règles, d'instructions et de mécanismes techniques pour le transfert d'argent fait partie intégrante du système financier. Il est généralement fondé sur un accord entre participants au système et l'opérateur du système, et le transfert de fonds est effectué au moyen d'une infrastructure technique convenue. (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement, CSPR, 2001).

## 8.2 Le rôle des systèmes de paiement

Les systèmes de paiement réduisent le coût et les délais en ce qui concerne l'échange de biens et de services ainsi que les inconvénients liés au fait de détenir de l'argent comptant (tels que les risques de vol, le risque de recevoir des contrefaçons et l'intérêt perdu) et favorisent par conséquent le développement des transactions. En Afrique comme ailleurs dans le monde, le développement des systèmes de paiement est en relation étroite avec la circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

### 8.2.1 Promouvoir les échanges et l'intégration régionale

Des systèmes de paiement régionaux efficaces jouent un important rôle en ce qu'ils permettent de promouvoir et de renforcer les flux régionaux, en accroissant la rapidité et l'efficacité, en réduisant les coûts, en diminuant les risques de paiement et en assurant un degré élevé de finalité. Le développement des systèmes de paiement les rend, en outre, plus efficaces et permet de les adapter à l'environnement en mutation.

L'efficacité du système de paiement a par conséquent un impact direct sur l'efficacité de circulation des biens et services et également sur le rythme d'expansion économique. Les mesures visant à promouvoir la modernisation des systèmes de paiement faciliteraient l'échange adéquat de biens et services au niveau régional, renforceraient la compétitivité et donc l'efficacité et la productivité et faciliteraient la circulation efficace et efficiente des biens et des services entre les CER et sur le continent. Elles permettraient également d'intégrer les systèmes financiers et les marchés de capitaux des pays africains, dans les régions ainsi qu'aux marchés financiers mondiaux. L'ouverture des systèmes régionaux qui en résulterait, facilitant les échanges transfrontaliers, les échanges entre les régions en particulier et l'expansion des services de paiement régionaux, entraînerait également une plus grande efficacité, plus de diversification des services de paiement, une plus grande compétitivité, permettrait de réduire les coûts et de tirer profit des économies d'échelle.

Au niveau régional, le développement des systèmes régionaux de paiement peut améliorer les processus nationaux dans les petits pays qui ne peuvent avoir leur propre système national de paiement. Le système régional de paiement peut servir à traiter, compenser et régler les transactions nationales à condition qu'il soutienne la monnaie nationale et que les règles pour la surveillance soient assurées par la banque centrale. L'établissement définitif d'un système de paiement régional ou continental à monnaie unique, éliminera le risque de change et renforcera également les échanges et les investissements intrarégionaux du continent.



## 8.2.2 Avantages indirects de la promotion des échanges

Outre qu'il facilite directement l'intégration commerciale et régionale, le renforcement du système de paiement comporte d'autres avantages qui pourraient également contribuer indirectement à stimuler les échanges intrarégionaux, il s'agit notamment des avantages suivants:

- **Faciliter une saine gestion de la politique monétaire et de la liquidité :** L'argent qui circule hors circuit bancaire ne peut être soumis à des procédures réglementaires et opérationnelles et la capacité de la politique monétaire de réaliser les objectifs fixés est limitée par le volume de l'argent circulant hors du système bancaire. Un système de paiement officiel facilite l'exécution de la politique monétaire et la gestion des conditions financières. D'un point de vue macroéconomique, un système de paiement interbancaire de gros montants automatisé facilite l'établissement de marchés monétaires à moyen terme qui reflètent les conditions monétaires à l'échelle de la nation/zone à un moment donné. De tels marchés fournissent une information plus précise sur l'état actuel de ces conditions monétaires, s'agissant notamment des crédits commerciaux;
- **Renforcer l'intégration du secteur monétaire et financier:** Généraliser l'utilisation du système de paiement officiel fait qu'il est plus facile d'assurer la transparence dans les politiques économiques et commerciales du fait que les paiements internationaux se dérouleraient sans incident. Dans un monde qui se mondialise, les capitaux et l'investissement circuleraient plus librement et de façon plus rentable et les avantages des échanges intrarégionaux et de l'intégration économique seraient plus prononcés. Un important avantage du renforcement de l'investissement, est qu'il permettrait l'établissement des liens entre les centres de commerce et financiers régionaux et faciliteraient les règlements intrajournaliers. Son infrastructure contribuerait à la mise en place d'une union monétaire. Il fournit les mécanismes qui permettent aux banques centrales d'exécuter des politiques monétaires communes;
- **Accélérer les procédures douanières et les transactions du gouvernement:** Un système de paiement officiel efficace permet également d'accélérer les échanges en améliorant l'opportunité et la transparence des procédures douanières ainsi que la collecte des recettes publiques;
- **Promouvoir les transactions sur les devises:** Des systèmes de paiement et de règlement nationaux efficaces jouent un rôle essentiel dans les opérations au jour le jour sur le marché des devises étrangères, qui impliquent des paiements pour des échanges de devises à travers des frontières internationales.

## 8.3 Développement du système de paiement en Afrique

### 8.3.1 Le contexte des réformes

La sécurité et l'efficacité des systèmes de paiement sont pertinentes à la fois pour les participants aux marchés et les responsables gouvernementaux du fait des rôles importants qu'elles revêtent dans les flux commerciaux et des ressources ainsi que dans la gestion et le développement du secteur financier. Toute banque centrale porte par conséquent une attention particulière à leur bon fonctionnement et s'emploie à réduire les risques potentiels. Les pays africains doivent être capables de traiter le volume accru de transactions financières nationales et transfrontalières. Vers la fin des années 80, il était devenu évident qu'il était nécessaire de remédier aux inefficacités des systèmes de paiement tout en tirant parti des progrès technologiques.

### 8.3.2 L'organisation des systèmes de paiement et la portée des réformes

Depuis les années 90, les pays africains procèdent à de vastes réformes ayant pour objet d'améliorer leurs systèmes de paiement. Les plus importantes portent sur les systèmes automatisés qui se composent de plusieurs modules (figure 8.1) parmi lesquels les suivants:

- Les systèmes de règlement brut en temps réel (RTGS) ou les systèmes de paiement de gros montant qui sont les principales artères du système de paiement, sont généralement dédiés à des paiements<sup>2</sup> de gros montant, d'importance systémique et urgents. Toute interruption des paiements de gros montants comporterait le risque d'un blocage des paiements qui pourrait avoir de sérieuses conséquences pour l'économie réelle, ce qui souligne l'urgence qu'il y a à opérer des réformes des systèmes de paiement de gros montant. Il n'est donc pas surprenant que les efforts déployés pour moderniser les systèmes de paiement aient, pour l'essentiel, porté sur les systèmes de paiement de gros montant;
- Les systèmes de compensation pour les paiements de détail, qui sont caractérisés par un volume important de transactions de petit montant qui n'ont pas à être réglés individuellement mais plutôt par des compensations nettes entre participants;

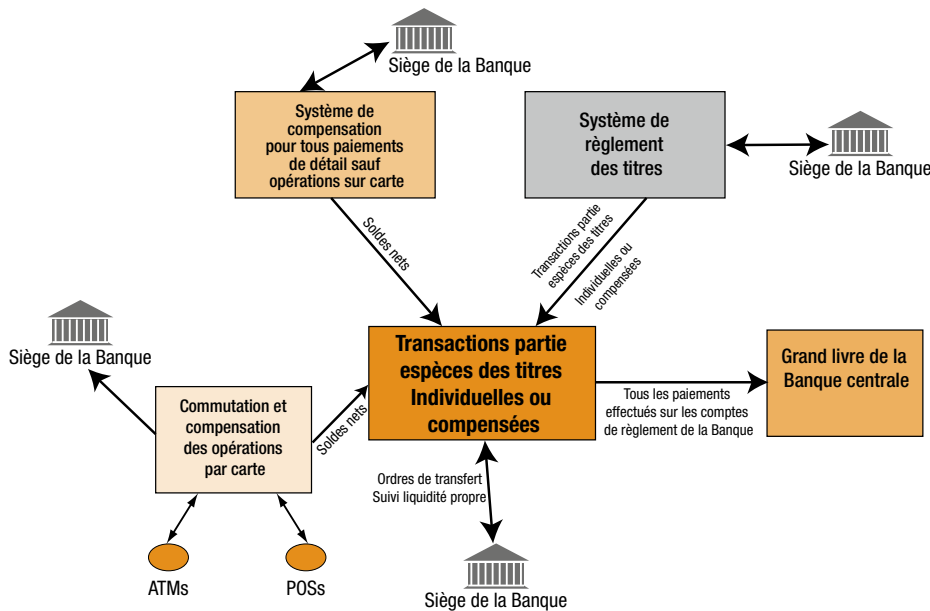
---

2 Le RTGS fonctionne en temps réel et en mode brut, c'est-à-dire qu'il impute chaque paiement individuellement. Le système vérifie la position du compte de règlement du payeur avant d'exécuter l'instruction de paiement et le suspend si le solde est insuffisant, évitant ainsi les risques liés à ce type de paiement.

- La Carte Switch qui traite les opérations de paiement par carte: elle transmet des demandes d'autorisations de paiement émanant des GAB et des POS (terminaux de caisses) au système d'information des banques des détenteurs des cartes, et traite les opérations une fois qu'elles sont autorisées et exécutées;
- Le règlement-livraison (DvP) qui est destiné aux transactions des gouvernements et sur titres des marchés des valeurs. Le DvP interagit idéalement avec le système de règlement pour le paiement de la partie espèces des transactions en même temps que la transaction sur titres, assurant ainsi sa finalité.

**Figure 8.1**

*L'architecture la plus commune des systèmes de paiement nationaux*



Cependant, les systèmes de paiement ne se limitent pas au système automatisé, ils comprennent également une infrastructure logicielle telle que les instruments de paiement utilisés pour effectuer les transactions; les institutions financières qui fournissent les comptes de paiement, les instruments et les services aux consommateurs : les arrangements de marchés pour produire, fixer les prix, livrer et acquérir les divers instruments et services de paiement; les lois, normes, règles et procédures pour régler le processus, les systèmes et les marchés et le système de risque pour surveiller et gérer les risques, ce qui permettrait d'améliorer l'efficacité, la sécurité et la transparence du système et qui veille à ce qu'il fonctionne conformément aux principes acceptés au niveau international. (Voir encadré 8.1)<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Les principes fondamentaux de Bâle pour les systèmes de paiement d'importance systémique, Bâle, 2001. Un système d'importance systémique est défini comme un système où, si le système était

### **Encadré 8.1**

#### ***Dix principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique***

1. Le système devrait avoir une base juridique solide dans toutes les juridictions concernées.
2. Le système devrait être doté de règles et procédures permettant aux participants de bien comprendre l'incidence du système sur chacun des risques financiers découlant de leur participation.
3. Pour la gestion des risques de crédit et de liquidité, le système devrait disposer de procédures clairement définies précisant les responsabilités respectives de l'opérateur du système ainsi que des participants et fournissant des incitations appropriées à gérer et à contenir ces risques.
4. Le système devrait assurer un règlement définitif rapide à la date de valeur, de préférence en cours de journée et, au minimum à la fin de la journée.
5. Un système comportant une compensation multilatérale devrait permettre, pour le moins, l'exécution en temps requis des règlements journaliers, dans le cas où le participant présentant l'obligation la plus élevée serait dans l'incapacité de s'exécuter.
6. Les actifs utilisés pour le règlement devraient, de préférence, prendre la forme d'une créance sur la banque centrale : s'il s'agit d'autres actifs, le risque de crédit et le risque de liquidité associés devraient être faibles ou nuls.
7. Le système devrait garantir un haut niveau de sécurité et de fiabilité opérationnelle et prévoir des procédures de secours permettant d'exécuter les opérations journalières en temps requis.
8. Le système devrait fournir un moyen d'effectuer des paiements, à la fois pratique pour l'utilisateur et efficient pour l'économie.
9. Le système devrait établir et publier des critères de participation objectifs, équitables et non discriminatoires.
10. Les procédures de gouvernance du système devraient répondre aux principes d'efficacité, de responsabilité et de transparence.

### **8.3.3 Réformes des systèmes nationaux de paiement**

Depuis le début des années 90, des pays africains opèrent une vaste gamme de réformes visant à améliorer leurs systèmes de paiement. Ces réformes visaient, du côté de l'offre à : réduire le risque de règlement, renforcer la confiance du public dans les systèmes nationaux de paiement, promouvoir l'efficacité économique et permettre

---

insuffisamment protégé contre les risques, une perturbation dans le système pourrait déclencher ou transmettre, par effet domino des perturbations parmi les participants (c'est-à-dire qu'elle cause une perturbation systémique dans une zone financière plus large).

l'introduction de nouveaux instruments de paiement. Du côté de la demande ou des utilisateurs, les réformes du système de paiement sont populaires en ce qu'elles permettent d'améliorer l'accès à des instruments d'un bon coût-efficacité et de réduire au minimum les risques liés à la contrefaçon et à la fraude.

Les projets de réforme des systèmes de paiement ont consisté, entre autres à :

- Réformer les cadres juridiques pour les règlements des paiements et des titres;
- Faire en sorte que les systèmes de paiement d'importance systémique soient conformes aux principes internationaux grâce à la mise en place de systèmes modernes de règlement brut en temps réel (RTGS);
- Coordonner l'intégration de systèmes de règlement sur titres rationnels et efficaces, le Dépositaire central des titres avec de nouveaux systèmes de RTGS opérés par les banques centrales nationales africaines;
- Introduire le système de compensation automatisé des paiements de détail pour les paiements de détail, les supports d'échange qui influent le plus sur les transactions commerciales moyennes de chaque jour; et
- Établir des fonctionnalités de contrôles efficaces du système de paiement.

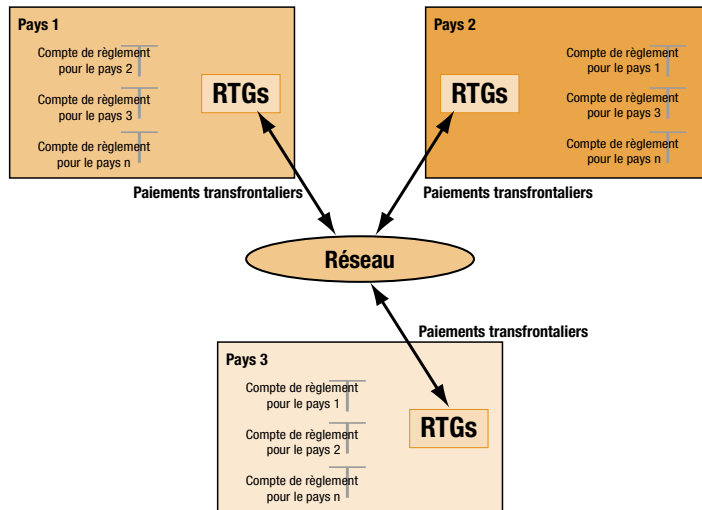
### **8.3.4 Développer les systèmes régionaux de paiements**

Au cours des 20 dernières années, l'intégration régionale et les innovations technologiques accélérées ont changé radicalement le contexte dans lequel se déroulent les opérations des systèmes nationaux de paiement. L'intégration rapide a permis d'établir des liens entre les pays membres des CER et accroît la demande sur les systèmes de paiement des pays membres pour qu'ils élargissent leurs services au-delà des frontières afin de faciliter les échanges régionaux. De même, l'utilisation massive d'Internet à large bande et la technologie du téléphone portable ont donné l'occasion à certains pays membres des CER de fournir des services de paiement de détail transfrontaliers. Afin de faciliter les échanges entre pays au sein des CER et profiter des économies de coûts liées au partage des investissements dans l'infrastructure, un certain nombre des CER et leurs institutions dont l'UEMOA, la SADC, le COMESA, l'UEMOA, la CEMAC et la ZMOA ont mis en place ou prévoient de mettre en place des arrangements en matière de système de paiement régional.

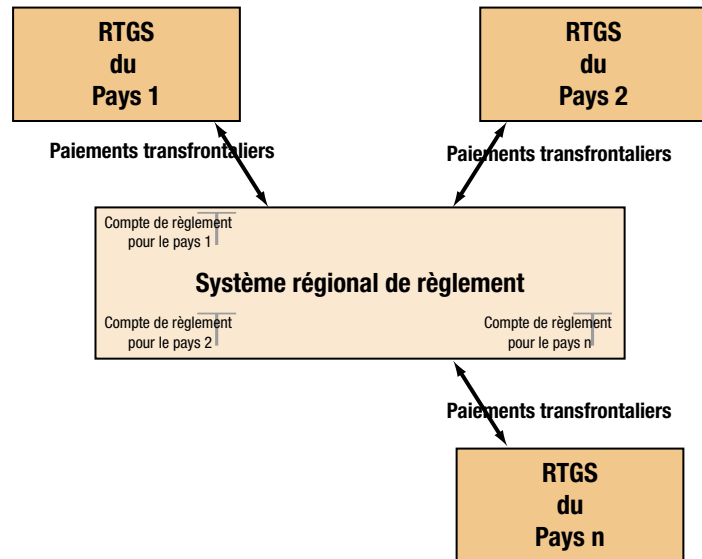
Les systèmes régionaux de paiement ont pu être développés, soit en reliant divers systèmes nationaux de paiement dans un réseau (figure 8.2a), soit en établissant un système de compensation et de règlement spécifique dédié aux transactions transfrontalières en tant que processus distinct de celui des transactions intérieures (voir figure 8.2b).

**Figure 8.2**  
*L'architecture des systèmes régionaux de paiement*

8.2a



8.2b



L'UEMOA et la CEMAC qui sont des unions économiques et monétaires dotées d'une monnaie unique ont adopté un système régional intégré, en utilisant la même structure pour les paiements nationaux transfrontaliers. Les autres sont des zones de libre-échange sans monnaie commune et visent à établir un lien et des comptes mutuels entre leurs systèmes RTGS. Dans les deux cas, un des avantages particuliers que présente l'établissement d'accords et de systèmes régionaux de paiement est

l'économie que les partenaires commerciaux pourraient réaliser grâce à ces systèmes, par rapport à la pratique consistant à passer par une banque correspondante pour régler des paiements liés à des échanges entre pays. L'utilisation de systèmes régionaux de paiement rend possible la compensation des obligations de chaque pays l'un envers l'autre, ce qui réduit le besoin de liquidités. Les efforts déployés par les différentes CER sont décrits ci après.

## ***UEMOA***

La réforme du système de paiement au sein de l'UEMOA a été lancée par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Auparavant, le contexte se caractérisait par la prédominance des règlements en espèces, des transactions de coût élevé et une législation inadaptée au développement de systèmes de paiement. Les trois axes majeurs de la réforme sont les suivants: (i) la mise en place d'un système RTGS pour les paiements d'importance systémique, connu sous le nom de système de transfert et de règlement automatisé au sein de l'UEMOA (STAR-UEMOA); (ii) la mise en œuvre d'un système de compensation multilatérale automatisé, connu sous le nom de Système interbancaire de compensation automatisé au sein de l'UEMOA (SICA-UEMOA) et (iii) la mise en place d'un système interbancaire de paiement par carte à l'échelle régionale, qui sera créé par le système bancaire à l'instigation de la BCEAO. Enfin, la Centrale des incidents des paiements (CIP), qui a été établie par la BCEAO en tant qu'outil garantissant la sécurité du système de paiement, évolue avec la mise en œuvre d'une nouvelle application informatique. Ce nouveau mécanisme devrait aider à rétablir la confiance du public dans la monnaie et garantir un environnement favorable à des transactions commerciales rationnelles. Selon des sources de la Banque mondiale, le projet régional de paiement de l'UEMOA, a atteint son principal objectif: STAR, SICA, et CTMI sont opérationnels comme prévu; les transactions transfrontalières se font avec plus de célérité, les coûts des transactions payés par les utilisateurs finals pour des transactions de faible montant ont baissé de 25% tandis que le nombre de distributeurs de billets automatiques (ATM) ou de points de vente (POS) et le nombre de transactions par carte bancaire devraient également augmenter d'au moins 10% par an, une fois que le système MONÉTIQUE sera devenu opérationnel.

## ***CEMAC***

Les six pays membres de la CEMAC, à savoir le Cameroun, la République centrafricaine, la République du Congo, la Guinée équatoriale, le Gabon et le Tchad ont une monnaie commune et sont pleinement intégrés en termes de politique monétaire, de législation et de réglementations commerciales. Aucun de ces pays n'avait un système de paiement automatisé lorsque la BEAC, la Banque centrale, a mené une

étude exhaustive pour déterminer la stratégie à suivre pour le système de paiement régional et conçu ses modules. Pour se conformer aux normes et standards internationaux régissant les systèmes de paiement, la BEAC a lancé en 2003 un projet de réforme du système de paiement et de règlement dans les pays de la CEMAC. Le projet visait à améliorer l'efficacité des systèmes régionaux et nationaux de paiement et à les sécuriser en favorisant la diffusion et l'utilisation d'instruments de paiement modernes. Son objectif est de porter le taux moyen de bancarisation qui est environ de 3% actuellement, à 10 % en 2012 et de fournir des incitations légales à l'utilisation des moyens scripturaux de paiement.

Le projet se fonde sur l'instauration et le développement d'une interbancaire large s'appuyant sur l'harmonisation des instruments de paiement et de règlement et sur la normalisation des formats d'échange des informations et des données entre les différents participants. Son architecture globale s'articule autour des éléments suivants : un système RTGS au niveau régional (SYGMA) équivalent au système de transfert express transeuropéen automatisé de gros montant en temps réel (TARGET); le Système de télécompensation en Afrique centrale (SYSTAC) pour des paiements de masse au niveau du pays; un système monétique interbancaire (SMI) dont la gestion sera assurée par la communauté bancaire au sein de structures créées ad hoc (l'Office monétique de l'Afrique centrale (OMAC) et la Société monétique de l'Afrique centrale (SMAC); un système de gestion des risques et des incidents de paiement avec la création d'un système d'information régional, la Centrale des incidents de paiement (CIP ci-dessus) dédiée à la prévention, au traitement et à la répression des incidents de paiement sur chèques, cartes de paiement, effets de commerce et prélèvements.

Le nouveau système de paiement n'a pas encore été introduit dans toute la région. Les éléments SYGMA et SYSTAC sont opérationnels dans toute la CEMAC, mais l'élément CIP est mis en veilleuse depuis décembre 2006. Il est prévu d'améliorer le fonctionnement des systèmes centraux (SYGMA et SYSTAC) en améliorant le fonctionnement de l'infrastructure de paiement, (par l'augmentation de la capacité du VSAT et l'amélioration de la performance des plates-formes) et en renforçant les compétences des utilisateurs du système de paiement, aussi bien à la BEAC que dans les banques commerciales.

### **COMESA**

Le COMESA a adopté un programme d'harmonisation monétaire par étapes destiné à aboutir à la création d'une union monétaire et il a également mis en place une zone de libre-échange. Pour faciliter les échanges régionaux, le COMESA a lancé son initiative de réforme des systèmes de paiement – COMPASS Initiative – en 1999, faisant du COMESA la première CER à mettre en place un système de paiement distinct dédié aux transactions entre pays. Cette Initiative vise à assurer la rapidité, à



diminuer les coûts de transaction et à réduire les risques liés à la convertibilité entre monnaies dans le but de promouvoir les échanges intrarégionaux. Le système est destiné à favoriser la participation d'autres banques africaines ainsi que de banques européennes et asiatiques dans les pays qui ont des échanges commerciaux avec des membres du COMESA. Afin de réaliser une zone de libre-échange et une union douanière effectives, et de réduire les coûts des transactions financières transfrontalières, le COMESA a transformé son Initiative COMPASS en une Initiative de système régional de paiement et de règlement (REPSS), reliant les systèmes nationaux de paiement des membres. À la différence du système TARGET de l'UE, le REPSS est un système de compensation qui est peut-être plus facile à opérer et moins coûteux à mettre en place mais auquel font défaut certains des éléments de sécurité et de finalité d'un système RTGS. Si, comme on l'espère, le REPSS est moins coûteux à utiliser que le système de la banque correspondante, il devrait pouvoir attirer un volume accru de transactions de petit montant (y compris des opérations cash and carry), tout en contribuant à égaliser le terrain de jeu pour les petites banques.

Le REPSS qui est devenu opérationnel en 2009 est destiné à fournir une entrée unique aux banques centrales de la région pour effectuer le paiement et le règlement des échanges. Il s'agit d'un système en ligne en temps réel complet disposant d'une interface publiée basée sur les normes de la Société de télécommunications interbancaires mondiales (SWIFT). La chambre de compensation du COMESA fait office d'agent des banques centrales tandis que des limites bilatérales sont fixées par chaque banque centrale à la chambre de compensation. Des accords bilatéraux entre les banques centrales sont élaborés pour s'assurer que le règlement est bien effectué chaque jour. Les banques centrales dans tous les pays membres du COMESA devraient faciliter les paiements des biens et des services des commerçants respectifs en transférant les paiements dans le cadre du nouveau système. Les liens entre les banques centrales éviteront les chaînes de paiements qui peuvent quelques fois se produire dans les arrangements de banque correspondantes. Le système fonctionnera en s'appuyant sur l'infrastructure de la banque centrale et le système de paiement bancaire commercial de chaque pays. Il faudra toutefois que chaque pays mette en place la législation appropriée. Un fonds d'affectation spéciale devra être créé pour assurer les règlements journaliers dans le cas de l'incapacité d'une ou de plusieurs banques participantes d'effectuer un règlement.

Le REPSS devrait entraîner une réduction des transactions de règlement; des liquidités nécessaires pour assurer le règlement; de l'exposition aux homologues étrangers; des frais bancaires de la banque correspondante; ainsi que des coûts des transactions et des opérations. Ces avantages pourraient être immédiatement répercutés sur les commerçants et d'autres parties et mettre chacun dans les dispositions adéquates permettant de développer les échanges au sein de la région.

Les plus grandes difficultés entravant l'utilisation et l'expansion du système sont:

- Le risque politique dans certains des pays membres;
- Des insuffisances dans le modèle conceptuel du REPPS, qui ont été constatées par les banques centrales de certains membres dont la plus importante est que les banques centrales supportent le risque de change, du fait que le règlement ne survient qu'un jour après la compensation;
- Un fonds commun est nécessaire pour assurer le règlement dans le cas où la position de l'une des banques centrales est déficitaire. Il reste à concevoir et à mettre en place le module de gestion de ce fonds;
- Il n'existe pas d'autres réseaux de télécommunication que les commerçants utiliseraient pour se connecter au système en dehors du réseau SWIFT qui est un réseau sûr et très performant mais est très coûteux;
- Tous les pays ne sont pas au même niveau de préparation;
- Le faible volume du commerce intrarégional ne permet pas au système d'être aussi efficient que possible. Les pays membres estiment que les coûts de transaction sont élevés;
- Des problèmes de liquidité pourraient se produire au début des opérations du REPPS et nécessiter que la chambre de compensation du COMESA bénéficie d'une assistance de la part de ses partenaires de développement;
- Des problèmes juridiques pourraient se poser si les importateurs n'arrivent pas à payer les exportateurs avec des lettres de crédit. Il est nécessaire de définir la partie qui doit payer pour le compte des importateurs;
- Il est également nécessaire de déterminer la partie qui doit supporter le risque de change (les banques centrales ou les banques commerciales).

### *CAE*

La CAE (Communauté d'Afrique de l'Est) envisage d'avoir une monnaie unique en 2012. Elle a conçu un système régional de paiement (EAPS) fondé sur un lien entre les RTGS de tous les pays membres, qui fonctionne essentiellement comme décrit ci-après:

- Chaque banque centrale a un compte de règlement avec les autres, dans leur monnaie;
- Chaque banque centrale ouvre un compte de règlement pour chaque banque commerciale dans chacune des monnaies de la région, dédié aux paiements transfrontaliers (c'est-à-dire que chaque banque commerciale a un compte de règlement dans sa propre monnaie plus quatre autres monnaies);

- Le règlement est fondé sur des crédits avancés par les banques et fonctionne en mode brut (pas de compensation);
- Les banques commerciales désireuses de régler des paiements pour leurs clients achètent de la monnaie à une banque homologuée dans le pays où le paiement doit être reçu;
- Le compte de la banque vendeuse dans son RTGS national est débité, et le compte de la banque centrale du pays de l'acheteur dans ce même RTGS est crédité. Ce RTGS communique avec le RTGS de l'acheteur qui débite le compte de la banque centrale dans cette monnaie et crédite le compte de l'acheteur;
- Lorsque la banque acheteuse envoie le paiement, son compte de règlement dans cette monnaie est débité/crédité de celui de la banque centrale et, ainsi de suite. L'émetteur du paiement envoie un ordre de paiement dans son RTGS national, indiquant la monnaie et le pays de destination.

L'avantage de la solution retenue par la Communauté d'Afrique de l'Est est que le règlement d'une transaction intervient le jour même où les fonds sont transférés au compte de règlement, ce qui signifie qu'il n'existe pas de risque de change. Par ailleurs, les banques centrales ne supportent aucun type de risque même en cas de défaillance d'un participant. Le paiement serait simplement rejeté.

Une difficulté majeure à laquelle se heurtent les autorités régionales de la CAE dans la mise en œuvre du EAPS, c'est que les systèmes nationaux de paiement des États membres ne se trouvent pas à un même degré de sophistication. Le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie ont avec succès mis en place leur RTGS national et sont en train de l'intégrer à celui des autres pays, alors que le Rwanda et le Burundi sont encore à des stades peu avancés. Et même si la solution adoptée par la CAE est moins coûteuse que la mise en place d'un système séparé dédié aux transactions régionales, le faible niveau du commerce régional pourrait avoir un impact négatif sur le coût des transactions unitaires. Par ailleurs, les efforts que doivent déployer les banques commerciales pour gérer un grand nombre de comptes de règlement, peut présenter des difficultés d'utilisation du système. Le règlement étant fondé sur le principe du crédit, la gestion de la liquidité constitue également une charge pour elles.

## **UMA**

C'est en 1992 qu'est née l'idée d'établir un système régional de paiement qui permette aux pays membres de l'UMA de régler des paiements via les banques centrales nationales en monnaie convertible mais l'idée n'a pas eu de suite concrète. Les efforts déployés actuellement pour améliorer les systèmes nationaux de paiement fournissent une occasion d'assurer une plus grande harmonisation dans la région

(FMI, 2007). Des travaux sont en cours pour simplifier ce système et le rendre plus attractif aux pays de l'UMA. À la suite de la réforme du système de paiement, les pays de l'UMA ont, à différents degrés, amélioré leurs cadres légal et réglementaire du système national de paiement, l'efficacité du règlement, renforcé les capacités institutionnelles, privatisé les banques d'État et renforcé la concurrence dans le secteur des paiements.

Il reste cependant beaucoup à faire. Selon une étude du FMI sur les réformes du secteur financier et les perspectives de l'intégration financière dans les pays du Maghreb, les systèmes de paiement au sein de l'UMA sont toujours essentiellement fondés sur la monnaie. « Dans la plupart des pays, les procédures manuelles et les chèques scripturaux compromettent les systèmes, contribuant au ralentissement des flux financiers et augmentant ainsi les coûts d'intermédiation. La compensation d'un chèque peut prendre entre six jours et plusieurs semaines pour des transactions inter-régionales. Dans certains pays, des canaux de paiement informels existent partout et les cadres légaux et techniques sont insuffisants pour soutenir un système de paiement moderne (FMI, 2007).

Au niveau régional, l'UMA se heurte à d'autres contraintes qui sont les suivantes:

- Soutien insuffisant de la part des autorités politiques au développement d'un système de paiement régional;
- Faible motivation pour la création d'un système régional de paiement, du fait que le commerce extérieur des pays membres s'effectue essentiellement avec l'Europe et l'Asie;
- Différentes réglementations pour la surveillance des systèmes nationaux de paiement;
- Inexistence d'une monnaie de référence;
- Les systèmes nationaux de paiement des pays membres se trouvent à différents niveaux de développement;
- Contrôles des échanges très stricts;
- Coût élevé du financement du commerce;
- Difficultés liées à la standardisation de la numérotation des comptes (adoption du code IBAN pour l'identification des comptes) et aux formats d'échange; et
- Non finalisation de la feuille de route pour l'établissement du système régional de paiement.

Si des ressources considérables sont nécessaires pour mettre en place un système régional de paiement de l'UMA, c'est cependant celui qui présente un grand potentiel pour accélérer l'intégration financière dans la région.

## **SADC**

Le projet de système de paiement de la SADC a été lancé en 1996, la Banque mondiale prêtant son assistance pour aider les États membres de la SADC à définir des stratégies et un plan de développement d'un système national de paiement et définir une approche régionale coordonnée en matière de paiement transfrontalier, compte tenu des implications pour le commerce, la politique de la banque centrale et le contrôle des changes. Partant de l'hypothèse qu'un système national rationnel et solide est un préalable à une stratégie de paiements transfrontaliers et des systèmes régionaux de paiement, le projet de la SADC a été conçu de façon à ce que chaque pays de la SADC dispose d'un système de paiement efficient et efficace qui puisse être relié à celui des autres États membres de la SADC.

Une difficulté majeure à la mise en œuvre du projet est que les systèmes nationaux de paiement des 15 pays de la SADC<sup>4</sup> se trouvent à divers stades de développement. À l'heure actuelle, deux pays seulement, à savoir la Zambie et la Tanzanie mettent en œuvre le système régional de paiement de la SADC. Il est fondé sur le principe selon lequel des banques centrales des États membres ouvrent des comptes de règlement dans le système de paiement de grande valeur de chacun des autres États membres, qui sera utilisé pour régler des transactions impliquant des paiements transfrontaliers. À l'heure actuelle, les grands axes de l'exécution du projet sont : Raffiner davantage le processus de collecte et de publication de données statistiques relatives au système de paiement; mettre au point des modèles diagnostics réglementaires et réaliser des interviews ciblées avec les pays membres; élaborer une proposition pour un système de règlement des paiements transfrontaliers sur la base d'une monnaie commune et assurer le suivi des possibilités éventuelles de financer le projet de monnaie commune.

Une autre initiative de la SADC a consisté à promouvoir des arrangements de paiement par téléphone portable. Les banques commerciales utilisent la technologie du téléphone portable pour permettre aux personnes non bancarisées d'accéder à l'infrastructure bancaire. Elle permet aux personnes non bancarisées d'ouvrir des comptes à partir de zones éloignées, à condition qu'elles aient accès à un réseau de téléphone mobile. Les produits liés à la technologie du téléphone portable offerts par les banques sont de loin moins chers que les produits bancaires classiques.

---

4 Les membres de la SADC sont les suivants : Afrique du Sud, Angola, Botswana, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, République démocratique du Congo, République-Unie de Tanzanie, Seychelles, Swaziland, Zambie et Zimbabwe

## ZMOA

La Zone monétaire de l'Afrique de l'ouest (ZMOA) a été officiellement lancée par les chefs d'État et de gouvernement de la Gambie, du Ghana, de la Guinée, du Nigéria et de la Sierra Leone en décembre 2000, l'objectif étant d'établir une banque centrale commune dans la perspective de la création d'une monnaie unique. L'union monétaire devait entrer en vigueur en janvier 2003 à l'issue du processus de convergence. Le lancement de l'union a dû cependant être différé à deux reprises, à la suite de l'évaluation peu satisfaisante de l'état de la convergence macroéconomique. Lorsque le lancement a été reporté au 1<sup>er</sup> décembre 2009, les autorités de la ZMOA ont adopté un programme de travail et un plan d'action élargi pour sa mise en œuvre dans le cadre de la Déclaration de Banjul de mai 2005.

Le système régional de paiement et de règlement de la ZMOA est l'un des piliers de la Déclaration de Banjul de 2005. Les composantes principales du système de paiement sont notamment: Un système RTGS; une chambre de compensation automatisée; un traitement automatique des chèques; un système de règlement électronique des titres (SRET); un logiciel bancaire; des améliorations des télécommunications et de l'approvisionnement en énergie), le renforcement des institutions de paiement et le renforcement des capacités et la consolidation de la base juridique du système régional de paiement.

Un récent rapport de l'Institut monétaire de l'Afrique de l'ouest (IMAO) sur les progrès réalisés en ce qui concerne le système régional de paiement ZMOA révèle que des progrès ont été accomplis vers la mise en place d'un système régional de paiement, notamment l'adoption d'un système de paiement commun par tous les pays membres de la ZMOA, d'un standard commun pour les chèques, d'un système commun de traitement automatique des chèques et l'adoption d'un cadre légal.

Les systèmes de paiement des États membres de la ZMOA se trouvent cependant à divers niveaux de développement; le Ghana et le Nigéria ont largement automatisé leur système de paiement, notamment le système RTGS, qui est essentiel pour les transferts de fonds transfrontaliers et une gestion efficace de la liquidité bancaire; les systèmes en Gambie, en Guinée et en Sierra Leone sont toujours opérés de façon manuelle et ne peuvent donc pas participer à un système de paiement et de règlement transfrontalier. Les systèmes RTGS respectifs, les commutateurs ACH et ATM nationaux resteraient donc des systèmes autonomes jusque vers 2013. L'incertitude demeure quant à la date à laquelle un système de paiement fonctionnel de grande valeur pourrait être mis en place dans la zone, avant le lancement de l'union monétaire.

## Encadré 8.2

### *L'émergence d'un service d'envoi de fonds par téléphone portable et les défis qu'il pose*

La prestation de services d'envoi d'argent par téléphone portable est un important domaine de croissance dans le système de paiement. Les envois d'argent ont augmenté rapidement ces dernières années, reflétant l'intensification de la migration. Même au plus profond de la récente crise mondiale, les envois de fonds sont restés cruciaux. L'impact mondial du ralentissement économique signifiait que les paiements envoyés par les travailleurs migrants à leur famille restée au pays, devenaient encore plus importants.

Si le service de transfert d'argent était jadis la chasse gardée d'opérateurs tels que Western Union et Moneygram, le secteur est devenu compétitif avec l'entrée en scène d'institutions financières, qui estiment que les envois d'argent sont un moyen de toucher les consommateurs non bancarisés ou «sous bancarisés». Il n'est donc pas étonnant que les envois de fonds par téléphone portable constituent l'un des principaux domaines de croissance des envois de fonds.

L'un des premiers services d'envoi de fonds par téléphone portable a été M-Pesa (M pour téléphone portable, pesa signifiant argent en swahili), un service de transfert d'argent par téléphone portable créé en octobre 2005 par Safaricom affilié de Vodafone au Kenya. Le service s'adressait aux clients ayant un téléphone portable mais n'ayant pas un compte bancaire. L'objet de M-pesa était de créer des services qui permettent aux emprunteurs de microcrédit de recevoir et de rembourser de façon pratique des prêts en utilisant le réseau des revendeurs d'unités d'appel de Safaricom. Cela permettrait aux institutions de microfinance (IMF) d'offrir des taux de prêt plus compétitifs à leurs utilisateurs, ce qui était un moyen de réduire le coût de l'utilisation des espèces. Les utilisateurs du service y gagneraient, du fait qu'ils peuvent suivre leurs finances plus facilement. Cependant, lorsque le service a été mis à l'essai, les clients ont adopté le service pour diverses utilisations alternatives et le M-Pesa a été réorienté et lancé avec un objectif différent : envoyer de l'argent à la famille à travers tout le pays et effectuer des paiements. Le succès continu de M-Pesa s'explique par le fait que c'est un service de paiement de coût abordable très populaire qui ne fait appel à une banque que de façon limitée.

Cette idée se répand rapidement en Afrique et même dans le monde. Au moment où le service M-Pesa devenait opérationnel, les services de transaction mondiaux de Vodafone et de City ont annoncé une entreprise mondiale d'envoi d'argent par téléphone portable, qui s'inspire du service M-Pesa. Dans le cadre de ce projet, un service international de transfert d'argent par téléphone portable sera mis en place, qui ciblera le marché mondial des envois de fonds.

Le marché international des envois de fonds n'est cependant pas du tout homogène – les conditions variant d'un pays à l'autre et d'un corridor à l'autre. Il est nécessaire de mettre au point un protocole qui permettra d'envoyer de l'argent à travers différents réseaux sans problème de sorte à faire des services d'envois de fonds des services vraiment internationaux plutôt que simplement un ensemble de services «en boucle fermée». Une autre difficulté est comment assurer la pleine interopérabilité des services d'envoi d'argent par téléphone portable avec d'autres applications portant sur les paiements. Cela permettrait de régler le problème qui est d'obtenir de l'argent du téléphone portable et de diminuer le besoin pour la partie réceptrice d'avoir à utiliser des espèces.

### 8.3.5 Impacts des réformes du système de paiement

Depuis les années 90, les pays africains ont fait des progrès pour promouvoir le développement des systèmes de paiement, particulièrement au niveau national mais également, dans une certaine mesure, au niveau régional. Les réformes des systèmes régionaux de paiement ont permis d'obtenir des résultats positifs. Au 1<sup>er</sup> janvier 2008, 1004 utilisateurs dans 52 pays africains, étaient connectés à SWIFT, profitant ainsi d'un service mondial instantané et sûr. Durant les quelques dernières années, ces pays ont amélioré leurs connections à SWIFT en introduisant des systèmes RTGS. Aujourd'hui plus des deux tiers des pays africains ont mis en place ou sont en train de mettre en place un système RRTGS, rendant ainsi leurs systèmes de paiement plus solides ou plus sûrs.»<sup>5</sup>

Par ailleurs, l'introduction de chambres de compensations automatisées en Afrique a ouvert la voie à des systèmes tels que les dépôts directs et les paiements directs, rendant les paiements plus commodes et plus rapides. Les réformes, s'ajoutant aux progrès dans la nouvelle technologie des paiements, ont également facilité l'introduction de nouveaux produits tels que la banque mobile et les transferts d'argent par téléphone portable dans certains pays. Cette évolution a été facilitée par des révisions des cadres légal et réglementaire et l'amélioration de la surveillance, qui ont fait que les systèmes de paiement sont devenus plus pratiques et plus sûrs au cours de la dernière décennie et satisfont aux meilleures normes internationales.

Malgré ces réalisations, les systèmes de paiement en Afrique demeurent souvent inefficaces en termes de surveillance, de coût et de temps, comparés aux pratiques internationales. Bien qu'ils soient reliés à SWIFT, les systèmes de paiement de gros montant ne sont pas compétitifs et sont donc plus coûteux et prennent plus de temps que dans d'autres pays en développement. L'insuffisance de l'infrastructure (très petit nombre de terminaux points de vente (POS) et de canaux d'accès) pour initier et conclure des paiements électroniques, reste un problème dans de nombreux pays africains. Dans certains cas – notamment dans les pays africains sans littoral – l'interopérabilité limitée des divers sous-systèmes, aggrave ces problèmes.<sup>6</sup> Une récente évaluation des systèmes de paiement en Afrique (Vinod, 2008) a conclu que l'infrastructure technique de la plupart des systèmes de paiement nationaux africains était faible. L'étude conclut qu'à quelques exceptions près, il est nécessaire d'améliorer les marchés de paiement des pays africains subsahariens en mettant en place un système/réseau national sûr et en améliorant leur infrastructure de paiement ou de compensation électronique et de régler la

5 [http://www.swift.com/about\\_swift/press\\_room/swift\\_news\\_archive](http://www.swift.com/about_swift/press_room/swift_news_archive).

6 Par exemple, selon des statistiques de la Banque mondiale concernant les GAB par 1000 kilomètres carrés dans 100 pays, la densité en Afrique va de moins de 0,1 à Madagascar, en Tanzanie et en Zambie à 6,5 en Afrique du Sud contre 2642 GAB par 1000 kilomètres carrés à Singapour. La comparaison en termes de couverture de succursales bancaires, de comptes de dépôts et d'autres indicateurs d'accès au paiement, montre que les résultats sont également médiocres.



question des risques opérationnels, systémiques et de liquidité pour les participants et que d'autres pays devraient améliorer leur cadre légal et réglementaire.

En ce qui concerne les systèmes régionaux de paiement, il reste encore beaucoup à faire. Si certaines CER ont adopté cette approche dans les années 90, la mise en œuvre a été plutôt lente. En 2009, dans de nombreuses régions, les systèmes régionaux de paiement sont toujours à un stade de mise en œuvre rudimentaire. Par ailleurs, plus d'un tiers des pays africains n'est toujours pas connecté au système de paiement RTGS, ce qui donne lieu à de sérieux maillons faibles dans les processus de paiement internationaux, causant des retards de paiement allant dans certains cas jusqu'à un mois.<sup>7</sup> En plus de cela, du fait de l'absence de plans de secours, d'une politique d'accès stricte et d'une mauvaise gouvernance, même certains des systèmes fondés sur le RTGS ne fonctionnent pas comme il se devrait.

Une comparaison avec des systèmes de paiements en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient et en Europe centrale permet de voir les insuffisances des systèmes en Afrique.. Les coûts de transferts transfrontaliers en moyenne sont trois fois plus élevés en Afrique qu'en Asie, au Moyen-Orient et en Europe centrale. (voir Tableau 8.1)

**Tableau 8.1**

**Coûts des transactions transfrontalières pour certains pays africains, asiatiques et de l'Europe centrale**

Pays émetteur	Pays récepteur	Premier trimestre 2009			
		Frais (\$ E.U)	Spread taux de change (\$ E.U)	Pourcentage	Total (= frais +2* spread) (\$ E.U)
Malaisie	Indonésie	5,6	4,98	7,78	15,56
Russie	Europe centrale	5,06	0,00	2,53	5,06
Singapour	Asie	9,22	1,75	6,36	12,73
Afrique du Sud	Swaziland	23,61	0	11,8	23,61
	Lesotho	24,46	0	12,23	24,46
	Zimbabwe	25,62	0	12,81	25,62
	Angola	25,62	1,58	14,39	28,79
	Botswana	26,3	5,84	18,99	37,99
	Mozambique	26,21	6,77	19,88	39,76
	Malawi	25,62	7,77	20,58	41,16
	Zambie	24,8	12,51	24,91	49,81

Source: Banque mondiale.

<sup>7</sup> Dans 12 pays africains pour la plupart sans littoral ou fragiles (*Burundi, Burkina-Faso, Comores, Érythrée, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Niger, République centrafricaine, République démocratique du Congo et Sao Tomé-et-Principe*), les banques ne sont pas connectées au réseau SWIFT par l'intermédiaire du RTGS.

Le trafic financier sur le réseau SWIFT (SWIFT, 2008) montre qu'à quelques exceptions près, les pays africains occupent pratiquement le bas de l'échelle en termes de banques membres, d'institutions connectées, de messages financiers envoyés et reçus (comprenant les messages de paiement, de trésorerie, les messages commerciaux et les messages de copies financières) ainsi que leurs taux de croissance annuels. Dans 129 pays d'Europe, d'Afrique, du Moyen-Orient, de l'Asie et de la région du Pacifique, environ 2,4 milliards de messages liés à des paiements ont été envoyés et reçus via SWIFT en 2007. La part de l'Afrique n'était que de 0,0046% de la région et était de 50% inférieure à celle de la seule Italie. Qui plus est, 209 banques dans 40 pays africains sont membres de SWIFT mais ce chiffre est inférieur à celui des banques qui, en Italie et en Russie sont membres de SWIFT.

La petite taille, la fragmentation et l'absence de concurrence au sein des systèmes de paiement africains se traduisent également par des inefficacités, des coûts élevés et des frais bancaires exorbitants qui nuisent à la compétitivité des entreprises africaines, notamment des PME dans le marché mondial. Par conséquent, si l'intégration régionale a été le catalyseur des réformes du système de paiement, notamment des systèmes régionaux de paiements, les résultats n'ont cependant pas été évidents (voir Tableau 8.2). Il n'est pas certain que les régions qui ont opéré des réformes de leurs systèmes de paiement (tels que la CEMAC) aient vu leur commerce intrarégional se développer plus que celui des groupements (tels que la CEPGL ou la UFM) qui ne mettent pas en place un projet régional de paiement.

**Tableau 8.2**  
*Évolution tendancielle des exportations intrarégionales de certains groupements régionaux (en % des exportations totales du groupe)*

	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CEMAC	2,3	2,1	1,7	1,1	1,4	1,5	1,4	1,3	0,9
CEPGL	0,5	0,5	0,8	0,8	0,8	0,9	1,2	1,2	1,3
COMESA	6,6	7,7	7,4	6,1	7,9	7,4	7,4	6,8	5,9
CBI (Initiative transfrontières de la CEDEAO)	10,3	11,9	12,1	11,8	11,5	14,5	13	13,8	14
CAE	13,4	17,4	14,4	20,5	21,4	19,3	18,2	16,6	15
CEEAC	1,4	1,5	1,3	1,1	1,3	1,1	1	0,9	0,6
CEDEAO	7,9	9	10,4	7,9	8,5	10,9	8,6	9,4	9,5
COI	4,1	6	4,8	4,4	5,6	4,3	6,2	4,3	4,6
UFM	0	0,1	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
SADC	17	31,6	11,9	9,3	8,6	9,5	9,8	9,5	7,7

Source: Banque mondiale.

Les avantages de la modernisation des systèmes régionaux de paiement n'apparaissent pas tout de suite et leur importance dépendra du nombre de pays qui lancent les initiatives en matière de systèmes de paiement régionaux. Les réformes des systèmes de paiements doivent également être sous-tendues par des réformes politiques et institutionnelles ainsi que par des mesures de facilitation du commerce qui assureront une plus grande stabilité des systèmes régionaux de paiement, contribueront à réduire les coûts des services de paiement transfrontaliers et encourageront à utiliser les systèmes de paiement.

## 8.4 Programme des actions à entreprendre

La réforme des systèmes de paiements se poursuit et ne doit pas être interrompue, si l'Afrique veut se moderniser et tirer parti de ce qui se fait au plan international dans le domaine des systèmes de paiement et soit en mesure de répondre aux demandes de plus en plus grandes de la mondialisation. La réforme s'impose du fait d'un certain nombre de développements importants qui sont entre autres:

- La focalisation plus grande sur l'intégration régionale, ce qui oblige certains pays africains à étendre les services de paiement nationaux à travers les frontières, à encourager et à faciliter le commerce intra-REC;
- La nouvelle vague continue d'innovations technologiques qui exige une adaptation constante du système de paiement électronique notamment;
- Les risques toujours présents et accrus liés aux systèmes de paiement, notamment les risques de fraude et opérationnels qui continuent d'éprouver leur vulnérabilité;
- Les pressions exercées par la mondialisation qui exigent une standardisation plus grande afin d'améliorer le flux de l'information et des fonds sur le plan international;
- Les changements intervenus dans les normes opérationnelles et réglementaires internationales en réponse aux demandes des marchés émergents et aux risques, les pays africains devant à cet égard, renforcer leurs capacités d'exécution.

Le programme de réformes futures, qui devrait prendre en compte les pressions de la réforme et remédier aux faiblesses observées avant et maintenant dans les systèmes de paiement, devrait être mis en œuvre aux niveaux national et régional.

### 8.4.1 Au niveau national

Les réformes des paiements doivent continuer à porter sur l'infrastructure des paiements ainsi que sur les questions de «logiciel» des réformes des réglementations et sur le renforcement de la capacité institutionnelle et être notamment les suivantes:

#### *Améliorer l'infrastructure du système de paiement et l'accès*

- *Encourager la standardisation et l'automatisation pour une application massive* afin de créer des économies d'échelle et améliorer l'efficacité, la fiabilité et la prévisibilité des processus de systèmes de paiement;
- *Encourager l'interopérabilité<sup>8</sup> entre arrangements<sup>9</sup> de réseaux de paiement*: Améliorer l'interopérabilité entre arrangements<sup>10</sup> de réseaux concurrentiels ou les consolider en des systèmes uniques peut également permettre de renforcer les économies d'échelle et aider à réduire les coûts d'utilisation. En Afrique, les gouvernements pourraient aider à accélérer le développement de réseaux interopérables et réduire la segmentation de l'infrastructure, s'ils fournissent un soutien plus dynamique à la promotion d'activités visant à développer le marché des services de paiement de détail. Les banques centrales nationales africaines pourraient envisager de créer un groupe de travail ou un forum avec les représentants de tous les groupes de parties prenantes pour aider à piloter le processus.<sup>11</sup> En particulier, des ressources suffisantes devraient être prévues au budget et affectées à la question de la normalisation, en sollicitant le concours du secteur financier et d'autres branches d'activité. Elles pourraient aussi s'allier à d'autres autorités en vue de promouvoir l'interopérabilité et de favoriser la réalisation des objectifs de la politique publique. Cela pourrait consister à fixer des délais serrés pour l'interopérabilité des réseaux et la mise en place d'une chambre de compensation de détail unifiée.

---

8 Dans cette situation, les instruments de paiement relevant d'un système donné peuvent être utilisés dans des systèmes installés par d'autres programmes. L'interopérabilité exige une compatibilité technique entre systèmes mais ne peut exister que si des accords commerciaux sont conclus entre les systèmes concernés.

9 Elle comprend toutes les procédures, conventions, réglementations et contrats régissant les relations et les transactions en matière de services de paiement entre les fournisseurs de service et les utilisateurs.

10 Elle inclut tous les processus et arrangements liés au fonctionnement d'un réseau (tels que ceux ayant trait aux horaires, aux frais, aux sanctions, à la livraison des produits et aux formats)

11 Les mesures favorisant l'interopérabilité peuvent être, entre autres 1) l'adoption de normes communes pour les instruments, la communication et la sécurité de transmission pour tous les réseaux fournissant des services interopérables; 2) la facilitation de l'interconnectivité entre arrangements de réseaux propriétaires, notamment entre réseaux (ATM) et EFTPOS; 3) l'adoption d'équipement et d'une technologie IT communs (par exemple matériel et commutateur) et des normes de logiciels, afin de permettre l'interopérabilité au point de vente (par exemple ATM, lecteurs de cartes, connecteurs à Internet) entre réseaux concurrents.

Les autorités nationales interviendraient pour faire en sorte que les coûts, pour les institutions financières, de la réglementation qu'elles assurent, ne soient pas injustement répercutés sur les consommateurs finals;

- *Promouvoir la concurrence*: Une accessibilité et une disponibilité accrues des services de paiement dépendent non seulement du niveau de coopération mais également du degré de concurrence au sein du système de paiement. L'une des principales contraintes au développement des services de paiement en Afrique est le coût de transaction élevé et l'absence d'une véritable concurrence. À cet égard, il est possible de réduire les coûts de transaction en assouplissant les contrôles pour l'entrée sur le marché et en permettant aux fournisseurs du secteur privé d'entrer dans le marché des services de paiement pour une amélioration des économies d'échelle, de la portée et des externalités de réseau. Pour créer des économies d'échelle et améliorer l'efficacité, les gouvernements africains devraient également libéraliser les marchés des services de paiement et encourager le secteur privé à participer au moins aux marchés des services de paiement de détail et d'assez gros montants.

### ***Améliorer la gestion des risques, les réformes de la réglementation et du marché***

- *Gestion des risques*: À mesure que les infrastructures pour le paiement de détail, le règlement des titres et les systèmes de paiement de grande valeur se développent sur le continent, les principales institutions financières participent à toutes ces infrastructures. Le règlement dans un système donné peut par conséquent influencer sur la sécurité et l'efficacité du règlement dans tous les autres. En général, les institutions coordonnent et intègrent les processus de règlement dans les infrastructures de base pour mieux gérer les risques de liquidité et de règlement, ce qui peut renforcer encore plus l'interdépendance entre les systèmes. Si les processus de règlement coordonnés des systèmes permettent d'améliorer le coût-efficacité des transferts interbancaires et d'assurer la finalité du règlement dans la monnaie de la banque centrale, il n'en reste pas moins qu'il faut surveiller et bien gérer les risques potentiels à travers systèmes liés à la coordination et à l'intégration plus grandes – les risques juridiques, opérationnels, financiers et systémiques.
- *Réglementation et supervision des systèmes de paiement*: Pour que leurs systèmes de paiement soient efficaces, les banques centrales nationales africaines doivent, avant tout, veiller à ce que leurs banques et d'autres institutions financières similaires aient un accès direct ou au moins indirect effectif à toutes les facilités de compensation et de règlement fournies par la banque centrale ; ensuite assumer la responsabilité d'appliquer les principes fondamentaux de Bâle pour les systèmes de paiement d'importance systémique.

Pour préserver des systèmes de paiement nationaux des risques systémiques, les autorités nationales devraient clairement définir les objectifs du système de paiement et révéler publiquement les principales politiques; s'assurer que les opérations du système sont conformes aux principes fondamentaux et coopérer avec les autorités étrangères compétentes pour s'assurer que la réglementation et la supervision de toutes les entités qui ne sont pas totalement sous leur contrôle, se conforment également aux principes fondamentaux.

- *Fourniture de liquidité*: Après la sécurité, c'est l'efficience du système de paiement d'un pays qui est la préoccupation majeure des banques centrales nationales africaines. Pour que les systèmes de paiement continuent à être efficaces, les banques centrales africaines doivent fournir des liquidités suffisantes aux participants des systèmes de paiement à des prix raisonnables, notamment pour les aider à faire face aux chocs extérieurs. Le bon fonctionnement au jour le jour, de tout système de paiement RTGS dépend, dans une très grande mesure, de la disponibilité de la liquidité – les soldes d'un compte immédiatement utilisables avec l'autorité de règlement – disponibles dans la journée pour que chacun de ses membres puisse financer ses obligations de paiement et celles de ses clients. Le fonctionnement normal de systèmes de paiement RTGS dépend de la capacité et de la volonté des banques centrales d'accorder un crédit aux participants dans la journée. Au sein des CER, la politique et la pratique des prêts dans la journée et au jour le jour de la Banque centrale devraient être harmonisées et rationalisées. Les autorités nationales devraient également soutenir le développement du marché interbancaire, ce qui facilite le règlement efficace et à temps des paiements entre banques membres et peut réduire le besoin de chaque banque membre individuel en fonds de la banque centrale.
- *Soutenir le développement du marché des titres*: Les pays devraient favoriser l'établissement de liens de leurs systèmes de paiement de gros montants non seulement avec les marchés interbancaires mais également avec les marchés de titres. Ils sont interdépendants. Pour assurer le règlement-livraison, le règlement de la partie titres dans le système de règlement des titres dépend du règlement de la partie espèces, normalement dans un système de paiement de gros montants. De même, l'octroi de crédit dans des systèmes de paiement de gros montants dépend souvent de la fourniture d'une garantie, normalement par le biais d'un système de règlement de titres. Par conséquent, l'interaction entre ces arrangements doit être d'un bon coût-efficacité, fiable et sûre.
- *Renforcer le cadre légal pour le règlement des obligations de paiement*: Le cadre légal revêt une importance particulière. Un préalable fondamental à un système de paiement stable et bien géré est qu'il doit opérer dans un cadre légal bien défini, fixant les droits et les obligations de chaque partie concernée

par un paiement effectué par l'intermédiaire du système, dans les situations normales et exceptionnelles. Il faut à cet effet que les opérateurs du système appliquent les règles et règlements de manière transparente et cohérente. L'environnement juridique doit couvrir également les instruments de paiement. La législation relative au règlement des paiements doit être améliorée afin d'assurer la finalité et l'irrévocabilité du paiement, sauf dans des circonstances exceptionnelles bien définies, et protéger la facilité de règlement sans risque à la banque centrale pour qu'elle ne soit pas bloquée ou saisie par les créanciers d'institutions détenant les comptes de règlement.

### **8.4.2 Au niveau des régions**

La mise en place en Afrique d'un marché de services de paiement intégré exige non seulement que les autorités nationales prennent l'initiative de développer leur marché local de services de paiement mais également que les autorités continentales donnent les orientations pratiques et que les autorités régionales coordonnent les initiatives nationales et financent les maillons manquants. Étant donné que l'intégration économique et financière régionale a pour finalité la création d'une union économique et monétaire africaine, la vision de l'intégration des systèmes de paiement en Afrique devrait être celle d'un système de paiement intégré, d'un bon coût-efficacité, facilement accessible et exempt de risque. Les diverses CER devraient mettre en œuvre des programmes adéquats, afin de contribuer à faire de cette vision une réalité.

#### *Dans les systèmes multimonnaies*

Les diverses initiatives visant à mettre en place des arrangements de paiement régionaux, notamment dans le COMESA, la CAE, la SADC et l'IMAO devraient se poursuivre et s'attaquer aux obstacles recensés dans le cadre de l'évaluation de l'état d'avancement du processus. Elles pourraient tirer parti des progrès accomplis au niveau national et porter également sur des questions régionales telles que les moyens d'améliorer la supervision du système de paiement régional ; d'améliorer l'efficacité des envois de fonds transfrontaliers et du système des titres ; de renforcer la capacité d'exécution des banques centrales membres et de fournir un soutien spécial aux États fragiles ; d'actualiser les statistiques sur les paiements transfrontaliers et de mobiliser le financement à partir de sources intérieures et extérieures, notamment du secteur privé.

#### *Dans les systèmes à monnaie commune*

Tous les modules du système régional de paiement ayant été bien exécutés, l'UEMOA et la CEMAC devraient redoubler d'efforts afin d'améliorer le fonctionnement et la sécurité du système de paiement, mettre en pratique la supervision du système de

paiement et mettre en place un fonds de garantie pour le système de compensation. Elles devraient encourager les banques qui n'ont pas encore adhéré à la communauté de cartes régionales à le faire, et lancer des campagnes de sensibilisation visant à accroître l'utilisation des instruments de paiement. La stabilité de leurs systèmes de paiement profitera des mesures visant à renforcer leur secteur financier.

## 8.5 Principaux éléments visant à favoriser les progrès

### 8.5.1 Amélioration de l'infrastructure financière

La concurrence accrue sur les marchés de services de paiement entraîne en général un risque plus grand, en raison d'une insuffisance de l'information et du risque moral. Pour réduire ces risques, l'infrastructure financière qui comprend entre autres la réglementation financière, la supervision bancaire, les normes financières, les cadres juridiques et l'information sur le crédit, doit être renforcée aussi bien au niveau national que régional. Une réglementation et une supervision efficaces des systèmes de paiement sont essentielles pour assurer et maintenir la stabilité. Des normes rigoureuses pour l'établissement des rapports financiers améliorent l'auto-discipline des institutions de gestion des paiements et incitent à avoir confiance dans le développement du système national et régional de paiement. La transparence est un autre élément essentiel pour maintenir la stabilité des opérations des systèmes de paiement en Afrique. En plus de l'harmonisation des normes de comptabilité et de l'adoption de normes internationales d'audit, un bureau d'enregistrement du crédit peut être très utile pour améliorer la transparence, ce qui contribue certainement à assurer la stabilité des systèmes de paiement.

### 8.5.2 Sensibilisation des banques et d'autres parties prenantes

La mise en place d'un système de paiement régional et la libéralisation des services de paiement présentent des opportunités et des défis. En raison du niveau de connaissance relativement faible des questions concernant les systèmes de paiement, les CER devraient mettre en œuvre des programmes destinés à sensibiliser les principales parties prenantes, en particulier les banques et les autorités politiques à ces questions.



### **8.5.3 Intensification du dialogue et renforcement des partenariats**

La mise en place de services régionaux de paiement est un processus sans fin, exigeant qui ne peut être viable que lorsqu'il existe une excellente communication et un partenariat renforcé avec les principaux acteurs dont les régulateurs du marché, tels que les banques centrales régionales et nationales ; les consommateurs, les groupements de détail, les associations de gestion de trésorerie des secteurs privé et public et leurs principaux participants ; les principaux fournisseurs de services tels que les banques, les associations de gestion et de paiement de titres et de fonds ainsi que les principaux participants de l'industrie ; et les organisations d'infrastructure financière telles que les opérateurs de réseaux de transaction, de compensation et de règlement de paiement et les bourses de valeurs, les associations de courtiers et les opérateurs de systèmes de règlement. Un tel partenariat accroîtrait la participation à la conception et à la mise en place des systèmes de paiement, et permettrait en particulier d'établir un équilibre acceptable entre la coopération et la concurrence au sein de l'industrie et entre l'industrie et les groupes de consommateurs.

### **8.5.4 Renforcement des institutions et des capacités**

Pour mettre en place un système de paiement rationnel en Afrique, les CER et leurs pays membres doivent renforcer les capacités à cet effet. La mise en place des capacités en ressources humaines qualifiées est aussi essentielle que la mise en place de l'infrastructure physique. Il est nécessaire que les banques centrales prennent l'initiative de piloter le processus, en partageant leurs connaissances en ce qui concerne les tendances et questions nouvelles en matière de mise en place de systèmes régionaux de paiement, notamment sur les moyens d'assurer l'efficacité et la sécurité du système.

### **8.5.5 Mobilisation des ressources**

La question la plus urgente est la mobilisation de ressources. Le développement et l'intégration de services de paiement en Afrique, doivent naturellement être impulsés par les Africains. Ils doivent toutefois bénéficier d'aides publiques au développement (APD) inconditionnelles et renforcer les institutions et les capacités dans le court terme. Toutefois, l'aide internationale ne saurait se substituer aux efforts que doivent faire les pays pour atteindre leurs objectifs de développement internes. Les pays africains ont également besoin de mettre en commun leurs ressources budgétaires. Les gouvernements doivent, en outre, encourager le secteur privé à participer au financement de la modernisation et de l'intégration.

## 8.6 Conclusion

Les recommandations et options présentées dans ce chapitre figurent déjà, pour la plupart, dans les stratégies de mise en place de systèmes de paiement de la plupart des CER et de leurs pays membres. Le problème qui se pose cependant, c'est que ces stratégies ont peut-être été élaborées, sans qu'une attention suffisante soit prêtée à l'interaction dynamique entre la mise en place d'un système de paiement et l'intégration économique. Ces options vont, pour la plupart, être mises en œuvre dans le long terme ou sont fonction d'ajustements complémentaires dans d'autres pays membres, dans les régions ou dans le système économique international. La mise en place des programmes régionaux peut se faire par étapes, en commençant par le renforcement des systèmes nationaux de paiement. Les réformes des systèmes nationaux de paiement, qui seront opérées au cours des cinq prochaines années, permettraient de mettre en place de façon plus systématique des programmes de paiement régionaux dans le moyen terme.

## Bibliographie

Allsoop, P., B. Summers and J. Veale. 2009. "The evolution of real-time gross settlement," World Bank, Washington, DC, 2009.

Guadamillas, M. 2008. "Balancing cooperation and competition in retail payment systems." World Bank, Washington, DC.

World Bank. 2006. *Draft Report on Regional Integration in West Africa, Review of Strategies and Priorities*. World Bank, Washington, DC.

Ibid. 2008. *Implementation Completion and Results Report on a Credit to the Central Bank of West African States (BCEAO)* World Bank, Washington, DC.

Bank for International Settlement, 2005. *Central Bank Oversight of Payment and Settlement Systems*

Ibid, 2001. *Principes fondamentaux pour les paiements d'importance systémique* [citation]

Ibid, 2005. *General Guidance for Payment System Development*; [citation]

SADC. 2009. *Southern African Development Community Payment System Project*. Présenté à l'Association des banquiers de la SADC, avril 2009.

Union africaine, 2008, *Rapport de l'étude de faisabilité sur la création d'une bourse des valeurs panafricaine*. [citation]

First Initiative. 2006. *Project Completion Report on Strengthening Payment Systems in Botswana, Swaziland and Sierra Leone*. [citation]

Fry, M. J., I. Kilato, S. Roger, K. Senderowicz, D. Sheppard, F. Solis and J. Trundle. 1999. "Payment systems." *Payment Systems in Global Perspective*, Routledge Press and Bank of England .

Ghossoub, E. A., and R. R. Reed. 2005. "Money and specialisation in neo-classical growth." *Journal of Money, Credit and Banking*. vol. 37, no. 5, October.

Humphrey, D., L. Pulley and J. Vesala. 1996. "Cash, paper and electronic payments: A cross-country analysis." *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 28, no. 4, Novembre.

Levahri, D., and D. Patinkin. 1972. "The role of money in a simple growth model," in D. Patinkin (ed.), *Studies in Monetary Economics*. Harper & Row, New York.

Millard, S., and M. Willison. 2005. "The welfare benefits of stable and efficient payment systems." working paper, Bank of England, à paraître

Sendrovic, I., 1994. "Technology and the payment system." In B. J. Summers (ed.), *The Payment System: Design, Management and Supervision*. IMF

Snellman, J., 2000. "Evolution of retail payments in Finland in the 1990s." Discussion Paper 19/2000, Bank of Finland, Decembre

Snellman, J., J. Vesala and D. Humphrey, 2000. "Substitution of non-cash payment instruments for cash in Europe." Discussion Paper 1/2000, Bank of Finland, Mars.

Summers, B. J., 1994. "The payment system in a market economy." in B. J. Summers (ed.), *The Payment System: Design, Management and Supervision*. IMF.

# Infrastructure et commerce intra-africain

## 9.1 Introduction

### 9.1.1 Impact de l'infrastructure sur le développement économique

L'infrastructure influe sur le développement économique de plusieurs manières: à la fois en tant que produit intermédiaire et produit de consommation. En tant que produit intermédiaire, l'infrastructure facilite la mobilité des facteurs de production (main-d'oeuvre, biens et finances), améliorant ainsi la productivité et réduisant les coûts - deux éléments cruciaux pour la compétitivité. Elle accroît également le flux de l'information, ouvre de nouvelles perspectives et réduit les asymétries et d'autres distorsions du marché. En tant que produit final, la consommation des services d'infrastructure facilite l'accès à l'énergie pour les industries et les besoins domestiques; le transport rapide et sûr des biens et des personnes; des communications fiables, l'approvisionnement en eau salubre et l'assainissement.

Il existe une symbiose entre infrastructure et croissance économique. Une bonne infrastructure stimule la croissance économique; et inversement, la croissance entraîne l'augmentation de la demande d'infrastructures (Eustace et Fay, 2007). Les systèmes de transport permettent de déplacer les biens et les personnes pour promouvoir la production et les échanges; les systèmes de communication permettent de déplacer les connaissances et les finances à travers les frontières à des fins de production et de commerce; et l'énergie est nécessaire pour la production et le transport de la main-d'œuvre et des biens aux points de production et de commerce. Ces éléments infrastructurels constituent un élément essentiel de la structure des coûts du commerce, de la compétitivité internationale du pays et donc de ses perspectives de développement.

Une infrastructure efficace de transport, de communications et d'énergie et les services connexes sont importants pour le commerce et la réalisation des objectifs de développement du continent. Par ailleurs, une infrastructure et des services insuffisants entraînent une augmentation des coûts de production et de transaction, ce qui diminue la compétitivité et par conséquent les possibilités de réaliser les objectifs

globaux de développement. Selon certaines estimations, un accroissement de 1% du stock d'infrastructure pourrait ajouter 1% à la croissance du PIB d'un pays. De même, le doublement du taux de croissance annuelle des liaisons téléphoniques, par exemple de 5 à 10% (taux observés en Asie de l'Est) peut se traduire par un accroissement de 0,4 points du taux de croissance. En outre, le fait d'accroître la consommation d'électricité par habitant en la faisant passer de 2% (observée en Afrique) à 6% (observée en Asie de l'Est) entraînerait un accroissement de 0,5% de la croissance économique (Ndulu, 2007)). Sur la base des données observées durant la période 1960-2000, on estime que le taux de croissance de divers pays de l'Amérique latine pourrait être de 1,5 (Costa Rica) à 5,8 points (Bolivie) plus élevé que les taux connus pour ces pays s'ils avaient eu une infrastructure comparable quantitativement et qualitativement à celle de la Corée du Sud (Calderon et Sirven, 1995)<sup>1</sup>.

Il est largement reconnu que l'infrastructure en Afrique est déficiente ou médiocre (ADB, CEA, 2006):

- L'accès à l'électricité pour 30% de la population, comparé à des taux allant de 70% à 90% dans d'autres grandes zones géographiques du monde en développement (Asie, Amérique centrale et Caraïbes, Moyen-Orient et Amérique latine). L'Afrique qui compte 13% de la population mondiale, ne consomme que 3% de l'énergie commerciale mondiale bien qu'elle ait une part de 7% dans la production mondiale d'énergie;
- Les 65% de la population ont accès à une eau salubre et à l'assainissement, contre 80 à 90% pour les autres régions;
- L'Afrique a un taux de pénétration des télécommunications d'environ 3%, comparé à une moyenne de 40% pour les autres régions du monde et un très faible taux de pénétration des services à large bande;
- Un taux d'accès routier de 34% contre 50% pour les autres zones géographiques. La route est le mode dominant représentant plus de 90% du transport de passagers et de fret en Afrique contre environ 50% du fret en Europe;
- Une couverture du réseau ferroviaire faible avec peu d'interconnections;
- Des ports maritimes et des voies d'eau intérieures compétitifs ne sont pas exploités pour les déplacements;
- Les coûts de transport sont parmi les plus élevés au monde, ceux des pays sans littoral représentant jusqu'à 70% de la valeur des exportations.

Les pourcentages donnés ci-dessus sont des moyennes, et marquent des disparités importantes entre les régions. Une Afrique mieux interconnectée, entre les pays eux-mêmes et avec le reste du monde créerait de plus grands marchés et faciliterait la

---

<sup>1</sup> L'analyse faite par Calderon et Sirven sur le même échantillon de pays montre que les disparités de revenus auraient été également réduites si les pays avaient une meilleure infrastructure.

réalisation des Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) et d'autres objectifs convenus au niveau international. À cet égard, les pays africains aspirent à avoir une infrastructure bien développée, coordonnée, efficace, sûre et très performante. Pour qu'il en soit ainsi, les pays se sont employés à mettre en œuvre un programme d'activités cohérent dans les domaines de l'énergie, des transports et des communications ainsi que de l'eau et de l'assainissement conformément aux priorités établies dans le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) et les mandats de l'Union africaine (UA), des communautés économiques régionales (CER) et de leurs organisations compétentes dans le secteur technique.

### **9.1.2 Infrastructure et coûts commerciaux**

Une mesure de l'efficacité et de l'efficacité du commerce est le coût des affaires et transactions commerciales. Le commerce implique des coûts de transport et autres, qui peuvent représenter une proportion substantielle du coût des biens vendus. Il n'est pas rare que des coûts de transport représentent 20% ou plus du coût total d'un produit. D'autres coûts commerciaux, notamment ceux occasionnés par de la bureaucratie et les lourdeurs administratives augmentent les coûts de transport.

Une analyse des flux commerciaux en Afrique montre que leur faible niveau est essentiellement dû à la médiocrité et de l'infrastructure, l'élasticité des flux commerciaux par rapport aux coûts de transport étant estimée être de l'ordre de (-3) (Limao et Venables, 2001). Ceci est corroboré par les conclusions de Longo et Sekkat (2001) selon lesquelles 1% d'accroissement du stock de l'infrastructure de transport et des télécommunications dans le pays d'exportation, augmente ses exportations vers d'autres pays africains d'environ 3%.

D'après une récente étude de Limao et Vénables (2001), les coûts médians du transport pour un pays sans littoral sont d'environ 46% plus élevés que les coûts médians équivalents dans une économie côtière médiane, la distance ne représentant que 10% dans l'évolution des coûts de transport. Une médiocre infrastructure routière représente 40% des coûts de transport dans les pays côtiers et 60% pour les pays sans littoral. Pour ces derniers pays en particulier, les coûts de transport expliquaient largement la faiblesse relative de la part d'importations moyenne dans le PIB (11%), contre 28% en moyenne pour les économies côtières.

En bref, les coûts de transport en Afrique sont réputés être les plus élevés au monde. Les coûts de fret, en pourcentage de la valeur totale des importations étaient d'environ 13% pour le continent en 2000 tandis qu'ils étaient de 8,8% pour l'ensemble des pays en développement et de 5,2% pour les pays développés (CNUCED, 2002). Les coûts du fret en Afrique varient d'une région à l'autre, l'Afrique orientale et l'Afrique australe connaissant les coûts les plus élevés par rapport à d'autres régions du continent. De

même, Ackah et Morrissey (2005) ont noté que les coûts de transport constituent environ 15% (environ 20% pour les pays sans littoral) de la valeur unitaire des exportations en Afrique, ce qui est considérablement plus élevé que dans d'autres régions telles que l'Asie (environ 8%) et l'Europe occidentale (environ 5%).

Les déficiences des services de télécommunications, en tant qu'élément de l'infrastructure commerciale, ont en général isolé les pays africains les uns des autres. A titre d'exemple, il est beaucoup plus facile pour les hommes et femmes d'affaires en Afrique de commercer avec leurs homologues en Europe et en Amérique du Nord qu'avec leurs homologues sur le continent (Yeboah, 1993). En conséquence, le commerce intra-africain est également entravé par le manque d'information sur le marché. Si d'après la théorie commerciale générale, l'information concernant la disponibilité des produits dans les pays étrangers, leurs caractéristiques et leurs prix est parfaite et peu coûteuse, en Afrique où les liens de communication entre pays sont peu nombreux et indirects, il peut être coûteux aussi bien pour les importateurs que les exportateurs d'obtenir l'information pertinente sur le marché (Yeboah, 1993).

Le manque de technologies de l'information et de la communication (TIC) à la plupart des frontières africaines contribue au renchérissement des coûts. Des travaux récents montrent l'importance des TIC modernes en tant que déterminants des coûts du commerce international. Limao et Vénables (2000) examinent l'impact des TIC sur le commerce bilatéral en incluant une mesure du développement des télécommunications (le nombre de lignes principales) dans leurs indices de la qualité de l'infrastructure et concluent que la qualité de l'infrastructure influe de façon positive sur le commerce. François et Manchin (2007) arrivent aux mêmes conclusions sauf qu'ils élargissent la mesure de la qualité de l'infrastructure pour qu'elle englobe le degré d'utilisation du téléphone portable. Ces résultats confirment le point de vue selon lequel les coûts de communications sont un important élément des coûts commerciaux et que par conséquent, des améliorations qualitatives de l'infrastructure, y compris des télécommunications, contribuent à réduire les coûts du commerce et, par ricochet, intensifient le commerce.

Les études citées dans l'analyse ci-dessus montrent que l'utilisation accrue d'Internet abaisse les coûts du commerce international. Il est maintenant beaucoup plus facile – et meilleur marché – d'obtenir des informations sur les conditions des marchés étrangers, les normes relatives aux produits, les préférences des consommateurs en surfant sur l'Internet. Une telle démarche devrait abaisser les coûts d'entrée sur les marchés étrangers et promouvoir le commerce à la marge. Freund et Weinhold (2004) concluent qu'un accroissement de 10% du nombre de sites web d'un pays se traduit par un gain d'exportations d'environ 0,2%.

Les divers programmes d'intégration en Afrique visent à accroître les échanges entre les pays grâce à la libéralisation des échanges. Cependant dans beaucoup de cas,



la libéralisation formelle des échanges n'a pas réussi du fait en partie que certains aspects fondamentaux tenant à la logistique commerciale, telle que l'infrastructure, étaient limités. Le modèle de gravité utilisé pour analyser les contraintes sur le commerce africain (Chapitre 10) montre que la qualité de l'infrastructure routière et la disponibilité de télécommunications sont toutes deux des déterminants statistiquement significatifs de l'accroissement du commerce. Une infrastructure médiocre ou le manque d'infrastructure rendent les échanges difficiles, pour ne pas dire impossible et ce, quel que soit le régime commercial.

Dans le secteur de l'énergie, une récente étude réalisée dans le cadre du projet de l'AICD<sup>2</sup> (Africa Infrastructure Country Diagnostics), met en évidence le potentiel pour l'intensification du commerce de l'énergie et ses avantages. Le commerce nécessite des investissements supplémentaires dans les lignes de transmission transfrontalières mais permet aux pays de réaliser des économies importantes en exploitant des sources de production d'énergie électrique meilleur marché. En ce sens, il est possible de calculer les gains provenant du commerce comme étant le taux de rendement des investissements transfrontaliers supplémentaires.

Les conflits armés et l'instabilité générale dans un bon nombre de parties en Afrique, notamment la région des Grands Lacs et du fleuve Mano, non seulement détruisent l'infrastructure existante mais entravent également leur développement, ce qui ne fait qu'ajouter aux contraintes qui pèsent sur les pays touchés. L'impact net sur le commerce est que les prix des services infrastructurels en Afrique sont élevés, eu égard aux normes internationales, comme le montre le tableau ci-dessous.

**Tableau 9.1**  
**Prix relatifs des services d'infrastructure**

Coût unitaire \$ É.-U.	Afrique Subsaharienne	Autres régions en développement
Tarif électricité (kWh)	0,2-0,46	0,05-0,1
Fret routier (tonne/km)	0,86-6,56	0,03-0,6
Téléphone mobile (mois)	2,6-21	9,9
Appel téléphonique international (Appel de 3 minutes vers les États-Unis)	0,44-12,5	2
Accès Internet bas débit (mois)	6,7-148	11

**Source:** Africa Infrastructure Diagnostic Final Synopsis, World Bank; 2008.

2 L'Africa Infrastructure Country Diagnostics (AICD) est un projet ayant pour objet de fournir des données de base sur les services d'infrastructure en Afrique qui forment un fondement empirique solide pour l'établissement des priorités d'investissement et la conception de réformes dans les secteurs de l'infrastructure en Afrique. Il est mis en œuvre par la Banque mondiale pour le compte d'un comité directeur qui représente l'Union africaine, le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), les communautés économiques régionales de l'Afrique, la Banque africaine de développement et les principaux donateurs en matière d'infrastructure.

En conséquence, les pays africains et particulièrement l'Afrique subsaharienne, où il y a de longues distances et des services de logistique généralement médiocres et coûteux, sont parmi les moins compétitifs du monde. L'infrastructure semble être l'un des facteurs les plus importants qui déterminent leur compétitivité mondiale. Les indices de compétitivité mondiale pour l'Afrique subsaharienne (GCI), tels que calculés par le Forum économique mondial, sont constamment inférieurs à ceux d'autres régions du monde en développement (Tableau 9.2). L'infrastructure semble être le facteur dominant expliquant la compétitivité relativement faible de la plupart des pays africains (Tableau 9.3). L'Afrique du Sud, le Botswana, l'Égypte, la Gambie, Maurice, la Namibie et la Tunisie occupent les premières places sur le plan de l'infrastructure en Afrique.

**Tableau 9.2**  
*Indice de compétitivité mondiale (GCI) de l'Afrique<sup>3</sup>*

	GCI		Conditions de base		Efficacité		Sous-indices Innovation	
	2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Afrique Subsaharienne	3,3	3,5	3,6	3,7	3,1	3,4	3,1	3,2
Afrique du Nord	4,1	4,0	4,7	4,5	3,6	3,6	3,6	3,5
Brésil	4,1	4,1	4,2	4,0	4,0	4,3	4,1	4,0
Chine	4,3	4,7	4,8	5,0	3,7	4,4	3,6	4,2
Inde	4,5	4,3	4,6	4,2	4,3	4,5	4,6	4,3
Russie	4,1	4,3	4,5	4,5	4,0	4,3	3,6	3,6
Amérique latine et Caraïbes	4,1	3,9	4,4	4,2	3,8	3,8	3,8	3,4
Asie du Sud-Est	4,3	4,5	4,5	4,8	4,0	4,3	3,9	3,9

**Source:** *The Africa Competitiveness Report 2007, World Economic Forum, 2007. The Africa competitiveness Report 2009, World Economic Forum, 2009.*

3 L'indice de compétitivité mondial calculé par le Forum économique mondial est construit sur la base d'indices relatifs à trois groupes de facteurs : i) conditions de base (institutions, infrastructure, macro-économie, santé et enseignement primaire); ii) multiplicateurs d'efficacité (enseignement secondaire et supérieur, efficacité du marché, développement technologique), et iii) innovation (sophistication des affaires et innovation).

**Tableau 9.3****Infrastructure et autres conditions de base**

	Conditions de base		Sous-indices							
	2007	2009	Institutions		Infrastructure		Macro-économie		Santé, ens. primaire	
			2007	2009	2007	2009	2007	2009	2007	2009
Afrique Subsa-harienne	3,6	3,7	3,6	3,7	2,5	2,8	4,0	4,4	4,0	3,9
Afrique du Nord	4,7	4,5	4,1	4,2	3,5	3,4	4,6	5,1	6,4	5,3
Brésil	4,2	4,0	3,6	3,6	3,3	3,2	3,4	3,9	6,5	5,3
Chine	4,8	5,0	3,5	4,2	3,6	4,2	5,7	5,9	6,4	5,7
Inde	4,6	4,2	3,7	4,2	3,5	3,4	4,1	4,3	5,9	5,0
Russie	4,5	4,5	3,1	3,3	3,6	3,7	5,0	5,6	6,3	5,6
Amérique latine et Caraïbes	4,4	4,2	3,7	3,6	3,3	3,2	4,2	4,7	6,5	5,4
Asie du Sud-Est	4,5	4,8	4,1	4,3	3,1	4,0	4,6	5,3	6,3	5,5

**Source:** Rapport sur la compétitivité en Afrique, 2007. Forum économique mondial, 2007. Rapport sur la compétitivité en Afrique, 2009. Forum économique mondial, 2009.

### 9.1.3 Initiatives continentales pour le développement de l'infrastructure

Les gouvernements africains ont reconnu dès le début des années 70 qu'une infrastructure accessible et efficace était essentielle à la réalisation de l'intégration régionale pour un développement économique soutenu. Durant la période 1980- 2000, de nombreuses initiatives ont vu le jour, parmi lesquelles la Décennie des Nations Unies pour les transports et les communications en Afrique (UNCTADA), qui ont été complétées par le Programme de politiques de transport en Afrique subsaharienne (SSATP), pour le développement des principaux secteurs. Le Plan d'action de Lagos (1980) tout comme le Traité d'Abuja (1991) ont mis l'accent sur le développement de l'infrastructure, et le NEPAD (2001) continue de désigner le développement de l'infrastructure comme domaine prioritaire. Un plan d'action à court terme (STAP) a été défini et divers mécanismes institutionnels ont été mis en place pour faciliter l'exécution des projets d'infrastructure du NEPAD, y compris le Consortium pour les infrastructures en Afrique (ICA) et les fonds de préparation des projets d'infrastructure du NEPAD (IPPF).

Le développement de l'infrastructure continue de figurer en bonne place dans les priorités de l'Union africaine, qui travaille actuellement sur le Programme de développement des infrastructures en Afrique (PIDA). Les objectifs du PIDA sont les suivants: permettre aux décideurs africains d'établir un cadre stratégique pour le développement de l'infrastructure régionale et continentale sur la base d'une vision de développement, d'objectifs stratégiques et de politiques sectorielles; élaborer un programme de développement de l'infrastructure s'articulant autour de priorités et de phases; et élaborer une stratégie et un processus de mise en œuvre dont notamment un plan d'action prioritaire avec des objectifs à court moyen et long termes.

Les chefs d'État et de gouvernement de l'Union africaine ont consacré les douzième et quatorzième sessions de leur sommet annuel en 2009 et en 2010 aux thèmes du développement des infrastructures en Afrique, en mettant l'accent respectivement sur les transports et l'énergie et sur les technologies de l'information et des télécommunications (TIC). Cela traduit une préoccupation constante, à savoir que l'infrastructure physique et les services essentiels restent insuffisants et constituent un sérieux obstacle au développement de l'Afrique ainsi qu'à la réalisation des OMD. Ils ont adopté à la session de 2009 une déclaration sur le développement de l'infrastructure et sur l'énergie en Afrique pour guider le développement de l'infrastructure et sont convenus à la session de 2010 d'un plan d'action pour la mise en œuvre.

#### **9.1.4 Portée et méthodologie**

Le présent chapitre est consacré à l'évaluation de l'état de l'infrastructure des transports, des communications et de l'énergie ainsi que de l'environnement réglementaire et de son impact sur le commerce intra-africain. Le secteur du transport couvre l'état des liaisons d'infrastructure (routes, chemins de fer, voies d'eau intérieures et ports en relation avec le trafic de conteneurs et le transport aérien). L'examen porte également sur les services de TIC. L'analyse du secteur de l'énergie portera à la fois sur l'offre et les aspects commerciaux des sources d'électricité, le pétrole, le gaz, le nucléaire, les sources d'énergie nouvelle et renouvelable. Il portera également sur la coopération régionale dans les «pools énergétique» pour promouvoir le commerce énergétique transfrontalier, notamment l'interconnexion des réseaux électriques ainsi que des oléoducs et gazoducs. Etant donné que le thème est le commerce intra-africain, les aspects internationaux ne sont mentionnés qu'à des fins de comparaison. La question du financement du développement de l'infrastructure est également abordée.

Le rapport se fonde sur l'examen de l'information existante dans les trois institutions régionales (BAD, CUA et CEA) ainsi que sur celle provenant d'organisations internationales compétentes complétée avec l'information provenant des CER. L'impact sur le commerce et les recommandations pertinentes pour le développement de chaque secteur sont présentés dans la dernière section intitulée Conclusions et recommandations.

## 9.2 Le secteur du transport

Un système de transport efficace et efficient se caractérise par: l'intégration physique des réseaux; une opérabilité intermodale intégrée; une interface sans anicroche entre fournisseur de service et utilisateur; une planification et un développement conjoints de facilités et systèmes de transport; des systèmes harmonisés; des investissements transfrontaliers et l'adhésion aux conventions et traités internationaux pertinents.

À part certaines régions de l'Afrique du Nord et australe, l'infrastructure de transport sur le continent est: insuffisante et de faible qualité d'un côté et inefficace et coûteuse de l'autre. Les maillons manquants dans les réseaux de transport ont été ou détruits ou n'ont pu être développés en raison de conflits armés et d'une instabilité politique, notamment dans et autour des régions des Grands Lacs et du fleuve Mano.

### 9.2.1 Routes et transport routier

Le transport routier est le mode dominant, représentant entre 80-90% de tous les mouvements de fret et de passagers entre les zones de production économique et les marchés intérieurs et internationaux. Les questions concernant le sous-secteur routier ont été examinées de façon approfondie par la première Conférence des ministres de l'Union africaine responsables des transports routiers en 2007 sous le thème: «Pour un transport routier fiable, sûr et abordable pour le développement économique et l'intégration physique de l'Afrique». Les ministres ont adopté la Déclaration et le Plan d'action de Durban pour le développement du transport routier, dans laquelle ils sont convenus d'actions spécifiques pour améliorer l'accessibilité, la qualité et la sécurité.

#### 9.2.1.1 Réseau routier

Le développement de l'infrastructure routière peut se mesurer en termes de longueur totale du réseau (km), densité (km/1000 km), répartition (km/1000 hab) et qualité (% de routes bitumées). L'état du développement routier en Afrique est récapitulé au tableau 9.4 La longueur totale des réseaux routiers classés est estimée à environ 2,3 millions de km dont 20% seulement sont bitumés, le reste étant des routes en gravier ou en terre. La densité routière est en moyenne de 7,6 km par 100 km<sup>2</sup> soit 2,6 km par 10 000 habitants. Ceci se traduit par un taux d'accès routier de 34% contre 50% pour d'autres régions géographiques. De telles conditions sont généralement considérées comme insuffisantes pour le développement économique et social (BAD, CEA, 2006).

**Tableau 9.4**  
**Répartition régionale des réseaux routiers**

Région	Longueur (km)		Variation (%) 2000-2006	Densité 2006 (km/100km <sup>2</sup> )
	2000	2006		
Centre	115 667	186 475	61,2	3,5
Est	445 018	476 558	7,1	6,5
Nord	292 790	347 451	18,7	3,0
Australe	801 751	853 676	6,5	13,5
Ouest	409 377	434 910	6,2	8
Total	2 064 603	2 299 160	11,4	7,6

Source: World Fact Book 2006; calculs de la CEA.

### 9.2.1.2 Les routes transafricaines (TAH)

Le réseau des routes transafricaines a été défini dès les années 70 comme un réseau de routes de bonne qualité praticables en toutes saisons, destiné à fournir des liaisons directes entre toutes les capitales africaines et les principales zones de production économique en vue de promouvoir l'intégration des populations et des économies africaines. Neuf routes transafricaines ont été désignées dans un réseau comprenant six routes essentiellement Est-Ouest et trois routes essentiellement Nord-Sud. Un corridor est-ouest supplémentaire est actuellement à l'étude pour relier Djibouti à Libreville. De plus, les deux routes Nord-Sud, Tripoli-Windhoek (TAH4) et le Caire-Gaborone (TAH5) ont été prolongées jusqu'au Cap pour réintégrer l'Afrique du Sud dans le réseau continental. Le prolongement porte la longueur initiale de 54 100 km du réseau à 57 300 km. D'après une étude menée en 2003 par la CEA et la BAD, 25% du réseau ne sont toujours pas construites aux normes convenues dans et entre certains pays – les «maillons manquants» définis comme des tronçons non bitumés de routes qui ne sont pas carrossables en tout temps.

**Tableau 9.5**  
**Répartition régionale du réseau des routes transafricaines (TAH)**

Région	Réseau total (Km)	Tronçons bitumés (Km)	Maillons manquants (%)
Afrique du Nord	13 292	13 195	1%
Afrique de l'Est	9 932	8 201	17%
Afrique australe	7 988	6 817	15%
Afrique centrale	11 246	3 891	65%
Afrique de l'Ouest	11 662	10 581	9%
Total Afrique	54 120	42 665	21 %

Source: BAD.

**Tableau 9.6****État du réseau des routes transafricaines (TAH)**

Itinéraire	Longueur (km)	État actuel
TAH1 – Le Caire-Dakar	8 636	Pratiquement achevée. Principaux tronçons en Tunisie, en Algérie et au Maroc construits pour devenir des autoroutes. Le tronçon manquant est une courte piste désertique près de la frontière Maroc-Mauritanie.
TAH2: Alger-Lagos (Trans-Sahara Highway)	4 504	Pratiquement achevée; 200km de piste désertique au Niger. Utilisation limitée par des contrôles à la frontière et de sécurité
TAH3: Tripoli-Windhoek-Le Cap	10 808	À prolonger jusqu'au Cap. Routes nationales bitumées en Libye, au Cameroun, en Angola, en Namibie et en Afrique du Sud font partie de la TAH3. Tronçons manquants au Tchad, en RCA, en République du Congo et en RDC, y compris le pont manquant au-dessus du fleuve Congo entre la République du Congo et la RDC.
TAH4: Le Caire-Gaborone-Le Cap	10 228	À prolonger jusqu'au CAP. La partie Sud est achevée: du Cap jusqu'au Kenya. Le tronçon manquant en Tanzanie à travers Dodoma au centre de la Tanzanie est en gravier, mais l'autoroute bitumée TanZam à partir de Dar es-Salaam fournit un itinéraire alternatif. La route en terre allant du Kenya à la frontière éthiopienne est en construction. La traversée de la frontière Égypte-Soudan par route est interdite depuis de nombreuses années ; un bac pour véhicule sur le Lac Nasser est utilisé pour franchir la frontière.
TAH5: Dakar-Ndjamena (Trans-Sahel Highway)	4 496	Achevée à 100% en Afrique de l'Ouest de Dakar jusqu'à Fotokol (4460 km). Un autre itinéraire plus court est en construction entre le Sénégal et le Mali.
TAH6: Ndjamena-Djibouti	4 219	Contigüe à la TAH5. Principalement une route en terre entre le Tchad et le Soudan.
TAH7: Dakar-Lagos (Trans-West Africa Coastal Highway)	4 560	Achevée à près de 80% (entièrement bitumée au Nigeria, au Bénin, au Togo, au Ghana, en Côte d'Ivoire, au Sénégal). Tronçons manquants (765 km) au Libéria, en Sierra Leone, en Guinée, en Guinée-Bissau. L'état de la route varie : 9% bon; 59% passable; 32% mauvais.
TAH8: Lagos-Mombassa	6 259	La moitié de la route à l'Est (Kenya-Ouganda), localement connue comme TAH est achevée; un itinéraire alternatif à travers Kigali et Bukavu fournit une liaison avec Kisangani; le tronçon Ouest en RCA, au Cameroun et au Nigéria est presque achevé. Un tronçon manquant en RDC et des parties en RCA essentiellement en raison de l'insécurité et de conflits.
TAH9: Beira-Lobito Highway	3 523	Pratiquement achevée. Les tronçons Ouest passant par l'Angola et la RDC doivent être reconstruits à la suite de dégâts causés par la guerre. Des liaisons alternatives Est-Ouest existent déjà entre Maputo et Walvis Bay (Trans-Kalahari Highway).

### *9.2.1.3 Cadre institutionnel*

Les CER sont chargées du développement et de l'entretien des principales routes dans leurs régions respectives, y compris les tronçons pertinents de la TAH. On présente ci-dessous la situation dans chacune des régions:

- La CEDEAO pilote le développement et l'entretien de TAH5 et de TAH7;
- TAH3, TAH6, TAH8 et TAH9 sont les principaux corridors du Plan directeur de transport consensuel d'Afrique centrale et la CEEAC a lancé des actions pour la construction des tronçons manquants transfrontaliers le long de TAH3 et TAH5, notamment le pont ferroviaire route entre Brazzaville et Kinshasa;
- La SADC a un réseau étendu de projets routiers et de corridors commerciaux en Afrique australe. TAH9 et les extrémités méridionales de TAH3 et TAH4 utilisent des autoroutes régionales construites dans la région de la SADC;
- Le COMESA couvre le nord et le milieu de la TAH4 et la partie orientale de la TAH8.



**Figure 9.1**  
Réseau des routes transafricaines



## 9.2.2 Transport ferroviaire

### 9.2.2.1 Réseaux ferroviaires en Afrique

Le réseau ferroviaire de l’Afrique est en tout de 89 000 km pour une superficie d’environ 29,6 millions de km<sup>2</sup>, soit une densité d’environ 2,5 km/1000 km<sup>2</sup>, comparé à 40 km/1000 km<sup>2</sup> pour l’Europe. Il comprend essentiellement des lignes uniques pénétrant à l’intérieur des terres à partir de ports maritimes et les interconnexions sont peu nombreuses sauf en Afrique du Sud. Les vitesses techniques moyennes sur les lignes ferroviaires en Afrique sont d’environ 30 à 35 km/h ; les vitesses des trains commerciaux sont encore plus faibles.

**Tableau 9.7**  
**Réseaux ferroviaires et densités comparatives**

Région	Réseau total (km) (de route)	Densité (km/1000 km <sup>2</sup> )
Afrique du Nord	16 012	2,3
Afrique de l'Est	9 341	2,2
Afrique australe	33 291	5,6
Afrique centrale	6 414	1,2
Afrique de l'Ouest	9 715	1,9
Total Afrique	74 773	2,5
Pays à faible revenu (AICD) (20)		2,3
Tous pays AICD (24)		3,4
Asie du Sud	-	18,8
Moyenne mondiale	-	23,1
Pays à revenu élevé	-	46,2

**Source:** 2005 World Development Indicators (2006) et World Bank Research Paper No. 3643 (2005);  
**AICD:** Improving Connectivity: Investing in Transport Infrastructure in Sub-Saharan Africa (2008).

Dans 14 pays sur le continent, il n'y a pas de lignes ferroviaires ni de sections de lignes internationales. Les réseaux ferroviaires des pays en Afrique subsaharienne en particulier sont pour la plupart indépendants les uns des autres, sauf les réseaux ferroviaires de l'Afrique orientale et australe, qui sont interconnectés. D'autres réseaux ferroviaires qui sont interconnectés en Afrique sont ceux du Burkina Faso - Côte d'Ivoire, Sénégal - Mali et Éthiopie - Djibouti.

La plupart des pays exploitent eux-mêmes leur réseau ferroviaire mais en Ouganda 74% du réseau ne sont pas opérationnels, en Angola ce sont 69% et au Bénin 23%. Le mauvais état des voies limite la vitesse ainsi que la productivité du matériel roulant. La plupart des ponts sont en mauvais état et les équipements de télécommunication et de signalisation du réseau ferroviaire sont largement obsolètes.

Les réseaux ferroviaires du Transmaghreb en Afrique du Nord sont dans un état relativement avancé. Le Maroc est en train d'améliorer son réseau Tanger-Rabat-Agadir-Laayoune pour qu'il puisse accueillir un train à grande vitesse (TGV), l'Algérie et la Tunisie sont en train d'améliorer leurs voies ferrées pour qu'elles accueillent des locomotives électriques et envisagent également de mettre en circulation des TGV. La Libye entreprend un ambitieux programme de construction d'une voie ferrée côtière moderne allant de sa frontière avec la Tunisie jusqu'à la frontière avec l'Égypte. Les lignes ferroviaires s'étendent également jusqu'à l'intérieur de chaque pays. Des métros légers opèrent à Tunis, tandis que les constructions se poursuivent à Rabat et à Alger pour la mise en place de réseaux ferroviaires légers urbains. Il y a un réseau de métro au Caire.

### 9.2.2.2 *Caractéristiques techniques*

L'infrastructure ferroviaire en Afrique subsaharienne est généralement vétuste dépassée techniquement:

- Neuf écartements différents sont utilisés dont les plus courants sont – l'écartement de 1,067 m (61,3%), l'écartement de 1 m (19,2%) et l'écartement de 1,435m (standard/européen) (14,5%);
- Deux systèmes de freinage sont prédominants – les systèmes à vide et les systèmes à air comprimé, le premier étant répandu en Afrique de l'Ouest, en Afrique centrale et en Afrique orientale et le second étant utilisé dans les réseaux électrifiés des pays du Nord et pour certaines lignes ferroviaires de l'Afrique australe;
- Seulement environ 6 500 km de voies ferrées en Afrique sont électrifiés (Égypte, Algérie et Maroc en Afrique du Nord, et Afrique du Sud et Zimbabwe au Sud); le reste utilise des locomotives à moteur diesel;
- La plupart des rails actuellement utilisés sont vétustes et légers, la capacité de charge à l'essieu étant de 25-36 kg/m et ils sont posés sans être soudés;
- Les équipements de signalisation et de télécommunication sont obsolètes et peu fiables.

Toutes ces caractéristiques d'infrastructures constituent des contraintes majeures à la performance et à la fiabilité des réseaux ferroviaires. Elles entravent également l'introduction et l'utilisation de matériels modernes et très performants dans les divers réseaux ferroviaires. L'absence d'interconnexions entre les réseaux aggrave le problème.

Le fret représente environ 75% du trafic ferroviaire en Afrique. Le trafic sortant se fait essentiellement vers la côte et transporte des produits de base de grand volume et de faible valeur unitaire : récoltes, bois d'œuvre et produits minéraux. Le trafic entrant est généralement plus léger et plus diversifié. Les densités de trafic sont faibles et ont diminué au fil du temps à l'exception des lignes d'exportations de minéraux de l'Afrique du Sud, du Gabon et de la Mauritanie. Une concurrence âpre existe entre la route et le rail, avec des itinéraires ferroviaires et routières parallèles et un bon nombre des lignes ferroviaires ont perdu une grande partie de leur trafic de fret général et beaucoup de trafic en vrac au profit du transport routier dans tous les pays. Ce passage à la route est aggravé par l'incapacité de faire appliquer les restrictions de charge pour les véhicules routiers et par le caractère limité du recouvrement des coûts du transport par camion.

Améliorer les lignes ferroviaires en Afrique pour les mettre aux normes internationales serait d'un coût très élevé (Banque mondiale, AICD, 2008). Par exemple,

le montant des programmes d'investissement de cinq ans dans les neuf premières concessions attribuées, s'élèverait à plus de 750 millions de dollars, dont 50% environ iraient à la réhabilitation des voies. Si certaines des dépenses de réhabilitation ont déjà été effectuées, il reste cependant encore beaucoup à faire.

Il est donc encourageant de noter des faits qui montrent que l'Afrique se rend compte de l'importance du transport par rail. Les ministres africains responsables des réseaux de transport ferroviaire ont tenu en 2006, une conférence à Brazzaville, République du Congo sur le thème «pour un réseau de transport ferroviaire efficace au service du développement et de l'intégration africaine». La Conférence a adopté la Déclaration et Plan d'action de Libreville sur les chemins de fer africains. Cette déclaration et ce plan ont été entérinés par la douzième session du Sommet de l'UA à Addis-Abeba qui a élaboré plusieurs nouveaux projets pour l'interconnexion des réseaux de chemins de fer africains comme suit (CUA, 2009):

- Corridor (rail et route) Djibouti-Libreville. Initiative de la CUA ; étude de faisabilité financée par la BAD.
- Prolongement Dar es-Salaam – Isaka – Kigal – Bujumbura. Initiative de la Tanzanie, du Rwanda et du Burundi, il s'étend sur 691 km et est estimé coûter 4 milliards de dollars É.-U. Financement de la BAD.
- Interconnexion Ouganda-Rwanda-RDC-Soudan.
- Projet Africarail en Afrique de l'Ouest reliant le Bénin, le Togo, le Burkina Faso, le Niger et le Tchad. Projet financé par la CEDEAO, formulé dans le cadre du PPP avec Africarail (1070 km).

Libye – construction de 2000 km de lignes parallèles à la Méditerranée entre Ras Ejder et la frontière tunisienne; de Syrte à Messap vers la frontière égyptienne (1 000 km) ; et Syrte jusqu'à Sebha et bifurquant vers Tarot (170 km). Le projet inclut un prolongement jusqu'au Tchad à travers le Niger afin d'établir un corridor de transit Nord-Sud connectant Sebha (Libye) à Ndjamena (Tchad).

Dans la région de l'Afrique australe, le but essentiel est de réhabiliter les lignes existantes et d'achever les maillons manquants comme suit:

- CFM-Sud-réhabilitation de la ligne ferroviaire Maputo – Ressano Garcia, qui fait partie du corridor de développement de Maputo; Goba-Swaziland; et la voie ferrée Limpopo jusqu'au Zimbabwe.
- Étude de faisabilité de la ligne ferroviaire Trans-Kalahari devant être faite pour relier Gobabis à Lobatse pour prolonger et relier la ligne Walvis Bay-Gababis en Namibie à Lobatse au Botswana et ensuite liens vers Spoornet, Afrique du Sud.

- Ligne ferroviaire Trans-Namibien entre Walvis Bay et Tsumeb dans le corridor Trans-Caprivi. Reliée par route au réseau ferroviaire de la Zambie à Livingstone. Il existe un programme pour renforcer les rails en les portant de 30 kg à 48 kg.
- Voie ferrée namibienne – entre Walvis Bay jusqu'à Oshikango dans le Nord de la Namibie près de la frontière avec l'Angola (300 km). L'Angola prolongera sa ligne ferroviaire depuis le Sud de Lubango jusqu'à la frontière namibienne.
- Le chemin de fer Tazara reliant Dar es-Salaam et Kapiri Mposhi en Zambie. Le matériel roulant a besoin d'être modernisé.

### 9.2.3 Ports maritimes

Les ports maritimes jouent un rôle vital dans le développement du commerce mondial du fait que plus de 90% du commerce mondial et 95% du commerce international de l'Afrique transitent par les ports. Il y a environ 80 ports sur le continent, la majorité d'entre eux étant petits eu égard aux normes mondiales et peu d'entre eux sont capables d'accueillir les plus grands navires.

En termes d'intégration régionale, les ports en Afrique subsaharienne constituent l'ancre pour les corridors de transport qui se ramifient vers l'intérieur et vers les 15 pays sans littoral, tandis que les ports en Afrique du Nord desservent les pays où ils se trouvent. Afin de mieux analyser le trafic portuaire, il convient de classer le fret en deux grandes catégories selon la technique de conditionnement : cargaisons en conteneurs et cargaisons générales.

#### 9.2.3.1 Trafic de conteneur

Le trafic de Conteneur se développe considérablement en Afrique depuis 1995, reflétant l'évolution ailleurs dans le monde. Selon une étude de l'AICD sur les ports africains réalisée en 2008, le trafic par conteneur a doublé au cours de la période 1995-2005 (Ocean Shipping Consultants, 2008). La croissance la plus forte a été enregistrée dans les ports de l'Afrique centrale et de l'Afrique de l'Ouest, suivie par celle des régions de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe. Cela confirme la tendance déjà observée dans une étude sur l'analyse des écarts (BAD, 2007). Le système de navires de ligne modernes est de plus en plus conçu pour le transport par conteneur dans le cadre des méthodes modernes de gestion de la logistique, qui permet l'importation et l'exportation efficaces d'une gamme diverse de produits. Cette forme de transport recèle donc un potentiel considérable pour améliorer à la fois le commerce intra-régional et relier l'Afrique à l'économie mondiale. Les principaux ports de conteneur figurent à l'Annexe 9.1.

En Afrique subsaharienne, à l'exception de l'Afrique du Sud, une proportion considérable de l'emportage/dépotage de conteneurs (stripping) se déroule dans des zones situées à proximité du port. Il en est ainsi parce que les réseaux routiers et ferroviaires vers l'intérieur sont généralement en mauvais état et en tant que tels ne supportent pas efficacement le transport par conteneur. De ce fait, le volume du trafic par conteneur en direction de l'intérieur des pays est plus faible qu'il ne devrait. Par ailleurs, l'emportage et le potage des conteneurs dans les ports créent leurs propres problèmes réduisant, notamment la capacité portuaire disponible et contribuant ainsi à la congestion. Les corridors de transport devraient être conçus de façon à faciliter le transport par conteneur.

Le déséquilibre du commerce international a également un effet important sur le développement du trafic de transit par conteneur. Le commerce mondial par conteneur est en grande partie déséquilibré, mais l'Afrique pâtit de ce problème plus que la plupart des régions. De façon plus précise, l'écart en 2005 entre les EVP vides et chargés était de 80 à 20 pour l'Afrique subsaharienne, comparé à des taux de 40 à 60 pour l'Asie (AICD, Banque mondiale, 2008).

En résumé, les caractéristiques régionales des principaux ports de l'Afrique sont les suivantes:

- Les ports de l'**Afrique du Nord** sont essaimés tout au long de la Méditerranée, chaque pays exploitant plusieurs ports. Ils sont généralement plus modernes et plus étendus que les ports en Afrique subsaharienne mais ils ne desservent aucun des pays enclavés de l'Afrique. Damietta en Égypte est le plus grand terminal de conteneurs dans la région. De nouveaux terminaux de conteneurs sont en construction à DjenDjen (Algérie), Enfidah (Tunisie) et Tanger (Maroc).
- En **Afrique de l'Est**, Mombassa et Dar-es-Salaam sont des points de transbordement naturels et si tous les deux ports pratiquent le transbordement ils font cependant face actuellement à de graves contraintes de capacités à court terme, ce qui va probablement réduire leurs activités de transbordement. Djibouti en revanche, pourrait bientôt fournir une solution au transbordement le long de la côte de l'Afrique de l'Est, DP World projetant de mettre en place un nouveau terminal de conteneurs, dans le but d'offrir une plus grande capacité pour l'Afrique de l'Est et l'océan Indien.
- En **Afrique australe**, Durban est le principal centre de transbordement de conteneurs mais il peine lui aussi à faire face à la demande. Il est prévu de construire de nouveaux éléments afin d'accroître la capacité; par exemple le nouveau quai Pier One.
- Sur la côte de l'**Afrique de l'Ouest**, Abidjan a connu le succès en tant que principal centre de transbordement de conteneurs mais il a connu un cer-

tain déclin ces temps derniers en raison de l'instabilité dans le pays. Les principaux transporteurs engagés dans le transport de conteneurs en Afrique de l'Ouest, Maersk Line et sa filiale Safmarine, se sont repliés maintenant sur le port de Malaga en Espagne comme leur centre pour le transport de conteneurs.

### ***9.2.3.2 Trafic de cargaison générale***

La croissance correspondante du trafic de cargaison générale durant la période 1995-2005 s'est déroulée à un rythme satisfaisant. Le trafic de cargaison générale en Afrique s'accroît à un rythme plus élevé que dans d'autres régions du monde, dénotant le fait que le système des conteneurs ne s'est pas encore totalement imposé dans certains secteurs africains de la cargaison générale par manque d'infrastructure et d'installations. Il est indéniable qu'il y a des volumes importants de cargaison générale qui se prêtent mieux au transport par conteneurs mais il est encore difficile d'y avoir accès de manière efficiente sur le plan économique.

### ***9.2.3.3 Développement de l'infrastructure portuaire***

En appliquant la norme mondiale selon laquelle la capacité opérationnelle portuaire optimale est de 80%, au-delà de laquelle une capacité additionnelle est nécessaire, les ports de Dar es-Salaam, de Douala, de Luanda, de Mombassa et de Port-Soudan semblent tous connaître des contraintes de capacités en ce qui concerne le trafic de cargaison générale. De même, les ports de Cotonou, de Dar es-Salaam, de Durban, de Luanda, de Mombassa et de Tema semblent connaître des contraintes de capacités pour le trafic de conteneurs. Les pressions sur les capacités en cargaisons par conteneurs sont plus fortes, la demande actuelle dépassant de très loin (plus de 100%) la capacité dans un certain nombre de cas. En conséquence, de nombreux ports sur le continent exécutent déjà des programmes d'expansion.

### ***9.2.3.4 Efficacité des opérations portuaires***

En plus du nombre de conteneurs manutentionnés par heure, l'efficacité d'un port peut également se mesurer par le temps que les véhicules passent dans les ports. En général, le temps de séjour portuaire en Afrique est considérable et la manutention horaire des conteneurs est également relativement élevée. Le temps de séjour portuaire accepté internationalement est sept jours ou moins. Les dernières données provenant des études récentes du NEPAD de l'UA indiquent un temps de séjour moyen dans les ports africains d'environ 11 jours.

L'utilisation d'un équipement spécialisé améliore les résultats en termes de manutention des conteneurs. Par exemple, les ports équipés d'une grue effectuent 14 mouvements par heure contre seulement huit par heure dans les ports qui continuent à dépendre des appareils du navire. Des études récentes de la CNUCED sur les performances portuaires indiquent que certains ports africains ont amélioré leur productivité, la portant de huit en moyenne à près de 15 mouvements par heure dans une période de deux à trois ans.

### ***9.2.3.5 Cadre institutionnel***

Les principaux ports opèrent selon plusieurs modèles de gestion dont la concession de gestion, le port de services, le port propriétaire ou modèle intermédiaire. Les trois associations portuaires régionales en Afrique<sup>4</sup> coopèrent depuis de nombreuses années sur un grand nombre de questions d'intérêt mutuel. Cette coopération a récemment été couronnée par la formation de l'Association panafricaine de coopération portuaire (PAPC), qui a été établie en juin 2001 à Alexandrie, Égypte pour aider à harmoniser les activités des associations de gestion portuaire actuelles en Afrique.

*Note: Les taux de manutention indiqués sont exprimés par heure, par unité d'équipement pour conteneurs et grues mobiles et par heure pour appareils de navire.*

## **9.2.4 Transport par voies d'eau intérieures**

Les fleuves et lacs peuvent fournir une forme de transport peu coûteuse, consommant peu d'énergie et respectueuse de l'environnement. Les voies d'eau intérieures restent cependant le maillon faible du système de transport malgré les excellentes possibilités qu'elles offrent pour pénétrer dans les pays enclavés du continent. Les principales voies d'eau intérieures se limitent à cinq fleuves qui sont le Nil, le Congo, le Niger, le Sénégal et le Zambèze et trois lacs : Victoria, Tanganyika et Malawi. Dans l'ensemble, 29 pays africains, soit plus de 50% des pays, offrent une forme de voie d'eau navigables. Cependant, l'utilisation par l'Afrique de ses voies d'eau est entravée par des troubles politiques et sociaux.

L'état des activités de transport et la navigabilité de la plupart de ces grandes voies d'eau intérieures sont indiqués ci-après:

---

<sup>4</sup> Les trois associations portuaires sous-régionales sont: l'Association de gestion des ports de l'Afrique de l'Est et australe (AGPAEA), l'Association de gestion des ports de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (AGPAOC) et l'Union des administrations portuaires du Nord de l'Afrique (UAPNA).



- **Le Nil**- C'est le fleuve le plus long d'Afrique et le deuxième fleuve le plus long du monde (6695 km) mais sa navigabilité se limite au Bas-Nil depuis l'antiquité.
- **Le Congo** – est le deuxième fleuve le plus long d'Afrique après le Nil (4 375 km). Avec son affluent l'Oubangi, le réseau du fleuve Congo forme 1200 km de voies navigables entre Bangui et Brazzaville/Kinshassa. La flotte de transport desservant les réseaux fluviaux Congo-Oubangi-Sangha est estimée à 10 000 unités (source: CICOS). Les navires transportent des marchandises comme les rondins de bois, du pétrole, des conteneurs et d'autres produits agricoles. La plupart des navires opérant sur les fleuves appartiennent à des armateurs privés. Le transport dans les biefs supérieurs est souvent perturbé par l'insécurité et l'instabilité régnant dans la région. La Commission internationale du Bassin du Congo-Oubangi-Sangha (CICOS) a été établie en 2007 pour améliorer les services physiques et réglementaires pour la navigation dans le bassin.
- **Le Fleuve Niger** – troisième fleuve le plus long en Afrique (4 183 km), il s'écoule en forme de croissant à travers la Guinée, le Mali, le Niger jusqu'à la frontière avec le Bénin et ensuite à travers le Nigéria, s'écoulant en un vaste arc se déversant dans l'océan Atlantique dans le Golfe de Guinée. Plusieurs projets sont actuellement en cours pour améliorer la navigation, notamment la construction de ports et d'ouvrages de dragage.
- **Le Fleuve Sénégal** – long de 1 790 km, ses affluents les plus importants sont la Falémé, le Karakor et le Gorgol. Il est navigable de l'océan Atlantique jusqu'à Podor pendant toute l'année et jusqu'à Kayes au Mali durant la saison des pluies. En 1972, le Mali, la Mauritanie et le Sénégal ont fondé l'Organisation pour la mise en valeur du Fleuve Sénégal (OMVS) pour gérer le bassin fluvial, à laquelle la Guinée s'est jointe en 2005.
- **Le Zambèze** (2 600 km) – le transport se déroule sur le Zambèze depuis des siècles avec toutes sortes de bacs sur les affluents du fleuve et sur les lacs Kariba et Cahora Bassa qui alimentent le fleuve. Le Bas-Zambèze est navigable sur 570 km et constitue une importante artère pour le transport par péniches du charbon et des mélasses. Des études sur la navigation sont envisagées pour sa partie connue sous le nom de Shire River qui rejoint le Zambèze en sortant du Lac Malawi.
- **Le Lac Victoria** est le plus grand lac d'Afrique, s'étendant sur une superficie de 69 000 km<sup>2</sup>. Il est entièrement navigable et offre des services passagers et bacs entre les trois États riverains que sont l'Ouganda, le Kenya et la Tanzanie. Il y a environ dix bacs, et un certain nombre de navires cargos à pont ouvert et des bateaux de passagers. Les chemins de fer de l'Ouganda exploitaient les deux grands bacs qui transportent environ 400 000 tonnes d'importations annuellement par la route Port Bell (Ouganda) – Kisumu

(Kenya) et 250 000 tonnes par Port Bell jusqu'à Mwanza (Tanzanie). Les navires passagers transportent environ 6 000 passagers par jour entre les ports situés sur les bords du lac. Les aides à la navigation ne fonctionnent pas depuis longtemps et ont été la cause de l'augmentation des accidents mortels sur le lac.

- **Le Lac Tanganyika** est le deuxième lac le plus grand en Afrique, couvrant une superficie de 36 000 km<sup>2</sup> et il offre des services de transport reliant la République démocratique du Congo, la Tanzanie, le Burundi et la Zambie.
- **Le Lac Malawi** est le troisième plus grand lac d'Afrique et offre des services de navigation par bateaux entre le Malawi, le Mozambique et la Tanzanie. Les opérations sur le lac se déroulent actuellement dans les mêmes conditions existant sur les lacs Victoria et Tanganyika.

Les principales contraintes au transport sur les voies d'eau décrites plus haut sont notamment le manque de communications et de systèmes SAR, entraînant des déficiences en matière de sécurité ; l'infrastructure médiocre aux terminaux (routes d'accès, installations d'entreposage) ; les blocages saisonniers causés par les algues d'eau douce qui souvent bouchent les voies d'eau intérieures et les terminaux et l'absence d'une flotte moderne pour fournir des services de transport fiables.

## 9.2.5 Transport aérien

### 9.2.5.1 *Trafic aérien et principaux transporteurs*

La part de l'Afrique dans le transport aérien mondial reste modeste, d'environ 5,2% du trafic passager et environ 3,6% pour le fret en 2004. Durant la même année, le secteur a créé 470 000 possibilités d'emplois sur le continent, générant un revenu estimé à 11,3 milliards de dollars É.-U. (soit une part de 1,7% dans le PIB de l'Afrique).

À la suite d'un déclin mondial considérable en 2001, l'industrie du transport aérien de l'Afrique a augmenté à un taux d'environ 6% par an entre 2001 et 2007, passant à près de 123 millions de sièges. Les chiffres globaux montrent une croissance de tous les types de voyages aériens sur des lignes régulières : trafic intercontinental, trafic international à l'intérieur de l'Afrique et voyages intérieurs (Borfinger, 2008).

Le trafic intercontinental dans la région de l'Afrique subsaharienne se fonde essentiellement sur les trois principaux centres que sont Johannesburg, Nairobi et Addis-Abeba. Il s'est développé à un taux annuel moyen de 6,2% entre 2001 et 2007. Le trafic intercontinental en Afrique du Nord a augmenté au taux de 8,3% durant la même période, les centres dominants étant Casablanca, Tunis et le Caire.

**Tableau 9.8**  
**Trafic aérien**

	Nord	Est	Ouest	Centre	Australe	Afrique	Monde	Part de l'Afrique
Passagers (1000)	44 442	10 655	12 046	4 178	33 746			
Pourcentage par région	42,3%	10,1%	11,5%	4,0%	32,1%	105 067	1 988 328	5,3%
Fret (en tonnes)	323 922	357 898	143 969	214 438	352 471			
Pourcentage par région	23,3%	25,7%	10,3%	15,4%	25,3%	1 392 698	38 926 634	3,6%
Départs	533 192	359 219	273 589	167 769	801 638			
Pourcentage par région	25,0%	16,8%	12,8%	7,9%	37,5%	2 135 407	24 995 883	8,5%

**Source:** ACI et OACI, 2004.

Le trafic international en Afrique subsaharienne a augmenté un peu plus rapidement à un taux moyen de 6,5% entre 2001 et 2007, le trafic entre la région et l'Afrique du Nord augmentant de 25% par an. Les compagnies nationales aériennes opérant dans les trois principales plate-formes en Afrique subsaharienne, à savoir South African Airways, Kenya Airways et Ethiopian Airlines assurent 33%, 70% et 83% respectivement du trafic international passant à travers leur plate-forme. Kenya Airways et Ethiopian Airlines s'emploient activement à ouvrir de nouveaux itinéraires qu'ils sont les seuls à exploiter tandis que sur la plupart des itinéraires internationaux de South African Airways, la concurrence se joue entre plusieurs transporteurs.

Les voyages internationaux en Afrique du Nord ont enregistré certains des gains les plus importants, plus de 9,5% par an entre 2001 et 2007. Les principaux transporteurs de la région sont Egypt Air, Afriqiyah Airways, Tunis Air et Royal Air Maroc. La fréquence hebdomadaire des vols des principaux transporteurs selon les destinations de pays en 2008, est récapitulée dans le tableau 9.9 ci-dessous.

**Tableau 9.9****Sept destinations des principales compagnies aériennes en Afrique (2008)**

Compagnie	Centre	Nombre de destinations	Départs hebdomadaires
Ethiopian Airlines	Addis Ababa	26	183
Royal Air Maroc	Casablanca	20	85
Kenya Airways	Nairobi	17	99
South African Airways	Johannesburg	14	86
Afriqyah Airways	Tripoli	13	35
Egypt Air	Le Caire	12	68
Tunis Air	Tunis	8	36

Source: CEA, 2008.

Le trafic intérieur en Afrique subsaharienne a connu la croissance la plus rapide de tout le trafic en Afrique subsaharienne – plus de 12% par an entre 2001 et 2007. Le transport aérien intérieur varie considérablement d'un pays à l'autre et dépend de plusieurs facteurs parmi lesquels la topologie, le revenu par habitant et les types de services disponibles. Par exemple, l'Éthiopie qui possède l'une des compagnies aériennes les plus importantes en Afrique a relativement peu de transport aérien intérieur. En revanche, le Nigéria a enregistré une croissance annuelle de près de 67% de son trafic intérieur. Le trafic intérieur en Afrique du Nord a chuté de près de 4% au cours de cette période. À quelques exceptions notables, les voyages intérieurs dans la plupart des pays sont assurés par le transporteur national et révèlent une très forte concentration du marché.

### 9.2.5.2 L'infrastructure du transport aérien

L'infrastructure n'est pas le facteur le plus crucial. Il y a 280 aéroports recevant régulièrement des services de compagnies aériennes et ce nombre est stable avec suffisamment de pistes de décollage et d'atterrissage pour gérer le trafic dans le futur proche grâce à une meilleure programmation et à un investissement relativement modeste dans des zones de roulage au sol parallèles et dans certaines installations de terminaux. Le problème de la sécurité est plus un problème d'effectifs de pilotes et d'administration de la sécurité que d'aéronefs peu sûrs encore que les installations de contrôle de trafic aérien soient médiocres.

De même, la capacité en pistes de décollage et d'atterrissage en Afrique n'est pas un facteur qui limite le trafic. Des avions turbo propulseurs de taille moyenne tels que l'ATR72 utilisé pour desservir les petites villes, ont besoin de pistes d'envol d'une longueur de 1500 mètres au moins tandis que de plus grands aéronefs tels que le Boeing 737 ou l'Airbus 320 qui desservent les grandes villes, ont besoin de pistes

d'envol d'au moins 3 000 mètres. On décrit dans le tableau ci-dessous la situation en ce qui concerne l'offre et la qualité des pistes dans certains pays africains.

**Tableau 9.10**  
*Qualité des pistes d'envol dans certains pays africains*

Note	Afrique du Nord		Afrique subsaharienne	
	Aéroports	%	Aéroports	%
Excellente	28	60%	31	18%
Très bonne	17	36%	50	29%
Satisfaisante	2	4%	46	27%
Peu satisfaisante			10	6%
Non satisfaisante			36	21%
Totaux	47	100%	173	100%

Source: AICD 2007.

Les services de navigation aérienne et le contrôle du trafic aérien dans toute l'Afrique subsaharienne sont peu nombreux et concentrés dans quelques centres. L'Afrique du Sud et le Kenya possèdent plusieurs installations radars et ont la capacité de surveiller activement le trafic. L'Éthiopie qui possède le troisième plus grand aéroport de l'Afrique subsaharienne, n'a pas d'installation de surveillance du trafic aérien. Les aéroports les plus importants possèdent des systèmes d'atterrissage aux instruments (ILS) et des aides à la navigation traditionnelles de base. Lorsqu'on s'éloigne des centres, les aides à la navigation ainsi que les stations de communications sont rares ou inexistantes. L'espace aérien et les aéroports en Afrique n'ont peut-être, pas besoin d'une infrastructure de navigation et de surveillance radio telle que la technologie VOR ou radar, mais ils auront besoin d'investissements dans des équipements de remplacement utilisant le satellite moins coûteux tels que les approches GNSS et les technologies de surveillance ADS-B.

### 9.2.5.3 Aspects institutionnels

Un certain nombre de pays ont organisé le développement, la gestion et les opérations de leur infrastructure aéroportuaire en mettant en place plusieurs entités ou entreprises publiques dotées de structures autonomes de gestion. Une telle démarche est productive et efficace là où la pratique a été mise en œuvre comme au Kenya par exemple où l'Autorité des aéroports du Kenya a été établie pour gérer les aéroports publics du pays.

Le secteur privé ne participe que de façon limitée aux activités aéroportuaires bien qu'il y ait des exemples intéressants, tels que la Compagnie des aéroports en Afrique du Sud. Dans la plupart des cas, la participation du secteur privé s'est limitée à

quelques concessions et à des contrats de gestion, portant généralement sur de petits investissements.

#### 9.2.5.4 Mise en œuvre de la décision de Yamoussoukro

Grâce aux efforts conjoints de la CEA, de l'UA, de la Commission de l'aviation civile africaine (CAFAC), de l'Association des compagnies aériennes africaines (AFRAA) et des CER, les pays africains sont entrain de mettre en œuvre des politiques appropriés de libéralisation du transport aérien depuis l'adoption en 1999 de la «Déclaration de Yamoussoukro» pour la libéralisation de l'accès aux marchés de transport aérien en Afrique. La «Décision de Yamoussoukro» adoptée ultérieurement a fourni le cadre de la mise en œuvre de la Déclaration. La Décision a préséance sur les dispositions de tous les accords bilatéraux et multilatéraux en matière de transport aérien qui lui sont incompatibles. Elle vise à éliminer progressivement les barrières non physiques au transport aérien intra-africain et les restrictions liées à: l'octroi de droits de trafic, particulièrement du droit de trafic de la cinquième liberté; à la capacité en aéronefs des compagnies aériennes africaines; aux réglementations des tarifs; à la désignation des instruments d'opération et à l'exploitation des vols cargo. Son application intégrale demeure cependant un défi pour la plupart des pays.

On mesure mieux l'impact de la décision par le volume du trafic de haut niveau entre pays (liberté de niveau cinq ou au-delà dans le plan) tel que indiqué au tableau 9.11 Le pourcentage de vols internationaux effectués par des transporteurs qui n'appartiennent pas à l'un des pays desservis, est le plus élevé dans les pays qui ont largement mis en œuvre la décision. Sauf pour l'Union du Maghreb arabe qui n'est pas partie à la décision, tous les pays ont fait état de l'augmentation de la part de marché de ces compagnies aériennes entre 2004 et 2007.

**Tableau 9.11**

**Pourcentage de vols entre paires de pays par des compagnies qui ne sont pas basées dans un des pays de la paire**

	AMU	BAG	CEMAC	COMESA	CAE	SADC	UEMOA
Sièges 2001	7,6%	45,3%	38,0%	25,4%	33,0%	18,7%	47,7%
Sièges 2004	8,3%	36,3%	11,8%	9,9%	12,2%	2,3%	43,7%
Sièges 2007	4,1%	43,3%	28,5%	14,1%	16,4%	5,7%	43,8%
YD Score	1	4	5	3	3	2	5

**Note:** YD = Décision de Yamoussoukro de 1999. AMU = Union du Maghreb arabe; BAG = Groupe de l'Accord de Banjul; CEMAC = Communauté économique et monétaire de l'Afrique central; COMESA = Marché commun de l'Afrique orientale et australe; CAE = Communauté de l'Afrique de l'Est; SADC = Communauté de développement de l'Afrique australe; UEMOA = Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest

Une étude récente du NEPAD sur la mise en oeuvre de la décision analyse l'état de mise en oeuvre de la décision au niveau régional comme suit:

- **Afrique du Nord** : Aucun accord de libéralisation ni aucun accord compatible avec la décision n'a été conclu entre les pays. Un projet de convention visant à libéraliser le transport est cependant en cours d'élaboration pour examen.
- **Afrique de l'Ouest** : Les huit États membres de l'UEMOA et les membres du groupe de l'Accord de Banjul (BAG) appliquent totalement la décision.
- **Afrique centrale** : Seuls les États membres de la CEMAC et du BAG se sont conformés à la décision.
- **Afrique orientale et australe** : Le COMESA, la CAE et la SADC ont conjointement adopté les réglementations COMESA-CAE-SADC de la concurrence sur la libéralisation des services de transport aérien, les dispositions et les procédures pour la mise en oeuvre des réglementations communes en 2008. Une autorité conjointe de la concurrence (JCA) a été établie en 2008 pour surveiller le processus de libéralisation du transport aérien.

## 9.3 Secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC)

### 9.3.1 Vue d'ensemble du développement des TIC en Afrique

«Nous l'avons dit et répété: on ne saurait trop souligner le rôle des TIC dans le développement national, régional et du continent et, plus précisément, dans la création de la richesse, de la génération d'emplois et de la réduction de la pauvreté. La maladie, l'analphabétisme, la pauvreté et d'autres maux sont les vrais défis sociaux auxquels il faut s'attaquer si nous voulons mener une vie de bonne qualité. Heureusement, les TIC se présentent comme de puissants outils essentiels - qui peuvent servir à relever un certain nombre de ces défis».

Discours de Son Excellence M. Paul Kagamé, Président de la République du Rwanda, à l'ouverture officielle du Sommet régional sur l'investissement dans les TIC à Kigali, Rwanda, 4-6 mai 2006.

Les technologies de l'information et de la communication (TIC) incorporent des technologies pour la création de contenus d'information multimédia (son, images, texte et données) d'un côté et des technologies de la communication utilisées pour la radiodiffusion et la télécommunication, de l'autre. Le volet technologie de l'information (IT) est mis en oeuvre grâce à l'ordinateur et supporte les différentes étapes de la création, du traitement, du stockage et de la livraison du contenu. L'aspect relatif à

la technologie de la communication (TC) est le moyen de transporter l'information aux utilisateurs sous forme de diffusion ou de télécommunication. S'ils sont connectés de façon appropriée au moyen d'un ensemble de protocoles convenus, tous ces éléments opèrent dans un réseau plus large, voire mondial appelé Internet.

Les pays africains ont adopté en 1996 l'Initiative pour la société de l'information en Afrique (AISI) en tant que cadre d'action pour la mise en place de l'infrastructure de l'information et de la communication de l'Afrique en vue de promouvoir le développement. En conséquence, les diverses CER ont déjà élaboré leurs cyberstratégies nationales ou sont en voie de le faire pour fournir un cadre de développement de l'infrastructure des TIC renforcer les capacités et faciliter l'intégration et les échanges économiques régionaux.

Le continent est à la traîne derrière le reste du monde sur les plans de l'accès aux TIC notamment dans les domaines de l'infrastructure à forte intensité d'investissement, telles que les lignes de téléphone principales (fixes) et la large bande fixe. Par contre, le développement rapide de la technologie du téléphone mobile et de l'accès public à Internet a considérablement accru l'accès grâce à la participation plus grande du secteur privé.

**Téléphones fixes** – L'Afrique a connu une forte croissance du nombre de lignes téléphoniques fixes de 6% en moyenne durant la période 2001-2006, n'étant dépassée que par l'Asie avec environ un taux de 10%. Les lignes téléphoniques en Afrique sont concentrées dans seulement six de ses 54 pays: Afrique du Sud, Algérie, Égypte, Maroc, Nigéria et Tunisie qui comptent presque 80% des lignes. En outre, les lignes téléphoniques fixes se trouvent exclusivement dans les zones urbaines.

**Téléphones cellulaires portables** – Le marché du cellulaire a connu un développement phénoménal ces dernières années. En 2006, il a enregistré 55 millions de nouveaux abonnés, atteignant 198 millions, ce qui constituait environ 7% du total mondial de près de 2,7 milliards. Cette progression intervenait après un taux de croissance moyenne de 46% entre 2001 et 2005. Le marché du portable est loin d'être saturé et continuera probablement son expansion, tandis que la tendance dans plusieurs pays du monde est au ralentissement en raison de la quasi-saturation des marchés, notamment en Europe et aux Amériques.



**Tableau 9.12****Principaux indicateurs de TIC en 2006**

Région	Lignes téléphoniques principales		Cellulaire portable		Internet		Abonnés large bande	
	No. Mil (Pénétration)	Part (%)	No. Mil (Pénétration)	Part (%)	Abonnés/100 Population	Utilisateurs/100 Population	No. Mil	Part (%)
Afrique	28,5	2	205,0	7,4	1,3	4,8	1	0,4
	(3,1)		(22,2)					
Asie	611,1	48	1 151,5		4,8	11,6		
	(15,7)		(29,65)				104	37
Océanie	12,0	1	24,1		29,3	57,2		
	(36,6)		(72,6)				4,5	2
Europe	325,0	26	325 020		15,2	35,7		
	(39,9)		(99,3)				89	32
Amérique	292,5	23	611 107,5	561,1	11,4	37,0		
	(32,5)		(62,3)				80	29
Monde	1 270	100	2 744,2		6,7	17,4		
	(19,4)		(41,9)	100			281	100

Source: UIT.

**Services Internet** – Selon les estimations, il y avait 44 millions d'utilisateurs d'Internet sur le continent en 2006, plus de la moitié d'entre eux se trouvant en Afrique du Nord et en Afrique du Sud. Vingt pays n'avaient cependant pas un accès terrestre direct aux réseaux mondiaux et sont tributaires de réseaux par satellite. Pour cette raison, c'est en Afrique qu'on trouve certains des coûts de services Internet les plus élevés au monde, le prix d'un abonnement à Internet étant en moyenne l'équivalent de 50 dollars É.-U. par mois, ce qui représente près de 70% du revenu moyen par habitant. Les raisons de la faible utilisation d'Internet en Afrique sont, entre autres, le coût élevé, l'absence d'une infrastructure de lignes téléphoniques fixes et la faiblesse des connaissances dans le domaine des TIC. En plus de cela, la qualité du service est souvent médiocre, ce qui est dû en partie aux contraintes liées à l'infrastructure, notamment la faible bande passante Internet, un approvisionnement en électricité peu fiable, une technologie d'utilisateur final dépassée et le nombre limité des points d'échange Internet (IXPS). Seulement 18 pays africains avaient des IXPs en 2007, contre des centaines de pays en Asie.

**Accès rural** – Si la télédensité est toujours faible, en Afrique subsaharienne notamment, elle est particulièrement limitée dans les zones rurales. WSIS s'est fixé l'objectif de connecter tous les villages d'ici à 2015. De nombreux pays africains ont mis

en place une certaine forme de programmes de service universel pour connecter les zones rurales mais ils n'ont pas, pour la plupart, donné de bons résultats.

**Large bande** – De même, le nombre d'abonnés large bande en Afrique est relativement faible. Sur le total mondial de 281 millions d'abonnés à la large bande à la fin de 2006, l'Afrique n'avait qu'une part très maigre d'un million, soit moins de 0,4%. Par contre, l'accès à la large bande s'est rapidement développé en Asie, avec 104 millions d'abonnés pour l'accès à Internet haut débit, suivie par l'Europe et les Amériques avec 89 et 80 millions d'abonnés respectivement.

**Large bande fixe** – En 2006, un total de 28 177 Mbits par seconde de bande passante était disponible dans au moins 25 pays africains, bien que 16 d'entre eux ne disposent que d'une unique connexion Internet internationale de 10 Mbits par seconde. Il y avait 1,1 million d'abonnés en 2006, comparé à 280 millions d'abonnés dans le monde entier. Ici encore, les disparités entre les régions africaines sont considérables : 75,5% se trouvent dans quatre pays d'Afrique du Nord. Accroître l'accès aux services de large bande offrirait à l'Afrique la chance de tirer parti de la pleine participation au développement mondial des TIC.

**Large bande sans fil** – Étant donné que l'Afrique manque d'une infrastructure suffisante de lignes fixes, l'accès sans fil pourrait réduire la fracture numérique. L'accès sans fil à la large bande est défini comme une bande passante instantanée supérieure à 1 MHz et supportant des vitesses de transmission de données supérieures à 1,5 Mbits/s. L'accès sans fil à la large bande pourrait être déployé pour l'accès sans fil dans le métro, le dernier - mille/premier mille et la couverture de large zone.

### **9.3.2 Défis liés à l'infrastructure des TIC en Afrique – Maillons manquants**

L'UIT estime qu'environ 92 000 km d'une liaison par fibre optique, dont 25 000 km de lignes internationales par câble sous-marin, sont nécessaires pour combler les écarts en large bande régionale et internationale, ce qui représente un investissement de 1 milliard de dollars É.-U. pour le réseau international de fibres sous-marines et plus de 1,6 milliard de dollars É.-U. pour les liens régionaux.

Les câbles sous-marins existants qui fournissent des services large bande à l'Afrique sont, notamment, South Atlantic (SAT-3) et West African Submarine Cable (WASC), qui se joint à SAFE pour fournir des liens avec l'Extrême-Orient à travers l'Afrique du Sud. L'Afrique du Nord est connectée au réseau mondial sur le réseau de câbles sous-marins SEA-ME-WE qui débarque à Djibouti.

Actuellement, 85% du trafic international de bande passante en Afrique sont acheminés via l'Europe à leurs destinations finales. L'accès à la dorsale mondiale est vital pour le développement de cette région et d'après une étude réalisée en 2004 par la Commission e-Afrique du NEPAD, l'Afrique a besoin de 52 040 km supplémentaires d'infrastructure pour assurer une connectivité totale: 15 950 km en Afrique centrale, 2 200 km en Afrique du Nord, 19 330 km en Afrique de l'Ouest et 145 060 km en Afrique orientale et australe.

**Tableau 9.13**  
**Développement de l'infrastructure**

État	Connecté au câble sous-marin	Pays côtiers non connectés au câble sous- marin	Pays sans littoral
Pays	Algérie, Angola, Bénin, Cameroun, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Gabon, Ghana, Libye, Maurice, Maroc, Nigéria, Sénégal, Afrique du Sud et Tunisie  Autres pays connectés par transit – Botswana, Lesotho, Namibie, Swaziland	Guinée équatoriale, Érythrée, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Madagascar, Mauritanie, Sierra Leone, Soudan, Somalie, Kenya, Tanzanie, Mozambique, Seychelles, Comores et Togo, RDC, Congo, Sao Tome-et-Principe	Botswana, Burundi, République centrafricaine, Tchad, Éthiopie, Lesotho, Malawi, Mali, Niger, Rwanda, Swaziland, Ouganda, Zambie, Zimbabwe

Source: ADB ICT Strategy 2008.

Du fait de la nécessité de relier la côte est de l'Afrique, le East African Submarine Cable System (EASSy) est en construction et devrait être opérationnel en 2010. Il y a plusieurs autres projets de câbles sous-marins destinés à fournir des liens par fibre optique aux pays du bord de mer de l'Afrique orientale, notamment SEACOM, qui devait entrer en service vers le milieu de 2009. Une capacité additionnelle est en train d'être mise en place sur la côte ouest, notamment Main One et GLO- 1 qui font partie de GLOBACOM (Nigeria) reliant Lagos au Royaume-Uni. Les nouveaux câbles en fibre optique sous-marins de grande capacité pourraient considérablement réduire les prix de gros et, par ricochet, les prix de détail de l'accès à Internet, comme l'attestent les prix déjà en baisse pour la large bande du West African Cable (Câble ouest-africain) et de SAT3.

Les réseaux de câbles sous-marins sont complétés par des réseaux terrestres et par satellites qui connectent les zones non côtières. Les principales initiatives large bande sont, entre autres, COMTEL, Broadband ICT Infrastructure Network de la CAE (EAC-BIN), SATA Backhaul Links, Central African Broadband Network (Réseau large bande de l'Afrique centrale), (CAB), INTELCOM (CEDEAO), North African Loop et RASCOM.

Le Sommet sur «Connecter l'Afrique», tenu à Kigali en 2007 a défini des objectifs pour le développement des TIC en Afrique, qui sont énumérés ci-dessous:

### **Encadré 9.1**

#### **Objectifs du Sommet «Connecter l'Afrique» (Kigali 2007)**

**Objectif 1:** Interconnecter toutes les capitales et grandes villes africaines à l'infrastructure TIC large bande et renforcer la connectivité avec le reste du monde à l'horizon 2012.

**Objectif 2:** Connecter tous les villages africains aux services TIC à large bande à l'horizon 2015 et mettre en œuvre des initiatives qui encouragent l'accès partagé tels que les télécentres communautaires et les téléphones de village.

**Objectif 3:** Adopter des politiques réglementaires qui favorisent un large accès, à un prix abordable, à une gamme complète de services TIC large bande, notamment des pratiques neutres d'octroi de licences/ d'autorisation de technologies et de services, allouer un spectre à des fournisseurs de services large bande sans fil compétitifs, créer des points d'échange Internet nationaux et instaurer la concurrence pour la fourniture d'une connectivité Internet internationale.

**Objectif 4:** Promouvoir le développement de compétences en quantité et en qualité suffisantes requises pour l'économie du savoir, notamment par la création d'un réseau de centres d'excellence dans chaque sous-région de l'Afrique et de centres de formation et de renforcement des capacités en TIC dans chaque pays, le but étant de créer un large réseau de centres physiques et virtuels reliés entre eux, tout en assurant la coordination entre les milieux universitaires et l'industrie à l'horizon 2015.

**Objectif 5:** Adopter une e-stratégie nationale, notamment un cadre de cybersécurité et mettre en œuvre au moins une administration en ligne modèle ainsi que des services de téléenseignement, de commerce électronique et de télé-santé au moyen de technologies accessibles dans chaque pays en Afrique à l'horizon 2012, afin de faire en sorte que de multiples services de télé-administration et autres soient largement disponibles à l'horizon 2015.

### **9.3.3 Applications des TIC**

La modernisation de l'infrastructure facilitera de nouvelles applications, notamment pour l'administration en ligne, le commerce électronique, la banque électronique, la télésanté et les cyber-écoles. Plusieurs pays ont déjà initié de nombreux programmes dans ce domaine. A titre d'exemple, on peut citer le programme des cyber-écoles que le NEPAD a entrepris de mettre en place à l'échelle régionale.

## Encadré 9.2

### Initiative des cyberécoles du NEPAD

La Commission cyberAfrique, qui a été créée en 2003 en tant qu'équipe spéciale des TIC du NEPAD, est chargée de la mise en œuvre de cette initiative et des projets connexes. Cette initiative vise à initier les élèves des cycles primaire et secondaire aux TIC et à améliorer le système éducatif en Afrique en dotant toutes les écoles des moyens techniques nécessaires pour les relier au réseau des cyber-écoles du NEPAD et à l'Internet.

En collaboration avec de grandes entreprises privées du secteur des TIC, notamment Cisco, Hewlett Packard, Microsoft et Oracle, la Commission cyberAfrique a lancé le projet des cyber-écoles pour relier les quelques 600 000 écoles primaires et secondaires que compte l'Afrique au réseau des cyber-écoles d'ici 2010. Des projets pilotes ont été réalisés dans certaines écoles des 17 pays ci-après : Afrique du Sud, Algérie, Burkina Faso, Cameroun, Egypte, Gabon, Ghana, Kenya, Lesotho, Mali, Maurice, Mozambique, Nigeria, Ouganda, République du Congo, Rwanda et Sénégal.

*Source: Commission cyberAfrique du NEPAD.*

### 9.3.4 Cadre réglementaire des TIC

Soucieuses de renforcer leur capacité pour organiser ce secteur en évolution rapide, les instances de régulation africaines ont créé des associations régionales et continentales, notamment le Réseau des instances africaines de régulation de la communication (RIARC), l'Association des régulateurs de l'information et de la communication pour l'Afrique orientale et australe (ARICEA), l'Association des régulateurs des communications de l'Afrique australe (CRASA) et l'Association des régulateurs des télécommunications de l'Afrique de l'Ouest (ARTAO) pour faciliter l'échange d'expériences. Toutes ces associations bénéficient de l'appui de l'Union africaine des télécommunications (UAT) et l'Union internationale des télécommunications (UIT).

## 9.4 Énergie

### 9.4.1 État du secteur énergétique en Afrique

Le continent africain est bien doté en sources d'énergie suffisantes (hydroélectricité, charbon, gaz, pétrole, uranium, énergies nouvelles et renouvelables) pour répondre à ses besoins. La plus grande partie des réserves de pétrole et de gaz sont concentrées au nord et à l'ouest du continent, tandis que la quasi-totalité des gisements de charbon de l'Afrique se trouve dans la partie australe. Quant à l'intérieur du continent, il recèle d'immenses potentialités hydroélectriques, qui constituent une source inépuisable d'énergie renouvelable. En effet, cette région compte quelques uns des plus grands fleuves du monde, à savoir le Nil, le Congo, le Niger, le Sénégal, la Volta, l'Orange et le Zambèze. Par ailleurs, la vallée de la mer Rouge et la vallée du Rift

recèlent des ressources géothermiques et, ce type d'énergie peut s'avérer particulièrement utile dans les zones éloignées des réseaux nationaux. La coopération et l'intégration régionales pourraient permettre de mettre en valeur ces immenses ressources pour produire une énergie peu coûteuse pour le développement du continent dans son ensemble.

Toutefois, cet important potentiel énergétique demeure, de manière générale, inexploité, en dépit d'un certain nombre d'initiatives et d'investissements entrepris à ce jour. Il s'agit donc d'inverser cette situation en exploitant ces ressources de manière économique pour fournir à la population et aux différents secteurs économiques des services énergétiques à un prix abordable. Il est évident que la disponibilité de l'énergie améliore la qualité de la vie et renforce les activités économiques et le développement industriel. Par contre, la pénurie d'énergie entrave le développement, sachant que l'absence d'électricité influe sur la qualité de l'éclairage, l'efficacité des dispositifs d'économie de main d'œuvre, des communications et de l'entreprise.

#### **9.4.2 Sources d'énergie non-renouvelable (charbon, pétrole et gaz)**

L'Afrique est un producteur et exportateur net et - en constante progression- de pétrole, de gaz naturel et de charbon. Les principaux exportateurs sont le Nigeria, l'Algérie, la Libye, l'Angola, l'Égypte, le Soudan, la Guinée équatoriale, le Gabon, la République du Congo, le Tchad et le Cameroun. L'Algérie, l'Égypte, le Nigeria et la Libye exportent également du gaz.

Paradoxalement, le commerce intra-africain de pétrole et de gaz reste limité. La plupart des pays africains non-producteurs de brut achètent leur pétrole sur les marchés internationaux. Même s'ils importent des quantités de pétrole relativement faibles, ces pays payent une facture élevée, qui représente en moyenne plus de la moitié de leurs recettes d'exportation.

Ces importations représentent un surcroît de difficultés au développement économique de ces pays. La coopération régionale permettrait de réduire le coût des importations de pétrole tout en renforçant le commerce intra-africain des matières premières énergétiques. À cet égard, les ministres africains des hydrocarbures ont appelé à la mise en place de centres régionaux de stockage et de distribution pour réduire les dysfonctionnements des processus d'acquisition et de distribution des produits pétroliers. À l'appui de cette stratégie, ils ont, en outre, proposé la création d'un Fonds africain du pétrole (FAP) pour atténuer les effets de la hausse des prix du pétrole sur les pays africains. Parmi les mesures envisagées, on peut citer la mise en place d'un cadre stratégique pour la coopération dans les marchés régionaux du pétrole, l'utilisation des raffineries et des installations de stockage et de distribution,

la mise en place d'un cadre pour créer l'infrastructure nécessaire pour récupérer les gaz des torchères, les distribuer aux pays africains et les exporter ainsi que l'accélération de la construction de gazoducs et d'oléoducs et la création du FAP.

Plusieurs gazoducs et oléoducs sont en cours de construction pour renforcer les échanges intra- africains. Les principaux projets sont:

- Le West African Gas Pipeline (WAGP) - gazoduc de 678 km, destiné à alimenter le Bénin, le Togo et le Ghana en gaz naturel à partir du Nigeria;
- Le Trans-Saharan Gas Pipeline (TSGP) – gazoduc transsaharien de 4 128 km, destiné à exporter du gaz naturel sec du Nigeria vers l'Europe via le Niger et l'Algérie;
- le Tanzanie-Zambie (TAZAMA)- cet oléoduc de 1 710 km, qui est entré en service en 1980, alimente la raffinerie de pétrole Indeni, à Ndola, à partir du port de Dar es Salaam;
- Le Kenya-Ouganda Oil Pipeline – cet oléoduc de 352 km prolonge celui qui relie Mombassa à Eldoret au Kenya;
- Le gazoduc Mozambique-Afrique du Sud fait partie du Corridor de développement de Maputo, qui est entré en service dans les années 90;
- Le gazoduc Tunisie- Libye qui sert à exporter du gaz vers l'Europe.

### **9.4.3 Electricité**

#### ***9.4.3.1 Production et consommation***

Le secteur de l'électricité en Afrique se caractérise par sa faible capacité de production, son faible degré de connectivité, ses tarifs élevés et son manque de fiabilité du à la pénurie d'infrastructures. La capacité totale de production installée des 48 pays d'Afrique sub-saharienne était de 68 gigawatts (GW) en 2005, ce qui correspond à celle de l'Espagne, dont 40GW pour la seule Afrique du Sud (EAI, 2005). Ainsi, seuls quelques pays sont en mesure de réaliser des économies d'échelle dans la production: 33 de ces 48 pays produisent moins de 500 MW et 11 d'entre eux moins de 100 MW. Le taux d'électrification en Afrique subsaharienne atteint à peine 20 %, à l'exception de l'Afrique du Sud, du Ghana, du Zimbabwe et des pays insulaires de Maurice et des Seychelles où il est supérieur à 40%. En outre, l'électrification touche surtout les zones urbaines. A titre de comparaison, le taux d'électrification dans les autres régions en développement est de 50% en Asie du Sud et dépasse 80% en Amérique latine. Depuis 1990, l'Asie orientale, l'Amérique latine et le Moyen-Orient ont réussi à augmenter de 20% leur taux d'électrification. En revanche, en dépit des nouvelles connexions, en Afrique sub-saharienne, ce taux est en recul du fait de l'accroissement démographique et de l'augmentation du nombre de nouveaux

ménages. Au rythme actuel, moins de 40% des pays africains seront en mesure d'assurer l'électrification de l'ensemble de leurs territoires à l'horizon 2050. (Barnejee, et al., 2008).

Le taux d'électrification demeure faible en Afrique comme le montre la consommation annuelle moyenne par habitant, qui était de 618 kilowattheure en 2005, avec un maximum de 5.000 kWh en Afrique du Sud et un minimum de 10kwh au Tchad. L'Afrique subsaharienne est la seule région au monde où la consommation par habitant est en baisse (Banque mondiale, 2005).

**Tableau 9.14**  
**Taux d'électrification en Afrique en 2005**

Région	Taux d'électrification (%)	Consommation annuelle d'électricité par habitant (KWH)
Nord	27 - 99	952
Sud	7 - 70	1 767
Ouest	4 - 40	155
Centre	3 - 35	151
Est	5 - 25	65

Source: UPDEA (2006).

En 2005, le continent a produit 75% de son électricité à partir de l'énergie **thermique fossile** et 15% à partir de **centrales hydrauliques**. **L'énergie nucléaire** et les **sources d'énergie nouvelles et renouvelables** en sont encore au stade embryonnaire. Toutefois, l'Afrique du Sud est le principal producteur d'électricité, à partir de l'énergie nucléaire. L'augmentation croissante de la demande, le réchauffement planétaire et la sécurité renforcée des nouvelles technologies nucléaires ont amené d'autres pays africains, notamment l'Égypte, l'Algérie et le Nigeria, à réaliser des études pour utiliser ce type d'énergie.

On estime le potentiel **géothermique** de l'Afrique à 14 000 MW. Le Kenya est le principal pays qui exploite cette source d'énergie avec 127 MW de capacité installée, ce qui représente environ 17% de sa production d'électricité. L'Éthiopie, quant à elle, dispose d'une capacité installée de 7 MW. En ce qui concerne le potentiel éolien, deux pays –l'Égypte et le Maroc –produisent de l'électricité à partir de parcs éoliens importants avec respectivement 375 MW et 240 MW de capacité installée, tandis qu'en Tunisie et en Afrique du Sud, des parcs éoliens sont en construction pour une capacité de production de 120 MW pour chaque pays.

**L'énergie solaire** en Afrique est surtout utilisée pour le pompage et le chauffage de l'eau, ainsi que pour le séchage. La production d'électricité à partir de l'énergie solaire utilisant des cellules photo- voltaïques se limite à des applications à petite



échelle en raison du coût élevé des équipements nécessaires. Toutefois, l’Égypte et le Maroc s’attèlent actuellement à la construction de deux centrales héliothermiques avec des capacités de production respectives de 150 MW et de 30 MW.

#### ***9.4.3.2 Coût et fiabilité de l’approvisionnement***

En 2005, le prix de l’électricité produite par des systèmes à dominante thermique était de 0,20 de dollar/kWh É.-U. en moyenne, ce qui est bien plus cher que l’électricité produite par des centrales hydrauliques. Dans les pays ayant de faibles capacités de production (moins de 200 MW de capacité installée) le prix du kWh est supérieur de 0,15 de dollar EU aux prix de revient dans les pays dotés de capacités plus importantes (plus de 500 MW). Le prix de revient dans les pays enclavés est encore plus élevé en raison de l’importation des combustibles fossiles. Les coûts et les prix de l’électricité ont fortement augmenté depuis, par suite de la hausse des prix mondiaux du pétrole et de la baisse de l’offre (AICD / Banque mondiale, 2008).

Les enquêtes sur les entreprises de la Banque mondiale montrent que les délestages sont fréquents dans la plupart des pays africains (25 jours par an au Sénégal, 63 jours en Tanzanie et 144 jours au Burundi). C’est pourquoi, beaucoup de firmes investissent dans des groupes électrogènes de secours, qui représentent une part importante de la capacité totale installée, atteignant jusqu’à 50% en Guinée équatoriale, en Mauritanie et en République démocratique du Congo, et un peu moins de 17% en Afrique de l’Ouest. En Afrique australe, ce taux est beaucoup plus faible, mais il devrait probablement augmenter étant donné que la région est sujette à des pénuries récurrentes (Foster et Steinbuks, 2008).

De nombreux pays africains utilisent des groupes électrogènes d’appoint pour alimenter le réseau national. Contrairement aux projets classiques de production d’électricité, on peut mettre cette capacité en service en quelques semaines seulement pour pallier rapidement aux pénuries. Cependant, le coût de l’électricité produite par ce type de générateur est relativement élevé et, couplé à la cherté des prix du pétrole, il pourrait représenter une charge financière énorme pour les pays importateurs.

#### ***9.4.3.3 Cadre institutionnel***

La situation actuelle de l’offre et de la demande en électricité est une excellente occasion de renforcer le commerce intra-africain, compte tenu de l’inégalité du potentiel énergétique, du faible taux de couverture, des prix élevés, de la faiblesse des capacités et du manque de fiabilité. Le potentiel en ressources naturelles varie d’un pays à l’autre. Certains pays disposent d’abondantes ressources hydroélectriques (charbon, pétrole ou gaz naturel), alors que d’autres en sont privés, et dépendent du pétrole et

du gaz importés pour produire de l'électricité. Compte tenu des coûts généralement élevés des combustibles fossiles pour la production thermique, l'Union africaine a opté pour le développement des projets hydroélectriques pour renforcer les échanges régionaux d'électricité, ce qui permettrait de faire baisser les coûts de production, de réduire les émissions de carbone provenant des centrales électriques, et de mettre les pays à l'abri des prix élevés des combustibles fossiles.

Par ailleurs, le renforcement des échanges régionaux d'électricité permettra également de susciter les investissements dans ce domaine. Afin d'encourager la participation du secteur privé, on a divisé le secteur en trois sous-secteurs : production, transport et distribution. Cette démarche devrait également offrir de meilleures perspectives aux initiatives régionales, notamment les lignes de transport régional, la participation du secteur privé, le renforcement de la compétitivité et la réduction des coûts.

Les pays africains ont donc mis en place des mécanismes pour mettre à profit ces possibilités en favorisant la coopération dans ce secteur aux niveaux régional, inter-régional et continental. À cet égard, l'Union africaine a institué la Conférence des ministres de l'énergie en 2006 en tant qu'organe principal de coordination des politiques, à l'échelle du continent, pour la mise en valeur des ressources énergétiques, notamment hydroélectriques, comme option principale pour la production d'énergie renouvelable pour assurer le développement durable, l'intégration régionale, la sécurité énergétique et éliminer la pauvreté. Ainsi, on a constitué des pools énergétiques dans les cinq sous-régions du continent pour gérer la mise en place de systèmes de production d'électricité intégrés. A cet effet, les ministres ont adopté une déclaration dans laquelle ils se sont engagés à appuyer le développement intégré du potentiel hydroélectrique du continent dans le cadre du NEPAD et annoncé la création d'une Commission de coordination pour le développement des grands projets hydroélectriques intégrés. Le secrétariat de cette Commission est assuré par la Commission africaine de l'énergie (AFREC).

On entend par pool énergétique un groupe d'organisations qui exploitent en commun leurs systèmes de production d'électricité. Cette formule présente les avantages ci-après: économies d'échelle, renforcement de la fiabilité du système et sécurité de l'approvisionnement, combinaison des différents systèmes de production et rentabilisation des ressources, réduction des activités de planification et d'exploitation, rationalisation des investissements, augmentation des volumes d'électricité échangés, une répartition de la charge en fonction des saisons et des différenciations des coûts. Les pools énergétiques sont en fait de véritables marchés centralisés de l'électricité. Cette stratégie est conforme aux objectifs du NEPAD en matière d'intégration régionale.

**Le pool énergétique d'Afrique australe** (Southern Africa Power Pool-SAPP) – L'électricité produite est d'origine thermique (charbon 74%, gaz 2%), hydroélectrique (20%) et nucléaire (4%). Cette combinaison contribue à atténuer les effets de la sécheresse. La capacité installée de ce pool était de 55 032 MW, en avril 2008, soit un déficit d'environ 8 000 MW. Le pool a réalisé des progrès notables en concluant des accords sur le transport de l'électricité et a également mis en place un marché de l'énergie à court terme, qui permet des échanges quotidiens par le biais de l'Internet. Par ailleurs, L'Association régionale des régulateurs de l'électricité prévoit notamment d'harmoniser les systèmes réglementaires de la région et a déjà conclu des accords sur les principes de base en la matière.

**Le pool énergétique de l'Afrique de l'Ouest** (West African Power Pool -WAPP) – L'offre actuelle ne couvre que 54% de la demande estimée dans la région. Le Nigeria est de loin le plus grand fournisseur et consommateur d'électricité, avec plus de 80% de l'offre et 50% de la demande. Ce pays alimente actuellement le Bénin, le Niger et le Togo. Le pool a donc lancé trois grands projets de production d'électricité, qui devraient augmenter de 1000 MW la capacité de production dans la région (Maria Gleta (400MW), Aboaddze (400MW), et OMVS (140 MW). Des réseaux d'interconnexion seront mis en place pour transporter ce surplus de production.

**Le pool énergétique de l'Afrique centrale** (PEAC) - La région dispose d'un immense potentiel hydroélectrique (150GW), dont environ 70% en RDC, notamment à Inga (44GW). La capacité installée actuelle est de 5 gigawatts, dont un peu plus de la moitié en RDC. Le futur barrage « Grand Inga », aura une capacité totale de 40 GW. Le site d'Inga alimente la région en électricité et des projets sont en cours pour des réseaux d'interconnexions avec les pools d'Afrique de l'Ouest et de l'est, ultérieurement, avec le Comité maghrébin de l'électricité (COMELEC) à travers le Soudan et l'Égypte, et peut-être avec l'Europe. Le Grand Inga sera le plus grand projet hydroélectrique intégrateur du continent.

**Le pool énergétique de l'Afrique de l'Est** (East African Power Pool-EAPP) – La région dispose d'un potentiel hydroélectrique en RDC, en Éthiopie et en Ouganda, de pétrole et de gaz en Égypte, au Soudan et en Tanzanie ainsi que de ressources géothermiques dans les régions de la vallée du Rift au Kenya, en Éthiopie et à Djibouti. L'Initiative du bassin du Nil (NBI) est une organisation intergouvernementale créée en 1999 pour coordonner le partage des ressources du Bassin entre les États riverains et favoriser un développement socioéconomique durable par une utilisation équitable des ressources communes au profit des pays concernés.

**Le Comité maghrébin de l'électricité** (COMELEC) – Cet organisme est le pool énergétique des pays membres de l'Union du Maghreb arabe (UMA) (Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie) plus l'Égypte. La capacité totale installée des États membres du COMELEC est de 21 773 MW avec 90% pour la production thermi-

que, 9% pour l'hydroélectricité et 1% pour les énergies renouvelables. Les pays de l'Afrique du Nord ne sont pas confrontés à une crise énergétique, ce qui permet au COMELEC d'exporter une partie de l'électricité disponible vers l'Europe.

Compte tenu de ce qui précède, les ministres africains chargés de l'énergie ont, lors de leur première conférence tenue du 20 au 24 mars 2006 à Addis-Abeba (Ethiopie), adopté une déclaration dans laquelle ils se sont engagés à appuyer le développement intégré du potentiel hydroélectrique du continent. A cet effet, les ministres ont annoncé la création d'une Commission de coordination, dans le cadre du NEPAD, pour le développement des grands projets hydroélectriques intégrants. Le secrétariat de cette Commission est assuré par la Commission africaine de l'énergie (AFREC).

## 9.5 Réglementation des services d'utilité publique en Afrique

### 9.5.1 Rôle de la réglementation

Le renforcement des infrastructures dans les secteurs du transport, de l'énergie, de la communication, de l'eau et de l'assainissement vise essentiellement à fournir à la population les services dont elle a besoin dans le cadre du développement économique et social. La réglementation est donc indispensable pour faire en sorte que les prestataires de services répondent à leurs obligations en recevant, en contrepartie, une rémunération suffisante pour assurer la continuité des services. L'efficacité dans ce domaine est d'autant plus importante que le nombre de prestataires de services ne cesse de croître, entraînant une concurrence de plus en plus forte.

La régulation joue un rôle crucial pour offrir aux citoyens des prestations de qualité. Deux méthodes sont employées à cet effet : protéger les intérêts des consommateurs tout en favorisant l'efficacité par la prise en compte des préoccupations liées à une éventuelle utilisation abusive d'une situation de monopole ou à toute autre forme de dysfonctionnement du marché et en intervenant au niveau des opportunités, des risques et des mesures incitatives pour déterminer le volume et la structure de l'investissement, le niveau des prix à la consommation, et la réactivité des prestataires aux besoins des consommateurs. Il n'est pas facile de concilier les intérêts des consommateurs et ceux des opérateurs, notamment dans des secteurs complexes qui nécessitent de gros investissements à long terme, et où la tarification et d'autres aspects des services relèvent souvent de décisions politiques.

Au fil du temps et du renforcement de la participation du secteur privé et de la concurrence dans les prestations de services, plusieurs pays ont testé diverses métho-

des de régulation. Cette expérience a mis en évidence les nombreuses lacunes des méthodes de régulation par une autorité étatique et / ou un contrôle politique discrétionnaire. Ainsi, le mode de régulation qui semble faire l'unanimité devrait présenter les caractéristiques ci-après: privilégier, chaque fois que possible, la concurrence plutôt que la réglementation, prévoir des lois, des licences ou d'autres instruments juridiques pour rassurer les investisseurs, créer des mesures incitatives pour renforcer l'efficacité et; mettre en place un organe spécialisé indépendant à la fois des prestataires de services et des autorités politiques, pour gérer de manière transparente les dispositions réglementaire.

Afin de résoudre les problèmes auxquels ils sont confrontés, les organismes africains doivent notamment empêcher les ingérences politiques injustifiées, éviter la récupération de la réglementation par les prestataires, les investisseurs ou les groupes de consommateurs, pallier la faiblesse des capacités des organismes de régulation, au manque d'expérience, au manque de prévisibilité des décisions réglementaires et à leur impact sur l'environnement des entreprises afin d'encourager les investissements privés.

Si la réglementation s'applique d'abord sur le plan national, il n'en reste pas moins que l'harmonisation aux niveaux régional et continental est également nécessaire. C'est pourquoi, les cinq régions d'Afrique ont mis en place différentes associations sectorielles de réglementation des services d'infrastructure. Le Forum africain pour la réglementation des services publics (AFUR) créé sous les auspices du NEPAD, sert de cadre continental de discussion à ces associations.

### **9.5.2 Dispositifs réglementaires régionaux**

Les CER ont pris diverses mesures pour harmoniser les politiques et la réglementation relatives aux infrastructures afin de faciliter l'intégration régionale des marchés africains. Elles ont adopté des traités en la matière, qui prévoient le développement des infrastructures régionales ainsi que l'harmonisation des politiques et des cadres réglementaires. À cet égard, elles ont mis en place des autorités de régulation des différents secteurs, notamment ceux de l'énergie et de la communication.

**Tableau 9.15**  
**Autorités régionales de régulation**

CER	TELECOMMUNICATIONS/TIC	ÉNERGIE
COMESA/IGAD/CAE	Association des régulateurs de l'information et de la communication pour l'Afrique orientale et australe (ARICEA)	Pool énergétique d'Afrique de l'Est (EAPP)  Association régionale des régulateurs d'énergie pour l'Afrique Orientale et australe (RAERESA)
SADC	Association des régulateurs des communications de l'Afrique australe (CRASA)	Association régionale des régulateurs de l'électricité (RERA)  Pool énergétique de l'Afrique australe (SAPP)
CEDEAO/UEMOA	Association des régulateurs des télécommunications de l'Afrique de l'Ouest (WATRA)	Pool énergétique de l'Afrique de l'Ouest (WAPP)
CEEAC/CEMAC		Pool énergétique de l'Afrique central (CAPP)
UMA		COMELEC – Comité maghrébin d'électricité
CONTINENTAL	Réseau des Instances africaines de régulation de la communication (ACRAN)  Union africaine des télécommunications (ATU)	Union des producteurs, transporteurs et distributeurs d'énergie électrique d'Afrique (UPDEA)

Source: AFUR.

L'AFUR est une organisation bénévole qui regroupe plus de 30 organismes chargé d'établir une réglementation efficace pour tous les secteurs, notamment les télécommunications, l'énergie, l'eau et l'assainissement, ainsi que le transport et d'autres secteurs infrastructuraux. Elle a également pour mission d'harmoniser les politiques et la législation en matière de réglementation et d'encourager les principes de régulation autonome et de bonne gouvernance des services collectifs. L'AFUR a été créée par le Document cadre du NEPAD pour piloter la réforme en appui au développement des infrastructures en Afrique.

Par ailleurs, l'évaluation par les pairs pourrait être envisagée dans la mesure où elle peut contribuer efficacement à renforcer les institutions et assurer une réglementation effective.

## 9.6 Financement des infrastructures en Afrique

### 9.6.1 Besoins de financement

La demande d'infrastructures et de services de transport et d'énergie est énorme mais à lui seul, le secteur public ne peut pas y répondre entièrement et ce, pour différentes raisons, notamment les contraintes budgétaires qui réduisent les dépenses publiques d'investissement et comme on l'a vu récemment, les problèmes d'endettement qui incitent les gouvernements africains à diminuer leurs dépenses publiques, ainsi que l'aide publique au développement (APD), qui a été sensiblement réduite alors qu'elle représentait la plus grosse part du financement des investissements publics. Dans son rapport de 2005, la Commission économique pour l'Afrique<sup>5</sup> estime que pour réussir l'intégration régionale et internationale, l'Afrique aura besoin d'au moins 20 milliards de dollars É.-U. par an d'ici 2015 pour ses investissements dans le développement de l'infrastructure. Cette estimation est fondée sur des calculs de la Banque mondiale, selon lesquels l'Afrique sub-saharienne devra investir plus de 5% de son PIB en infrastructures pour atteindre les OMD, et 4% supplémentaires en dépenses de fonctionnement et d'entretien pour assurer la viabilité des investissements (étude diagnostique AICD, 2008). Toutefois, une étude ultérieure réalisée également en 2008, indique qu'il faudrait le double de ce montant, soit environ 40 milliards de dollars É.-U. par an, avec des dépenses de fonctionnement et d'entretien d'un même montant, pour un total annuel de 80-90 milliards de dollars EU. Les infrastructures pour l'énergie et les transports absorberaient la plus grande partie des investissements estimés avec, respectivement, 23 et 11 milliards de dollars É.-U. en dépenses d'équipement et 19 milliards et 11 milliards de dollars É.-U. en dépenses de fonctionnement et d'entretien.

**Tableau 9.16**

**Besoins annuels en financement de l'infrastructure en Afrique sub-saharienne, 2005-2015 (en milliards de dollars É.-U.)**

SECTEUR	ÉQUIPEMENT	FONCTIONNEMENT	TOTAL
Transports	10,7	9,6	20,3
TIC	0,8	1,1	1,9
Énergie	23,2	19,4	42,6
Irrigation	4,1	0,8	4,9
Approvisionnement en eau et assainissement	2,7	7,3	10
Total	41,5	38,2	79,7

Source: Rapport annuel 2007 ICA; AICD Synopsis, 2009.

5 «Notre intérêt commun» - Rapport de la Commission économique pour l'Afrique: (2005, chapitre 7, para. 67)

Ces montants sont relativement faibles par rapport aux investissements similaires dans certains pays émergents. Ainsi, le Brésil a lancé, en 2007, un plan quadriennal d'une valeur de 300 milliards de dollars É.-U. pour moderniser les routes, les centrales électriques et les ports. L'Inde prévoit, quant à elle, de dépenser environ 500 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années (ICA, 2008).

### **9.6.2 Sources de financement**

Le financement des infrastructures en Afrique provient de cinq sources principales : le budget public, l'aide publique au développement (APD) bilatérale de certains partenaires de l'OCDE, les prêts (concessionnels et non concessionnels), les dons des institutions financières internationales et régionales (Banque mondiale, BAD, etc.) les prêts officiels des organismes financiers hors OCDE, notamment les EXIM banques de Chine et d'Inde, ainsi que le secteur privé. L'importance relative des différentes sources de financement varie en fonction des secteurs. A titre d'exemple, les fonds privés sont destinés essentiellement au secteur des TIC, tandis que les fonds publics et l'APD financent le transport et l'eau. Les dépenses publiques et les crédits hors OCDE ainsi qu'une part relativement faible de l'APD ou de sources privées sont consacrés au secteur de l'électricité.

Suite au lancement du Plan d'action pour l'Afrique, adopté en 2002 par le Sommet du G8 de Kananaskis (Canada) pour appuyer le NEPAD, la Commission économique pour l'Afrique a, dans un rapport présenté au G8 à l'occasion du Sommet de Gleneagles en 2005, recommandé en particulier d'augmenter les investissements dans les infrastructures de base pour améliorer la productivité, renforcer les échanges commerciaux, et favoriser la croissance et la réduction de la pauvreté (Commission économique pour l'Afrique, 2005). À cet égard, le G8 a créé le Consortium pour les infrastructures en Afrique (ICA) pour établir un partenariat stratégique entre les partenaires de développement et les parties intéressées afin de faciliter le développement de l'infrastructure en Afrique.



### Encadré 9.3

#### Consortium pour les infrastructures en Afrique – ICA

L'ICA a été créé en 2005 lors du Sommet du G8 de Gleneagles.

Membres: G8, Groupe de la Banque mondiale, Groupe de la Banque africaine de développement, Commission européenne, Banque européenne d'investissement, Banque de développement d'Afrique australe.

**Secrétariat:** Banque africaine de développement.

Mission: Contribuer à l'amélioration des conditions de vie et de bien-être économique de millions de personnes à travers le continent africain en soutenant la promotion des investissements publics et privés dans le développement des infrastructures.

**Objectifs:**

- Augmenter les crédits publics et publics-privés destinés aux infrastructures durables en Afrique.
- Renforcer la coopération entre les membres de l'ICA et les autres sources importantes de financement (Chine, Inde et Fonds arabes).
- Identifier les blocages politiques et techniques et contribuer à les éliminer.
- Améliorer les connaissances par des activités de suivi et des rapports sur les principales tendances et évolutions.

Les membres du Consortium pour les infrastructures en Afrique ont régulièrement augmenté leurs engagements en faveur de l'Afrique, pour les porter à 12 milliards de dollars en 2007, et à peu près autant en 2008. La plus grande part de ces crédits est destinée à l'Afrique subsaharienne où les besoins en infrastructures sont les plus importants. Ces engagements sont certes encourageants mais leur concrétisation est lente en partie à cause de la faiblesse des capacités des pays pour mener des études de projets jusqu'au niveau nécessaire au financement. Pour remédier à cette situation, le NEPAD a mis en place en 2005 le Fonds du mécanisme de financement de la préparation des projets d'infrastructure (Fonds spécial IPPF-NEPAD).

### Tableau 9.17

#### Engagements de l'ICA en faveur des projets d'infrastructure en 2007 Répartition régionale (en millions de dollars É.-U.)

Région	Afrique du Nord	Afrique subsaharienne (moins l'Afrique du Sud)	Afrique du Sud	Total
Bilatéraux	684	2 661	218	3 742
Multilatéraux	1 554	6 790	502	8 846
Total	2 238	9 451	720	12 588

Source: Rapport annuel ICA, 2007.

D'autres engagements importants ont été pris au titre de l'APD pour l'élaboration de projets, notamment le Partenariat Afrique-UE sur l'accès à l'énergie, la sécurité énergétique et le changement climatique (2007) et le Fonds d'affectation spéciale du partenariat UE-Afrique pour les infrastructures (2007), pour appuyer le développement régional dans quatre domaines prioritaires à savoir les transports, l'énergie, l'eau et les technologies de l'information et des télécommunications.

L'Afrique a généralement été tributaire de l'APD pour ses besoins en infrastructures. Mais une part croissante du financement des infrastructures provient actuellement d'autres sources, et pourrait être considéré comme un apport complémentaire des membres du Consortium. Les bailleurs de fonds hors OCDE, notamment la Chine, l'Inde et le Fonds arabe figurent en tête de liste. Le Fonds arabe est présent en Afrique depuis des décennies, mais la Chine et l'Inde ont commencé à intervenir davantage au début des années 2000.

**Tableau 9.18**  
*Engagements des membres du Groupe de coordination en 2007*

Sources	Total (en millions de dollars É.-U.)
Fonds koweïtien pour le développement économique arabe	873,9
Fonds saoudien pour le développement	114,6
Fonds d'Abu Dhabi pour le développement	50
Banque arabe pour le développement économique en Afrique	1 34,5
Fonds de l'OPEP pour le développement international	279,5
Fonds arabe pour le développement économique et social	483,3
Banque islamique de développement	739,1
Total	2 675

*Source: Rapport annuel ICA, 2007.*

## Encadré 9.4

### Fonds du Mécanisme de financement de la préparation des projets d'infrastructure du NEPAD (Fonds spécial IPPF- NEPAD)

**Objectif:** Il s'agit d'une facilité non liée, qui vise à aider les pays africains, les communautés économiques régionales (CER) et les institutions apparentées à préparer des projets et programmes d'infrastructures à vocation régionale/continentale de bonne qualité et viables. La BAD administre et contribue à ce Fonds qui reçoit également des ressources financières de l'Allemagne, du Canada, du Danemark, de la Norvège et du Royaume-Uni.

**Demandes approuvées:** En 2008, le Fonds a procédé à l'examen minutieux de 15 nouvelles demandes de financement dont il en a approuvé 12 pour un engagement d'un montant total de 8,8 millions de dollars É.-U. L'engagement moyen par projet s'est élevé à environ 700 000 de dollars É.-U. Le Fonds dispose actuellement d'un portefeuille de 29 projets concrets d'une valeur d'environ 17,9 millions de dollars É.-U. pour les travaux préparatoires. Ces projets devraient donner lieu à des investissements d'un montant de plus de 5 milliards de dollars É.-U.

**Réalisations:** À ce jour, trois projets sont en cours d'exécution, à savoir l'interconnexion des réseaux électriques du Bénin, du Togo et du Ghana, le Système de câbles sous-marins de l'Afrique de l'Est et l'oléoduc entre le Kenya et l'Ouganda. Six autres projets sont sur le point d'entrer dans leur phase d'exécution. Il s'agit du projet d'interconnexion des réseaux électriques des pays membres de l'Organisation pour la mise en valeur du fleuve Gambie (OMVG), du pont de Gambie, de l'interconnexion des réseaux électriques de l'Éthiopie et du Kenya, du projet d'extension de la centrale hydroélectrique de Kariba (rive Nord), du projet d'hydroélectricité d'Ithezi (Zambie) et du projet de route reliant le Burundi et le Rwanda.

La plupart des pays d'Afrique subsaharienne consacrent entre 5 et 10 pour cent du PIB par an à l'infrastructure. Les pays à faible revenu dépensent, quant à eux, 80% de ce montant pour les seuls secteurs des transports et de l'énergie. Les dépenses considérables pour les secteurs de l'énergie s'expliquent par la crise de l'électricité que connaît le continent. Le NEPAD a toutefois permis de réaliser des progrès importants pour combler le déficit de financement. En 2002, le financement externe des infrastructures africaines ne dépassait guère 4 milliards de dollars É.-U. par an mais en 2007, les pays africains ont consacré plus de 40 milliards de dollars à ce secteur. En dépit de ces progrès, les dépenses totales couvrent à peine la moitié des besoins estimés, comme le montre le tableau 9.19 (AICD, 2009).

**Tableau 9.19****Dépenses en infrastructures en Afrique subsaharienne (2007)**

Secteur	Fonctionnement & gestion	Secteur public	Dépenses d'équipement			Total	Total des dépenses
			APD	Hors-OECD	Préparation des projets		
TIC	4,6	1,7	0,1	0,5	3,1	5,4	10
Electricité	7	2,7	0,8	2,2	1,1	6,8	13,8
Transports	8,8	5,5	1,7	1,1	0,6	8,9	17,7
Eau & Assainissement	3,1	1,4	1,1	0,4	0	2,8	5,9
Total	23,5	11,2	3,7	4,2	4,8	23,9	47,4

**Source:** Rapport final AICD, 2009.

Les investissements du secteur privé dans les infrastructures en Afrique sont consacrés plutôt au secteur des technologies de l'information et des communications (TIC) et, dans une certaine mesure, à celui de l'énergie. Dans le secteur des transports, on constate une augmentation progressive du nombre de projets de routes à péage, mais seulement en Afrique du Sud. Les concessions dans les secteurs ferroviaire, portuaire et aéroportuaire sont également en augmentation. Selon les estimations de la Banque mondiale, les investissements du secteur privé dans les infrastructures en Afrique ont atteint 21,9 milliards de dollars É.-U. en 2006 et en 2007 (ICA / BAD, 2008). Par ailleurs, on a de plus en plus tendance à privilégier les partenariats publics-privés comme mécanismes institutionnels essentiels pour la conception, la construction, l'exploitation et le financement des infrastructures. Plusieurs gouvernements ont entrepris de mettre en place des unités spécialisées pour encourager la multiplication de ce type de partenariat dans le développement des infrastructures. Cependant, par rapport à la Chine et à l'Inde, l'Afrique a pris un certain retard dans ce domaine en raison de la faiblesse de ses capacités à élaborer et à exécuter des projets.

Une étude récente montre que dans les pays en développement, le retour sur investissement dans le secteur des infrastructures est supérieur au rendement des investissements productifs. Cela signifie que ces pays ont sous-investi dans les infrastructures par rapport aux pays développés. Le sous-développement relatif de l'infrastructure de la plupart des pays du continent ouvre de grandes perspectives aux investissements privés.

En 2007, le Nigéria a créé l'Africa Finance Corporation (AFC) (société financière africaine), qui est appelée à jouer un rôle important, en tant que banque d'investissement privée et institution de financement du développement, dans le renforcement de l'investissement privé dans les projets d'infrastructures dans les secteurs de l'électricité, des transports et des télécommunications. De même, le Sommet de l'Union africaine de juillet 2007 a entériné la création du Fonds panafricain de développe-

ment des infrastructures (PAIDF) en tant qu'initiative africaine visant à mobiliser des ressources auprès d'actionnaires potentiels, notamment des fonds de pension et des sociétés de gestion de portefeuille publics et privés. Au mois de septembre 2008, ce Fonds avait mobilisé 625 millions de dollars É.-U. sur un objectif initial de 1 milliard de dollars É.-U.

**Tableau 9.20**

**Montant des investissements dans les projets d'infrastructure avec participation privée, 2000 – 2006**

Année	Energie	TIC	Transports	Eau & Assainissement	Total
2000	450	4 111	623	31	5 215
2001	2 080	3 841	858	3	6 782
2002	514	3 606	78		4 197
2003	1 657	4 722	280	9	8 888
2004	56	8 354	650		9 060
2005	1 759	8 750	2 563	510	1 3581
2006	2 936	14 366	4 691		21 893

**Source:** Rapport annuel ICA, 2007/ Base de données de la Banque mondiale sur la participation du secteur privé aux projets d'infrastructure.

Plusieurs fonds de développement régionaux sont en voie de création pour financer, notamment, des projets d'infrastructures afin d'augmenter les investissements et les crédits extérieurs. À cet effet, la SADC a mis en place un Fonds d'étude et de préparation de projet, géré par la Banque de développement de l'Afrique australe (DBSA) et le COMESA envisage de créer un Fonds (COMESA Infrastructure fund) pour financer les projets d'infrastructures liées au commerce. Ces fonds régionaux compléteront le financement des fonds continentaux existants, ainsi que celui des banques de développement régionales et des institutions financières internationales telles que la BAD et la Banque mondiale.

Par ailleurs, la Banque africaine de développement a lancé l'Initiative pour l'atténuation des risques en Afrique (IRMA), pour fournir des services d'évaluation et de courtage aux investisseurs dans l'infrastructure. Cette initiative complète les mécanismes de réduction des risques en place tels que l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) du Groupe de la Banque mondiale.

## 9.7 Conclusions et recommandations

L'importance de l'infrastructure comme condition nécessaire au commerce et au développement économique et social d'une société donnée, n'est plus à démontrer. De fait, l'infrastructure relie physiquement plusieurs pays et constitue un élément essentiel de la structure des coûts du commerce, de la compétitivité internationale des pays et donc, de leurs perspectives de développement.

L'Afrique est un vaste continent comprenant 53 pays aux économies diverses. Si de nombreux pays sont petits du point de vue de leur économie, de leur superficie et de leur population, et pas moins de 15 pays sont enclavés, ce qui pose de graves problèmes sur le plan de la géographie économique du continent. On voit donc bien que l'intégration régionale constitue la meilleure stratégie pour élargir les marchés et les rendre plus compétitifs et, partant, accélérer le développement général de l'Afrique. L'intégration physique de l'infrastructure est une condition nécessaire mais pas suffisante pour renforcer l'intégration régionale et les échanges commerciaux entre les pays africains.

Le secteur des infrastructures représente une part importante de la croissance des économies africaines, mais l'infrastructure de base accuse un grand retard par rapport à celles d'autres régions en développement. Pour remédier à cette situation au cours de la prochaine décennie, il faudrait, d'après différentes estimations, un investissement annuel de 80 à 90 milliards de dollars É.-U., répartis plus ou moins équitablement entre les nouvelles réalisations et les travaux de remise en état, d'une part et l'entretien, de l'autre. L'Afrique consacre actuellement environ 40 milliards de dollars par an aux infrastructures, ce qui représente environ la moitié du montant nécessaire. Les gains de productivité permettraient de faire une économie de 20 milliards de dollars É.-U. mais le déficit annuel se maintiendra autour de 20 milliards de dollars É.-U.

Les dirigeants africains reconnaissent que l'état actuel de l'infrastructure demeure un obstacle majeur au développement du commerce non seulement à l'intérieur du continent, mais aussi au niveau mondial. La connectivité interrégionale (entre pays) est très faible en dépit des progrès techniques dans ce domaine. Afin d'accélérer le développement de l'infrastructure, les chefs d'État de l'Union africaine ont confirmé son caractère hautement prioritaire en initiant le Programme de développement des infrastructures en Afrique (PIDA), qui vient compléter les programmes précédents du NEPAD, à savoir le Plan d'action à court terme du NEPAD et la Décennie des Nations unies pour les transports et les communications en Afrique (I et II).

La présente section chapitre évalue l'état de l'infrastructure des transports, des communications et de l'énergie et le cadre réglementaire, ainsi que leurs effets sur le commerce

intra-africain. Elle aborde également les questions du financement du développement des infrastructures ainsi que les grandes orientations et les réponses appropriées. On trouvera ci-après les points essentiels de la voie à suivre pour chaque secteur.

## **9.7.1 Réseau routier**

### ***9.7.1.1 Impact sur les échanges intra-africains***

Le transport routier étant le mode de transport dominant en Afrique, son développement est primordial. D'après l'étude réalisée par Buys, Deichmann et Wheeler (2006) sur les avantages commerciaux potentiels de l'investissement dans la mise à niveau et l'entretien d'un réseau autoroutier transafricain, les échanges intra-africains pourraient passer de 10 à 30 milliards de dollars É.-U. par an environ, après la mise en service de la route transafricaine, avec un investissement initial et un coût d'entretien annuel relativement modérés. Ainsi, la remise en état de la route reliant Bangui (République centrafricaine) à Kisangani (République démocratique du Congo), permettrait d'augmenter le volume des échanges d'environ 8%, à condition, bien évidemment, qu'il soit mis fin à l'insécurité et à l'instabilité dans cette région.

### ***9.7.1.2 La voie à suivre***

En dépit de l'augmentation constante du trafic, de nombreux réseaux routiers africains sont en mauvais état. Leur remise en état et la construction de nouvelles routes sont indispensables pour s'assurer que le système de transport des passagers et du fret soit à la fois viable, sûr et efficace. Pour ce faire, il faudra imaginer des modes de financement et de gestion nouveaux et novateurs, associant le secteur public pour les crédits, et le secteur privé pour les investissements et la gestion, en prévoyant notamment la création d'un fonds d'entretien des routes.

La Déclaration et le Plan d'action de Durban (UA, 2007) proposent une feuille de route claire pour la mise en place d'un système de transport efficace, économique et sûr. Le Sommet de l'UA de 2009 a approuvé ces documents et défini les mesures à prendre pour définir le cadre juridique nécessaire pour vérifier la conformité avec le programme d'action régional. A cet égard, les parties contractantes sont notamment tenues de: faire du projet de route transafricaine un plan coordonné pour la construction de routes nationales, mettre le réseau intérieur en conformité avec les normes de classification et de conception de la route transafricaine, et placer les panneaux de signalisation de la route transafricaine sur tous les itinéraires. Il faut adopter et ratifier un accord intergouvernemental sur la route transafricaine et mettre en place un cadre institutionnel approprié pour l'étape suivante du projet.

L'expérience de l'Asie, qui a connu des problèmes similaires à ceux de l'Afrique dans ce domaine, mais sur une période plus longue, pourrait s'avérer très utile (CESAP, 2008). En tant qu'institution chef de file dans le développement du continent, la Commission de l'Union africaine peut servir de cadre pour négocier les révisions des itinéraires (réalignements) et faire le point sur les politiques et les questions relatives au développement des infrastructures de la route transafricaine.

## **9.7.2 Réseau ferroviaire**

### ***9.7.2.1 Impact sur les échanges intra africains***

La part du fret ferroviaire dans les échanges intra africains est insignifiante du fait que les différents systèmes ferroviaires ne sont pratiquement pas reliés les uns aux autres et qu'ils ne font que relier l'intérieur du pays aux ports maritimes pour les besoins du commerce extérieur. Le transport ferroviaire est devenu relativement plus avantageux que le transport routier avec l'évolution de la situation économique et de la technologie, notamment la hausse des prix de l'énergie, la conteneurisation et l'intensification des flux du transport en vrac. C'est pourquoi on a entrepris de réviser les politiques des deux dernières décennies qui étaient axées exclusivement sur le développement du transport routier.

### ***9.7.2.2 La voie à suivre***

L'évolution de ce secteur aura pour effet d'infléchir la demande pour le transport routier et, de manière générale, de réduire le coût du transport de surface. Pour ce faire, les dirigeants africains chargés de la mise en œuvre du NEPAD doivent prendre des décisions politiques courageuses. Le Sommet de l'UA de 2009, qui a eu pour thème le développement des infrastructures en Afrique, a réaffirmé la nécessité de construire plusieurs interconnexions stratégiques pour intégrer les réseaux ferroviaires en Afrique (CUA, 2009). D'autres mesures sont nécessaires, parmi lesquelles : la réfection, l'interconnexion, la mise à niveau et l'extension des voies ferrées pour le transport de marchandises en vrac, l'élaboration de programmes pour le remplacement systématique des vieilles locomotives, des wagons et des systèmes de communication, le lancement de services axés sur le marché et la satisfaction des besoins de la clientèle, la participation accrue du secteur privé, la mise en place de règles concurrentielles dans le transport intermodal pour une prise en charge efficace de la manutention portuaire et, dans la mesure du possible, la construction d'interconnexions ferroviaires..



## 9.7.3 Transport maritime

### 9.7.3.1 *Impact sur les échanges intra- africains*

Bien que les ports soient essentiellement utilisés pour les importations et exportations de l'Afrique, la navigation côtière dans le continent reste insignifiante. En conséquence, les ports maritimes ont un impact indirect sur les échanges intra- africains.

### 9.7.3.2 *Voie à suivre*

L'Afrique n'en est encore qu'à ces débuts dans le renforcement des capacités et des infrastructures pour une conteneurisation efficace. De vastes possibilités s'offrent pour accroître les volumes d'échange et donc de susciter, dans un proche avenir, une demande plus importante de port à conteneurs dans la région. La productivité des ports est généralement faible. Les dépôts intérieurs pour conteneurs (Inland Container Depots -IDC), terminaux à conteneurs provenant d'un ou de plusieurs ports maritimes, créés récemment dans les pays à littoral et sans littoral, ont eu un impact important sur la conteneurisation. Il faut donc encourager la construction de ce type de dépôts et améliorer l'interface multimodale entre les ports maritimes et les systèmes de transport intérieur pour réduire le trafic de véhicule et le temps de séjour des conteneurs sur les navires.

La première conférence des ministres de l'UA chargés des transports maritimes, tenue à Abuja en 2007 avec pour thème: «le rôle des transports maritimes dans le développement de l'Afrique», a adopté la Déclaration d'Abuja pour une véritable relance du transport maritime en Afrique, comme composante clé de la politique africaine de développement socioéconomique (CUA, 2007). Il s'agit dans une prochaine étape de veiller à la mise en œuvre et au suivi du Plan d'action relatif aux transports maritimes en Afrique.

## 9.7.4 Voies d'eau intérieures

### 9.7.4.1 *Impact sur le commerce intra africain*

Le volume actuel des échanges commerciaux à travers les voies d'eau intérieures est bien en deçà des potentialités et n'a que très peu d'impact sur le commerce intra-africain.

#### ***9.7.4.2 La voie à suivre***

Ce mode de transport est le seul qui n'a pas bénéficié directement des directives de la politique de transport de l'UA à l'échelle régionale. Cela est peut être du au fait qu'aucune organisation internationale, à l'exception de l'OMI, ne s'occupe directement des problèmes liés à ce mode de transport. La question devrait être soulevée lors des prochaines réunions des ministres en charge du développement des transports des pays membres de l'UA.

Durant la décennie écoulée, plusieurs initiatives ont été lancées par diverses organisations et institutions, en particulier les organisations des différents bassins fluviaux et lacustres, pour améliorer les conditions du transport sur les voies intérieures. Tous les pays riverains des grands lacs et fleuves ont mis en place des commissions intergouvernementales pour gérer les ressources en eau, notamment leur utilisation pour le transport. Ces commissions sont plus ou moins efficaces en fonction des contraintes en matière de capacités. Ces initiatives sont peut être l'expression d'une nouvelle prise de conscience des possibilités que pourraient offrir les voies d'eau intérieures pour faciliter l'accès aux zones rurales.

### **9.7.5 Transport aérien**

#### ***9.7.5.1 Impact sur le commerce intra africain***

Le fret aérien joue un rôle de plus en plus important dans la compétitivité des marchandises sur les marchés mondiaux, notamment les produits périssables de grande valeur comme les produits de l'horticulture. Il est, par ailleurs très utile pour les pays dont la population est éparpillée et les pays enclavés, ainsi que pour l'avenir du potentiel touristique considérable de la région. Dans une région qui connaît une urbanisation rapide et dont les réseaux routiers sont sous-développés, l'aviation civile est également importante pour assurer des liaisons constantes entre les différentes villes.

Dans le domaine du commerce, le transport aérien n'est surpassé que par le transport routier. On estime qu'il représente environ 5 % du volume total des échanges, mais il s'agit essentiellement des échanges internationaux (importations et exportations). Même si l'on ne dispose pas de statistiques sur le fret aérien africain, il est possible de déduire d'après les vols qu'il est assuré essentiellement par les compagnies régionales.

En ce qui concerne le transport des passagers, il est évident que les vols des compagnies Kenya Airways et Ethiopian Airlines à l'intérieur du continent servent à relier

l'Afrique et les pays du Moyen-Orient et d'Extrême-Orient. Ce constat découle du nombre de passagers qui ne font que transiter par les plateformes de Nairobi et d'Addis-Abeba pour rejoindre les régions du centre, de l'Ouest et du Sud du continent. Par contre, il semble que la compagnie South African Airways assure, dans une grande mesure, des liaisons à l'intérieur de l'Afrique.

Les compagnies aériennes régionales de l'Ouest et du centre du continent contribuent aux échanges dans ces deux régions mais il s'agit, en quelque sorte, d'un commerce non structuré en ce sens qu'il est le fait de petits entrepreneurs qui voyagent avec leurs marchandises dans le même avion. D'ailleurs, une partie de la marchandise n'est pas comptabilisée dans les échanges officiels.

Les tarifs aériens sont généralement élevés en Afrique en raison d'une part, des distances relativement courtes (AICD, 2008) et de l'absence de transporteurs à faible coût.

#### ***9.7.5.2 La voie à suivre***

Outre l'application de la décision de Yamoussoukro, d'autres domaines du transport aérien ont besoin d'être améliorés, parmi lesquels: l'application effective de toutes les directives et normes internationales de sécurité; la mise à niveau des aéroports internationaux, notamment les pistes d'atterrissage, les équipements aéronautiques et les infrastructures de services; le remplacement des vieux avions; l'utilisation accrue des TIC pour faciliter les opérations de transport aérien et réduire le coûts; et l'élaboration de règles de la concurrence et la protection des passagers. Le renforcement des capacités est indispensable pour renforcer la sécurité en améliorant les connaissances des pilotes et l'administration de la sécurité.

### **9.7.6 Technologies de l'information et de la communication (TIC)**

#### ***9.7.6.1 Impact sur le commerce intra-africain***

Les progrès enregistrés au cours de la décennie écoulée dans le domaine des TIC ont apporté des améliorations qui ont renforcé la participation de l'Afrique à l'économie mondiale. Ces technologies touchent tous les secteurs de la vie économique et sociale, ce qui a donné naissance à la notion de société de l'information dans laquelle l'accès à l'information et aux connaissances est une condition préalable au développement (WISS,2005). Elles ouvrent de larges perspectives au continent pour maîtriser la technologie, renforcer l'efficacité, réduire les coûts de production et de commercialisation, renforcer les avantages comparatifs dans d'autres secteurs, élargir

la demande internationale pour ses biens et services, créer des sources d'emploi primaires et secondaires, produire des connaissances, stimuler la recherche – développement.

Les TIC jouent également un rôle essentiel dans la promotion des échanges à travers de nombreuses applications commerciales, notamment le commerce en ligne ; la gestion des finances, du budget et des comptes ; une gestion efficace des services de transport et de logistique ; la facilitation des opérations douanières ; l'amélioration des normes et de l'homologation ; et, de manière générale, le renforcement de l'intégration régionale. Ainsi, les services bancaires en ligne facilitent le transfert rapide des paiements et la gestion des liquidités et des mesures commencent à être appliquées au niveau local pour transférer des fonds au moyen de réseaux de téléphones portables.

#### ***9.7.6.2 La voie à suivre***

La généralisation des TIC constitue un véritable défi pour l'Afrique. Les technologies sans fil et du portable semblent prometteuses, notamment pour franchir la dernière étape vers l'accès universel. Conformément à la stratégie du NEPAD, il s'agira, dans le court terme, de compléter les réseaux régionaux et nationaux pour mettre en place une infrastructure à large bande, et d'améliorer les cadres politiques et réglementaires pour attirer les investissements privés. A moyen terme, il faudrait stimuler la demande pour les réseaux et les services en favorisant les applications des TIC (commerce électronique, services bancaires électroniques, administration en ligne, télé enseignement, télésanté, etc.). Les objectifs fixés par le sommet Connect Africa (Kigali, 2007) fournissent les orientations nécessaires pour les activités de suivi.

### **9.7.7 Énergie**

#### ***9.7.7.1 Impact sur le commerce intra-africain***

L'énergie joue un triple rôle dans le commerce intra africain. Elle alimente le système de production des biens et services, notamment les usines, les systèmes d'éclairage et de chauffage et, de manière générale, facilite le bon fonctionnement de la société. Elle sert aussi de carburant pour les systèmes de transport et de communication, ce qui facilite les échanges de biens et de services. Enfin, les ressources énergétiques, en tant que produit, constituent un élément essentiel du commerce entre les pays africains. Ainsi, le secteur de l'énergie est de plus en plus considéré comme un facteur important de la coopération et de l'intégration régionales en Afrique, qu'il s'agisse des produits (charbon, pétrole, gaz) ou de l'énergie électrique.

### 9.7.7.2 *La voie à suivre*

Le développement intégré des ressources pour la production et le partage de l'énergie électrique au moyen des réseaux d'interconnexion régionaux, permettrait de renforcer le développement des ressources énergétiques du continent. À court et moyen terme, il s'agira, dans un premier temps, d'établir des connexions entre les différents systèmes à l'échelle régionale. À long terme, il faudra parachever les réseaux d'interconnexion régionaux pour renforcer les liaisons vers l'Europe et le Moyen Orient.

L'efficacité dans l'approvisionnement en énergie et son utilisation ne représente qu'entre 50% et 75% de ce qui pourrait être considéré comme la meilleure pratique dans les pays développés. Les politiques dans le domaine de l'énergie doivent donc mettre davantage l'accent sur l'efficacité dans l'utilisation, le recours à l'énergie renouvelable, chaque fois que possible, et l'introduction de technologies propres lorsque leur prix de revient ne se traduit pas par une augmentation excessive des tarifs. La coopération avec les pays développés et les institutions internationales dans le domaine de l'efficacité énergétique permettra aux pays africains de renforcer leurs capacités et leurs compétences pour produire de l'énergie à moindre coût. À cet égard, l'AFREC devrait recenser et diffuser les bonnes pratiques en matière d'efficacité énergétique et de garantie des approvisionnements. Par ailleurs, la Déclaration des ministres comprend une décision visant à créer un Fonds africain de développement de l'électricité pour financer l'électrification rurale. Il faudrait donc mettre en place un cadre institutionnel approprié pour conclure des traités régionaux sur le commerce de l'électricité, l'harmonisation et l'application de la réglementation régionale, la facilitation des investissements privés et le renforcement des capacités pour la gestion et l'entretien des systèmes de production et le commerce de l'électricité.

Dans de nombreux pays, l'électrification rurale au moyen de réseaux et des seuls services publics d'électricité n'est ni le meilleur moyen, et encore moins le plus rapide, d'approvisionner en électricité le plus grand nombre possible de ménages. De toute évidence, les sources d'énergie nouvelles et renouvelables doivent jouer un rôle de plus en plus important en ce XXI<sup>e</sup> siècle pour exploiter les potentialités de l'Afrique dans ce domaine, étant donné que la production d'une énergie propre, économique et sûre est un élément essentiel du développement durable. La coopération régionale pour la production d'une énergie économique, l'électrification transfrontière et la fabrication des équipements nécessaires, permettra de réduire les coûts et de fournir aux communautés rurales une énergie moderne à un prix abordable.

Dans le secteur du gaz, le gazoduc ouest-africain (WAGP) qui alimente le Bénin, le Togo et le Ghana à partir du Nigeria, devrait être prolongé pour atteindre d'autres pays de la région. De même, le gazoduc transsaharien (TSGP) qui relie le Nigeria et l'Algérie, devrait permettre de rattacher les réseaux Nord-Sud et permettre ainsi au

Nigeria d'exporter son gaz naturel vers les marchés européens à travers l'Algérie et d'alimenter au passage les pays traversés.

Compte tenu du coût élevé de leur approvisionnement en pétrole, les pays africains devraient coopérer pour grouper les achats et les opérations de raffinage afin de réduire les dépenses d'importation.

### **9.7.8 Finance**

Depuis la création du Consortium pour les infrastructures en Afrique, en 2005, les investissements dans la construction et la gestion des infrastructures ont sensiblement augmenté, notamment dans le secteur privé qui a investi près de 20 milliards de dollars É.-U. ce qui représente 50% des engagements de 2007. Toutefois, ces investissements sont concentrés en Afrique du Nord et en Afrique du Sud. Les partenariats entre les secteurs public et privé sont également en progrès. Cependant, la crise économique et financière mondiale, qui a commencé en 2007, a eu de graves conséquences sur le financement du secteur des infrastructures en Afrique. A l'échelle mondiale, les investissements dans les nouveaux projets ont baissé de près de 40% en 2008 par rapport à 2007 (ICA,2008). En raison des effets de la crise sur l'Afrique, les flux des investissements privés dans le développement de l'infrastructure connaîtront un ralentissement.

L'Afrique consacre d'ores et déjà 40 à 45 milliards de dollars É.-U. par an pour ses besoins en infrastructures. D'après certaines estimations, il serait possible de récupérer entre 15 et 20 milliards de dollars en évitant les pertes et en améliorant l'efficacité (AICD,2009), mais le déficit de financement dépasserait malgré tout 30 milliards de dollars par an.

La riposte de l'Afrique à la crise variera selon les pays et les secteurs. L'une des options possible consisterait à accélérer le commerce intrarégional et les investissements par la même occasion. On pourrait également réduire le coût des transactions en améliorant le climat des investissements et en renforçant les marchés financiers locaux et régionaux. Les fonds de pension, par exemple, pourraient fournir des capitaux à long terme supplémentaires pour les investissements intérieurs. Enfin, la région pourrait également exploiter le riche potentiel des fonds souverains et des obligations et fonds du secteur des infrastructures.

Afin de développer les infrastructures pour faciliter les échanges commerciaux intra-africains et mondiaux et réaliser un développement durable, les pays africains ont convenu d'une stratégie visant à (Commission de l'Union africaine, 2009) :

- Approfondir les marchés régionaux de capitaux pour une meilleure mobilisation de l'épargne locale et le financement de l'intégration régionale.
- Améliorer l'accès aux crédits à long terme en adoptant des instruments spéciaux pour l'investissement, notamment les obligations du secteur de l'infrastructure, pour mobiliser les investissements dans ce domaine.
- Renforcer les partenariats entre les secteurs public et privé en faisant participer le secteur privé, non seulement au financement et à l'exécution des projets, mais aussi en tant que partie prenante dans l'élaboration des politiques et l'application de la réglementation.
- Continuer à oeuvrer pour améliorer le climat des investissements dans les pays africains pour renforcer la participation du secteur privé en initiant des réformes juridiques, réglementaires et institutionnelles.
- Organiser des actions de promotion agressives pour faire connaître l'Afrique en tant que destination pour les investissements, sachant que l'instauration d'un climat propice ne suffit pas nécessairement à stimuler les flux d'investissements.

### 9.7.9 Questions institutionnelles

Le manque de fonds peut être considéré comme une contrainte majeure qui entrave le développement des services d'infrastructure en Afrique. Ce constat est justifié par les énormes besoins en la matière. Cela dit, le financement n'est pas la seule contrainte. Il existe d'autres obstacles tout aussi importants, aussi bien au niveau macroéconomique (politique) qu'au plan microéconomique (technique). Les contraintes au plan des politiques ont trait notamment, mais pas seulement, au fait que les accords régionaux ne sont pas appliqués, ou alors trop lentement, par les pays ; ainsi qu'à la faiblesse du cadre réglementaire et institutionnel et de la gouvernance. Parmi les obstacles d'ordre technique, on peut citer la faiblesse des capacités pour la planification, le choix des projets, la préparation, les appels d'offres et l'exécution, la corruption dans les marchés et l'exécution des projets, comme le montrent les importants écarts des coûts entre les pays ayant une topographie similaire ; le manque de compétences techniques. Les mesures recommandées dans certains de ces domaines sont indiquées ci-dessous.

***Respect des accords intergouvernementaux*** – Étant donné que le développement de l'infrastructure régionale nécessite une coopération et une coordination entre les États membres concernés, il faut mettre en place un mécanisme pour assurer le respect des accords. Ainsi, les différentes déclarations de l'UA ne peuvent prendre effet que si et lorsqu'elles sont traduites sous forme d'accords intergouvernementaux contraignants que tous les États parties doivent signer, ratifier et appliquer. Par ailleurs, afin d'assurer leur application il faudrait instituer un système pour le suivi

et l'établissement de rapports, assorti d'échéances fixées d'un commun accord et de mesures correctives. On pourrait également créer des fonds spéciaux pour aider les pays ayant des besoins particuliers (notamment les États fragiles ou sortant d'un conflit) à appliquer les programmes convenus. La réalisation des tronçons manquants de l'autoroute transafricaine constitue un bon exemple de ces besoins et un test pour évaluer la volonté politique.

***Plans directeurs pour le développement de l'infrastructure régionale*** – Il faut établir des plans directeurs aux niveaux continental (NEPAD/UA), régional (CER) et national pour faciliter une véritable intégration régionale, la circulation des biens et des personnes et les échanges commerciaux intra-africains. À cet égard, le PIDA devrait servir de cadre global pour l'élaboration des plans directeurs régionaux et nationaux.

***Coordination et coopération interrégionale*** – Étant donné que les CER constituent les structures de base de l'intégration régionale, la coopération bilatérale et multilatérale entre elles dans le cadre du développement des infrastructures, offre un cadre idéal pour réaliser l'intégration régionale. La coopération entre le COMESA, la CAE et la SADC dans le cadre de l'Accord tripartite de 2008 constitue un excellent instrument à cet égard. De même, les liaisons entre les différents réseaux d'interconnexion électroniques ne pourront que faciliter l'intégration régionale. Les pays doivent tenir compte des avantages potentiels du développement intégré des ressources régionales lors de la planification de leurs infrastructures nationales et élaborer des projets communs. Les investissements dans le cadre des partenariats entre les secteurs public et privé et l'aide des partenaires au développement internationaux devraient amener les pays concernés à s'engager à fournir des fonds de contrepartie.

***Prioritisation des projets*** – Compte tenu des énormes besoins de l'Afrique en matière d'infrastructure, il faut établir un ordre de priorité pour les différents projets. Les décisions du sommet de l'Union africaine de février 2009 ont engagé les pays à réaliser 15 projets d'infrastructure prioritaires dans les domaines de l'énergie et du transport. On pourrait, par exemple, conclure un accord régional pour réaliser un projet essentiel dans un délai déterminé (cinq ans, par exemple) après quoi une évaluation est faite pour sélectionner un autre projet essentiel pour la période suivante. Il faut fixer des délais appropriés pour les plans d'action retenus afin d'assurer des progrès constants dans l'exécution. À cet égard, on pourrait organiser un forum périodique des investisseurs sur des programmes de développement de l'infrastructure régionale, à l'image du Sommet du corridor Nord-Sud qui s'est tenu en 2009 à Lusaka (Zambie).

***Préparation, élaboration et packaging des projets*** – L'un des principaux obstacles qui entravent le développement des infrastructures est le manque de projets correctement préparés susceptibles d'être présentés pour un financement dans le cadre d'un



partenariat entre les secteurs public et privé ou par le secteur privé. Il a donc fallu améliorer la préparation, l'élaboration et les études de faisabilité pour obtenir des projets bancables susceptibles de bénéficier d'un financement. Les progrès enregistrés peu après l'établissement du Fonds spécial IPPF-NEPAD pour les projets dans le cadre du Plan d'action à court terme du NEPAD attestent de l'efficacité de ces dispositifs pour la préparation des projets.

***Renforcement des institutions*** – Afin d'accélérer le développement des infrastructures, il faut mettre au point un programme global de renforcement des institutions et des capacités au niveau des États membres, des CER et des organismes d'exécution afin d'améliorer le cadre nécessaire à l'investissement. En dépit des efforts considérables déployés jusqu'à présent, la réforme des institutions en Afrique n'a pas été parachevée (AICD, 2009). La participation du secteur privé a permis d'améliorer la qualité et l'efficacité des services dans certains domaines (pas tous) de l'infrastructure. Étant donné que le secteur public demeure prédominant, il faut se pencher sur la question de la réforme de la gouvernance dans les entreprises publiques en veillant à renforcer les mesures incitatives et l'obligation de rendre compte. La mise en place des organismes de régulation a également été problématique en Afrique et les résultats ne sont toujours pas connus.

## Annexes

### Annexe 9.1

#### Principaux ports à conteneurs africains – 2004

Port	Pays desservis	Nombre de postes de mouillage	Performance (Conteneurs/h)	2004 EVP (000)	Croissance (%)
Alexandrie	Égypte	-	-	1 418	32
Casablanca	Maroc	-	-	492	10
Port Soudan	Soudan	-	-	206	31
Djibouti	Djibouti, Éthiopie	15	28	159	(35)
Mombassa	Kenya, Ouganda, Rwanda, Burundi, RDC	15	20	404	22
Dar es-Salaam	Tanzanie, Rwanda, Burundi, Ouganda, RDC, Zambie	7	15	260	27
Durban	Afrique du Sud, Zimbabwe, Botswana, Zambie, RDC	-	85	1 717	14
Port Elizabeth	Afrique du Sud	-	-	323	18
East London	Afrique du Sud	-	-	60	7
Le Cap	Afrique du Sud	-	-	570	7
Luanda	Angola, RDC, Zambie	-	-	235	12
Lagos	Nigéria	-	-	444	(7)
Lomé	Togo, Burkina Faso, Niger, Mali	8	13	185	11
Tema	Ghana, Burkina Faso, Niger, Mali	12	17	340	(3)
Abidjan	Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Niger, Mali	34	17	670	16
Dakar	Sénégal, Mali	34	20	331	18

Source: AICD Ports Database, 2008.

## Annexe 9.2

### Systèmes de manutention de conteneurs dans les principaux ports de la région

Port	Manutentions moyennes par heure*	Système de manutention	Durée d'entreposage (Jours)
Douala	20	Portiques à conteneurs	19
Dar es-Salaam	20+	Portiques à conteneurs	15
Abidjan	20+	Portiques à conteneurs	-
Djibouti	17	Portiques à conteneurs	10
Durban	15	Portiques à conteneurs	5
Tema	14	Portiques à conteneurs	-
Elizabeth	13,3	Portiques à conteneurs	-
Le Cap	12	Portiques à conteneurs	-
Apapa	12	Portiques à conteneurs	-
Mombasa	10	Portiques à conteneurs	12
Maputo	10	Portiques à conteneurs	10
Dakar	10	Appareux de bord	9
Beira	9	Portiques à conteneurs	10
Port Soudan	8	Portiques à conteneurs	-
Walvis Bay	8	Appareux de bord	-
East London	8	Appareux de bord	-
Luanda	8	Appareux de bord/grues mobiles	-
Matadi	7	Appareux de bord	6
Pointe Noire	7	Appareux de bord	-

Source: Etude NEPAD-MLTSF, 2004.

### Annexe 9.3

#### Membres de l'AFUR par pays

Pays	Agence de régulation	Année Est.	Secteur
Algérie	CREG – Commission de régulation de l'électricité et du Gaz	2002	Électricité et gaz
Bénin (Observateur)	OPT – Office des postes et des télécommunications		Télécommunications
Cameroun	ARSEL - Agence de régulation du Secteur de l'électricité	1998	Électricité
Cameroun (Observateur)	ART - Agence de régulation des télécommunications		Télécommunications
Côte d'Ivoire	ANARE – Autorité nationale pour la régulation du secteur de l'électricité	1998	Électricité
Éthiopie (Observateur)	EEA - Éthiopien Electricity Agency		Electricité
Gabon (Observateur)	ART – Agence de régulation des télécommunications		
Gambie	PURA – The Gambia Public Utilities Regulatory Authority		Général
Ghana	PURC - Public Utilities Regulatory Commission	1997	Général
Ghana	NCA – National Communications Authority		Télécommunications
Ghana	ECG – Energy Commission of Ghana		Énergie
Kenya	ERC/ERB – Energy Regulatory Commission/ Electricity Regulatory Board		Énergie/ Électricité
Kenya	WRSB – Water Services Regulatory Board		Eau
Lesotho	LEA – Lesotho Electricity Authority	2002	Électricité
Madagascar (Observateur)	OMERT - Office malgache d'études et de régulation		Général
Mali	CREE – Commission de régulation de l'électricité et de l'eau		Électricité
Malawi	MERA – Malawi Energy regulatory Authority		Énergie
Mauritanie	ARE - Autorité de régulation		Général
Mozambique	CRA - Water Regulatory Council		Eau
Namibie	ECB – Electricity Control Board		Électricité
Niger	ARM – Autorité de régulation multisectorielle	1999	Général: Eau, Énergie, télécommunications et transport
Nigéria	NERC - Nigerian Electricity Regulatory Commission		Électricité
Sénégal	CRSE - Commission de régulation du secteur de l'électricité		Électricité
Afrique du Sud	NERSA - National Energy Regulator of South Africa		Énergie

Pays	Agence de régulation	Année Est.	Secteur
Afrique du Sud	DWAF - Department of Water Affairs and Forestry		Eau
Afrique du Sud	ICASA - Independent Communications Authority of South Africa		Télécommunications
Afrique du Sud (Observateur)	CC – Competition Commission		Général
Soudan (Observateur)	ERA – Electricity Regulatory Authority		Électricité
Tanzanie	EWURA – Energy and Water Utilities Regulatory Authority		Énergie et Eau
Togo	ARSE – Autorité de réglementation du secteur de l'électricité		Électricité
Togo	Ministère de l'équipement, des transports et des postes et télécommunications		Transport
Togo	Autorité de réglementation des secteurs des postes et des télécommunications		Télécommunications
Ouganda	ERA – Electricity Regulatory Authority		Électricité
Zambie	ERB - Energy Regulation Board	1995, Amendé en 2003	Énergie
Zambie	CAZ - Communications Authority of Zambia		Télécommunications
Zambie	NWASCO - National Water and Sanitation Council		Eau
Zimbabwe	ZERC – Zimbabwe Electricity Regulation Commission		Électricité

Source: AFUR.

## Annexe 9.4

### Infrastructures aéroportuaires dans 24 pays AICD

Pays	Villes d'au moins 50 000 habitants		
	Pistes courtes de moins de 1500m	Pistes moyennes de 1500m à 3000m	Pistes longues de plus de 3000m
Bénin	0	1	0
Burkina Faso	0	0	1
Cameroun	2	1	0
Cap-Vert	0	1	1
Tchad	0	2	3
RDC	4	9	2
Côte d'Ivoire	0	0	1
Éthiopie	1	3	1
Ghana	0	2	1
Kenya	6	4	3
Lesotho	3	0	1
Madagascar	4	4	1
Malawi	2	1	0
Mozambique	4	9	1
Namibie	1	7	2
Niger	0	0	1
Nigéria	10	6	7
Rwanda	0	0	1
Sénégal	0	5	2
Afrique du Sud	31	37	2
Soudan	2	5	3
Tanzanie	4	2	3
Ouganda	0	1	1
Zambie	2	3	1

Source: AICD

## Bibliographie

Ackah, C. and Morrissey O. 2005 - Trade Policy and Performance in Sub-Saharan Africa since the 1980s , Document de recherche CREDIT No 05/13, Université de Nottingham.

Banerjee and al. 2008, AICD.

Banque africaine de développement – Rapport sur le développement en Afrique 2007: les ressources naturelles au service d'un développement durable en Afrique.

Banque africaine de développement – Stratégie de la BAD pour les opérations dans le secteur des TIC, 2008.

Banque africaine de développement (BAD) et Commission économique pour l'Afrique (CEA) – Développement des infrastructures et intégration régionale: la problématique, les opportunités et les défis, Séminaire de haut niveau, assemblées annuelles, Ouagadougou (Burkina Faso) 2006.

Banque africaine de développement, Banque mondiale, Forum économique mondial – *Rapport 2007 sur la compétitivité de l'Afrique*.

Banque africaine de développement, Banque mondiale, Forum économique mondial – *Rapport 2009 sur la compétitivité de l'Afrique, 2009*.

Banque mondiale – Améliorer la connectivité: investir dans les infrastructures du transport en Afrique subsaharienne; AICD, 2008.

Banque mondiale – Au-delà des goulots d'étranglement: les ports en Afrique subsaharienne; document de référence 8, AICD Ocean Shipping Consultants, Ltd, juin 2008.

Banque mondiale - Document de recherche No. 3643 (2005)

Banque mondiale – Indicateurs du développement dans le monde, 2006.

Banque mondiale – Monter en puissance: chiffrer les besoins d'investissements nécessaires en infrastructures en Afrique australe et orientale, AICD, 2008.

Banque mondiale 2008 – « Power : Improving performance and financing” AICD Working Paper 8.

Bofinger, Heinrich C. 2008. “Air transport: Challenges to growth,” World Bank AICD Document de travail.

Buys, Deichmann et Wheeler (2006)

Buys, Deichmann et Wheeler (2006) – 5:170.

Calderon, C. and L. Serven. 2003. *Macro-Economic Dimensions of Infrastructure in Latin America*, World Bank.

CEEAC – Le développement des infrastructures et l'intégration régionale en Afrique centrale ; Libreville, 30 septembre 2008.

COMESA. 2009. "Proposal for the creation of a COMESA infrastructure fund."

Commission économique pour l'Afrique, Programme d'action d'Almaty: *Répondre aux besoins particuliers des pays en développement sans littoral et créer un nouveau cadre mondial pour la coopération en matière de transport en transit entre les pays en développement sans littoral et de transit.*

Commission pour l'Afrique – « Notre intérêt commun ». Rapport de la Commission économique pour l'Afrique (2005, Chapitre 7, para. 67).

CUA – 2009. "Declaration on the development of transport and energy infrastructure in Africa. 2009. (Doc. Assembly/AU/9 (XII)). Sommet de l'Union africaine, Addis-Ababa, Éthiopie (1-3 février 2009).

CUA – Déclaration d'Abuja relative au transport maritime sur le rôle du transport maritime dans la réalisation du développement de l'Afrique. Conférence des ministres en charge du transport maritime, Abuja (Nigéria) 2007.

CUA – État des lieux du développement du transport en Afrique: Première Conférence des ministres africains des transports, 21-25 avril 2008, Alger (Algérie).

CUA – Étude juridique et institutionnelle sur la création d'une structure de coordination continentale pour le développement de grands projets hydroélectriques intégrateurs en Afrique, mai 2008.

CUA – Le développement ferroviaire en Afrique: Enjeux et perspectives, objectifs et missions de l'Union africaine des chemins de fer (ARU); Conférence des ministres africains en charge du transport ferroviaire, 10 – 14 Avril 2006, Brazzaville (Congo).

Décision A/DEC.18/01/06 du 12 janvier 2006, Niamey (Niger).

Energy Information Administration, 2005, AICD 2008.



ESCAP, 2008 – “Fifty Years of the Asian Highways”: Note du secrétariat (E/ESCAP/CTR/5); 11 septembre.

Eustace, A. and M. Fay, 2007 – « Current Debates on Infrastructure Policy », Document de travail de recherche sur les politiques de la Banque mondiale, No. 4410, novembre 2007.

Foster and Steinbuks, 2008

Francois and Manchin (2007) Voir Chapitre X – Trade Facilitation p. 179.

Freund et Weinhold (2004) Voir Chapitre V – Trade Facilitation, p. 179.

Heinrich C. Bofinger, Air Transport : Growth Challenges, Document de référence AICD sur l'étude 16. juin 2008.

Ibid. 2007. MLTSF Gaps Analysis.

Ibid. 2008. “SDI strategy on corridor infrastructure development and transport and trade facilitation, final report” (6 November).

Ibid. 2008. “The implementation of regional infrastructure development: Energy and transport,” Contribution de la SADC à la Session spéciale du Sommet de l'UA, octobre.

Ibid. 2009. “Declaration on development of transport and energy infrastructure in Africa (Doc. Assembly/AU/9 (XII)), AU Summit, Addis Ababa, Ethiopia (1-3 February).

*Ibid. 2010. “Information and communication technologies in Africa: Challenges and prospects for development,” Sommet de l'UA, Addis-Abeba, Éthiopie, février.*

Ibid. December 2007. “SADC Roads Sub-Sector Harmonization Studies.” Project Information Memorandum.

ICA – *Annual Report, 2007.*

Limao, Nuno and Venables, J. 2001 - Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs and Trade; *Economic Review* de la Banque mondiale, Vol. 15, No. 3.

Longo, R. and K. Sekkat (2001) - Obstacles to Expanding Intra-African Trade; Publication technique OCDE.

Ndulu, B. 2007. "Challenges of African Growth", Banque mondiale.

Pool énergétique d'Afrique de l'Ouest – Communication du Secrétaire général à la 9<sup>e</sup> réunion du Comité de surveillance du NEPAD, Addis-Abeba, 5 décembre 2008.

Pool énergétique de l'Afrique centrale (PEAC) - Le PEAC et les perspectives du développement du marché de l'électricité dans la CEEAC; Atelier sur les infrastructures, Kinshasa, septembre 2008.

Rapports de la CEA sur l'infrastructure nationale d'information et de communication.

SADC. 2007. "Guidelines for the establishment of a CMC/transport corridor and guidelines for establishing a development corridor or adding a development component to a transport CMC" (6 novembre).

SADC. 2007. *Roads Sub-sector Harmonization Studies*. Project Information Memorandum. ADB.

SADC. 2008. Report on the SADC Corridors Review Meeting and SADC Ministerial Corridors Investment Programme, Windhoek, Namibie (juin 2-5).

SATA. 2007. *Backhaul Links Project Information Memorandum* (PIM). NEPAD-IPPF, ADB (mars).

SWECO. 2003. International AB, Sweden Nordic Consulting Group. "Review of implementation Status of the Trans-African highways and missing links." Rapport final, Suède. (14 août).

UEMOA - Note sur la situation de l'énergie dans les États membres et stratégie pour l'UEMOA; document de contribution en vue de la préparation du Sommet de l'UA, octobre 2008.

UIT. *Telecommunication /ICT Markets and Trends in Africa*, 2007.

UNCTAD. 2005. *Developing Countries in International Trade: 2005 Trade and Development Index*, Genève.

(Yeboah, 1993). Voir Chapitre X, p. 368 (Alemayehu Geda).

# Le potentiel du commerce intra-africain et les contraintes de l'offre et de la demande

## 10.1 Introduction

Ce chapitre aborde la question du potentiel du commerce intra-africain et des principaux obstacles à sa mise en valeur. Il examine également le rôle de l'intégration régionale à cet égard. Celle-ci est l'un des plus importants moyens de développer le commerce intra-africain, lequel est essentiel pour améliorer le bien-être des populations du continent.

L'Afrique compte un assez grand nombre de communautés économiques régionales (CER) et chaque pays est membre d'au moins l'une d'entre elles. Indépendamment des groupements à caractère politique, cette prolifération de CER révèle notamment que la question de l'intégration régionale est importante pour les pays africains (Alemayehu and Haile, 2008). Ce constat n'est en fait pas surprenant, étant donné que les pays enclavés abritent près de 40% de la population et un tiers des économies du continent et dépendent presque totalement de la conjoncture prévalant au-delà de leurs frontières pour leur commerce et leur développement. En outre, presque tous les pays africains sont petits et, leur viabilité économique est réduite. Le continent compte plusieurs CER dont les missions se chevauchent et, dans leur grande majorité, elles n'ont pas encore réalisé les objectifs les plus importants pour lesquels elles ont été créées, à savoir le renforcement de l'intégration économique et l'amélioration du niveau de vie de leurs populations. À cet égard, le commerce intra-africain constitue l'un des instruments les plus efficaces. Bien que la part de l'Afrique dans le commerce mondial représente moins de 2%, cette petite proportion constitue plus de la moitié du PIB de chaque pays africain, d'où son importance. Le commerce intra-africain pourrait apporter plus de prospérité de la population en stimulant le développement économique régional (voir Longo et Sekkat, 2001).

Les CER pourraient contribuer à la croissance du commerce intra-régional, améliorer le pouvoir de négociation sur le commerce et renforcer la crédibilité des politiques. Leur effet sur le bien-être, s'il est bien géré, ne peut être que positif. L'intégration régionale, alliée à des politiques efficaces (une gestion macroéconomique saine, moins de tensions politiques et de meilleures infrastructures physiques) pourrait améliorer le bien-être. Outre les arguments purement économiques en faveur des

CER africaines, leur participation à la vie politique et à la formulation des politiques pourrait faire de l'intégration une solution efficace pour le commerce intra-africain et les activités de développement connexes (voir Longo et Sekkat, 2001; Alemayehu et Haile, 2008). Toutefois, la Banque mondiale (2000), estime que les CER Sud-Sud sont problématiques. S'appuyant sur une argumentation théorique, Venables (1999) affirme que les schémas d'intégration régionale Sud-Sud risquent fort de déboucher sur des écarts entre les revenus des pays membres. Toutefois, cela ne remet pas en question les gains théoriques en matière de bien-être de ces schémas, comme l'indiquent Kemp et Wan (1987), dans leurs travaux.

Depuis le début du 20<sup>e</sup> siècle, le continent africain entretient des relations commerciales importantes avec le monde extérieur, essentiellement le monde développé (voir Alemayehu 2002); toutefois, le commerce intra-africain officiel demeure faible par rapport aux échanges avec le reste du monde, et représente à peine 10%, en moyenne, du volume annuel des échanges de chaque CER. (voir Oramah et Abou-Lehaf, 1998; Alemayehu et Haile, 2008). Les exportations africaines restent influencées par les liens historiques du continent avec le monde extérieur. Ainsi, plus de 80% des exportations sont encore destinées aux marchés non africains, parmi lesquels ceux de l'Union européenne et des États-Unis d'Amérique absorbent plus de 50% de ce volume. Les données détaillées du commerce africain montrent qu'aucune CER n'a réussi à porter le volume des échanges en son sein au-delà d'une petite part du commerce total africain (voir Tableau 10.1.).

Comme le montre le Chapitre 4, le niveau du commerce intra-africain reste faible, même s'il a enregistré une légère progression depuis peu pour atteindre 4,31% en 2006, contre seulement 2,72% en 2000. En outre, le volume des exportations et importations des CER africaines, vers et à partir du reste du continent, ne dépasse pas 10 %, le reste étant destiné à l'Europe, à l'Amérique du Nord et à l'Asie.

**Tableau 10.1**

*Volume du commerce intra-africain et du commerce africain total durant la période 2000-2006*

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Commerce bilatéral entre pays africains (en Tr.) [1]	16,4	16,3	18,4	21,8	27,6	32,6	46,7
PIB des pays africains commerçant (en Tr.) [2]	603	579	577	691	822	965	1 080
Commerce bilatéral /PIB ([1]/[2])	2,72%	2,82%	3,20%	3,16%	3,35%	3,38%	4,31%

**Source :** Compilé à partir de UN COMTRADE (Accès en janvier 2009).

Compte tenu des faibles résultats enregistrés, à ce jour, par le commerce intra-régional des CER africaines, la question de savoir s'il existe des perspectives réelles pour le commerce intra-africain et quelles sont les principales contraintes qui entravent son développement, est à la fois opportune et importante. Le reste du présent chapitre est consacré à ces questions et sera organisé comme suit : la section deux qui suit, tentera d'apporter une réponse à la question de savoir s'il y a des perspectives pour le commerce intra-africain. Une fois que les possibilités en matière d'échanges commerciaux entre pays africains et que les fournisseurs africains potentiels des marchés auront été identifiés, on examinera les avantages comparatifs relatifs de ces pays pour cerner le problème que pose l'exploitation des potentialités en question. Pour ce faire, on examinera la structure de l'offre et de la demande des exportations africaines, ainsi que l'avantage comparatif des pays africains du point de vue de l'offre d'exportation. La section 4 analysera ensuite en détail les principales contraintes de l'offre pour dégager une orientation en matière de politique afin de renforcer les échanges intra-africains. La section 5 sert de conclusion au chapitre.

## 10.2 Quel potentiel pour le commerce intra-africain? L'approche du modèle de gravité

Pour promouvoir le potentiel du commerce intra-africain, le rôle que doivent jouer les CER est une question controversée. D'aucuns affirment que la prolifération des CER n'a pas permis de développer le commerce intra-régional et que la majorité de ces groupements n'a pas obtenu de résultats notables (Ndulo, 1992; Foroutan et Pritchett, 1993; Alemayehu et Hailu, 2008). Ainsi, les échanges intra-africains dans l'Union du Maghreb arabe (UMA), la Communauté économique et monétaire d'Afrique centrale (CEMAC) et le Marché commun d'Afrique orientale et australe (COMESA), représentent juste 5 à 10% du volume total des échanges commerciaux de chaque CER.

Plusieurs études ont été consacrées à l'évaluation du potentiel et des résultats des CER en Afrique au moyen du fameux modèle de gravité. En dépit de quelques différences légères, de façon générale, les résultats et les conclusions de ces études sont similaires. Elles font toutes le même constat, à savoir que l'expérience de l'intégration régionale en Afrique n'a pas permis d'atteindre deux de ses objectifs essentiels, en l'occurrence le renforcement du commerce intra-régional et la coordination des politiques (voir Alemayehu et Haile, 2008; Longo et Sekkat, 2000; Yeats, 1999; Lyakurwa *et al.* 1993; OCDE, 1993; Foroutan et Pritchett, 1993; Elbadawi 1997; Lyakurwa 1997; Banque mondiale, 1989). En dépit de quelques acquis à l'actif de certaines CER, la faiblesse des flux du commerce intra-régional et l'absence de progrès malgré les nombreux traités conclus, justifient une analyse plus approfondie.

Doit-on attribuer les faibles résultats de l'intégration régionale en Afrique uniquement aux carences de l'exécution? Ou alors, devrait-on l'expliquer par certaines caractéristiques inhérentes aux économies africaines, qui ont amené Foroutan et Pritchett (1993) à conclure que, même en l'absence de restrictions commerciales, l'ampleur des échanges commerciaux entre les pays africains serait «intrinsèquement» modeste? En d'autres termes, cela signifie qu'il n'y a aucun potentiel pour le commerce intra-africain. Si tel était le cas, cela signifie-t-il qu'il faille adopter une nouvelle approche de l'intégration régionale? Plus important encore, quels sont les principaux facteurs qui expliquent ces mauvais résultats?

Ainsi, la littérature africaine spécialisée aboutit à certaines interrogations essentielles. Il s'agit de savoir s'il existe un potentiel réel pour le commerce intra-africain et d'identifier les éventuelles contraintes qui empêchent les pays africains de l'exploiter d'une part, et d'explorer les raisons qui justifieraient l'absence de perspectives pour le commerce intra-africain, d'autre part.

D'après la CNUCED (2005), le commerce intra-régional au sein de l'UMA, par exemple, est particulièrement limité, en dépit de la diversification des exportations de produits manufacturés de certains de ses membres (Maroc et Tunisie, en particulier), par rapport aux autres CER africaines. En 2005, les deux tiers des exportations totales de l'UMA étaient destinées à l'Europe occidentale. La plus grande partie du pétrole exporté (essentiellement d'Algérie et de Libye) l'a été vers ce marché de même que 80% des produits manufacturés exportés par le Maroc et la Tunisie (voir CNUCED, 2005).

Cassim (2001) a également utilisé le modèle de gravité pour examiner les déterminants du commerce intrarégional dans les pays d'Afrique australe. Son modèle montre qu'un programme de libéralisation du commerce intrarégional pourrait améliorer les potentialités dans ce domaine. Cependant, cette option est conditionnée à la fois à la libéralisation des tarifs et à la réduction globale du coût des transactions. D'après l'étude de Cassim, le commerce en Afrique australe baisse de 2 314 à 775 millions de dollars des États-Unis en valeur réelle, selon une estimation faite avec le modèle de gravité. Ceci représente une baisse de plus de 50% du volume des échanges, mais une augmentation significative des exportations des pays de la SADC hors SACU vers l'Afrique du Sud (Cassim, 2001). Ce résultat empirique montre que, selon les normes internationales, le commerce intrarégional dans la SADC n'est pas négligeable et dépasserait même les potentialités existantes. Par rapport à d'autres régions, notamment la SACU, les exportations réelles de l'Afrique du Sud sont supérieures aux potentialités théoriques en la matière. Par contre, le modèle révèle que le volume des échanges commerciaux est limité dans d'autres pays, notamment ceux de la région de la SADC hors SACU, ce qui implique que les pays non membres de la SACU ont davantage de possibilités d'augmenter le volume de leurs exportations vers l'Afrique du Sud et inversement.

Dans une étude précédente, Foroutan et Pritchett (1993) ont comparé le volume du commerce réel aux prévisions d'un modèle de gravité classique. En appliquant le modèle à 19 pays d'Afrique subsaharienne, Foroutan et Pritchett (1993) ont estimé le volume du commerce intra-africain en tenant compte des distances qui les séparent, de l'envergure relative de leurs économies et d'autres indicateurs économiques. D'après les résultats de cette étude, la part réelle des importations et des exportations de l'Afrique subsaharienne atteint en moyenne (médiane) 8,1% (4,5%), alors que le modèle de gravité donne une moyenne (médiane) légèrement inférieure, mais pas supérieure, de 7,5% (4,5%), ce qui signifie que le volume réel du commerce intra-africain est supérieur aux prévisions.

À la lumière des résultats mitigés des études précédentes, le présent chapitre a réexaminé cette question en utilisant des données récentes (2000-2006) et un échantillon plus large de pays. On trouvera à l'Annexe I les spécifications du modèle de gravité utilisé, les signes attendus, les pays couverts et les données utilisées pour l'estimation. Les coefficients estimatifs de ce modèle de gravité sont utilisés pour simuler le potentiel du commerce intra-africain. Les résultats de cet exercice pour deux régions d'Afrique (Ouest et centrale et Est et australe) sont brièvement décrits ci-après.

### **10.2.1 Afrique de l'Ouest et Afrique centrale**

L'estimation du modèle de gravité spécifié à l'Annexe I s'appuie sur les données des pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale et de leurs principaux partenaires commerciaux en Afrique et dans le reste du monde. Lorsque les données requises étaient disponibles, on a essayé de couvrir tous les pays (voir l'Annexe 10.1. pour l'échantillon des pays utilisés pour l'estimation du modèle). Les résultats du modèle de gravité sont présentés au tableau 10.2a ci-après.

**Tableau 10.2a**

**Afrique de l'Ouest et Afrique centrale : modèle de gravité 2000-2006**  
 (La variable dépendante est le logarithme du commerce bilatéral (Afrique de l'Ouest et Afrique centrale : Partners, monde))

	Equation Tobit		
	Coefficients	Valeur-t	
Ln (Zonej)	-0,25	-5,2	*
Ln(Zonei)	-0,07	-0,8	
Ln(PIBj)	0,69	11,2	*
Ln(PIBi)	0,17	1,7	***
Ln(Dist)	-0,73	-5,7	*
Ln (Mobilei)	0,13	1,2	
Ln(Routei.)	0,14	1,9	**
Enclavement	-0,62	-2,6	*
Frontière commune	1,17	2,7	*
Ln(IDEi)	0,30	3,6	*
Ln(Dif_Par habitant)	-0,21	-3,5	*
Ln(Taxe_intnlj)	-0,04	-1,8	**
Langue_officielle	0,37	2,2	*
Constante	-15	-7,7	*
Pseudo R-Carré	0,0553		
Nombre d'observations	2382		
Log-probabilité	-5563,02		

\*, \*\*, \*\*\* Significatif à 1, 5 et 10 %, respectivement.

Le résultat indique que la majorité des variables classiques comporte le signe attendu et sont également statistiquement significatives. Étant donné que toutes les variables, à l'exception des variables auxiliaires, sont exprimées en logarithmes, les coefficients sont interprétés comme des élasticités. Les indicateurs d'infrastructure utilisés dans le modèle présentent également le signe positif attendu (et dans le cas de routes bitumées communes, un coefficient statistiquement significatif). L'indicateur des IDE affiche un résultat similaire. L'écart en matière de revenu par habitant entre les pays d'Afrique de l'Ouest et leurs partenaires commerciaux a, comme on pouvait s'y attendre, des effets négatifs sur le commerce bilatéral en raison du modèle de la demande (ou 'effet Linder'). Il est à noter que l'accès aux marchés étrangers, dont la variable de remplacement est la taxe sur le commerce international imposée par le pays partenaire, a des effets négatifs sur le commerce bilatéral des pays d'Afrique de l'Ouest.

Un exercice de simulation est effectué à l'aide des données du tableau 10.2a pour analyser le potentiel ou le volume théorique des échanges intra-africains de tous les pays d'Afrique de l'Ouest, en tenant compte des paramètres du modèle du tableau



10.2a. On procède ensuite à une comparaison entre le volume réel des échanges de chaque pays ouest-africain et celui des pays de la région (sous forme de ratio du volume total des échanges du pays concerné avec ses principaux partenaires commerciaux en Afrique de l'Ouest et dans le reste du monde). On trouvera les résultats de cet exercice au tableau 10.2b.

**Tableau 10.2b**

**Potentiel du commerce intra-africain en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale (Ratio des exportations régionales réelles aux exportations potentielles par rapport aux exportations totales, en pourcentage pour chaque pays**

Exportations de chaque pays vers les 21 pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale (pourcentage des exportations totales du pays par rapport aux autres pays du Modèle)			
Pays exportateurs d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale dans le modèle	Simulation du modèle (Pourcentage, potentiel) [A]	Réelles (%) [B]	Rapport entre les volumes réels et le potentiel (%) [A/B]
Bénin	39,2	22,2	56,8
Burkina Faso	44,2	21,9	49,6
Cameroun	16,7	8,8	52,7
Cap Vert	9,4	0,3	3,5
Comores	4,9	0,1	1,7
Congo	56,8	3,1	5,4
Congo (RDC)	60,0	1,5	2,5
Côte d'Ivoire	89,1	98,4	110,4
Gabon	23,3	1,9	8,0
Gambie	30,8	8,5	27,5
Ghana	37,5	10,2	27,2
Guinée	39,3	8,0	20,4
Guinée-Bissau	32,1	2,0	6,1
Libéria	26,2	1,8	6,7
Mali	43,4	6,6	15,1
Niger	34,3	30,7	89,5
Nigeria	26,2	8,6	32,9
Sao Tome et Principe	19,0	46,5	244,9
Sénégal	7,2	1,2	16,9
Sierra Leone	18,5	4,3	23,0
Tchad	21,3	0,7	3,1
Togo	46,7	67,4	144,3
Moyenne (Simple)	33,0	16,1	43,1 (33,5*)
Moyenne (Echanges commerciaux pondérés)			36,4

\* À l'exclusion de Sao Tome-et-Principe.

Les résultats, tels qu'ils apparaissent dans la dernière colonne du Tableau 2b, montrent qu'à l'exception de Sao Tomé-et-Principe et de la Côte d'Ivoire, dans le cas de la plupart des pays de la région, le volume des échanges réels est bien en deçà du potentiel donné par le modèle de gravité, qui lui-même résulte de certains paramètres, tels que la proximité, le niveau des revenus et les affinités culturelles connexes. En moyenne, les pays de la région ne réalisent que 43% de leur potentiel commercial (36,4% en utilisant la moyenne pondérée) dans la région. Les résultats indiquent également des variations entre le potentiel des différents pays. Alors que certains pays, comme le Niger, sont proches de leur potentiel (90%), pour la majorité d'entre eux, les échanges réels sont bien au-dessous de la moyenne du ratio entre les volumes réels et potentiels.

### 10.2.2 Afrique de l'Est et Afrique australe

Un modèle de gravité similaire (tel que spécifié à l'Annexe 10.1.) à celui des pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale, est également estimé pour les pays d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe. Le Tableau 10.3a en présente les résultats.

**Tableau 10.3a**

*Afrique de l'Est et Afrique australe : Modèle de gravité, 2000-2006.  
(La variable dépendante est le logarithme du commerce bilatéral (Afrique de l'Est et Afrique australe : Partners monde)*

	Équation Tobit		
	Coefficients	Valeur-t	
Ln (Zonej)	-0,17	-3,3	*
Ln(Zonei)	0,15	1,0	
Ln(PIBj)	0,72	11,6	*
Ln(PIBi)	0,37	2,5	*
Ln(Dist)	-0,98	-6,2	*
Ln (Mobilei)	0,30	2,0	**
Ln(Routei.)	0,32	2,0	**
Enclavé	0,19	0,8	
Frontière commune	1,50	3,0	*
Ln(IDEi)	-0,22	-2,1	**
Ln(Dif_par habitant)	0,04	0,6	
Ln(Taxe internat.)	-0,03	-1,2	
Langue officielle	0,25	1,4	
Constante	-15,38	-5,8	*
Pseudo R-carré		0,0608	
Nombre d'observations		906	
Logarithme - vraisemblance		-2027,19	

\*, \*\*, \*\*\* Significatif à 1, 5 et 10 %, respectivement.

Les résultats montrent que la majorité des variables classiques présentent le signe attendu et sont également statistiquement significatives. Par ailleurs, les indicateurs de l'infrastructure présentent le signe attendu et sont statistiquement significatifs. Le seul signe imprévu est celui des IDE qui est négatif (ce qui pourrait être théoriquement plausible si les IDE dans la région étaient orientés vers la recherche de marchés, par opposition à la recherche de ressources, comme c'est le cas dans le modèle de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale). L'écart entre les revenus par habitant n'est pas statistiquement significatif pour cette région. De même, l'accès aux marchés étrangers, dont l'indicateur indirect est la taxe sur le commerce international imposée par le pays partenaire le quel, s'il s'agit d'un pays enclavé, n'est pas statistiquement significatif, même s'il présente le signe approprié.

Un exercice de simulation similaire à celui du Tableau 10.2b est effectué avec les résultats du Tableau 3a. Les résultats du modèle sont ensuite comparés avec le commerce réel de chaque pays de la région. Le tableau 10.3b présente les résultats de cet exercice. Les données montrent qu'à l'exception de Djibouti dont les échanges avec l'Éthiopie sont considérables, et de Maurice, qui entretient des liens commerciaux importants avec Madagascar et l'Afrique du Sud, le commerce réel de la majorité des pays de la région est bien en deçà du résultat théorique du modèle de gravité. Les pays de la région réalisent en moyenne environ 75% du volume potentiel de leurs échanges commerciaux régionaux (40% en utilisant une moyenne pondérée). Ce taux tomberait à 49% environ, si l'on excluait Maurice et Djibouti de l'échantillon. Les données montrent également que l'Afrique du Sud a atteint presque le volume théorique (95%) de ses échanges commerciaux avec les pays de la région.

**Tableau 10.3b**

***Volumes réels et potentiel du commerce en Afrique de l'Est et en Afrique australe : Résultats de la simulation***  
***(Ratio entre les volumes réel et potentiel des exportations régionales par rapport aux exportations totales, en pourcentage par pays)***

Exportations vers les pays de l'échantillon de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (pourcentage des exportations totales du pays vers tous les pays de l'échantillon du modèle)				
Pays exportateur	Simulation du modèle (Pourcentage du potentiel) [A]	Réel (pourcentage) [B]	Ratio entre les volumes réel et potentiel (pourcentage) [A/B]	
Afrique du Sud	8,5	8,1	95,0	
Angola	10,9	2,1	19,1	
Burundi	22,9	13,7	59,9	
Djibouti	25,4	90,4	356,0	61,4*
Éthiopie	24,6	6,0	24,5	
Madagascar	15,9	7,8	49,4	
Malawi	28,8	25,0	87,0	

Exportations vers les pays de l'échantillon de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (pourcentage des exportations totales du pays vers tous les pays de l'échantillon du modèle)				
Pays exportateur	Simulation du modèle (Pourcentage du potentiel) [A]	Réel (pourcentage) [B]	Ratio entre les volumes réel et potentiel (pourcentage) [A/B]	
Maurice	13,9	23,8	171,1	58,1*
Mozambique	60,6	23,2	38,3	
Ouganda	34,1	28,2	82,6	
Rwanda	41,5	5,6	13,6	
Seychelles	11,5	4,9	42,3	
Soudan	8,0	1,0	12,0	
Tanzanie	33,7	20,3	60,1	
Zambie	11,2	2,7	24,0	
Moyenne (Simple)	23,4	17,5	75,7	(48,5)**
Moyenne (Pondérée)			40,2	

\* Le ratio pour Djibouti exclut l'Éthiopie, son principal partenaire commercial. De même, les données pour Maurice ne concernent pas l'Afrique du Sud et Madagascar, ses principaux partenaires commerciaux.

\*\* Moyenne simple, Maurice et Djibouti non inclus.

En résumé, le résultat des deux exercices dans la présente section montre que le potentiel des échanges commerciaux entre pays africains n'est pas encore épuisé, si l'on en croit les indicateurs du modèle de gravité, à savoir la proximité, les affinités culturelles et le revenu. Ce potentiel varie également en fonction des pays et des régions. Ainsi, le potentiel des pays de la région de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale est relativement plus élevé que celui des pays de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe.

Même si le modèle de gravité laisse apparaître un potentiel considérable en matière de commerce intra-africain, il ne garantit pas que son exploitation est facile. D'après le modèle, compte tenu de la proximité géographique, des affinités culturelles et de la taille de l'économie reflétée par le PIB, le volume des échanges commerciaux intra-africains pourrait être plus important qu'il ne l'est actuellement. Toutefois, étant donné que le modèle se fonde sur les variables de proximité susmentionnées et sur le volume total des exportations, sans tenir compte de la structure de l'offre des exportations du pays exportateur ni de la structure de la demande par produit dans les pays importateurs, on a là une condition nécessaire mais pas suffisante pour déterminer le potentiel du commerce intra-africain. La condition suffisante serait que l'offre d'un produit donné d'un pays donné corresponde à la demande du pays partenaire africain. Pour cela, il faut analyser la structure de l'offre et de la demande par produit des pays concernés. Par ailleurs, même si l'on constate des complémentarités entre

les exportations et les importations des pays africains, il faut nécessairement examiner les avantages comparatifs des pays exportateurs potentiels par rapport à ceux des partenaires commerciaux actuels des pays importateurs, en l'occurrence les pays de l'OCDE. La section ci-après analyse ces deux questions.

### **10.2.3 Structure des exportations et des importations africaines, par produit**

Cette section examine la structure de l'offre et de la demande des exportations en Afrique, en calculant l'indice de similitude commerciale pour l'ensemble des pays du continent, au moyen des données désagrégées de la base de données UNCOMTRADE.

Les indices de similitude (intensité) commerciale sont généralement définis comme le coefficient de la part des exportations d'un pays donné par rapport à la part de l'indice similaire du pays importateur du volume total des importations mondiales de ce produit. Dans le cas des pays de l'Afrique subsaharienne, ces indices montrent que, durant la période 1989-1995, le volume du commerce intra-régional n'était pas inférieur aux prévisions (Yeats, 2004). De même, Oramah et Abou-Lehaf (1998) ont calculé deux valeurs différentes des indices de similitude des importations et des exportations, en s'appuyant sur la méthode de van Beers et Linnemann (1988) qui fait appel aux données de 1993 sur le commerce intra-africain. En s'appuyant sur les résultats statiques des deux indices de similitude des importations et des exportations qu'ils ont utilisés, ils ont estimé une équation de gravité en utilisant ces indices comme variables explicatives pour établir leur capacité d'expliquer les flux réels du commerce intra-africain. Ils ont également calculé un indicateur du potentiel commercial (IPC) qui reflète la capacité relative de chaque pays africain d'exporter vers d'autres pays du continent. Les résultats de cette étude montrent que les possibilités d'amélioration du commerce intra-africain, en s'appuyant sur la gamme des produits de 1993, sont limitées, sachant que seuls quelques pays ont des structures d'exportation qui correspondent, à la demande d'autres pays africains importateurs. Si l'on pondère ces mesures du potentiel commercial absolu par la taille économique des partenaires commerciaux, en s'appuyant sur la relation découlant des équations de gravité estimatives, on constate que les pays qui ont à bénéficier le plus des mesures visant à renforcer le commerce intra-africain sont les Comores, l'Afrique du Sud, l'Égypte, le Soudan, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Gabon, l'Algérie et le Cameroun. Ceux qui n'en bénéficieraient pas autant sont le Burundi, la Namibie, la Guinée et l'Éthiopie, étant donné que leurs exportations ne correspondent guère à la demande des pays africains dont l'économie est robuste. Cela étant, les gains seront probablement répartis normalement, sans disparités extrêmes (Oramah et Abou-Lehaf, 1998). Il s'agit là d'un exercice pour lequel on a utilisé des données remontant à 15 ans. Cependant, si l'on se réfère aux chiffres de 2007 en prenant en compte

l'ensemble des pays africains, on obtient des données empiriques sur l'état actuel du potentiel du commerce intra-africain. Un tel exercice est important pour évaluer la possibilité d'exploiter le potentiel du commerce intra-africain, mis en évidence dans la section précédente.

La méthode de l'indice de similitude des exportations, qui a été mise au point par van Beers et Linnemann (1988) et utilisée avec succès par Oramah et Abou-Lehaf (1998), est appliquée pour les besoins de l'analyse présentée dans cette section (l'Annexe 10.2 explique la méthodologie). L'indice de correspondance entre les importations et les exportations (COS) utilisé dans ce chapitre, varie entre zéro (aucune correspondance entre les exportations d'un pays  $i$  et les importations d'un pays  $j$ ) et un (similitude parfaite). COS est le cosinus de l'angle entre le vecteur des exportations d'un pays  $i$  et le vecteur des importations d'un pays  $j$  dans un espace de produit- $n$ . En utilisant les cinq premiers produits importés et exportés de l'ensemble des pays africains, pour lesquels il existe des données pour la période 2004 à 2007, on calcule le COS pour tous les pays africains. Cet indice peut être interprété comme une variable reflétant l'intensité prévue des flux commerciaux bilatéraux d'un pays exportateur  $i$  vers un pays importateur  $j$ . La similitude des exportations et des importations de toutes les catégories de produits est, toutefois, un déterminant de l'intensité des échanges commerciaux entre deux pays.

Le terme «intensité» est utilisé dans l'interprétation de van Beers et Linnemann (1988) pour désigner les résultats de l'analyse de l'envergure économique des partenaires commerciaux obtenus à partir du volume ou de la valeur de leurs exportations et de leurs importations ; ces dernières sont considérées comme des facteurs d'échelle par lesquels 'l'intensité' doit être multipliée pour déterminer l'ampleur, réelle ou potentielle, des flux commerciaux. Enfin, d'autres facteurs, notamment les infrastructures, les barrières non tarifaires, les facteurs politiques qui favorisent ou entravent les échanges commerciaux (boycott), de même que la compétitivité relative des exportations, permettent de déterminer le volume du commerce bilatéral entre deux pays donnés. Parmi tous ces facteurs, le degré de similitude de la structure commerciale joue un rôle limité, mais important : en l'absence de correspondance entre l'offre et la demande, il ne peut y avoir d'échanges commerciaux et, inversement, si la correspondance est parfaite, les possibilités commerciales sont multiples (van Beers & Linnemann, 1988).

Le tableau 10.4. présente les résultats estimatifs du profil de similitude commerciale des pays africains calculés au moyen de l'indice de similitude des exportations (COS). (On trouvera à l'Annexe 10.1. la liste des produits classés selon la valeur que certains pays africains pourraient exporter vers le reste du continent). Les techniques d'estimation qui ont été utilisées pour obtenir les résultats présentés appellent certaines remarques. Premièrement, le calcul des mesures de similitude à l'aide de données agrégées conformément au modèle de la Classification type pour le com-

merce international (CTCI), ne nécessite aucune donnée sur les différents éléments de la matrice commerciale au niveau de la catégorie de produits, qui est d'environ  $E_{ijk} (-M_{ijk})$ . On n'a besoin que du volume total des exportations d'un pays  $i$  dans la catégorie de produits  $k$  ( $E$ ) et de celui des importations d'un pays  $j$  dans la catégorie de produits  $k$  ( $M$ ) pour calculer les valeurs des mesures. Van Beers et Linnemann (1988) notent que les mesures indiquent donc le *potentiel* commercial ou l'*intensité attendue* des échanges entre deux pays. Ainsi, une valeur non nulle de  $COS_{ij}$ , n'implique pas nécessairement que, dans les faits, un pays  $i$  exporte vers un pays  $j$ . On peut donc considérer que la mesure estimative de la similitude des exportations et des importations reflète l'*intensité* attendue des flux commerciaux bilatéraux d'un pays exportateur  $i$  vers un pays importateur  $j$ . Deuxièmement, en règle générale, un pays dont la valeur de  $COS$  est égale ou supérieure à 0,4 serait considéré comme ayant une structure d'importation correspondant raisonnablement à la structure du pays exportateur de référence (Beers et Linnemann, 1988; Oramah et Abou-Lehaf, 1998). Compte tenu de cette observation, le tableau 10.4a présente un résumé des résultats de l'indice de similitude des importations sur la base des cinq meilleurs produits exportés et importés par chaque pays africain, en utilisant la classification CTCI à trois chiffres.

**Tableau 10.4a**

**Indice de similitude des importations et des exportations pour l'Afrique, calculé à l'aide de la méthode de van Beers et Linnemann, (mesure de COS)**

Pays	Supérieur à 50%	45 à 50%	40-45%	35-40%	Inférieur à 25%
Afrique du Sud	Zimbabwe; Botswana Mauritanie, Burundi, Éthiopie, Kenya	Nigeria Swaziland Burkina Faso Rwanda, Niger, Tanzanie, Tunisie, Zambie	Gabon, Gambie, Malawi, Maurice Ouganda, Sao Tomé- et- Principe Sénégal, Soudan,	Bénin, Mozambique Ghana, Sierra Leone, Togo,	Érythrée, Lesotho, Comores, Libye (Seychelles, 30-35%)
Nigéria	Bénin, Botswana Burkina Faso, Cameroun, Burundi, Cap Vert, Côte d'Ivoire Gambie, Guinée, Madagas- car, Mali, Mauritanie, Maurice, Malawi, Maroc, Mozambique, Niger, Sao Tome, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Swaziland, Togo, Tunisie, Ouganda Tanzanie, Zimbabwe	RCA, Namibie	Zambie, Rwanda		Ghana, Libye, Como- res, Gabon, Érythrée, Lesotho, Soudan,

Pays	Supérieur à 50%	45 à 50%	40-45%	35-40%	Inférieur à 25%
Égypte	Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Burundi, Botswana, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Guinée, Madagascar, Mali, Mauritanie, Maurice, Mozambique, Maroc, Sao Tomé, Sénégal, Sierra Leone, Swaziland, Afrique du Sud, Togo, Tanzanie,	RCA			
Éthiopie					Tous*
Algérie	Bénin, Burkina Faso, Botswana, Cameroun, Cap Vert, Burundi, Égypte, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Gambie, Guinée, Kenya, Madagascar, Mali, Malawi, Mauritanie, Maurice, Mozambique, Maroc, Niger, Nigéria, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Afrique du Sud, Swaziland, Tanzanie, Togo, Tunisie, Ouganda, Zimbabwe	RCA, Namibie	Rwanda, Zambie		Soudan, Libye, Lesotho, Ghana, Gabon, Érythrée, Comores
Cameroun	Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Guinée, Madagascar, Mali, Malawi, Maurice, Maroc, Afrique du Sud, Kenya, Égypte, Éthiopie, Nigéria	RCA			Algérie, Comores, Érythrée, Gabon, Ghana, Lesotho, Libye
Cap Vert	Cameroun, Nigéria, Éthiopie, Égypte, Kenya, Afrique du Sud				Algérie
Bénin					Cameroun, Afrique du Sud, Algérie, Kenya, Égypte, Éthiopie, Nigéria
Botswana					Cameroun, Afrique du Sud, Algérie, Kenya, Égypte, Éthiopie, Nigéria,
Ghana					Cameroun, Afrique du Sud, Algérie, Kenya, Égypte, Éthiopie, Nigéria

**Source:** Calculs établis à partir de la base de données UNCOMTRADE pour 2007 pour la majorité des pays.

**Note:** Afin de calculer l'indice de similitude des importations et des exportations entre les pays africains, les données de 2007 ont été utilisées pour la majorité des pays. Cependant, pour les pays qui n'ont pas présenté de rapport à l'ONU, on a utilisé les données récentes tout en omettant les pays qui n'ont pas présenté de rapport après 2000 (tels que la Somalie et l'Angola).



Le tableau 10.4a indique que les exportations de pays comme l’Afrique du Sud, le Nigéria, l’Algérie, l’Égypte et le Cameroun correspondent aux importations de la plupart des pays africains, bien que les exportations de ce dernier groupe de pays ne correspondent pas aux importations du premier groupe. On peut donc en conclure que ces pays sont susceptibles d’exporter vers les partenaires commerciaux inscrits sur la liste à partir de la deuxième colonne (les colonnes deux et trois offrant les meilleures possibilités), bien que la structure commerciale actuelle ne signifie pas qu’il y ait réciprocité de la part des pays importateurs potentiels. Ceci pourrait s’expliquer par le fait que les importateurs sont peu enclins à commercer avec les exportateurs potentiels. Il se pourrait également que d’autres contraintes ont entravé les échanges bilatéraux au sein de ce groupe de pays.

Au tableau 10.4a, l’Algérie, le Nigéria et le Cameroun, en particulier, présentent un indice élevé de similitude des importations et des exportations avec la majorité des pays africains, en raison de leurs principaux produits d’exportation, notamment les combustibles minéraux, les huiles minérales et les produits connexes qui sont importés par la plupart des pays africains. Par ailleurs, l’Afrique du Sud et l’Égypte sont en mesure d’exporter des produits transformés (ou manufacturés) demandés par le reste de l’Afrique. Le tableau 10.4a présente également un échantillon de la majorité des pays du continent, notamment le Bénin, l’Éthiopie, le Niger, et la Zambie qui proposent des produits d’exportation (coton, fruits frais et secs ; zeste d’agrumes ou de melons, café, thé et épices, graines d’oléagineux et fruits oléagineux) pour lesquels la demande est faible ou inexistante dans tous les pays africains.

On peut donc conclure, d’après l’indice de similitude des exportations et des importations que seuls quelques pays sont en mesure de fournir des produits d’exportation qui correspondent à la demande de la majorité des pays. Il s’agit de l’Égypte, de l’Afrique du Sud, du Cameroun, du Nigéria et de l’Algérie, les trois derniers essentiellement en raison des produits pétroliers. En fait, comme l’indiquent le tableau 10.4b ci-après et l’Annexe 10.1, la gamme des biens exportés par ces fournisseurs du haut du tableau n’est pas bien diversifiée et ne suffit pas à répondre à la demande de la majorité des pays africains dont la structure d’importation est indiquée dans la même Annexe 10.1. Les exportations de l’Afrique du Sud, par exemple, sont dominées par les minerais et les métaux précieux, suivis du fer et de l’acier et de certains produits manufacturés, alors que celles de l’Égypte sont dominées par les combustibles minéraux et, dans une certaine mesure, par les biens manufacturés (voir tableau 10.4b). À partir de cette analyse, il est aisé de conclure que le potentiel du commerce intra-africain, qui semble important, d’après le modèle de gravité, est en fait modeste, dans le meilleur des cas. Cette conclusion est pertinente pour les politiques concernant le degré de diversification et de compétitivité du commerce.

**Tableau 10.4b**

**Structure des exportations et des importations de deux des principaux exportateurs potentiels vers d'autres pays africains, pour les cinq premières catégories de produits d'exportation : Égypte et Afrique du Sud. Afrique du Sud: Liste des cinq premiers produits importés et exportés, 2007 (UN Comtrade)**

Code	IMPORTATIONS : Catégorie	Valeur marchande (en dollars EU)
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; substances bitumineuses ; cires minérales.	14 847 297 868
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques ; pièces connexes.	12 791 743 414
87	Véhicules autres que matériel ferroviaire ou de tramway et pièces et accessoires connexes.	7 991 367 265
85	Machines et équipements électriques et pièces connexes ; appareils d'enregistrement et de lecture du son, enregistreurs et lecteurs du son et de l'image et pièces et accessoires connexes.	7 663 554 256
99	Marchandises non classées par catégorie	5 812 637 622
	Autres produits	30 765 986 779

Code	EXPORTATIONS : Catégorie	Valeur marchande (en dollars EU)
71	Perles naturelles ou de culture, pierres précieuses ou semi-précieuses, métaux précieux, métaux plaqués de métaux précieux et marchandises connexes ; bijoux fantaisie, pièces de monnaie.	13 065 273 622
72	Fer et acier	7 495 582 335
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; substances bitumineuses ; cires minérales.	6 778 513 096
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines et appareils mécaniques ; pièces connexes.	5 876 854 782
87	Véhicules autres que matériel ferroviaire ou de tramway et pièces et accessoires connexes	5 048 987 580
	Autres produits	25 761 396 949

**Égypte : Liste des cinq premiers produits importés et exportés, 2007 (UNComtrade)**

Code	IMPORTATIONS : Catégorie	Valeur marchande (en dollars EU)
99	Marchandises non classées par catégorie	4 102 237 514
27	Combustibles minéraux, huiles minérales, produits de distillation, etc.	3 971 427 394
10	Céréales	2 532 829 136
84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, etc.	2 344 176 890
85	Équipement électrique et électronique	1 568 192 402
	Autres produits	12 409 982 426

Code	EXPORTATIONS : Catégorie	Valeur marchande (en dollars EU)
27	Combustibles minéraux, huiles, produits de distillation, etc.	8 454 614 264
99	Marchandises non classées par catégorie	2 630 764 735
72	Fer et acier	735 009 780
39	Plastiques et articles connexes	429 428 189
10	Céréales	404 784 316
	Autres produits	3 446 039 104

**Source:** UNComtrade, accès en février 2009 (voir également l'Annexe I pour plus de détails).

### 10.2.4 Avantage comparatif des fournisseurs de produits d'exportation africains

La section 10.2.3 montre que les possibilités d'exploitation du potentiel du commerce intra-africain mis en exergue dans la section 10.2.2 sont limitées, mais elle indique également que certains pays africains ont, au moins, la possibilité de fournir des produits d'exportation à d'autres pays du continent. La question la plus importante qui se pose serait alors de savoir si ces fournisseurs potentiels sont effectivement en mesure de fournir des produits compétitifs aux autres pays africains qui ont actuellement recours à des fournisseurs non africains, tel que le suggèrent l'indice de similitude commerciale et le modèle de gravité. Il s'agit notamment de savoir si ces pays sont suffisamment compétitifs pour remplacer les partenaires commerciaux habituels de l'Afrique que sont les pays de l'OCDE et les pays asiatiques émergents comme la Chine.

Les études empiriques sur une question similaire concernant d'autres pays en développement ne sont pas encourageantes. Van Beers et Linnemann (1988) ont examiné cette question en utilisant un large éventail de données sur les pays en développement (y compris africains) et les pays développés (membres de l'OCDE). Ils ont découvert qu'aucun des pays du Sud figurant dans leur échantillon ne pouvait remplacer les exportateurs du Nord. La dépendance des pays en développement à l'égard des exportateurs des pays développés, pour leur approvisionnement en produits manufacturés, se trouve au cœur de la question de l'augmentation du volume des échanges commerciaux Sud-Sud, comme le soulignent van Beers et Linneman (1988). L'image ne semble pas être fondamentalement différente de nos jours, quelques deux décennies après l'étude de van Beers et Linneman. La Banque mondiale (1991), notamment, a soutenu que les pays africains présentaient des profils de production et d'exportation similaires et qu'ils n'avaient par conséquent que peu de chose, sinon rien à échanger. Toutefois, d'autres études (Achy, 2006; Weeks et Subasat, 1998; Roelofsen, 1989; CEA, 1988), soutiennent que le potentiel commercial intra-africain était considérable. Elles ont donc préconisé de libéraliser davantage le

commerce et d'accélérer les efforts d'intégration des économies africaines. L'étude d'Achy (2006), notamment, qui s'appuie sur le modèle de gravité pour les pays d'Afrique du Nord, a démontré que, comparativement à la tendance mondiale, le commerce intrarégional réel en Afrique du Nord était 10 fois inférieur à son potentiel (Achy, 2006). Elle a également indiqué, qu'il existait une forte corrélation entre l'indice de complémentarité commerciale et le taux des échanges commerciaux intrarégionaux. L'une des conditions suffisantes pour appuyer l'affirmation du dernier groupe d'études, serait d'examiner le degré de compétitivité relative des fournisseurs africains pour approvisionner d'autres pays africains qui ont actuellement recours à des exportateurs non africains.

Le Tableau 10.5 présente la valeur relative des indices de l'avantage comparatif des exportations de produits manufacturés de certains pays africains susceptibles d'approvisionner d'autres pays du continent (Afrique du Sud, Égypte, Cameroun, Nigéria, Algérie, Kenya) par rapport aux principaux fournisseurs actuels de l'Afrique (Europe occidentale, États-Unis, Japon et les pays émergents comme la Chine et l'Inde). Le tableau 10.6 présente d'autres indicateurs de compétitivité de ces deux groupes. L'avantage comparatif est mis en évidence à partir de l'approximation de Balassa (1965) en utilisant des données après échanges qui indiquent à la fois les prix relatifs après échanges, ainsi que le facteur de prévalence et les distorsions du marché (voir Encadré 1).

### Encadré 10.1

#### Calcul de l'avantage comparatif

Selon Balassa (1965, 1979) (également Mahmood, 2001), l'avantage comparatif est mis en évidence dans des parts relativement élevées du marché à l'exportation. Toutefois, pour évaluer ce qui est faible, Balassa (1965, 1979) a comparé ces parts à une certaine moyenne. Défini ainsi, l'indice de l'avantage comparatif (RCA) compare la part d'un pays donné dans les exportations mondiales d'une marchandise donnée avec la part des exportations totales du pays en question dans les exportations mondiales. Si la part des exportations d'un produit donné de ce pays par rapport aux exportations mondiales est supérieure à la part de ses exportations par rapport aux exportations mondiales de tous produits confondus, le RCAI sera supérieur à 1, ce qui prouve que le pays en question dispose d'un avantage comparatif pour ce produit (voir notamment, Lutz 1987; Rana 1990; Dowling et Cheang 2000; Mahmood 2001; Alemayehu et Atenafu, 2008). De manière explicite, l'indice de l'avantage comparatif révélé (RCA) peut être capté par la formule ci-après (voir Kwan, 2002; Alemayehu, 2009):

$$RCA = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{X_{wj}}\right)}{\left(\frac{X_i}{X_w}\right)}$$

Dans laquelle : RCA, X, i, j et w désignent 'l'avantage comparatif révélé', les exportations, le produit, le pays et le monde, respectivement, et RCA > 1 signifie qu'il existe un 'avantage comparatif révélé'.

Le Tableau 10.5 indique l'avantage comparatif révélé des fournisseurs africains potentiels et des fournisseurs actuels de produits d'exportation vers l'Afrique. Ainsi, on peut constater que l'avantage comparatif révélé des fournisseurs africains est inférieur à la moitié du niveau des pays de l'OCDE et de ceux de la Chine et de l'Inde. En Afrique, l'Afrique du Sud, suivie de l'Égypte et du Kenya, affichent un avantage comparatif relativement solide, aucun d'eux ne disposant pas d'un avantage comparatif par rapport aux fournisseurs actuels de produits manufacturés aux pays africains. Les données du Tableau 5 montrent également combien il est difficile d'exploiter le potentiel du commerce intra-africain mis en évidence par les résultats du modèle de gravité des sections 10.2.1 et 10.2.2.

**Tableau 10.5**  
***Avantage comparatif révélé des fournisseurs africains potentiels***

	2002	2003	2004	2005	Moyenne (2002-2005)
Algérie	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
Cameroun	0,09	0,09	0,07	0,04	0,07
Égypte, Rép. Arabe	0,46	0,41	0,40	0,41	0,42
Kenya	0,31	0,32	0,28	0,28	0,30
Nigéria	0,06	0,03	0,03	0,03	0,04
Afrique du Sud	0,81	0,76	0,75	0,75	0,77
Chine	1,16	1,19	1,20	1,22	1,19
Inde	0,97	1,00	0,95	0,93	0,97
Japon	1,20	1,22	1,22	1,22	1,21
Corée, Rép.	1,19	1,21	1,21	1,20	1,20
Allemagne	1,14	1,11	1,13	1,10	1,12
Italie	1,14	1,13	1,15	1,13	1,14
Pays-Bas	0,90	0,92	0,91	0,90	0,91
France	1,08	1,08	1,08	1,06	1,08
Royaume-Uni	1,08	1,08	1,00	1,02	1,05
États-Unis	1,07	1,07	1,08	1,08	1,08
OCDE revenu élevé	1,05	1,05	1,05	1,04	1,05
Afrique subsaharienne	0,48	0,43	0,43	0,44	0,45

**Source:** Calculs établis à partir des indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale (2008)

En plus de l'avantage comparatif mis en évidence ci-dessus, le tableau 10.6 présente d'autres indicateurs connexes de compétitivité entre les fournisseurs africains potentiels et les fournisseurs actuels de l'OCDE exportant vers le continent. Le ratio de l'indice des prix à la consommation (IPC), en tant qu'indicateur des prix globaux, est utilisé à cet effet. Comme le montre le tableau 10.6 pour tous les pays africains identifiés comme fournisseurs potentiels, les prix intérieurs sont supérieurs à ceux

des fournisseurs actuels (partenaires commerciaux) qui exportent vers l'Afrique. Les fournisseurs africains potentiels ne semblent pas non plus en meilleure posture, qu'il s'agisse du niveau relatif de leur taux de change effectif réel, du prix unitaire ou de la structure de leurs exportations vers ces pays. Ainsi, on peut constater, une fois de plus, à quel point le potentiel commercial intra-africain est limité.

**Tableau 10.6**

*Quelques indicateurs de l'avantage comparatif des fournisseurs africains potentiels par rapport aux fournisseurs actuels*

Fournisseurs africains potentiels	Ratio de l'IPC des fournisseurs africains potentiels avec *			Indice réel du taux de change effectif des fournisseurs africains potentiels		Exportations de haute technologie (pourcentage des exportations de produits manufacturés)**	Ratios du prix unitaire des exportations des fournisseurs africains potentiels		
	Avec l'OCDE	Avec la Chine	Avec l'Inde	Avec l'OCDE	Avec la Chine		Avec l'OCDE	Avec la Chine	Avec l'Inde
Algérie	1,02	1,06	0,95	0,89	0,93	1,82	1,25	1,29	1,24
Égypte, A	1,01	1,11	0,99	nd!	nd!	0,62	1,12	1,15	1,11
Cameroun	1,01	1,05	0,94	1,06	1,11	1,39	1,16	1,20	1,15
Kenya	1,14	1,19	1,06	nd!	nd!	5,20	nd	nd!	nd!
Nigéria	1,52	1,55	1,39	1,10	1,15	0,87	1,19	1,22	1,17
Afrique du Sud	1,10	1,16	1,04	0,93	0,98	5,66	1,36	1,40	1,34

**Source:** Indicateurs du développement dans le monde (Banque mondiale, 2008).

**Note:** il n'existe pas de données pour l'OCDE en tant que groupe dans les Indicateurs du développement dans le monde, à l'exception de la première colonne, IPC. Ainsi, on a utilisé une valeur moyenne simple pour l'Italie, le Japon, la Corée, les Pays-Bas, la Suède, le Royaume-Uni, les États-Unis et la France pour la période 2001-2005, pour représenter les principaux partenaires commerciaux de l'Afrique, appartenant à la zone de l'OCDE.

\*\* Les chiffres comparables pour l'OCDE, la Chine et l'Inde sont 22, 24 et 4,7 %, respectivement.

En résumé, l'analyse faite dans cette section montre qu'en dépit des atouts que constituent la proximité géographique, la taille économique et les affinités culturelles les pays africains ont un énorme potentiel d'accroître le commerce africain, mais son exploitation est limitée par l'absence de diversification et de compétitivité des fournisseurs africains potentiels de produits d'exportation. Ainsi, le potentiel commercial intra-africain demeure très modeste à court terme.

Cela ne veut pas dire cependant qu'il n'existe pas. En fait il est bien réel, comme nous l'avons montré dans la section deux de ce chapitre, mais, pour l'exploiter, il faudrait lever les contraintes qui entravent l'exportation et la diversification. Ce sont là les deux défis majeurs qui se posent au commerce intra-africain et à l'intégration régionale. Pour remédier à cette situation, il faudrait également analyser les causes des problèmes d'approvisionnement et, partant, de compétitivité et de la faiblesse de la diversification sur le continent. Il s'agira, dans un premier temps, d'identifier ces contraintes et de proposer des solutions. La section suivante est consacrée à l'examen de cette question.

## 10.3 Contraintes à l'exportation et absence de diversification, les deux défis au commerce intra-africain

L'analyse précédente souligne le fait que les échanges commerciaux intra-africains sont modestes en raison de l'absence de diversification et de compétitivité. Ce dernier point est déterminé par les contraintes liées à la demande, à la facilitation des échanges et aux infrastructures commerciales nécessaires au commerce intra-africain. La présente section portera sur les principaux facteurs qui sous-tendent ces contraintes pour dégager les grandes orientations de l'action future. La sous-section 10.3.1 analyse les principales contraintes qui entravent le commerce intra-africain (et, également, l'intégration régionale). Il s'agit des suivantes :

- La nature des économies africaines et l'absence de progrès en matière d'intégration régionale ;
- L'absence ou le mauvais état des infrastructures commerciales (notamment la logistique commerciale) ;
- Les problèmes liés aux grandes orientations, tels que l'absence de coordination macroéconomique, notamment la multiplicité et la non convertibilité des monnaies ;
- Les mesures liées à l'offre : promotion des exportations, inefficacité de l'administration douanière, du mécanisme de paiement international et des facilités commerciales connexes.

Cette section tentera d'examiner ces questions à l'aide de données secondaires et d'un modèle de gravité pour l'ensemble des pays africains. Le modèle de gravité indique les principaux déterminants du commerce en Afrique, notamment le rôle des CER. La sous-section 10.3.2 tentera de restituer les résultats obtenus à la section 10.3.1 au moyen des données primaires provenant de cinq études de cas de pays sur les contraintes aux exportations en Afrique. Ces données s'appuient sur la recherche actuellement menée au Consortium pour la recherche économique en Afrique (CREA)<sup>1</sup> sur cette question.

---

1 Nous tenons à exprimer notre reconnaissance au CREA, son Directeur exécutif, le Prof. W. Lykura, son Directeur de recherche, le Prof. Olu Ajakiye et son Coordinateur du projet sur les contraintes aux exportations, le Prof. Ademola Oyijide, pour nous avoir autorisés à utiliser ces données (ce qui correspond à la mission du CREA d'éclairer le processus décisionnel par la recherche).

### **10.3.1 Contraintes pesant sur l'offre de produits à exporter**

Le degré de similitude entre la composition des exportations et des importations n'est que l'un des facteurs qui déterminent l'intensité des échanges entre deux partenaires commerciaux. Même si les indices de similitude des échanges sont bons en Afrique, il se peut, comme nous l'avons vu dans la section précédente, que les échanges effectifs restent inférieurs à ce qu'ils pourraient être en raison d'autres facteurs, dont les quatre grandes contraintes pesant sur l'offre qui sont brièvement présentées ci-après.

#### ***10.3.1.1 Nature des économies africaines et manque de progrès dans l'intégration économique régionale***

La petitesse des marchés dans la plupart des pays africains a une incidence directe sur le volume des échanges. Ces pays ne sont pas compétitifs en raison du handicap que constituent les économies d'échelle et les coûts de transaction élevés. Ils ne peuvent pas offrir des exportations suffisantes et de la qualité voulue et ne peuvent pas non plus attirer des investissements étrangers importants. Leur participation active à l'économie mondiale pourrait les aider à surmonter les contraintes mineures liées à leurs marchés intérieurs. Cependant, il est difficile d'exporter aux cours mondiaux. Un pays dont l'économie est de petite taille peut remédier aux problèmes d'échelle en achetant des intrants à des fournisseurs internationaux efficaces et en exportant aux cours mondiaux. Néanmoins, le coût des échanges reste élevé pour des raisons telles que la faiblesse des volumes expédiés, la taille limitée des infrastructures et une absence de concurrence, étant donné que les coûts des échanges commerciaux de ces pays peuvent être excessifs, de sorte que leurs biens et services ont un coût supérieur aux cours minimum mondiaux (Njinkeu et Fosso, 2006). La forte concurrence d'autres pays relativement développés et des économies émergentes telles que la Chine et l'Inde, vient aggraver cette situation et cela constitue un défi pour la plupart des pays africains. Un moyen d'y faire face est d'oeuvrer énergiquement en faveur de l'intégration régionale. Cependant, comme nous l'avons vu dans les sections qui précèdent, la structure de la production et des échanges des pays africains complique le processus.

La faiblesse relative des échanges intra-régionaux en Afrique, malgré l'existence de plusieurs CER (qui se chevauchent souvent) est due, dans une large mesure, à la structure de la production et à la composition des exportations. Étant donné qu'un grand nombre d'entre eux sont toujours spécialisés dans un petit nombre de produits de base alors que la plupart de leurs importations consistent en des produits manufacturés, les possibilités d'échanges intrarégionaux sont d'autant plus limitées que



leur production n'est pas diversifiée et compétitive, comme le montrent les données présentées dans la section précédente (voir également CNUCED, 2007; Limao et Venables, 2000). Par exemple, selon Shams (2003), le faible niveau des échanges intrarégionaux au sein de la CEDEAO s'explique par le fait que la plupart des pays membres sont fortement tributaires des exportations de produits primaires et que le dispositif de libéralisation des échanges impose des règles d'origine strictes. Étant donné le faible degré d'intégration interne, les sociétés et les secteurs qui ne font que commencer à se développer, ont beaucoup de difficultés à accéder au marché régional. Ces sociétés doivent recourir à des intrants importés et la valeur ajoutée interne de leurs produits est souvent trop faible pour satisfaire aux règles d'origine. Au début de 2000, seulement 17 entreprises manufacturières de la région étaient en mesure de respecter ces règles (Shams, 2003).

L'intégration régionale, qui aurait été extrêmement précieuse pour développer les échanges intra-africains, ne progresse guère, parce que les États se montrent peu disposés à céder à une autorité régionale leur pouvoir de décision en matière de politique macroéconomique ; subir une éventuelle augmentation des prix à la consommation en important des produits d'un pays membre où les coûts sont élevés ; accepter une répartition inégale des gains et des pertes pouvant résulter d'un accord d'intégration, au moins à court terme ou interrompre les liens économiques existants avec des pays non membres (Johnson, 1995; Alemayehu et Haile, 2008). Bien qu'il soit difficile de déterminer si c'est le commerce intra-africain qui fait progresser les CER ou bien l'inverse, les deux pourraient, en se renforçant mutuellement, apporter des progrès à la région, mais dans les deux cas, on n'a pas encore beaucoup avancé.

### ***10.3.1.2 L'insuffisance des infrastructures commerciales***

Très souvent, la libéralisation officielle des échanges ne donne pas de bons résultats, notamment parce que certains éléments fondamentaux de la logistique commerciale, par exemple l'infrastructure, sont insuffisants. D'après Longo et Sekkat (2001), une augmentation de 1% des infrastructures de transport et de télécommunication d'un pays exportateur, entraîne une augmentation d'environ 3 % de ses exportations vers d'autres pays africains. Le mauvais état de l'infrastructure ou son absence totale rendent les échanges commerciaux matériellement difficiles, voire impossibles, quel que soit le régime commercial en vigueur. Par exemple, comme le montre le tableau 10.7 figurant plus loin, le kilométrage de routes revêtues par rapport à la longueur totale du réseau routier est environ cinq fois plus faible en Afrique que dans les pays à revenu élevé de l'OCDE (mais atteint en Afrique du Nord près des deux tiers du niveau de l'OCDE). Comme on peut le voir dans la deuxième colonne du tableau 10.7, le taux de couverture téléphonique tant en Afrique du Nord qu'en Afrique subsaharienne est bien inférieur à celui de l'OCDE.

Les barrières tarifaires ou les limites quantitatives constituent des obstacles considérables au commerce mais ne rendent pas les échanges commerciaux impossibles comme le fait l'absence d'infrastructures régionales appropriées. (CNUCED, 2007). Selon l'étude sur l'état de l'intégration régionale en Afrique (CEA, 2004), les frais de transport en Afrique sont supérieurs de 63 % à la moyenne des pays développés. On estime qu'ils représentent 14 % de la valeur des exportations africaines contre seulement 8,6 % de la valeur des exportations des pays développés. D'après les chiffres de la CNUCED, cités par Lisinge (2005), le coût du fret représentait 11 % de la valeur des importations en Afrique du Nord, c'est-à-dire 111 % de plus que dans les pays industrialisés et 25 % de plus que la moyenne des pays en développement. De même, d'après les estimations établies par Collier et O'Connell (2006) et citées par Njinkeu et Fosso (2006), les zones côtières disposent d'un bonus de croissance d'environ 1,5 point de pourcentage par rapport aux zones enclavées. Étant donné qu'environ 35 % de la population africaine vivent dans les pays enclavés contre une moyenne mondiale de 1 % (Njinkeu et Fosso, 2006), l'intégration régionale peut permettre aux pays enclavés de réduire ce déficit de croissance en Afrique.

**Tableau 10.7**

**Indicateurs macroéconomiques et infrastructurels en Afrique, 2000-2005 (moyennes)**

	Indicateurs macroéconomiques			Indicateurs infrastructurels	
	RER	CAB	Croissance	Routes	Téléphone
Pays à revenu élevé (OCDE)	100*	-2*	2,3	94,3	574,1
Afrique	101,1	0,3	4,2	22,7	28,4
Afrique du Nord	93,4	5,1	3,9	60,9	90,3
Afrique subsaharienne	103,5	-2,2	4,3	18,2	15
Afrique subsaharienne sans l'Afrique du Sud	104,2	-2,5	4,6	17,5	8,4
Afrique subsaharienne sans l'Afrique du Sud et le Nigéria	103,1	-4,3	4,3	17,7	8,8

**Source:** Banque mondiale, *Indicateurs du développement en Afrique (2008a)* et *Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale (2008b)*.

**Note:** RER= indice du taux de change effectif réel (2000 = 100) (%)

Croissance = taux de croissance annuelle du PIB (%)

Routes= routes bitumées (% de la longueur totale du réseau)

Téléphones= nombre de lignes principales fixes (pour 1 000 habitants)

\*En 2005, le CAB et le RER se sont établis respectivement à 6 et à 93 aux États-Unis et à 2 et 101 au Royaume-Uni.

Casem (2001) a analysé l'influence de la logistique commerciale, du niveau de développement économique et de la taille de l'économie sur les possibilités d'échanges commerciaux bilatéraux dans les pays d'Afrique australe. Son étude montre que pour intensifier le commerce intra-africain, il faut axer les politiques économiques sur le coût des transactions commerciales, les trajectoires de croissance économique

et l'évolution du revenu par habitant. La libéralisation du commerce intrarégional pourrait engendrer de nouvelles possibilités d'échanges entre certains groupes de pays. Cela dépendra non seulement de la libéralisation des tarifs douaniers mais aussi de la réduction globale du coût des échanges (Casem, 2001). De même, Shams (2003) a noté que le commerce intrarégional en Afrique de l'Ouest était notamment entravé par des obstacles bureaucratiques et physiques (péages routiers, frais de transit et retards administratifs aux frontières et dans les ports, par exemple) qui augmentent les frais de transport et rendent les livraisons aléatoires. Augustine et Nwabuzor (2002) ont examiné l'impact de l'infrastructure sur les échanges africains à l'aide d'un modèle de gravité modifié. Leur analyse montre que les flux commerciaux entre les pays membres de la CEDEAO augmentent mais que l'insuffisance de l'infrastructure entrave généralement cette augmentation. Elle montre également clairement que ces obstacles ont tendance à augmenter les coûts de transaction. Des informations corroborant cette affirmation sont présentées dans la sous-section 10.3.2 ci-après.

Les insuffisances des services de télécommunications, tendent également à isoler les États africains les uns des autres (Tableau 10.7). Par conséquent, il est beaucoup plus facile et agréable pour les hommes d'affaires en Afrique de traiter avec leurs homologues en Europe et en Amérique du Nord qu'avec leurs confrères Africains (Yeboah, 1993). Le commerce intra-africain est également gêné par l'absence d'informations sur les marchés. Bien que la théorie classique des échanges parte du principe que l'information - concernant par exemple la disponibilité d'un produit dans les pays étrangers, ses caractéristiques et ses prix - est parfaite et ne coûte rien, en Afrique, où les liens de communication entre les pays sont peu nombreux et indirects, obtenir l'information pertinente sur les marchés peut être coûteux aussi bien pour les importateurs que pour les exportateurs (Yeboah, 1993).

En résumé, les frais de transport en Afrique sont les plus élevés au monde. En 2000, les coûts de fret représentaient environ 13 % de la valeur totale des produits importés en Afrique contre 8,8 % dans l'ensemble des pays en développement et 5,2 % dans les pays développés (CNUCED, 2002). L'Afrique de l'Est et l'Afrique australe ont des coûts de fret plus élevés que d'autres régions du continent. De même, Ackah et Morrissey (2005) ont constaté que les frais de transport représentaient environ 15 % (environ 20 % dans le cas des pays enclavés) de la valeur des exportations en Afrique, ce qui est beaucoup plus que dans les autres régions, par exemple en Asie et en Europe de l'Ouest, où ils s'établissent respectivement à environ 8 % et 5 %.

### ***10.3.1.3 Problèmes dus à l'absence de coordination macroéconomique et à la multiplicité et à l'inconvertibilité des monnaies***

La coordination des politiques macroéconomiques est essentielle pour développer le commerce intra-africain et l'intégration régionale. Bien que la politique de libéralisation mise en oeuvre dans la quasi-totalité des pays africains se soit traduite par une amélioration relative de la situation financière de ces pays et un certain degré de succès dans la gestion des principales variables macroéconomiques, l'environnement macroéconomique et la situation financière actuelle (y compris l'endettement) de l'Afrique laissent beaucoup à désirer. Au cours des cinq dernières années, les chiffres de croissance ont été bons dans la plupart des pays africains. Cependant, d'autres indicateurs de stabilité macro-économique comme le solde des transactions courantes, le taux de change et le déficit budgétaire n'ont guère été impressionnants. Même l'excellent bilan de croissance a récemment été entamé par la crise financière mondiale actuelle (voir tableau 10.7). Les disparités que l'on observe également entre les pays dans la réalisation des objectifs macroéconomiques, constituent l'une des raisons pour lesquelles les critères de convergence concernant les principales variables macroéconomiques qui ont été définis pour différentes CER, n'ont pas été remplis. Cela suppose notamment l'existence d'un cadre institutionnel qui permette d'harmoniser les politiques. Mettre en place un tel cadre et assurer le suivi des critères de convergence fixés est une tâche considérable qui exige le renoncement, par les États membres, à un certain degré d'autonomie en matière d'élaboration des politiques internes, l'instauration d'un mécanisme institutionnel élaboré et transparent et le recours à du personnel qualifié. C'est ce que montre l'histoire de l'intégration européenne. Des études qui ont été faites sur cette question mettent en évidence des disparités considérables entre les CER et leurs États membres en ce qui concerne le climat macroéconomique, la situation financière, l'asymétrie des chocs et les mesures prises en réaction à ces chocs (Alemayehu, 2001, Weeks, 2008). Cela souligne la nécessité de concevoir un dispositif d'harmonisation des politiques macroéconomiques qui soit adapté au contexte spécifique de chaque CER et protège de façon adéquate les membres les plus faibles.

La question de la monnaie présente un rapport étroit avec l'harmonisation des politiques macroéconomiques. L'instauration d'unions monétaires en Afrique est un pas important. On estime, par exemple, que deux pays qui commencent à utiliser une monnaie commune peuvent voir leurs échanges bilatéraux quasiment doubler. Ainsi, l'union monétaire a un effet positif important sur les échanges commerciaux (voir Rose, 2002; Rose et Engel, 2002; cités dans Njinkeu et Fosso, 2006). La multiplicité des monnaies ainsi que les problèmes de taux de change encouragent le commerce clandestin (contrebande) et l'expansion des échanges non comptabilisés (Yeboah, 1993). La multiplicité des monnaies augmente également le coût des échanges inter-

nationaux car elle expose les entreprises à des frais de change ainsi qu'aux incertitudes liées au marché de ces monnaies.

La CEMAC et l'UEMOA sont des unions monétaires ayant pour monnaie commune le franc CFA. Bien que chacune ait son propre franc CFA, celui-ci s'échange à parité entre les deux communautés et est convertible en euro à un taux de change fixe. L'Afrique du Sud, la Namibie et le Swaziland sont membres d'une zone monétaire commune où le rand sud-africain circule librement en tant que monnaie commune dans le cadre d'un mécanisme de taux de change flottants. Les trois membres de la Communauté d'Afrique de l'Est (Kenya, Ouganda et Tanzanie) ont tous des monnaies flottantes. La plupart des membres de la CEDEAO qui ne sont pas membres de l'UEMOA ont également des taux de change flottants. Bien que ces tendances soient encourageantes, la multiplicité des monnaies et des dispositions régissant les taux de change en Afrique ainsi que les incertitudes qui y sont liées, plaident en faveur de l'instauration à court terme de mécanismes de compensation ainsi que de la mise en place à plus long terme d'une union monétaire sous une forme ou une autre. La CEDEAO et le COMESA ont officiellement créé des chambres de compensation, afin de promouvoir les échanges intracommunautaires en utilisant les monnaies locales alors que des mesures de contrôle des changes sont appliquées en raison de la pénurie de devises dans la plupart des pays membres (FMI, 2001). Il est grand temps de développer ces initiatives importantes, bien que parcellaires et peu organisées, afin d'instaurer un climat macroéconomique favorable au commerce intra-africain.

### ***10.3.1.4 Autres facteurs liés à l'offre***

Les politiques commerciales et industrielles ont joué un rôle important dans le bilan de croissance impressionnante que les nouveaux pays développés d'Asie ont enregistrée au cours des cinq dernières décennies. Les mesures axées sur l'offre telles que les politiques de promotion des exportations, l'instauration en temps opportun de dispositifs d'incitation appropriés ainsi que la présence d'administrations efficaces au service des exportateurs, jouent un rôle essentiel dans la croissance des échanges de ces pays. Si l'on ne renforce pas les efforts visant à faciliter le commerce en prenant des mesures telles que celles-ci, il en résulte des retards et une augmentation des coûts. Il en résulte également une augmentation du coût des intrants. Ces facteurs réduisent la compétitivité des sociétés exportatrices (Biggs, 2007).

Dans de nombreux pays africains, les services douaniers sont inefficaces. Les délais de dédouanement en Afrique sont en moyenne plus longs que dans le reste du monde : 12 jours en moyenne en Afrique subsaharienne contre sept jours en Amérique latine, moins de 6 jours en Asie centrale et en Asie de l'Est et un peu plus de 4 jours en Europe centrale et orientale. Ces retards qui augmentent considérablement le coût

pour les importateurs et les exportateurs (CEA, 2004), accroissent également le coût des transactions commerciales entre les pays africains.

Chaque journée de transport perdue, imputable au passage en douane et à des problèmes connexes, équivaut à une taxe d'environ 0,5 % (Hummel 2000, cité dans *Perspectives économiques mondiales*, 2005, Banque mondiale). La situation peut être encore pire lors du franchissement des frontières entre pays africains. Par exemple, le délai d'attente au principal poste frontalier entre l'Afrique du Sud et le Zimbabwe (Beit-Bridge) était de six jours en février 2003, ce qui représentait un manque à gagner estimé à 1750 dollars des États-Unis par véhicule, soit l'équivalent du coût d'une expédition entre Durban en Afrique du Sud et les États-Unis. Selon une autre étude (Alvis 2004), le coût du franchissement d'une frontière en Afrique peut représenter l'équivalent du coût d'un transport terrestre sur plus de 1600 km, contre 160 km en Europe occidentale (Banque mondiale 2005). Les retards aux frontières présentent également un lien avec d'autres coûts commerciaux, en particulier la corruption douanière.

La facilitation du commerce se heurte également à des problèmes liés aux mécanismes régissant les paiements internationaux, aux exigences en matière d'assurance et aux garanties douanières. Le paiement par crédit documentaire, très prisé en Afrique, donne lieu à des procédures lourdes et complexes. Ce système, qui est fondé sur une série de vérifications subordonnant l'acheminement des marchandises à l'acheteur à l'état d'avancement de la procédure de règlement au vendeur, prend beaucoup de temps, nécessite un transfert physique de documents entre différents établissements bancaires dans deux pays différents et est mal compris et mal géré. La moitié des demandes de paiement serait rejetée en raison d'incohérences dans les documents (Njinkeu et Fosso, 2006).

En outre, les retards et la complexité des procédures concernant l'assurance des marchandises et les garanties douanières requises augmentent le coût des exportations africaines et compromettent donc la compétitivité du continent. On estime que chaque jour de retard réduit d'environ 1 % le volume des exportations. Par exemple, si l'Ouganda réduisait à 27 jours le délai d'acheminement des marchandises de l'usine au navire, qui est actuellement de 58 jours, ses exportations augmenteraient de 30 % (Njinkeu et Fosso, 2006). Le tableau 10.8 montre également comment la compétitivité des produits africains peut être compromise par les délais de dédouanement, le coût des opérations commerciales, la réglementation régissant les activités des entreprises et la gestion macroéconomique, domaines dans lesquels les pays africains n'enregistrent guère de bons résultats.

**Tableau 10.8**

**Quelques indicateurs de compétitivité liés à la facilitation du commerce dans divers pays**

	ASS	Afrique du Nord	Rwanda	Afrique du Sud	Angola	Botswana	Égypte
Délai de dédouanement moyen (jours)	4,2	2,4	6,7	4,3	16,5	1,2	nd
Note concernant le commerce (1= faible - 6= élevée)	3,6		3,5	nd	4	nd	4
Coût des procédures de démarrage des entreprises (% du RNB par habitant)	162,9	28,1	188,3	6,9	486,7	10,6	68,8
Note concernant la réglementation des activités commerciales (1= faible - 6= élevée)	3,1	3	3,5	nd	4	nd	nd
Note concernant la gestion macro-économique (1= faible - 6= élevée)	3,5	nd	4	nd	3	nd	nd

**Source:** Indicateurs du développement dans le monde, Banque mondiale, 2008b.

Afin de donner une dimension quantifiable aux questions exposées dans la présente section (infrastructures, politiques commerciales, facilité de commercer et rôle des communautés économiques régionales), on a spécifié et estimé un modèle de gravité des déterminants du commerce africain (voir l'Annexe 10.1 pour la spécification du modèle). Les résultats sont indiqués au Tableau 10.9). Ce modèle de gravité est similaire à ceux utilisés dans les sections précédentes. Il est cependant estimé pour l'ensemble des pays africains à l'aide de données couvrant les années 2000 – 2006. En plus des variables habituellement utilisées dans les modèles de gravité, on a également pris en compte l'appartenance aux CER africaines (UMA, CEDEAO, SADC et COMESA), des indicateurs infrastructurels (nombre de téléphones cellulaires pour 1000 habitants et pourcentage du réseau routier national total que représentent les routes bitumées), des indicateurs d'accès aux marchés dans les pays importateurs (taxes sur les échanges internationaux) et des indicateurs/variables politiques tels que l'IED net dans les pays africains déclarants). On considère que cela donne un aperçu sommaire des facteurs pesant sur l'offre mentionnés dans la présente section, qui sont quantifiables.

**Tableau 10.9**

**Modèle de gravité pour l'ensemble des pays africains, - 2000-2006.**  
**(La variable dépendante est le logarithme du commerce bilatéral**  
**(Partenaires commerciaux : monde, Afrique comprise)**

Équation de Tobit			
	Coefficients	Valeur-t	
UMA	0,54	0,7	
CEDEAO	1,05	3,4	*
SADC	1,05	2,6	*
COMESA	0,42	1,5	***
Ln (Superficiej)	-0,23	-5,7	*
Ln(Superficiei)	0,01	0,1	
Ln(PIBj)	1,14	21	*
Ln(PIBi)	0,42	4,9	*
Ln(Dist)	-1,23	-11,6	*
Ln (Tél. cell.i)	0,19	2,6	*
Ln(Routes)	0,16	2,6	*
Territoire enclavé	-0,47	-2,6	*
Frontières communes	0,79	2,5	*
Ln(IEDi)	0,16	2,3	*
Ln(Dif_par habitant)	-0,06	-1	
Ln(Taxe_Intnlj)	-0,06	-2,7	*
Langue officielle	0,60	4,4	*
Constante	-28,22	-17,1	*
Pseudo R2		0,1833	
Nombre d'observations		2382	
Probabilité logarithmique	-2400,18		

\*, \*\*, \*\*\* : significatif aux seuils de 1, 5 et 10 % respectivement.

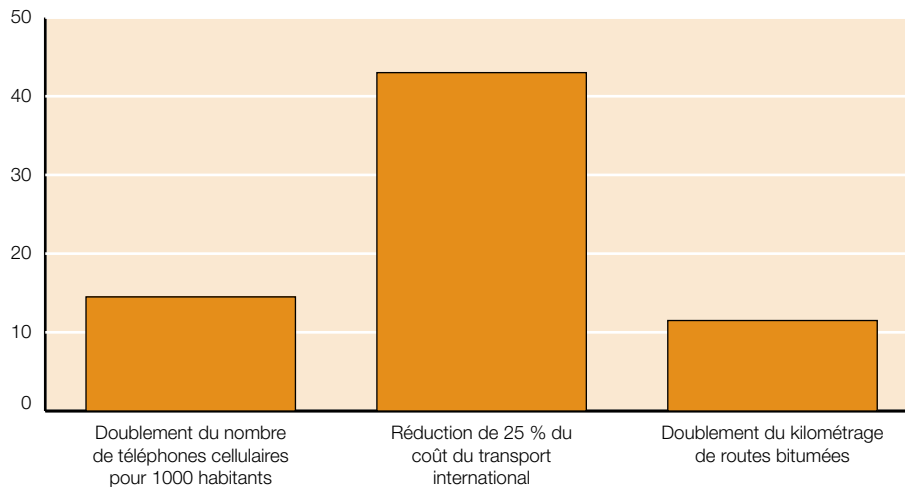
Comme le montre le tableau 10.9, toutes les variables habituelles des modèles de gravité constituent des déterminants importants du commerce africain. Parmi ces variables, la distance séparant les partenaires commerciaux (qui est un indicateur indirect du coût du transport international), le revenu des partenaires commerciaux, les frontières communes et l'enclavement constituent dans cet ordre, les principaux déterminants du commerce africain. On constate que l'infrastructure interne, qui constitue un autre indicateur des contraintes pesant sur l'offre liées au transport et aux télécommunications (dont les indicateurs indirects sont le nombre de téléphones cellulaires et le pourcentage de routes bitumées), a un effet positif statistiquement significatif sur le commerce bilatéral. En fait, une simulation effectuée à l'aide du modèle de gravité ci-dessus a montré qu'un doublement de la valeur de ces indicateurs infrastructurels, pourrait se traduire par une expansion d'environ 15 %



du commerce africain. De même, une réduction de 25 % du coût du transport international pourrait augmenter ce commerce de plus de 40 % (voir figure 10.1).

**Figure 10.1**

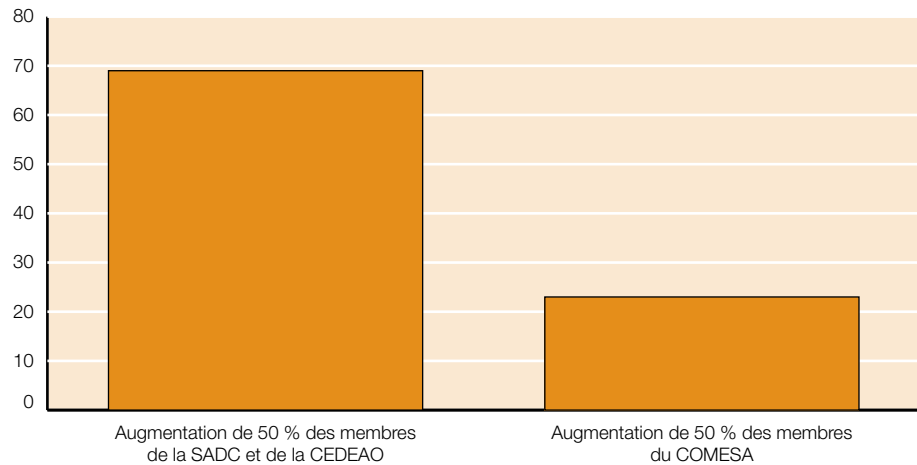
**Impact de l'infrastructure de transport et de télécommunications sur le commerce africain (Différence par rapport aux résultats de base (%))**



De même, les résultats montrent également que dans tous les cas, sauf celui de l'UMA, l'appartenance à une CER a généralement un effet positif sur le commerce bilatéral. Le coefficient de l'UMA est certes positif, mais il n'est pas statistiquement significatif, ce qui tend à confirmer les observations de la CNUCED (2005) concernant le faible niveau des échanges entre les pays d'Afrique du Nord et celles faites par Achy (2006), selon lesquelles les échanges au sein de l'UMA ne représentaient qu'un dixième de leur potentiel. En revanche, la CEDEAO et la SADC, suivies par le COMESA, ont une influence positive importante sur les échanges commerciaux bilatéraux des pays africains et constituent donc un argument en faveur des CER et du commerce intra-africain. Une simulation effectuée au moyen du modèle montre qu'une augmentation de 50 % du nombre de pays membres de la SADC et de la CEDEAO pourrait se traduire par une augmentation d'environ 70% des échanges africains. Le chiffre correspondant pour le COMESA est d'environ 20 % (voir figure 10.2).

**Figure 10.2**

**Simulation d'une augmentation de 50% des membres des CER (écart par rapport aux résultats de base, en %)**

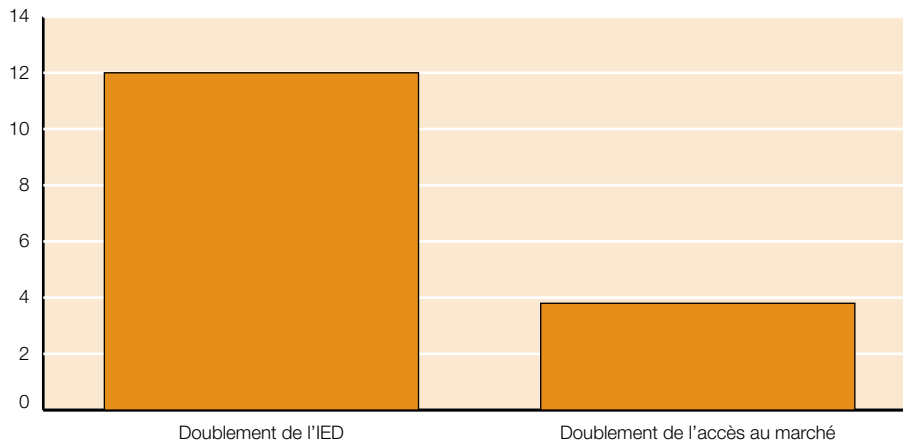


Enfin, on a constaté que les indicateurs relatifs aux politiques et à la culture tels que l'IED et le partage d'une langue officielle avaient un effet positif statistiquement significatif. Le modèle montre que le doublement du niveau de l'IED grâce à un environnement macroéconomique favorable et à de meilleures institutions, peut contribuer à une augmentation de plus de 12 % des échanges commerciaux en Afrique (figure 10.3). Bien que n'étant pas statistiquement significatif, l'écart de revenu par habitant constitue un bon indicateur : (plus l'écart de revenu est important, plus l'écart de la demande est important, se traduisant par un faible niveau d'échanges) qu'on appelle « l'effet de Linder ». On a également constaté que l'accès au marché dans les pays partenaires (dont l'indicateur indirect est l'imposition des échanges internationaux) avait un effet négatif statistiquement significatif sur les exportations africaines, même si cet effet valeur du coefficient n'est pas très important. Notre modèle de simulation montre qu'une baisse de 50 % des taxes sur le commerce international dans les pays partenaires se traduira par une augmentation de 4 % seulement du commerce en Afrique.

Par conséquent, même si les pays africains offrent des possibilités en matière de commerce et affichent de bons indices de similitude des échanges, la présente section montre que les contraintes du côté de l'offre entraveront la réalisation de ce potentiel commercial. Les contraintes concernant l'offre de produits d'exportation sont également résumées à partir des informations disponibles sur cette question. La dimension quantifiable du problème est également résumée à l'aide d'un modèle de gravité pour l'Afrique. Le résultat confirme non seulement l'importance des CER dans le renforcement des échanges en Afrique mais également celle des facteurs défavorables à l'offre, dans la détermination du niveau des échanges, compte tenu de la compétitivité de l'Afrique. La présente section examinera, pour conclure, des études de cas portant sur cinq pays africains.

**Figure 10.3**

*L'impact d'un environnement favorable sur le commerce africain  
(écart en pourcentage par rapport aux résultats de base du modèle - %)*

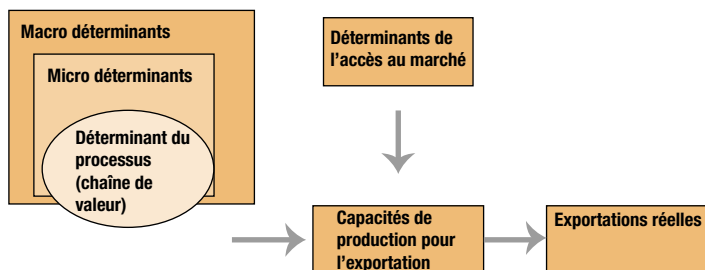


### **10.3.2 Nouvelles preuves apportées par les études de cas sur les contraintes aux capacités d'offre**

Il n'existe pas d'études approfondies sur les facteurs qui entravent la capacité d'offre de produits exportables en Afrique. Toutefois, le Consortium pour la recherche économique en Afrique (CREA) mène actuellement une étude approfondie sur le sujet dans un échantillon de pays, à savoir l'Éthiopie, le Ghana, le Kenya, Maurice, l'Ouganda, le Soudan et le Togo. Les principaux résultats de ces études sont brièvement présentés ci-après. Ils confirment en général le tableau d'ensemble dépeint par notre modèle.

Les études de cas faites par le CREA ont porté sur des pays représentatifs. Elles ont permis de mettre en lumière les difficultés du côté de l'offre de biens d'exportations traditionnels et nontraditionnels, tant du point de vue macro (à partir des données macro) et micro (à partir d'enquête par sondage) que du processus (grâce à l'analyse de la chaîne de valeur). Ces éléments ont, à leur tour, été confrontés aux conditions d'accès du marché de destination des exportations africaines afin de déterminer leur niveau réel, comme le montre la figure 10.4. Les résultats révèlent quelques points communs entre les études de cas des pays, comme l'indique la brève description des pays faite ci-après, même si différents facteurs ont différents degrés d'importance.

**Figure 10.4**  
**Structure d'analyse de l'étude du CREA**



Source: CREA

Dans le cas des exportations traditionnelles du Soudan (produits agricoles non transformés et transformés), on a constaté que le taux de change réel, la cherté des intrants, les équipements obsolètes, le coût élevé de l'énergie et les frais portuaires élevés constituaient les plus grandes contraintes à l'offre en ce qui concerne les exportations traditionnelles. Le pétrole, dont l'exportation a connu récemment une hausse rapide et qui domine de plus en plus le secteur des exportations, n'est pas un produit d'exportation traditionnel (voir Maglad *et al*, 2009). À cet égard, la baisse des exportations traditionnelles du Soudan qui fait suite à la hausse des exportations pétrolières, constitue un phénomène remarquable, indiquant l'existence éventuelle du « syndrome hollandais ». Mais il est possible que la baisse des exportations traditionnelles qui survient après la découverte d'une ressource nouvelle, pourrait également se produire dans un autre pays africain.

L'étude faite au Ghana sur les contraintes en ce qui concerne l'offre a porté essentiellement sur les entreprises d'exportations non traditionnelles dans le sous-secteur du vêtement et des meubles et dans celui des exportations traditionnelles du Ghana (cacao, minerais et bois). Dans ce dernier groupe de produits d'exportation, il ressort que les indicateurs macroéconomiques tels que le taux de change réel, le niveau et la croissance du revenu des partenaires commerciaux de ce pays sont des déterminants importants de la hausse des exportations. L'étude montre que la conjonction de politiques macroéconomiques expansionnistes et de politiques commerciales restrictives ont également des effets négatifs sur ces exportations. De même, on estime que les contraintes liées à la réglementation et aux règles institutionnelles se traduisent par des coûts équivalant à 4 à 20 % de la valeur FOB des exportations. Dans le secteur des exportations de produits non traditionnels, la concurrence des sociétés étrangères et nationales, la faiblesse de la demande, le coût élevé des intrants, l'incertitude de l'approvisionnement, la mauvaise qualité des intrants, les taxes et les charges financières élevées constituent les principaux facteurs qui entravent les exportations. Ces contraintes relatives à l'offre sont importantes non seulement pour les entreprises exportatrices et non exportatrices mais aussi pour celles qui exportent des vêtements et des meubles concernées par l'étude (Akouoni *et al*, 2009). L'étude faite au Ghana

(et au Kenya) a également montré que les pouvoirs publics pouvaient jouer un rôle positif dans les exportations, en formant la main-d'œuvre qualifiée dont les entreprises exportatrices ont besoin (voir l'encadré 10.2.).

### **Encadré 10.2**

#### ***Le rôle de l'État dans l'offre de main-d'œuvre qualifiée, le transfert de technologie et la facilitation des exportations dans le secteur de l'exportation au Ghana et au Kenya.***

Pendant la mise en œuvre du Special Initiative for Textiles and Garments du Président, il y a 10 ans, on a constaté l'insuffisance de la main-d'œuvre qualifiée pour faire fonctionner les usines. L'équipe chargée de la mise en œuvre de l'Initiative s'est mise à la recherche de compétences locales dans les écoles polytechniques et a fait venir du personnel expérimenté d'Asie de l'Est pour les former.

Le centre de formation a été créé en 2002 pour former la main-d'œuvre dont l'industrie du vêtement avait besoin, notamment les cadres de direction, les superviseurs, les techniciens et les machinistes. La formation aux compétences de base a duré quatre semaines, ensuite les stagiaires ont subi une formation spécialisée en usines. Au départ, les industries importaient la main-d'œuvre nécessaire. Elles faisaient venir des experts de l'Inde, du Sri Lanka, de Maurice, des États-Unis et de l'Afrique du Sud pour assurer les formations et transmettre les bonnes pratiques. Le centre de formation est actuellement dirigé par un Ghanéen, mais il y a toujours du personnel expatrié. Le centre peut former 10 000 personnes par an, toutefois il n'a formé que 9 500 machinistes au cours des six dernières années. Outre les machinistes, des superviseurs ont été également formés.

Pratiquement 80 % des entreprises interrogées (en 2009) étaient d'avis que la qualité de la main-d'œuvre sur le marché s'était améliorée au cours des cinq dernières années. Toutes les entreprises exportatrices de meubles interrogées étaient du même avis. Près de 70 % des entreprises travaillant dans le secteur du vêtement et des meubles ont déclaré qu'elles étaient satisfaites des compétences de leurs employés. En ce qui concerne le sous-secteur des entreprises exportatrices, une proportion moindre s'est déclarée satisfaite des compétences de la main-d'œuvre. Une évaluation récente de la Special Initiative for Textiles and Garments du Président a révélé que la faible capacité de formation était l'un des quatre défis que l'Initiative doit relever. Il y a une grande mobilité de la main-d'œuvre dans le secteur du vêtement. Il est donc nécessaire de créer un réservoir de travailleurs qualifiés dans lequel les entreprises peuvent puiser en cas de départ de leurs employés. L'offre de main-d'œuvre par l'État a été essentielle pour faire face aux contraintes de l'offre que connaissent les entreprises exportatrices.

Dans le secteur des exportations, les résultats d'une étude montrent qu'une proportion beaucoup plus importante d'entreprises du vêtement (c'est-à-dire 70,4 % contre 50 % des sociétés exportatrices de meubles) a déclaré qu'elle n'avait pas suffisamment accès à la technologie. Cette différence pourrait être une conséquence directe des efforts déployés dans le cadre de la Special Initiative for Textiles and Garments du Président pour contribuer à l'acquisition de la technologie appropriée, en vue d'aider les fabricants de vêtements locaux à tirer parti des énormes possibilités offertes par l'African Growth and Opportunity Act (loi en faveur de la croissance de l'Afrique et de son accès au marché, AGOA).

De même, le Gouvernement kényen a favorisé le développement du secteur d'exportations nontraditionnelles (horticulture) grâce aux dispositions juridiques du Horticultural Crops Development Authority (HCDA), afin de promouvoir et développer la production et la commercialisation des produits horticoles. Les activités de cet organe sont orientées vers les petits exploitants qui avaient la possibilité d'utiliser leurs propres employés puisqu'il s'agit d'une

production à haute intensité de main-d'œuvre. L'Autorité a fourni le matériel d'emballage au prix coûtant et les services de réservation du fret, en collaboration avec le personnel du service d'inspection du ministère de l'Agriculture. Au fil des ans, les fonctions de l'Autorité ont évolué au gré des politiques nationales et de la demande du secteur. Elle dispose également d'antennes qui offrent des services de vulgarisation aux agriculteurs, donnent des conseils sur les méthodes de production, l'utilisation appropriée des engrais et pesticides et même sur le respect des exigences, telles que les normes. L'Autorité fournit aussi des informations aux agriculteurs et les aide à établir des liens avec le marché et les exportateurs potentiels. Elle supervise, en outre, la signature et l'exécution des contrats entre agriculteurs et exportateurs et a donc joué un rôle important dans la commercialisation et l'exportation des produits horticoles par les petits exploitants, ce qui explique la croissance exceptionnelle de ce secteur d'exportation au Kenya.

Adapté de Akouoni *et al* (2009); Onjala et Otieno (2009).

Les études faites en *Éthiopie* et au *Kenya* sur l'offre de produits exportables portent à la fois sur des produits traditionnels et non traditionnels. Les résultats montrent qu'au niveau macroéconomique, la demande de produits d'exportation africains (représentée par le niveau et la croissance des partenaires commerciaux de l'Éthiopie et du Kenya), le taux de change réel approprié et la capacité nationale (représentée par le PIB et sa croissance) déterminent de manière significative les exportations traditionnelles et non traditionnelles. En ce qui concerne les produits non traditionnels, il est établi au niveau des entreprises et des exploitations agricoles que le faible développement du réseau routier, le coût élevé de l'électricité (au Kenya) et le coût élevé des intrants importés tels que les engrais et les pesticides dans les deux pays constituent les principales contraintes à l'offre d'exportations. S'agissant des produits d'exportation traditionnels des deux pays, la mauvaise qualité des intrants (cuirs et peaux), la concurrence des autres exportateurs, l'accès aux capitaux ainsi que le pouvoir des intermédiaires, des courtiers et des exportateurs sont considérés comme les principales contraintes à l'offre d'exportations (Alemayehu et al, 2009; Onjala et Otieno, 2009).

L'étude faite en *Ouganda* montre qu'au niveau macroéconomique, le niveau d'investissement, le taux d'utilisation des capacités de production et le taux de change réel constituent des obstacles à l'offre d'exportations. Au niveau microéconomique ou des entreprises, les principales contraintes à l'offre totale de produits d'exportations traditionnels et non traditionnels sont : la productivité et l'accès aux technologies modernes, le coût élevé des intrants (matières premières et main-d'œuvre), les impôts et les droits de licence élevés, le manque de capitaux et l'incohérence des politiques de l'État, l'absence d'informations sur les marchés et la corruption. Au nombre des contraintes aux exportations non traditionnelles (poissons et produits de la pêche), on peut citer, la concurrence des autres entreprises sur les marchés étrangers, le manque de capitaux, les droits élevés, l'accès à l'information sur les marchés étrangers ainsi que l'accès aux intrants importés et leur coût. En ce qui concerne les

ennemis des cultures d'exportations traditionnelles (le café, par exemple) et leurs maladies, le faible cours du produit, le manque de capitaux et les infrastructures peu développées, constituent, par ordre d'importance, les principales contraintes à l'offre d'exportations (Mwebaze *et al*, 2009).

Enfin, en Côte d'Ivoire et au Congo, on a noté (même s'il s'agit de résultats d'une étude préliminaire) que l'offre de produits exportables était pénalisée par le taux de change réel au niveau macroéconomique et le niveau d'investissements et le PIB intérieur est utilisé comme indicateur de la capacité de production intérieure. Outre ces facteurs, l'offre d'exportations (le pétrole et le bois) est handicapée par le mauvais état des routes et le coût élevé de l'approvisionnement en énergie électrique (voir Seka *et al*, 2009; Samba *et al*, 2009).

En résumé, comme le montre le tableau 10, les produits d'exportations traditionnels mentionnés dans les études de cas sur les pays, peuvent augmenter et se développer grâce à l'application de politiques macroéconomiques appropriées, en particulier d'une politique du taux de change réel, la promotion de l'investissement et l'amélioration de l'infrastructure, notamment des routes. De même, il est possible d'accroître les exportations de produits non traditionnels, si en plus de l'application de politiques macroéconomiques et commerciales appropriées, il y a une amélioration de l'infrastructure du pays et un approvisionnement fiable en intrants à un coût raisonnable qui permettront d'améliorer la compétitivité des entreprises et des exploitations agricoles exportatrices (voir tableau 10.10).

**Tableau 10.10**

**Synthèse des principaux déterminants/contraintes sur l'offre de produits d'exportation des pays africains**

Pays ayant fait l'objet d'une étude de cas	Exportations traditionnelles			Exportations non traditionnelles		
	Première Contrainte	Deuxième Contrainte	Troisième Contrainte	Première Contrainte	Deuxième Contrainte	Troisième Contrainte
Congo	Taux de change réel	Investissement	Mauvais état des routes	Idem	Idem	Idem
Côte d'Ivoire	Taux de change réel	Investissement	Mauvais état des routes	Idem	Idem	Idem
Éthiopie	Taux de change réel	Revenu des partenaires commerciaux	Investissement	Mauvais état des routes	Énergie électrique	Coût élevé des intrants
Ghana	Taux de change réel	Revenu des partenaires commerciaux	Politiques macro & commerciales	Concurrence sur le marché extérieur	Demande de produits d'exportation	Coût élevé des intrants
Kenya	Taux de change réel	Revenu des partenaires commerciaux	Investissement	Mauvais état des routes	Énergie électrique	Coût élevé des intrants
Soudan	Taux de change réel	Coût élevé des intrants	Équipements obsolètes	Effet du syndrome hollandais possible		
Ouganda	Maladies	Taux de change réel	Capitaux	Commerce sur les marchés étrangers	Finances	Tarifs élevés sur les marchés étrangers

*Source: Rapports d'étape du CREA sur les études concernant les contraintes à l'offre de produits d'exportation (2009).*

## 10.4 Conclusion et enseignements à tirer du point de vue de l'action

Le présent chapitre a porté sur les possibilités offertes par le commerce intra-africain ainsi que les perspectives en matière d'intégration régionale. Pour ce faire, diverses méthodes ont été utilisées. Selon l'analyse, les résultats du modèle de gravité indiquent que si le commerce intra-africain offre beaucoup de possibilités, la réalisation de ce potentiel, et par voie de conséquence, les efforts déployés en vue de réaliser l'intégration régionale par le biais du commerce intra-africain, sont cependant entravés par la similitude des importations et des exportations ainsi que par la position de compétition relative des fournisseurs africains. Cette situation s'explique par une infrastructure peu développée, une faible productivité et une insuffisance des mesures de facilitation du commerce – bref, des contraintes de taille du côté de l'offre.



Il est nécessaire d'adopter une approche novatrice et différente pour développer les échanges intra-africains et faire progresser l'intégration régionale. Il s'agit fondamentalement d'examiner les contraintes sur l'offre et la compétitivité des exportations africaines et leur diversification. À cet égard, une orientation politique essentielle consisterait à ne pas se limiter à la libéralisation mais à créer des possibilités d'échanges commerciaux, grâce à la mise en place d'infrastructures et d'un environnement macroéconomique et institutionnel favorable, et à élaborer un plan de facilitation et de diversification du commerce. Une telle initiative peut s'avérer difficile dans la mesure où la plupart des pays africains se trouvent à différents niveaux de développement et ont des ressources limitées.

La géométrie variable qui permet à certains groupes de progresser plus rapidement que d'autres pourraient être utilement exploitée, afin d'apporter une solution à ce problème (Oyejide, 2000). Pour ce faire, il faudra mettre en place un nouveau cadre de coopération dans laquelle les responsabilités seraient réparties par région et par pays. Une telle initiative sera déterminante pour surmonter les principaux obstacles au commerce intra-africain et aux efforts d'intégration régionale (infrastructures physiques et capacités de production), ce qui permettra d'améliorer la compétitivité des pays africains en baissant les coûts de transaction (Oyejide, 2000) et en augmentant l'offre.

Les programmes d'intégration régionale devraient porter sur ces défis grâce à l'élaboration de politiques en matière de réglementation favorisant l'intégration et le commerce intra-africain. Les programmes d'intégration régionale pourraient aussi porter sur les infrastructures couvrant plusieurs pays ainsi que sur la coordination des politiques. En ce qui concerne la facilitation du commerce, les services de base efficaces tels que les finances, les télécommunications, l'énergie et le transport doivent être développés (Njinkeu et Fosso, 2006). La diversification et la compétitivité sont essentielles au commerce intra-africain.

Les progrès en matière d'intégration régionale et de développement du commerce intra-africain sont subordonnés à d'autres politiques importantes appliquées par les pays pris individuellement ou par un groupe de pays. Ainsi, Rodrick (2006, cité dans Biggs, 2007) fait remarquer que la dotation relative en facteurs de production du Bangladesh était similaire à celle de la Chine (main-d'œuvre abondante et pénurie de capital humain et physique). Cependant, la Chine possède un ensemble de produits d'exportations qui est 50 % plus sophistiqué que le Bangladesh, une différence qui est en grande partie liée aux politiques. La Chine a fait des efforts déterminés pour transférer la technologie au pays et diversifier les exportations, ce qui n'a pas été le cas du Bangladesh. La Chine, le Vietnam et l'Inde ont réussi à intégrer leurs économies dans le marché mondial, non pas à travers une libéralisation totale mais en recensant et en encourageant les exportations ainsi que les mesures de diversification qui étaient les mieux adaptées à leur situation de départ, à leur politique économique et

à leurs contraintes institutionnelles (Biggs, 2007). De même, les politiques africaines en matière d'intégration régionale et de commerce intra-africain ne doivent pas être prescrites de manière indifférenciée à tous les pays. Elles devraient être conçues de manière à être adaptées aux différentes régions et aux différents pays. Ces politiques doivent également être centrées sur la diversification d'autant que le manque de similitude entre les importations et les exportations constitue le principal obstacle au commerce africain et à l'intégration régionale.

Enfin, les principaux déterminants du progrès sont : les conditions géographiques, les mesures incitatives, les capacités, les infrastructures, les institutions et les conditions de départ (Biggs, 2007). Une solution durable consisterait à s'attaquer à ces problèmes à moyen et à long terme. Cette solution devrait être mise en œuvre de façon progressive et coordonnée aux échelons national, régional et continental.

## Annexes

### Annexe 10.1: Bref aperçu de la méthodologie du modèle de gravité

#### 10.1.1 Procédures de spécification et d'estimation du modèle de gravité

Le modèle dit de gravité est largement utilisé pour identifier les déterminants des échanges bilatéraux, bien qu'on lui reproche souvent de manquer de fondements théoriques solides. Comme Cernat (2001) l'a noté, bien qu'il ait été utilisé dans de nombreuses études antérieures sur le commerce international, le modèle a été considéré suspect du fait qu'on ne peut pas facilement démontrer qu'il est conforme au modèle dominant Heckscher-Ohlin expliquant les flux de commerce nets en termes de dotations différentes en facteurs de production (Cernat, 2001). Cependant, Anderson (1979), Bergstrand (1985), Deardorff (1998) et Feenstra, Markusen et Rose (1998) ont chacun établi certains fondements théoriques permettant de dériver formellement le modèle. Dans un modèle de gravité typique, les flux du commerce bilatéral sont déterminés par la taille des deux économies et la distance qui les sépare. Cependant, il est toujours possible d'élargir le modèle pour qu'il englobe d'autres déterminants pertinents du commerce. On spécifie ci-après un modèle de gravité standard devant permettre d'examiner le potentiel du commerce intra-africain dans la présente étude :

$$T_{ij} = \beta_0 + \beta_1 (Y_i Y_j) + \beta_2 [(Y C_i Y C_j)] + \beta_3 Dist_{ij} + \beta_4 (Area_i Area_j) + \beta_5 |Y C_i - Y C_j| + \left[ \beta_i \sum Z_i + \beta_j \sum Z_j \right]$$

Où :  $T$  représente les échanges bilatéraux entre le pays  $i$  et le pays  $j$ ,  $Y$  est le PIB ;  $YC$  est le PIB par habitant, et  $Z_i$  et  $Z_j$  sont d'autres variables pertinentes relatives aux « infrastructures » (kilométrage de routes butimées en pourcentage du total, nombre de téléphones mobiles pour 1000 personnes), « politiques » (IED dans les pays coéchangistes, taxes imposées au commerce international par le pays partenaire), « affinités culturelles et géographiques » (distance entre les capitales des pays coéchangistes, langue officielle commune, frontière commune, enclavement) et appartenance à un groupement régional (UMA, COMESA, SADC et CEDEAO).

Signes attendus :  $\beta_1$  et  $\beta_2$  devraient être positifs ;  $\beta_3$ ,  $\beta_4$  et  $\beta_5$  devraient être négatifs. Les variables concernant l'infrastructure, le partage d'une frontière et une langue officielle commune, l'appartenance à une CER donnée ainsi que l'IED devraient être positives tandis que l'enclavement devrait être négatif.

Le présent modèle est estimé en utilisant des données sur les exportations bilatérales des pays africains. La nature censurée d'un tel commerce bilatéral, régional implique que les estimations par OLS sont biaisées. Ainsi, le modèle est estimé en utilisant une formulation Tobit (voir Longo et Sekkat 2001, Elbadawi, 1997, Forotutan et Prichett, 1993 ; Alemayehu et Haile, 2008). Les paramètres du modèle sont par conséquent calculés en trouvant les estimations qui maximalisent la fonction de vraisemblance dans la formulation Tobit. Le fait de tester d'autres techniques d'estimation tels que le modèle à effets fixes et à effets aléatoires n'a pas modifié le résultat observé. Ni l'utilisation de valeurs décalées du PIB et de l'IED pour rendre compte d'une endogénéité éventuelle n'a apporté de résultats différents. Par conséquent, c'est le résultat fondé sur la formulation Tobit qui a été utilisée dans le texte principal du présent chapitre.

**Source de données:** Les données relatives au commerce proviennent de *Direction of Trade Statistics* du FMI ; les indicateurs macroéconomiques sont extraits de *Indicateurs du développement dans le monde* et *d'Indicateurs du développement en Afrique* de la Banque mondiale. Les données concernant l'IED proviennent du site web de la CNUCED. Les données pertinentes pour chaque pays africain et son partenaire commercial sont rassemblées pour l'ensemble des pays énumérés à l'Annexe 10.2b ci-dessous.

## Annexe 10.1.2

### Échantillons de pays utilisés dans le modèle de gravité

Pays africains (pays échangeants et les partenaires)		Partenaires commerciaux hors Afrique	
		Europe et Amérique du Nord	Asie et Amérique latine
Algérie	Madagascar	Autriche	Amérique latine
Angola	Malawi	Belgique et Luxembourg	Argentine
Bénin	Mali	Canada	Bolivie
Botswana	Mauritanie	Danemark	Brésil
Burkina Faso	Maurice	Finlande	Chili
Burundi	Maroc	France	Mexique
Cameroun	Mozambique	Allemand	Colombie
Cap-Vert	Namibie	Grèce	
République centrafricaine	Niger	Iceland	Asie-Pacifique
Tchad	Nigéria	Irlande	Australie
Comores	Rwanda	Luxembourg	Chine
Congo	Sao Tomé-et- Príncipe	Italie	Hong Kong
République démocratique du Congo	Sénégal	Pays-Bas	Inde
Côte d'Ivoire	Seychelles	Norvège	Indonésie
Djibouti	Sierra Leone	Portugal	Israël
Égypte	Somalie	Espagne	Japon
Guinée équatoriale	Afrique du Sud	Suède	Malaisie
Érythrée	Soudan	Suisse	Nouvelle-Zélande
Éthiopie	Swaziland	Royaume-Uni	Arabie Saoudite
Gabon	République-Unie de Tanzanie	États-Unis d'Amérique	Singapour
Gambie	Togo	Autres pays d'Europe	Turquie
Ghana	Tunisie	Bulgarie	
Guinée	Ouganda	République tchèque	
Guinée-Bissau	Zambie	Croatie	
Kenya		Hongrie	
Lesotho		Pologne	
Libéria		Fédération de Russie	
Jamahiriya arabe libyenne		Ukraine	

## Annexe 10.2: Bref aperçu de la méthodologie de calcul des indices de similitude des exportations de l'Afrique

### *L'indice de similitude des importations – exportations*

Pour comprendre le potentiel du commerce intra-africain, on utilise l'approche de l'indice de similitude des exportations, originellement mise au point par van Beers et Linnemann (1988) et utilisée avec succès par Oramah et Abou-Lehaf (1998) sur des données africaines. L'indice de similitude des importations – exportations tel que proposé par van Beers and Linnemann (1988), comporte les deux indices suivants, désignés COS et EIS. En prenant  $i$  et  $j$  pour désigner les pays d'exportation et d'importation respectivement, ces indices prennent la forme des équations [1] et [2]

$$COS_{ij} = \frac{\sum_k E_{ik} M_{jk}}{\sqrt{\sum_k E_{ik}^2 \sum_k M_{jk}^2}} \quad [1]$$

$$EIS_{ij} = \sum_k \text{Min} \left\{ \frac{E_{ik}}{\sum_k E_{ik}} ; \frac{M_{jk}}{\sum_k M_{jk}} \right\} \quad [2]$$

Où  $E_{ik}$  - exportations du pays I dans la catégorie de produits k  
 $M_{jk}$  - importations du pays J dans la catégorie de produits k  
k- Catégorie de produits 1, …, n

Les deux mesures de l'indice de correspondance importations-exportations, COS et EIS, varient entre 0 (pas de correspondance entre l'exportation du pays  $i$  et l'importation du pays  $j$ ) et 1 (similitude parfaite). COS représente le cosinus de l'angle entre les vecteurs des exportations du pays  $i$  et le vecteur des importations du pays  $j$  dans un espace de produits  $n$ . L'équation connexe EIS, exprimée en tant qu'équation [2], est la somme de toutes les catégories de produits de la part de la catégorie de produits  $k$  dans les exportations du pays  $i$  ou dans les importations du pays  $j$  - selon la part qui est la plus faible, afin que le «chevauchement uniquement» compte (van Beers et Linnemann, 1988). Les mesures sont sensibles au niveau d'agrégation ; généralement augmentant le nombre de catégories de produits, n'aura tendance à abaisser la valeur numérique des mesures. Afin d'éviter ce problème, seulement cinq des meilleurs produits d'importation et d'exportation de tous les pays africains pour lesquels des données existent pour l'année 2007 dans la base UNComtrade, sont utilisés. L'autre propriété de la variable COS qu'il convient de noter est qu'en raison de

sa non-linéarité, elle peut assumer une valeur plus grande par rapport à EIS lorsqu'il y a une forte concentration de produits échangeables (si l'un des produits - qui a la part du lion, parmi les cinq principales exportations du pays A est similaire à l'un des produits des importations qui a également la part du lion dans les importations du pays B, alors COS sera élevé même dans le cas où les autres exportations du pays A sont totalement différentes des importations du pays B). Cependant, dans la littérature c'est COS qui est normalement préférée et qui sera donc utilisée dans le présent chapitre.

Une mesure de la similitude importations-exportations peut être interprétée en tant que variable reflétant l'intensité d'un flux de commerce bilatéral à partir d'un pays exportateur  $i$  vers un pays importateur  $j$ . La similitude des exportations et des importations de toute catégorie de produits est cependant l'un des déterminants de l'intensité du commerce entre deux pays. Le terme « intensité » est utilisé dans l'interprétation de van Beers et Linnemann (1998) pour désigner les résultats de l'analyse de la taille économique des partenaires commerciaux tels que reflétés dans le volume total ou la valeur de leurs exportations et importations ; comme des facteurs d'échelle par lesquels on doit multiplier l'«intensité» pour déterminer l'ampleur réelle ou potentielle des flux commerciaux.

## Bibliographie

Ackah, Charles and Oliver Morrissey (2005), 'Trade Policy and Performance in Sub-Saharan Africa Since the 1980s', CREDIT Research Paper No 05/13, University of Nottingham.

Alemayehu Geda (1998) 'Trade Liberalization and Regional Economic Integration in Africa: The Case of COMESA', (PASU) de l'UA, Addis-Abeba.

Alemayehu Geda (1999) 'Preferential Reductions of Trade Barriers: Some Theoretical Issues' in OAU, *Economic Integration in Africa*. Addis-Abeba: OAU.

Alemayehu Geda (2001) 'Fiscal (Macro) Policy Harmonization in the Context of African Regional Integration' (Rapport présenté à la Division de l'intégration régionale et de la coopération, CEA, Addis-Abeba, novembre 2001)

Alemayehu Geda (2009). *Fundamentals of International Economics for Developing Countries: Volume I, Trade Theory and Trade Policy*. (à paraître, AERC, Nairobi).

Alemayehu Geda and Haile Kibret (2008) 'Regional Integration in Africa: A Review of Problems and Prospects with a Case Study of COMESA', *Journal of African Economies*, 17(3): 357–394

Alemayehu Geda, Tsega, W. Giorgis and Kefyalew Endale (2009) 'Export Supply Capacity Constraints: The Case of Ethiopia, Department of Economics, Addis Ababa University, AERC Collaborative Project on Export Supply Constraint in Africa, Interim Report, Accra, Ghana.

Aryeetey, E (2001) 'Regional Integration in West Africa' (Document présenté à un atelier sur la politique organisé par le Development Center de l'OCDE au Graduate Institute of International Studies, Genève, 13 octobre 2001)

Aryeetey, E. and A. Oduro (1996) 'Regional Integration Efforts in Africa: An Overview', in J. J. Teunissen (ed). *Regionalism and the Global Economy: The Case of Africa*. La Haye: FONDAD.

Banque mondiale (2008a) «Indicateurs du développement en Afrique 2008», CD-Rom, Banque mondiale, Washington, D.C.

Banque mondiale (2008b) 'Indicateurs du développement dans le monde, 2008', CD-Rom, Banque mondiale, Washington, D.C.



Bhagwati, J. (1968) 'Trade Liberalization among LDCs, Trade Theory, and GATT Rules' in J.N.Wolfe (ed.). *Value, Capital and Growth*. Edinburgh: Edinburgh University Press.

Bhagwati, J. (1991). *The World Trading System at Risk*. New York: Harvester Wheatsheaf.

Biggs, Tyler (2007) 'Assessing Export Supply Constraints: methodology, Data, Measurement', Mimeo, African Economic Research Consortium, Nairobi.

Cassim, Rashad (2001) 'The Determinants of Intra-Regional Trade in Southern Africa with Specific Reference to Southern Africa and the Rest of the Region', DPRU Working Paper No. 01/51, Université du Cap.

CEA (2004). *État de l'intégration régionale en Afrique*: Addis-Abeba: Commission économique pour l'Afrique.

Cooper, C.A. and B.F. Massell (1965) 'Towards a General Theory of Customs Union for Developing Countries', *Journal of Political Economy*, 73: 461-476.

Elbadawi, Ibrahim (1997) 'The Impact of Regional Trade and Monetary Scheme on Intra-Sub-Saharan African Trade' in A.Oyejide, I. Elbadawi and P.Collier (eds). *Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa, Volume I: Framework, Issues and Methodological Perspectives*. Londres: Macmillan.

Feenstra, Robert C (2004). *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press.

Foroutan, Faezeh and Lant Pritchett (1993) 'Intra-Sub-Saharan African Trade: is it too Little?', *Journal of African Economies*, 2(1): 74-105.

Haile Kibret (2000) 'Regional Integration in Africa: A Review of the Outstanding Issues and Mechanisms to Monitor Future Progress', document présenté à African Knowledge Networks Forum Preparatory Workshop, CEA, Addis-Abeba.

Karingi, Stephen Njuguna, Mahinda Sirwardana and Eric E. Ronge (2002) 'Implications of the COMESA Free Trade Area and Proposed Customs Union: Empirical evidence from five members countries using GTAP Model and Database' *COMESA Regional Integration Research Network papers*, Lusaka: COMESA.

Kemp, Murray (1964). *The Pure Theory of International Trade*. Engle-Wood Cliffs: Prentice-Hall.

Kemp, Murray and Henry Wan (1987) “An Elementary Proposal Concerning the Formation of Customs Union,” in J.N.Bhagawati (ed.). *International Trade: Selected Readings*. Cambridge: The MIT Press.

Lipsev, Richard (1987) ‘The Theory of Customs Unions: A General Survey’, in J.N. Bhagawati (ed.). *International Trade: Selected Readings*. Cambridge: The MIT Press

Longo, Roberto and Khalid Sekkat (2001) ‘Obstacles to Expanding Intra-African Trade’, *OECD Technical Paper No. 169*, Paris: OECD.

Lyakurwa, William, Andres McKay, Nehemiah Ng’eno and Walter Kennes (1997), ‘Regional Integration in Sub-Saharan Africa: A Review of Experiences and Issues’ in Oyejide, Ademola, Ibrahim Elbadawi and Paul Collier (eds.) *Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa, Volume I: Framework, Issues and Methodological Perspectives*. London: Macmillan.

Makower and Morton (1953) ‘A Contribution towards a theory of Customs Unions’, *Economic Journal*, 62: 33-49.

Mead, J.E. (1950). *The Theory of Customs Unions*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

Mwebaze, T., S. Kavuma, E. Hisali, and B. Yawe (2009) Export Supply Capacity Constraints: The Case of Uganda, Faculty of Economics and Management, Makerere University, AERC Collaborative Project on Export Supply Constraint in Africa, Interim Report, Accra, Ghana.

N. A. Maglad, N.A, Fadia Khalil Hassan, Moslem Ahmed Amir (2009), Export Supply Capacity Constraints: The Case of the Sudan, Department of Economics, University of Khartoum, AERC Collaborative Project on Export Supply Constraint in Africa, Interim Report, Accra, Ghana.

Ndung’u, Njuguna (2000) ‘Regional Integration Experience in Eastern African Regions’ (Document présenté à un atelier sur la politique par le Development Center de l’OCDE au Graduate Institute of International Studies, Genève 13 octobre 2000).

Njineku, Dominique and B. P. Fosso (2006) “Commerce intra-africain et intégration régionale en Afrique” (Document établi pour la Conférence internationale BAD/CREA sur accélérer le développement de l’Afrique, cinq ans après le début du XXI<sup>ème</sup> siècle, Tunis 22 novembre.

O’Connell, S. (1997) ‘Macroeconomic Harmonization, Trade Reform, and Regional Trade in Sub-Saharan Africa’, in Oyejide, A., I. Elbadawi et P. Collier (eds.)



# Dimensions institutionnelles et externes: Les accords de partenariat économique et leur impact potentiel sur les échanges intra-africains

## 11.1 Introduction

Le rapport a jusqu'ici porté sur les performances en matière de commerce intra-africain au fil des ans. Il a également souligné les opportunités et les défis que présente le commerce intra-africain. Dans le présent chapitre, on examine comment les perspectives du commerce intra-africain seront probablement influencées par le paysage institutionnel en mutation, en raison essentiellement des nouveaux accords de partenariat économiques (APE) bilatéraux et internationaux entre l'Afrique et l'Union européenne. Outre l'incidence sur le commerce intra-africain des accords de partenariat économique bilatéraux entre l'Afrique et l'Union européenne, il met en évidence également les implications des négociations menées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), notamment le Cycle de Doha. L'Initiative de l'Aide pour le commerce, qui peut permettre de relever certains de ces défis est également examinée, compte tenu du fait que son succès dépend de la poursuite de la coopération entre les pays africains et les CER qui ont des institutions financières multilatérales.

## 11.2 Les accords de partenariat économique et les CER

### 11.2.1 Le cadre juridique des APE

Les accords de partenariat économique (APE) sont le couronnement d'une série d'accords entre les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et l'Union européenne qui succéderont à l'Accord de Cotonou de 2000, révisé en 2005. Le premier Accord entre les ACP et l'UE a été signé en 1976 et est reconduit depuis tous les cinq ans. Le processus a été revu dans le cadre des conventions dites de Lomé. Le pilier sur le commerce des conventions de Lomé comprend des préférences non réciproques unilatérales accordées par l'UE aux pays ACP, sur la base de la clause habilitante <sup>1</sup> de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Cette clause ne pouvait plus être invoquée pour justifier les préférences commerciales non réciproques dans les conventions du fait que l'UE n'est pas un membre en développement de l'OMC. C'est pourquoi en 2001, l'accord sur la non-réciprocité a dû bénéficier d'une dérogation de l'OMC. Autrement, l'UE aurait été obligée d'étendre les mêmes préférences à tous les autres pays en développement se trouvant au même niveau de développement que les États ACP.

La dérogation de l'OMC devait s'appliquer jusqu'au 31 décembre 2007, date à laquelle l'UE et les pays ACP auraient dû s'entendre sur un nouveau régime commercial compatible avec l'Article XXIV du GATT. Ce n'est qu'en se conformant à ces dispositions que les APE pourront bénéficier du traitement de la nation la plus favorisée (NPF) en vertu de l'Article premier du GATT. Le cadre de négociation du nouvel arrangement commercial cherche à être compatible avec les exigences de l'OMC telles qu'exposées dans l'Accord de Cotonou. Cet Accord a essentiellement pour objectif de réduire la pauvreté et de promouvoir le développement durable et l'intégration progressive des pays ACP dans l'économie mondiale. À la différence des conventions de Lomé qui prévoyaient des préférences commerciales non réciproques, le nouveau régime commercial des APE aurait à être réciproque. Les APE auraient à être notifiés à l'OMC par l'intermédiaire du Comité des accords commerciaux régionaux (CACR). Ils tireraient leur mandat légal de leur conformité aux dispositions de l'OMC sur les accords commerciaux régionaux (voir Lang 2006 pour plus de détails sur les dispositions de l'OMC concernant les ACR et leurs implications pour les APE).

L'un des principes directeurs des APE est qu'ils permettront de créer des marchés régionaux. En d'autres termes, les APE devraient renforcer les échanges transfrontaliers en Afrique. Plus précisément, le principe de régionalisation des APE vise à renforcer l'intégration régionale au sein des groupes de pays ACP. Il s'agit d'un pas vers l'intégration des pays ACP dans l'économie mondiale. Ce principe est à l'origine de l'idée consistant à inclure des pays ACP dans les négociations avec l'UE. Dans la région africaine, il y a eu initialement quatre groupements de CER – Afrique orientale et australe (ESA), Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et Communauté monétaire et économique de l'Afrique centrale (CEMAC). Sauf pour l'Afrique de l'Ouest, il y avait un chevauchement entre les membres des groupements APE et des communautés économiques régionales (CER) dans les régions concernées. Vers la fin de 2007, un nouveau groupement s'articulant sur la Communauté de l'Afrique de l'Ouest (CAE) est apparu, ses membres venant de l'ESA et de la SADC.

### **11.2.2 Le programme des APE et des CER relatif au commerce intra-africain : le défi institutionnel**

Pour bien comprendre le défi que les APE pose pour l'objectif des CER en matière de commerce intra-africain, il est important d'expliquer les différences entre les deux ACR. Les CER sont des ACR qui comportent de nombreux objectifs (ARIA I, 2004 ; ARIA II, 2006 ; ARIA III, 2008 ; UNECA). Les CER ont des programmes et objectifs plus larges que les ACR classiques. Des considérations d'ordre stratégique et politique sont à leur origine et la réalisation de l'intégration économique n'est pas toujours une priorité, ce qui pourrait expliquer le manque de correspondance en ce qui concerne les incitations pour harmoniser les politiques commerciales et faciliter le commerce intra-régional. Cela peut également expliquer pourquoi les problèmes du chevauchement et de l'appartenance à plusieurs groupements semblent quelquefois ne revêtir aucun caractère urgent.

C'est la part du commerce entre les CER et du commerce intra-africain qu'ils peuvent générer qui est la meilleure façon de juger de leur succès. Les CER devraient, en outre, être les plates-formes permettant aux pays africains d'être compétitifs pour accroître leur part dans le commerce mondial, qui demeure inférieure à 3%. Les CER entrent dans la catégorie des ACR Sud-Sud qui, comme indiqué plus haut, sont juridiquement fondés sur la clause habilitante. Certaines des CER ont été notifiées à l'OMC par l'intermédiaire du Comité des accords commerciaux et justifiées en vertu de l'Article XXIV du GATT.

À la différence des CER, les APE sont classées dans la catégorie des ACR<sup>2</sup> Nord-Sud. Comme le soutiennent Karingi et Deotti (2008), les dispositions figurant dans les accords laissent à penser que ce sont des instruments d'intervention commerciaux. C'est la raison pour laquelle dans la plupart des études qui ont été entreprises pour évaluer les impacts économiques et sociaux des APE, on s'est surtout intéressé à la dimension de la libéralisation du commerce des accords (voir CEA 2005 ; Perez 2006 ; Perez et Karingi 2007 ; Fontagne et al. 2008). Karingi et Deotti (2008) ont examiné ces études et un bon nombre d'autres études où ils ont récapitulé leurs conclusions portant sur les impacts sur le commerce, les recettes fiscales et le bien-être dans les différents groupements.

En particulier, le principe de réciprocité régissant les négociations sur les APE entraînerait le détournement des échanges commerciaux, qu'on observe déjà dans les CER. De ce fait, 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. Perez et Karingi (2007) et la CEA (2005) ont tous montré que le détournement des échanges qui affecterait le programme d'intégration régionale prendrait deux formes : les échanges entre les pays africains concernés par le même APE et éventuellement au sein du

même groupement de CER. En plus de cela, puisque les dispositions des APE n'ont pas coordonné les tarifs extérieurs communs et les listes des produits sensibles, les échanges entre les CER seraient compromis. Les projections de la CEA et de l'Union africaine montrent qu'avec des arrangements commerciaux réciproques dans le cadre des APE, les poussées d'importations européennes pourraient détourner 16% des exportations intrarégionales ou des échanges intra-africains. (voir UA 2007, citée dans Karingi et Deotti, 2008).

La faible intégration des échanges entre les CER et à l'intérieur des CER pourrait être compromise davantage du fait que non seulement il n'y a pas de coordination des tarifs extérieurs communs et des listes de produits sensibles, mais aussi que les APE ont des règles d'origine différentes de celles qui s'appliquent déjà au sein des CER. En d'autres termes, les APE seront régis par les règles d'origine qui sont favorables à l'UE lorsqu'on les compare avec celles que les pays africains accordent réciproquement dans le cadre des CER. Ces inégalités ont un impact sur le type et le niveau de production et des échanges. En d'autres termes, du fait des règles d'origine plus favorables à l'UE, le statu quo favorable aux échanges avec l'Europe dans le domaine des échanges subsistera probablement. Même là où la diversification des produits dans une CER donnée est favorisée par la règle d'origine des APE, la destination des exportations serait probablement un pays en dehors de la CER.

Malgré ce qui a été dit plus haut, il est important de connaître les arguments qui militent en faveur des APE. Karingi et Deotti (2008) notent que l'UE voit un avantage dans les APE dans le cas de l'intégration régionale dans la mesure où les APE pourraient permettre de faire des progrès en ce qui concerne la question des appartenances multiples et la persistance des barrières au commerce intrarégional. 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'UE dans les accords sur les APE complets, alors les APE régionaux contribueraient à renforcer les économies d'échelle. L'objectif des marchés régionaux élargis pourrait également être réalisé. Cela stimulerait l'investissement, accroîtrait la concurrence interne et favoriserait la diffusion de la technologie. Par ailleurs, comme le note South Centre (2007), la présence de l'UE dans chaque groupement d'APE devrait donner plus de crédibilité aux initiatives d'intégration et rendre les économies des ACP plus attractives, tandis que les incitations que sont l'aide financière et l'assistance technique, devraient encourager l'appui politique à l'intégration régionale. Christian Aid (2007) fait observer que si les pays africains n'établissent pas des marchés régionaux avant de s'ouvrir aux importations de l'UE, ils courent le risque d'évincer ou de remplacer de précédents fournisseurs régionaux efficaces par des marchés de l'UE moins compétitifs. Cela pourrait compromettre toute chance de développer des industries de biens échangeables au niveau régional. De fait, l'un des principaux objectifs de l'intégration régionale est de permettre aux petites économies africaines de développer des industries.

Mais les APE pourraient compliquer ce processus si des mesures d'atténuation ne sont pas prises. D'autres personnes laissent entendre que si les groupes de négociation devenaient des unions douanières dans le cadre des APE, cela pourrait compromettre les programmes des CER reconnues dont l'appartenance à un groupement ne suit pas le modèle de groupement des APE. Ce contre-argument repose sur l'hypothèse que les CER africaines se fondent sur ce que leurs membres estiment être optimal, compte tenu des différents objectifs pour lesquels elles ont été créées.

Quels défis les APE présentent-ils à l'intégration régionale et par extension aux échanges intra-africains ? Karingi et Deotti (2008) ont essayé de résumer ce défi en faisant observer que, malgré les dispositions concernant l'intégration régionale en Afrique, le processus pourrait se heurter à des difficultés dues au fait que les APE diffèrent les uns des autres, en particulier là où les pays de différents groupements sont également engagés dans un programme commun d'intégration dans le cadre des communautés économiques régionales. Mais cela ne veut pas dire que les APE et les objectifs de l'intégration régionale en Afrique sont incompatibles. Au contraire, c'est l'enchaînement des politiques dans les deux initiatives et les mesures et programmes d'accompagnement dans le cadre des APE qui définissent leur degré de complémentarité avec le programme d'intégration de l'Afrique. C'est ce qui fait qu'il est essentiel de mettre en œuvre l'Initiative de l'Aide pour le commerce en Afrique.

### **11.2.3 Aspects des APE liés au commerce susceptibles d'avoir des effets à long terme sur les échanges intra-africains**

Le chapitre précédent a essentiellement porté sur les aspects des APE concernant les échanges de biens. Or, les APE qui sont actuellement négociés vont au-delà des échanges de biens. Comme la CEA (2008) l'a montré, les sous-régions africaines dans leur ensemble, sont convenues de négocier des accords avec l'UE dans le cadre des APE dans des domaines tels que les services, l'investissement et la politique de concurrence notamment.

Les accords dans le commerce des services entre les pays africains et l'UE ou sur les règles d'investissement et la politique de concurrence, auront des incidences pour le commerce intra-africain. L'efficacité et la compétitivité des services qui soutiennent le commerce ont eu une grande influence sur le niveau des échanges intra-africains. Dans la mesure où il y aura des accords contraignants entre l'UE et les pays africains en ce qui concerne la libéralisation des services, la disponibilité, l'efficacité et la compétitivité des services d'appui au commerce détermineront le niveau futur des échanges intra-africains. Si les APE débouchent sur la création de secteurs bancaires et d'assurance plus efficaces et plus compétitifs, les défis au commerce intra-africain

dans le domaine du financement et de l'assurance du commerce seront probablement surmontés.

L'économie des services est la nouvelle frontière pour l'expansion des échanges, de la productivité et de la compétitivité. Ainsi les APE, dépendant de leur structure finale, n'auront pas seulement des incidences sur le niveau du commerce des services, mais détermineront également la productivité des facteurs de production et la compétitivité des biens produits. Ceci, par extension, déterminera les résultats en matière de commerce intra-africain.

En 2007, avant que la crise financière et économique n'éclate, le commerce des services dans le monde a atteint 3 300 milliards de dollars des États-Unis. La part des pays en développement était de 25,4% et la part des exportations des PMA a été à peine de 0,5%. Malgré cela, la croissance des exportations de services a été la plus rapide en Afrique, se situant à environ 20%. Il convient aussi de souligner que 45% des exportations de services des pays en développement entraient dans la catégorie des échanges Sud-Sud, dénotant une forte propension vers les exportations intrarégionales. Selon la CNUCED, en 2007 la part du commerce intra-africain de services a été de 57%, ce qui est bien plus que la maigre part de 10% des échanges intra-africains de biens. On voit ainsi qu'il existe d'énormes possibilités de développer le commerce intra-africain des services et que ce commerce peut permettre de renforcer la productivité et la compétitivité. Mais les résultats dépendraient largement du mode de libéralisation des services dans le cadre des APE.

Les APE vont probablement entraîner des modifications importantes du paysage institutionnel dans lequel les échanges intra-africains se dérouleront, dépendant des résultats finals des négociations dans les autres domaines <sup>3</sup> liés au commerce. En particulier, les négociations sur les règles d'investissement et la politique de concurrence vont probablement avoir une influence profonde sur les marchés régionaux. Dans la mesure où les APE prévoient de renforcer les capacités dans les domaines liés au commerce et tant que la séquence de mise en œuvre prévoit d'abord l'élaboration de cadres régionaux, alors il est probable que les APE s'avèreront comme un catalyseur du commerce intra-africain de biens et de services. Un tel effet positif pourrait cependant ne pas se produire si les APE ignorent les conditions existant dans la plupart des pays et des CER de l'Afrique où des cadres directeurs pour régir l'investissement ou la concurrence font défaut.

L'UE a toujours soutenu, au cours des négociations sur les APE que les questions de Singapour étaient nécessaires au développement des marchés régionaux que les APE cherchent à réaliser. L'UE s'est employée énergiquement à faire figurer dans les accords sur les APE des dispositions fixant les règles dans le cadre desquelles, les investissements, la concurrence et les marchés publics pourraient s'effectuer entre elle-même et les pays africains. Ces derniers ont cependant insisté pour avoir des



dispositions qui engageraient l'UE à fournir un appui aux CER pour l'élaboration d'instruments et d'institutions régionaux dans les domaines des marchés publics, des investissements et de la politique de concurrence. La structure (y compris la diversité) des marchés régionaux sur laquelle les échanges intra-africains vont se fonder dépendra du point de vue (de l'UE ou des CER) qui prévaudra dans les dispositions finales des APE.

## 11.3 Autres arrangements multilatéraux et leur impact sur les échanges intra-africains

Les négociations actuelles du Cycle de Doha de l'OMC sur le commerce international vont probablement avoir des résultats qui auront une incidence sur les perspectives du commerce intra-africain. Dans la présente section, on souligne deux domaines importants dans lesquels les négociations multilatérales vont probablement déterminer l'avenir du commerce intra-africain. Premièrement, les résultats des négociations du Cycle de Doha dans le cadre du paragraphe 29 du mandat de Doha auront une incidence non seulement sur les CER existantes mais également sur les futurs APE et ACR que les pays africains, individuellement ou dans le cadre des CER, pourraient conclure. Deuxièmement, les modalités du Cycle de Doha étant élaborées au cours des négociations actuelles, notamment en ce qui concerne l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA), présagent déjà de difficultés considérables pour les unions douanières africaines.

### 11.3.1 Le mandat de Doha et les accords commerciaux régionaux

Le Cycle d'Uruguay des négociations internationales a débouché sur un accord qui définit les règles et disciplines régissant le commerce des services, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). L'Article V de l'AGCS contient des dispositions portant sur les accords commerciaux régionaux en ce qui concerne le commerce des services. À la différence de l'Article XXIV du GATT, l'article V de l'AGCS contient des dispositions sur le traitement spécial et différencié prévoyant plus de flexibilité en faveur des pays en développement. <sup>4</sup> Lang (2000) relève ce traitement inégal des services et de biens dans les régimes des ACR de l'OMC. Les pays en développement, non satisfaits de l'interprétation de la jurisprudence sur l'Article XXIV, avaient espéré que le paragraphe 29 du mandat du Cycle de Doha fournirait l'occasion d'introduire dans les règles de l'OMC, la flexibilité en termes de traitement spécial et différencié existant actuellement dans l'AGCS.

Le paragraphe 29 de la Déclaration de Doha est ainsi libellé : « Nous (Ministres du commerce de l'OMC) convenons également de négociations visant à clarifier et à améliorer les disciplines et procédures prévues par les dispositions existantes de l'OMC qui s'appliquent aux accords commerciaux régionaux. Les négociations tiendront compte des aspects des accords commerciaux régionaux relatifs au développement. » Les négociations visant à réaliser le mandat du paragraphe 29 ont été conduites sur deux fronts, les questions systémiques et les questions de procédure. Compte tenu des objectifs des négociations sur les ACR, à savoir clarifier et améliorer les disciplines et les règles de compatibilité avec l'OMC, et renforcer leur développement, l'issue finale aura des incidences sur les échanges intra-africains. En particulier, si la clarification de l'Article XXIV est telle que la compréhension courante de sens de l'essentiel des échanges est confirmée, alors une révision des APE en vue d'une plus grande asymétrie sera moins probable. Cela veut dire que le potentiel des échanges intra-africains fondé sur des asymétries améliorées dans les APE ne serait pas réalisé.

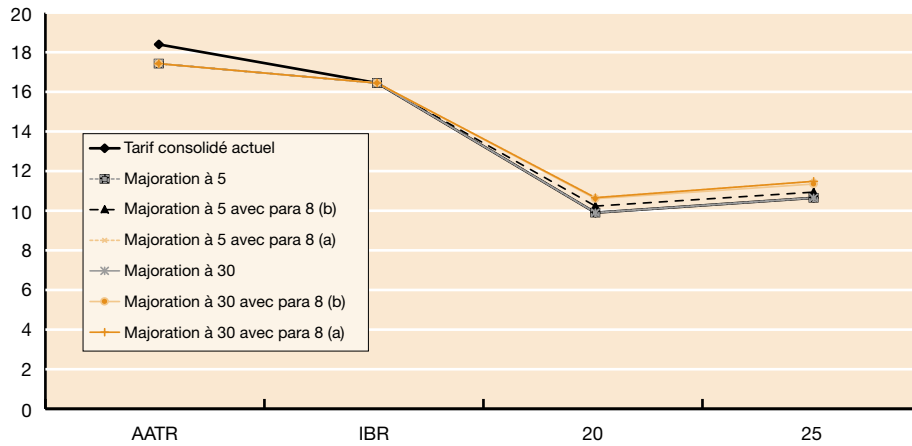
### **11.3.2 Les modalités AMNA**

Les faits concernant l'accès aux marchés pour les produits non agricoles (AMNA) ont montré que les protocoles actuels relatifs aux CER existants pourraient être affectés à moins que des flexibilités et des dispositions spéciales ne soient prévues dans les modalités finales. La figure 11.1 ci-dessous montre les effets sur la région de la CEMAC. Le Gabon étant considéré à l'OMC comme un pays en développement, c'est l'un des pays qui devrait prendre des engagements en ce qui concerne l'AMNA. Or, le Gabon est membre d'une union monétaire ayant une politique commerciale commune avec d'autres pays de l'Afrique centrale, dont certains sont des PMA. On n'attend pas des PMA qu'ils prennent un quelconque engagement au cours du Cycle de Doha.

Comme le montre la figure 11.1. ci-dessus, le taux tarifaire effectif appliqué par le Gabon, qui reflète le tarif extérieur commun (TEC) existant est plus élevé que le niveau consolidé initial qui devait être la base sur laquelle le Gabon fonderait ses engagements. Puisqu'il existe une politique commerciale commune, par le biais du CET de la CEMAC, le taux tarifaire effectif et le tarif consolidé doivent être harmonisés. Tant qu'on ne permet pas au Gabon d'ajuster le taux consolidé initial au niveau du taux effectif, le CET sera compromis. Cela pourrait signifier un ajustement à la baisse du taux effectif appliqué (tel que capté par le CET) au niveau du taux consolidé initial. Cela veut dire que les PMA de la CEMAC prendront certains engagements indirects et montre comment les accords multilatéraux pourraient avoir des effets directs sur les échanges intra-africains, en modifiant la nature des politiques commerciales existantes.

**Figure 11.1**

**Gabon : Structure tarifaire avec différents coefficients suisses et de flexibilités de TSD sur les tarifs douaniers AMNA moyens du Gabon**



Source : Ben Hammouda et al. (2008)

D'autres CER africaines pourraient être touchées par les négociations multilatérales en cours. Il s'agit notamment de l'Union douanière pour l'Afrique australe (SACU), considérant les engagements attendus des pays en développement au sein de ce groupement. Tout engagement de la part de l'Afrique du Sud, du Botswana, de la Namibie et du Swaziland en tant que pays en développement aura des implications pour la politique en matière de tarif extérieur commun à laquelle le Lesotho, PMA est partie. Des effets similaires se manifestant cependant à travers des mécanismes différents, pourraient se produire au sein de l'Union douanière de l'Afrique de l'Est dans laquelle, bien qu'on ne s'attende pas à ce que le Kenya prenne des engagements en ce qui concerne une réduction des tarifs sur les produits industriels, le fait d'attendre du pays qu'il relève le niveau de son taux tarifaire consolidé (en ayant à l'esprit le taux tarifaire moyen final cible), pourrait avoir des implications sur l'union douanière naissante dont tous les autres membres sont des PMA. Zepeda et al. (2009) indiquent que les échanges du Kenya avec d'autres pays africains dans lesquels il jouit d'un traitement préférentiel dans le cadre d'accords tels que les traités de la CAE et du COMESA, seront probablement affectés par le projet de 2008 du Cycle de Doha.

## 11.4 L'aide pour le commerce et les échanges intra-africains

Les éditions précédentes de *l'état de l'intégration régionale en Afrique (ARIA I, 2004; ARIA II, 2006 et ARIA III, 2008)* ont examiné les défis et obstacles à l'intégration

intra-régionale. Les principaux défis à l'intégration ont été recensés, ce sont notamment des politiques commerciales incompatibles entre pays membres des CER, des éléments de logiciel et de matériel inefficaces et non compétitifs pour la facilitation des échanges, les conflits régionaux, et la médiocrité des normes relatives aux produits notamment. Par la suite, on s'est rendu compte que si ces difficultés n'étaient pas surmontées, même les meilleurs des programmes d'intégration ne réaliseraient pas leur plein potentiel permettant à l'Afrique de lancer son intégration globale. Comme affirmé dans le *Rapport économique sur l'Afrique 2007*, les échanges intra-africains se heurtent aux mêmes problèmes qui font qu'il est difficile à ses économies de se diversifier, de renforcer leur compétitivité et d'exploiter les possibilités d'accès au marché sur le plan international.

C'est pour cette raison qu'au niveau des marchés régionaux et multilatéraux, l'aide pour le commerce devient une politique et une question de développement importantes. L'aide pour le commerce a pour objectif de renforcer les capacités de production et les capacités liées au commerce. Karingi et Fabbroni (à paraître) examinent de façon détaillée comment l'aide pour le commerce peut permettre de relever les défis qui se posent aux pays africains dans le domaine du commerce. La CEA (2009) en particulier fait une distinction entre les défis qui se posent au commerce intérieur et extérieur de l'Afrique. Elle souligne que l'aide pour le commerce correspond spécialement aux défis qui se posent au commerce intérieur : faiblesse des capacités du côté de l'offre, pénurie de compétences pour la fabrication de produits de meilleure qualité, insuffisance des ressources pour la recherche – développement, le financement du commerce, mauvaise facilitation des échanges, faiblesse des infrastructures portuaires et de transport et contraintes institutionnelles.

Karingi et Fabbroni (à paraître) fournissent des indicateurs sur ces défis au commerce intérieur. Ainsi, le tableau 11.1. ci-dessous montre l'indice de performance logistique des CER établi par Karingi et Fabbroni. L'indice rend compte des déficiences de tous les éléments de la logistique commerciale, y compris les services douaniers, l'infrastructure, la pertinence et les expéditions internationales notamment. Un score maximum de cinq indique une performance optimale. Comme le montre le tableau 11.1, les CER africaines réalisent de mauvais scores (dans la plupart des cas moins de 2,5), ce qui atteste de contraintes sur le plan de la logistique. L'aide pour le commerce a pour but de résoudre ces contraintes et si elle est bien ciblée, elle devrait entraîner de meilleurs scores sur le plan de la performance logistique.

**Tableau 11.1**

**Scores moyens en matière d'indice de performance logistique, par certaines CER.**

CER	Int. LPI	Douanes	Infrastructure	Expéditions internationales	Compétence logistique	Suivi	Coûts logistiques intérieurs	Ponctualité
CEMAC	2,36	2,33	2,10	2,31	2,27	2,35	3,36	2,80
CEDEAO	2,30	2,11	2,07	2,35	2,31	2,28	2,89	2,72
COMESA	2,30	2,11	2,09	2,32	2,30	2,31	2,94	2,70
SADC	2,40	2,30	2,23	2,44	2,31	2,32	3,00	2,80
UMA	2,46	2,26	2,30	2,55	2,30	2,48	2,97	2,90
Afrique subsaharienne	2,35	2,21	2,11	2,36	2,33	2,31	2,98	2,77

**Source :** Karingi et Fabbroni (à paraître) sur la base de données de la Banque mondiale.

Les faibles indices des diverses CER dénotent des difficultés dans le domaine des échanges entre les CER, mais on peut en dire de même des échanges à l'intérieur des CER. C'est ce qu'indiquent les faibles indices de l'Afrique subsaharienne dans le même tableau ci-dessus, lesquels sont la somme des faibles indices entre les CER dans les domaines couverts par l'indice de performance logistique. Si l'on élargit la définition de facilitation des échanges,<sup>1</sup> à savoir qu'elle est une fonction de tous les éléments exprimés par l'indice de performance logistique, examiner les mauvais résultats entre les CER et au sein des CER serait un important moyen d'accroître les échanges intra-africains. On attend de l'aide pour le commerce qu'elle aide à résoudre ces contraintes grâce à des investissements dans l'infrastructure.

Un autre indicateur des contraintes aux échanges intra-africains est l'indicateur des échanges transfrontaliers, qui est un sous-ensemble de l'enquête sur la facilité de commercer, publié par la Société financière internationale (SFI) de la Banque mondiale. Cet indice rend, en outre, compte des éléments de la facilitation des échanges liés à l'administration douanière. Le tableau 11.2 montre la place qu'occupent les pays au niveau mondial et dans la région.

1 Il y a d'autres façons de définir la facilitation des échanges, selon le plan sur lequel on se place, dans le contexte des négociations commerciales internationales tel qu'indiqué dans le mandat de Doha des négociations de l'OMC. Les pays africains préfèrent toutefois une définition générale de la facilitation des échanges qui, selon eux, englobe des éléments logiciels et matériels tels que les routes, les ports, les voies ferrées et d'autres infrastructures connexes.

**Tableau 11.2****Classement des pays en matière d'échanges transfrontaliers**

Economie	Rang		Economie	Rang		Economie	Rang	
	Monde	Afrique		Monde	Afrique		Monde	Afrique
Maurice	20	1	Algérie	118	18	Zambie	153	35
Égypte	24	2	Gabon	128	19	Swaziland	154	36
Djibouti	35	3	Comores	129	20	Cote d'Ivoire	155	37
Tunisie	38	4	Bénin	129	21	Mauritanie	158	38
Cap-Vert	56	5	Sierra Leone	132	22	Tchad	159	39
Sénégal	60	6	Guinée équatoriale	133	23	Congo, Rép. Dem.	160	40
Maroc	64	7	Cameroun	137	24	Zimbabwe	162	41
Gambie	73	8	Soudan	139	25	Érythrée	163	42
Ghana	76	9	Mozambique	140	26	Mali	166	43
Togo	84	10	Lesotho	141	27	Malawi	167	44
Sao Tomé-et-Principe	88	11	Nigéria	144	28	Rwanda	168	45
Seychelles	90	12	Ouganda	145	29	Niger	169	46
Tanzanie	103	13	Afrique du Sud	147	30	Burundi	170	47
Madagascar	109	14	Kenya	148	31	Angola	172	48
Guinée	110	15	Botswana	149	32	Burkina Faso	173	49
Guinée-Bissau	111	16	Namibie	150	33	Rép. centrafricaine	175	50
Libéria	115	17	Éthiopie	152	34	Rép. Congo	176	51

**Source :** Banque mondiale.

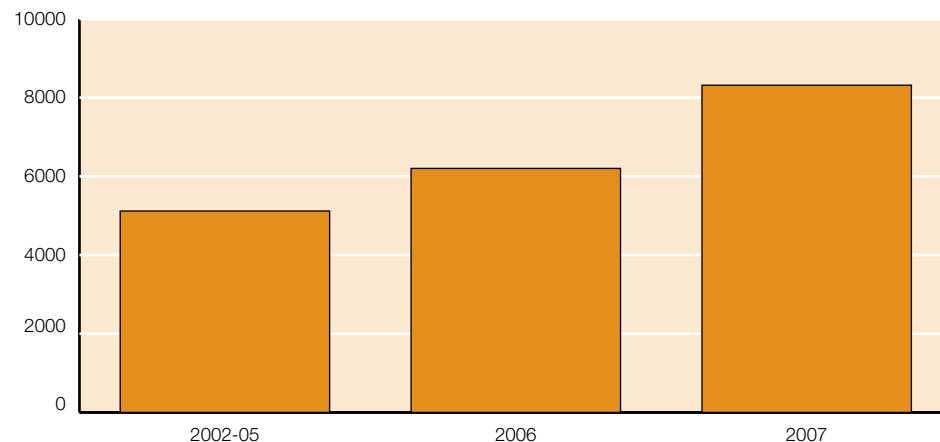
L'indicateur des échanges transfrontaliers renseigne sur le nombre de documents qui doivent être traités et le temps que cela prend pour les exportations et les importations. Il dénote les difficultés que rencontrent les entreprises pour acheminer des biens à travers les frontières, y compris celles à l'intérieur des CER et entre les CER. Évidemment, comparés à d'autres pays du monde, les pays africains de l'échantillon se retrouvent essentiellement dans la deuxième moitié du classement mondial. Par conséquent, au-delà des difficultés logistiques dues à l'insuffisance de l'infrastructure, les problèmes liés à l'administration douanière compliquent les difficultés auxquelles se heurtent les échanges intra-africains. Les investissements au titre de l'aide pour le commerce effectués, dans le renforcement des institutions d'administration douanière aux ports et aux postes frontière, contribueraient à accélérer la circulation des biens et par extension à réduire les coûts qui compromettent les échanges intra-africains.

On attend de l'aide pour le commerce qu'elle porte également sur les capacités de production. Comme le montre le *Rapport économique sur l'Afrique 2007* de la CEA et de l'UA, le développement de l'Afrique est entravé par le manque de diversification. En effet un examen approfondi des indices de diversification des CER africaines donne des résultats mitigés mais les CER affichent toutes, en général, de faibles niveaux de diversification. Même si des CER comme la SADC et le COMESA semblent plus diversifiées que les autres CER, l'indice de concentration des exportations des CER africaines est constamment supérieur à 40%, dépassant même 70% dans une CER comme la CEMAC. Ce manque de diversification limite le potentiel des échanges des pays africains dans l'ensemble de la chaîne de valeur <sup>6</sup>. L'aide pour le commerce, en contribuant à renforcer les capacités de production, devrait permettre d'accroître les échanges intra-africains.

La figure 11.2 ci-dessous montre qu'il y a une tendance à la hausse, en termes nominaux des engagements au titre de l'aide pour le commerce à l'Afrique.

### Figure 11.2

*Progrès en matière d'engagements au titre de l'aide au commerce à l'Afrique (en millions de dollars E.-U. courants)*



Source : Statistiques CAD – OCDE (2009).

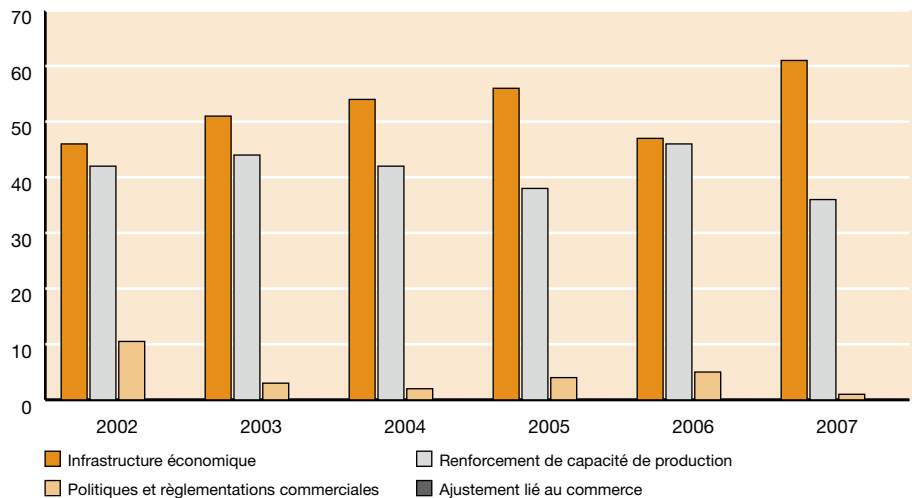
La figure 11.2 montre qu'il y a eu des progrès substantiels mesurables dans la mise en œuvre de l'aide pour le commerce. Les engagements au titre de l'aide pour le commerce à l'Afrique augmentent chaque année depuis 2002 à un taux moyen de 17% en termes nominaux. Par rapport à la période de base 2002-2005 convenue au niveau mondial, les engagements au titre de l'aide pour le commerce à l'Afrique ont en 2006 augmenté de 21% pour atteindre 6,2 milliards de dollars des États-Unis. En 2007, les engagements avaient augmenté de 62% par rapport à la période de base et atteint 8,3 milliards de dollars des États-Unis. Dans l'ensemble, comme le *Aid for Trade at a Glance 2009* (Aide pour le commerce en un coup d'œil) le montre, les flux

des ressources au titre de l'aide à l'Afrique ont augmenté à un rythme plus rapide que dans d'autres régions en développement de l'Asie et de l'Amérique latine. Il y a eu également une certaine additionnalité (c'est-à-dire pas de détournement des ressources au titre de l'APD) dans les engagements au titre de l'aide pour le commerce, 60% des fonds additionnels étant allés à l'Afrique en 2007.

Les ressources au titre de l'aide pour le commerce à l'Afrique vont également aux domaines prioritaires que sont la mise en place de l'infrastructure et le renforcement des capacités de production. La figure 11.3. montre que l'infrastructure économique représente plus de 60% des ressources au titre de l'aide pour le commerce en Afrique, suivie du renforcement des capacités de production qui représente environ 36% des flux totaux.

**Figure 11.3**

*Allocation des engagements au titre de l'aide pour le commerce par catégorie en Afrique (pourcentage du total)*



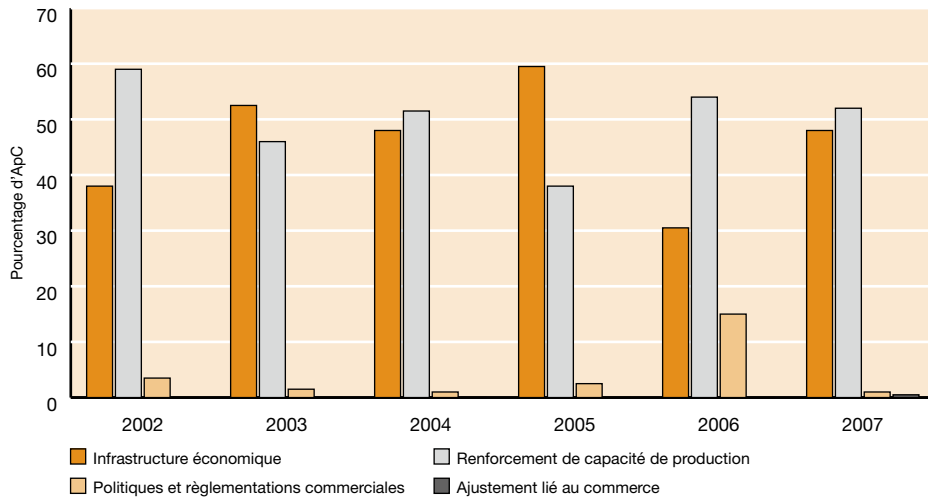
**Source :** Statistiques de l'OCDE-CAD (2009).

Cette structure des allocations des engagements au titre de l'aide pour le commerce se retrouve dans les CER, sauf la CEDEAO qui en général alloue une plus grande part au renforcement de la capacité de production, tout particulièrement dans le secteur de l'agriculture (voir figure 11.4. ci-dessous). Compte tenu de l'accroissement des flux de l'aide pour le commerce et des priorités, on se demande naturellement si cela a eu un impact sur le commerce intra-africain. Autrement dit, les projets au titre de l'aide pour le commerce ont-ils été efficaces et donnent-ils les résultats escomptés?



**Figure 11.4**

**L'affectation de fournitures au titre de l'aide pour le commerce à la CEDEAO par grandes catégories**



**Source :** Statistiques du système de notification des pays créanciers (2009)

Il faut donc analyser l'impact de l'aide pour le commerce car cela permettra en définitive de voir s'il y a eu une réduction significative des coûts des transactions dans les pays et les CER où des allocations importantes vont à l'infrastructure. Dans le même ordre d'idées, si dans une CER comme la CEDEAO, l'aide pour le commerce est efficace, la part considérable allouée au renforcement de la capacité de production devrait se traduire par un meilleur indice de diversification régionale. Dans ce cas, la réduction des coûts de transaction et une amélioration des indicateurs de diversification permettraient au commerce intra-africain de tirer parti de l'aide pour le commerce.

Étant donné que l'aide pour le commerce n'a été convenue initialement qu'en décembre 2005 et que l'examen de sa mise en oeuvre n'a commencé qu'en 2007, il n'y a que très peu d'études qui portent sur ses impacts. Par ailleurs, il n'y a qu'une analyse limitée des impacts de l'aide aux niveaux régional et sous-régional. Toutefois une étude récente du Secrétariat du Commonwealth et de l'Overseas Development Institute (voir Cali and te Velde, 2008) donne des renseignements utiles sur l'impact éventuel de l'aide pour le commerce sur le commerce intra-africain tant au niveau des CER que sur le plan continental. Cali et te Velde, partant de l'hypothèse que l'aide pour le commerce stimulerait la concurrence et les exportations, fournissent une preuve empirique de l'efficacité du programme. L'étude de Cali et te Velde cherche à déterminer les effets de l'aide totale liée au commerce et notamment de l'aide pour le commerce sur les résultats en matière de commerce.

Deux conclusions de l'étude de Cali et te Velde sont prometteuses. D'abord, sur la base d'un échantillon de 120 pays, ils trouvent qu'une augmentation de 10% de l'aide pour le commerce (dans la catégorie des politiques et réglementations commerciales) entraîne une diminution de 1,5% des coûts de transaction. Cette constatation est importante, si l'on prend en considération la conclusion de Djankov et al (2006) et des résultats similaires cités dans Karingi et Fabbroni (à paraître) qui laissent entendre que tout jour supplémentaire de retard d'un produit à un port ou à une frontière, réduit le commerce d'au moins 1%. Et comme le montre le bilan en matière de commerce transfrontalier, l'Afrique a de moins bons résultats que toutes les autres régions. Deuxièmement, Cali et te Velde (2008) ont cherché à déterminer les effets directs de l'aide pour le commerce sur les performances à l'exportation. Ils ont pour ce faire, ventilé l'aide allouée au renforcement des capacités de production par secteurs spécifiques. L'étude conclue que l'aide au renforcement des capacités de production a un effet positif important sur les exportations.

Sur la base de ces conclusions, et en supposant que l'aide pour le commerce continuera de se fonder sur les principes de la Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide, les engagements accrus mesurables en faveur de l'Afrique pourraient donner des résultats positifs. Cela contribuerait à de meilleurs résultats en matière de commerce africain dans la mesure où une analyse des allocations montre qu'on privilégie les investissements qui entraînent une diminution des coûts de transactions et de diversification.<sup>2</sup>

La viabilité de l'aide demeure toutefois un motif de préoccupation. Une façon d'aborder cette question est de renforcer la dimension régionale de l'aide pour le commerce, afin de renforcer l'appui à des stratégies bien définies d'intégration régionale entre partenaires nationaux et régionaux, y compris les donateurs bilatéraux des CER et les institutions financières internationales. L'Initiative de l'Aide pour le commerce sera durable si les processus d'intégration deviennent ses moteurs, rendant ses résultats visibles et influant sur le financement de programmes régionaux. Il revient donc aux CER d'utiliser les processus d'intégration régionale afin de se servir de l'aide pour le commerce pour promouvoir une intégration plus poussée.

Mais l'aide pour le commerce devrait-elle être considérée comme la solution unique pour financer les mesures destinées à relever les défis au commerce de l'Afrique ? Certainement pas. Il est important que les pays africains continuent de mettre en place de nouveaux mécanismes de financement de l'intégration régionale. Les expé-

2 Cali et Velde (2008) ont également noté que l'aide à l'infrastructure économique contribue de façon significative à l'augmentation des exportations. Par ailleurs, les effets de l'aide sur le renforcement des capacités de production ont été relativement plus grands en appui aux exportations dans les secteurs des mines et de la manufacture que pour le tourisme et l'agriculture. Et comme cette étude le souligne, la dernière conclusion est conforme aux stratégies de développement de la plupart des pays africains qui aspirent à déplacer leurs avantages comparatifs loin des secteurs qui ne sont pas très capitalistiques.

riences dans certaines CER telles que la CEDEAO pourraient être élargies à d'autres CER. De même, les instruments de financement ayant fait leurs preuves au niveau national, tels que la mobilisation de ressources au moyen de bons « infrastructure » pourraient être appliqués à l'échelle de la région. Il faudra pour ce faire, que des États partenaires des CER conviennent de cadres communs pour approfondir les marchés de capitaux. L'établissement de listes transfrontalières de bons « infrastructure » devrait devenir la norme plutôt que l'exception, ce qui permettrait de faire appel à l'épargne en provenance des secteurs privés des États partenaires.

## 11.5 Conclusions et recommandations

Dans ce qui précède, on a pu voir que si les APE présentent des opportunités, ils représentent également des défis en ce qui concerne la capacité des CER d'accroître les échanges entre CER et intra-CER et par extension les échanges intra-africains. Il y a possibilité d'échanges entre pays africains dans le cadre du même APE mais cela peut entraîner un détournement des échanges au sein des CER. Ce sera probablement le cas s'il n'y a pas d'harmonisation des tarifs extérieurs communs, des listes de produits sensibles et des règles d'origine. Cependant, s'il y a une harmonisation et une séquence appropriées, les APE et les objectifs de l'intégration régionale pourraient être compatibles.

Une autre question est liée au fait que les APE vont au-delà de l'échange de biens. Les APE seront une chance, s'ils débouchent sur la mise en place de cadres régionaux dans des domaines liés au commerce tels que les investissements et la concurrence. Ils seront cependant un obstacle, si les conditions initiales des pays africains sont ignorées et une approche radicale est adoptée en matière de libéralisation du commerce des services et des questions liées au commerce. Le paysage institutionnel dans lequel se déroulent les échanges intra-africains changera donc radicalement et la question de savoir si c'est une chance ou un obstacle dépendra du modèle de libéralisation qui sera adoptée dans les APE – démarche progressive ou radicale.

Les perspectives des échanges intra-africains sont également liées aux négociations multilatérales menées dans le cadre du Cycle de Doha. Ces négociations auront une issue positive ou négative selon qu'on abordera ou non le traitement inégal des biens et services dans les ACR. Ce sera positif pour les échanges intra-africains, si les dispositions relatives au traitement spécial et différencié figurant à l'Article V de l'AGCS sont incorporées à l'Article XXIV du GATT. D'un autre côté, ce sera un résultat moins favorable pour les échanges intra-africains, si le traitement spécial et différencié est complètement passé sous silence et que les disciplines sont renforcées pour tous les ACR sans se soucier du fait qu'ils sont ou non Nord-Sud. Cela signifie

que la compréhension des pays développés de « l'essentiel des échanges » est confirmée. Par delà les règles régissant les CER et les APE, les résultats du Cycle de Doha pourraient faire perdre les progrès déjà stabilisés en matière d'intégration régionale, comme le montre le cas de la CEMAC où on s'attend à ce que le Gabon prenne des engagements alors qu'il a une politique commerciale commune avec les PMA membres du groupement.

Un autre aspect plus prometteur porte sur l'aide pour le commerce et le commerce intra-africain. Cette initiative pourrait permettre de relever les défis qui se posent au commerce intra-africain et même de s'attaquer aux difficultés de mise en œuvre en ce qui concerne les APE et les résultats des négociations à l'OMC. Mais pour qu'il en soit ainsi, les CER doivent prendre la responsabilité de mettre à profit l'aide pour le commerce pour financer des programmes régionaux. C'est alors seulement que les préoccupations que suscite la viabilité de l'aide en tant qu'élément de la solution aux difficultés auxquelles se heurtent les échanges intra-africains, seront dissipées. Cependant, comme le soutient le rapport, la façon la plus viable de financer l'intégration régionale consiste pour les CER à commencer à mobiliser des ressources au niveau régional. Par conséquent, il est toujours nécessaire de développer et d'approfondir les marchés de capitaux régionaux.

Les recommandations suivantes peuvent aider à consolider les opportunités pour le commerce intra-africain offertes par les APE, le Cycle de Doha et l'aide pour le commerce et peuvent atténuer les difficultés. Premièrement, l'harmonisation et la priorité donnée à la mise en œuvre des APE sera déterminante pour les résultats en matière de commerce intra-africain. Il sera important, en concluant des APE complets, de mettre l'accent sur la rationalisation et l'harmonisation des listes de produits sensibles entre les sous-régions. Une série de règles d'origine ne devrait pas seulement permettre la cumulation à travers les groupements d'APE mais également assurer la cohérence des règles d'origine prévalant dans les différentes CER. S'agissant de la mise en œuvre, la séquence pourrait débiter avec la pleine application des protocoles existants liés au commerce dans les diverses CER. La mise en œuvre échelonnée des engagements des APE viendrait après.

Deuxièmement, la cohérence entre intégration régionale, APE et engagements du Cycle de Doha sera cruciale pour tirer les meilleurs résultats possibles des échanges intra-africains. Il faudra à cet effet, plus de coordination entre les CER, les négociateurs des APE et le Groupe africain à l'OMC. Ce sera un moyen de s'assurer de la conformité des engagements pris au niveau des APE non seulement avec ceux de l'OMC mais également avec les politiques des CER.

Troisièmement, il importe de recenser les contraintes commerciales obligatoires et de concentrer les interventions en début de programme, notamment les projets d'aide au commerce régionaux, si l'on veut obtenir de bons résultats sur le plan des échanges

intra-africains. Le rapport a recensé les contraintes en matière d'infrastructures qui empêchent d'intensifier le commerce intra-africain. Il est nécessaire de recenser ces contraintes de façon précise et de déterminer les déficits de financement. Ce recensement devrait inclure les projets prioritaires qui doivent être déterminés en fonction de l'effet catalyseur qu'ils peuvent avoir sur le commerce régional. Et pour assurer la viabilité des ressources nécessaires au financement des projets régionaux, l'Aide pour le commerce devrait être considérée comme un mécanisme complémentaire de mobilisation de ressources intérieures plus importantes qu'au niveau régional. Il est donc important que les CER multiplient et accélèrent les initiatives qui faciliteront l'évolution et l'approfondissement des marchés de capitaux régionaux.

## Bibliographie

Ben Hammouda, Hakim, S. Karingi, A.E. Njuguna and M. Sadni-Jallab, ( à paraître ), “Growth, Productivity and Diversification in Africa”, *Journal of Productivity Analysis*.

Ben Hammouda, Hakim, S. Karingi, N. Oulmane and M. Sadni-Jallab, “Non Agriculture Market Access Negotiations and Africa: A simulation exercise”, *Oxford Development Studies*, Vol. 36, No. 2, June 2008.

Cali, Massimiliano and D.W. te Velde, 2008, *Towards a Quantitative Assessment of Aid for Trade*, Overseas Development Institute and Commonwealth Secretariat.

Djankov, S., C. Freund and C.F. Pham (2006), *Trading on Time*, World Bank Policy Research Working Paper 3909.

CEA, 2004, *État de l'intégration régionale en Afrique*. Rapport de recherche sur les politiques Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

ECA, 2005, “Economic and Welfare Impacts of the EU-Africa Economic Partnership Agreements”, ATPC Work in Progress No. 10, Centre africain pour les politiques commerciales, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

CEA et UA 2007, *Rapport économique sur l'Afrique, 2007: Accélérer le développement de l'Afrique par la diversification*, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

CEA et UA, 2006, *État de l'intégration régionale en Afrique II: Rationalisation des communautés économiques régionales* Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

CEA et UA, 2008, *État de l'intégration régionale en Afrique III: Vers l'intégration monétaire et financière en Afrique*, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

ECA 2008, *North-South FTAs after All? A Comprehensive and Critical Analysis of the Interim Economic Partnership Agreements*, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

CEA et UA, 2009, *Rapport économique sur l'Afrique, 2009. Développer l'agriculture de l'Afrique par des chaînes de valeur régionales*, Commission économique pour l'Afrique, Addis-Abeba.

Fontagne, L., D. Laborde, and C. Mitaritonna, 2008, “An Impact Study of the EU-ACP Economic Partnership Agreements in the Six ACP Regions”, CEPII Working Paper, CEPII, Paris.

Karingi, S.N. and L. Deotti, 2008, “Interim Economic Partnership Agreements point to the Classic Regional Trade Agreements after all: Should African countries really be worried”, ATPC Work in Progress Number 75, Centre africain pour les politiques commerciales, Commission économique pour l’Afrique, Addis-Abeba.

Karingi, S.N and M. Fabbroni, forthcoming, “The Reality of Aid for Trade in Africa: Does Supply Meet Demand?” ATPC Work in Progress, Centre africain pour les politiques commerciales, Commission économique pour l’Afrique, Addis-Abeba.

Lang, Remi, 2006, “Renegotiating GATT Article XXIV – A priority for African countries engaged in North-South trade agreements”, ATPC Work in Progress Number 33, Centre africain pour les politiques commerciales, Commission économique pour l’Afrique, Addis-Abeba.

Perez, R., 2006, “Are the Economic Partnership Agreements a First-Best Optimum for the African, Caribbean and Pacific Countries”, *Journal of World Trade*, Volume 40 No. 6.

Perez, R. and S.N. Karingi, 2007, “How to Balance the Outcomes of the Economic Partnership Agreements in Sub-Saharan African Economies”, *The World Economy*, Volume 30 No. 12.

UNECA, 2009, “Building Africa’s Supply Capacities and Competitiveness through Aid for Trade” in

Lombaerde P. and L. Puri (editors), *Aid for Trade: Global and Regional Perspectives*, Springer, Belgique.

Zepeda, Eduardo, M. Chemingui, H. Bchir, S. Karingi, C. Onyango, and B. Wanjala, 2009, *The Impact of the Doha Round on Kenya*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington.





# Le genre dans les échanges commerciaux intra-africains: le cas de l'Afrique de l'Ouest

## 12.1 Introduction

Le commerce transfrontalier formel et informel<sup>1</sup> s'est développé en Afrique de l'Ouest depuis les années 1990, stimulé par les politiques de libéralisation économique, par l'accroissement de la population et par l'urbanisation. Cette expansion a eu pour conséquence, selon les observateurs, de consolider l'intégration régionale, et d'accélérer la croissance économique, avec des retombées bénéfiques pour la population : emploi, diversification des marchés et des produits, développement des débouchés pour les marchandises produites et fabriquées dans la région, et disponibilité accrue de vivres (Salinger et Barry, 1996; Morris et Saul, 2000). On a pu dire ainsi que le moteur de la croissance économique poursuivie en Afrique de l'Ouest serait de plus en plus le commerce de produits non traditionnels d'exportation (produits agricoles, bétail, poisson, produits artisanaux et produits manufacturés). Cela implique qu'il importe qu'il y ait des relations solides entre le commerce et les autres secteurs des économies de l'Afrique de l'Ouest, en particulier la production agricole et les agro-industries, les pêches et les industries manufacturières (CEDEAO-UEMOA, 2006).

Comme producteurs, commerçants, consommateurs, les femmes comme les hommes participent au commerce transfrontalier. Mais ils se situent à des points différents - différences critiques - dans l'économie et la société des pays d'Afrique de l'Ouest,

---

1 Le commerce transfrontalier formel s'entend du transport de marchandises par les points de contrôle officiels, le commerce transfrontalier informel étant le transport de marchandises passant la frontière par des sentiers ou des cours d'eau qui ne sont connus que des habitants locaux (Marphatia et al, 2000, p. A-3). Cette définition entraîne des difficultés, car on ne peut prendre le mode de passage de la frontière comme seul facteur distinguant commerce formel et informel. Il y a d'autres éléments importants à prendre en considération pour déterminer si une entreprise relève du secteur formel ou informel : situation de l'entreprise au regard de l'immatriculation, taille, locaux, installations et réseaux de distribution, rapports avec les institutions économiques et les autorités de contrôle, relations industrielles, ainsi que ses fonds propres et ses sources de financement. Mwaniki (2004) définit le commerce transfrontalier informel comme « activités commerciales immatriculées ou non, traversant une frontière, et basées essentiellement sur l'économie populaire ». La distinction entre entreprise formelle et informelle a toujours été difficile à faire, et n'est pas plus simple dans le cas des entreprises de commerce transfrontalier. Il y a de forts liens entre commerce transfrontalier formel et informel, qui concourent l'un comme l'autre aux recettes publiques et à la croissance économique (Ackello-Ogutu, 1997; Randriamaro et Budlender, 2008).

et dans les échanges commerciaux en particulier, les avantages qu'ils en tirent et les difficultés qu'ils y rencontrent sont différenciés selon le genre (GENTA, 2001). On s'attache dans le chapitre qui suit aux capacités des femmes, au concours qu'elles apportent au commerce entre pays d'Afrique de l'Ouest, en particulier au commerce transfrontalier, et aux restrictions qui les touchent. Il y aura des cas où on s'intéressera à la présence et au concours des hommes, mais l'objet de ce chapitre est d'offrir une base pour des politiques et des mesures susceptibles de soutenir et de renforcer le concours des femmes au commerce et de réduire les inégalités de genre dans les avantages tirés de ce commerce. La réflexion portera sur les politiques économiques et les facteurs contextuels, ainsi que sur les questions institutionnelles et réglementaires et les contraintes correspondantes.

Si l'on consacre l'étude à l'Afrique de l'Ouest, c'est pour faire ressortir les spécificités de cette région plus en détail que ce n'aurait été possible si on avait inclus l'ensemble de l'Afrique. Il y a certes nombre d'éléments communs aux échanges commerciaux en Afrique, et les pratiques commerciales manifestent une convergence croissante, mais le commerce pratiqué par les femmes y reste marqué par les spécificités de cette région, par les problèmes d'intégration qu'elle connaît, par la période plus longue de participation intensive des femmes aux échanges commerciaux et les particularités des produits qu'elles échangent, ainsi que par leurs schémas de participation. Il serait hautement recommandé de consacrer des études analogues aux régions d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe.

Le chapitre commence par une description du contexte ouest-africain dans lequel se pratique le commerce transfrontalier, puis expose les échanges commerciaux des femmes dans cette région. La section suivante est consacrée à un examen des contraintes qui pèsent sur le commerce des femmes en Afrique de l'Ouest, suivie par une étude de cas de la production et du commerce pratiqués par les femmes dans le secteur du karité. La dernière section présente les conclusions et les recommandations.

Malheureusement, ce chapitre souffre du manque de statistiques concernant le volume et la composition du commerce transfrontalier pratiqué par les femmes en Afrique de l'Ouest. Il n'y a pas non plus de données ventilées par sexe sur le commerce de la région. Une bonne part des informations sur le commerce féminin se trouvent dans des monographies et des articles consacrés au rôle des femmes dans un marché donné, un groupe particulier de commerçants ou un produit. On s'est fondé sur ces sources pour le présent chapitre, ainsi que sur quatre études récentes, l'une sur les femmes dans les échanges commerciaux en Afrique de l'Ouest, réalisée par le programme Femmes et développement (WIDTECH) de l'USAID, qui était basée sur des entretiens avec 100 personnes pratiquant le commerce transfrontalier et d'autres agents au Mali, au Sénégal, au Bénin, au Ghana, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Nigéria (Morris et Saul, 2000; ainsi qu'un tour d'horizon des

publications par Marphatia et al, 2000); la deuxième sur les femmes pratiquant le commerce transfrontalier en Afrique, composée d'enquêtes menées au Swaziland, au Zimbabwe, en Tanzanie, au Cameroun, au Libéria, au Sénégal, au Niger, en Guinée et au Togo (Randrimaro et Budlender, 2008). Les deux autres études sont, l'une sur les protocoles de la CEDEAO et la libre circulation des personnes et des biens (Ibeanu, 2007), et l'autre un plan d'action pour l'intégration régionale (CEDEAO et UEMOA, 2006).

## 12.2 Cadrer les questions

En volume et en valeur, le commerce entre pays de l'Afrique de l'Ouest est très modeste. Mais des segments nombreux de la population y participent, et il a les moyens de se développer. Les échanges informels n'apparaissent pas en majeure partie dans les statistiques, mais ils représentent une part importante du commerce transfrontalier d'Afrique de l'Ouest, assurant emploi et revenus à une partie importante de la population de cette région, et redistribuant des vivres des zones excédentaires vers les zones à déficit vivrier (Marphatia et al, 2000). Il n'est donc pas surprenant que certains aient pu dire que le commerce transfrontalier informel faisait plus que les échanges formels pour l'intégration économique, car la majorité des agents travaillent de manière informelle.

Les observateurs considèrent généralement que la participation des femmes au commerce transfrontalier est importante. Mais on ne la trouve pas dans les statistiques du commerce, car elles traversent les frontières de manière informelle, ou transportent leurs marchandises par des méthodes telles que le port sur la tête, qui ne sont pas incluses dans les statistiques du commerce transfrontalier. Leurs méthodes vont de pair avec l'ampleur de leurs échanges, généralement faible (Randrimaro, 2008). Les hommes en revanche participent plus au commerce transfrontalier visible, à la facilitation du commerce et aux activités de réglementation. Les marchandises des femmes sont dans bien des cas différentes de celles que vendent les hommes. Une étude a montré qu'à part les produits tels que les pièces détachées, les pneumatiques d'occasion et les voitures, qui sont vendus par des hommes, le commerce en Afrique de l'Ouest était pour une grande part une activité féminine (Morris et Saul, 2000; Marphatia et al, 2000). La plupart des commerçants sont des commerçantes, mais les transporteurs, les agents de réexpédition, les changeurs, et les différents agents formels et informels qui travaillent à d'autres activités de transport et de réexpédition, sont des hommes.

La différenciation du commerce selon le genre est due en partie à une différenciation analogue de la production agricole, des activités manufacturières, de l'éducation et

de la formation artisanale. Elle présente aussi des spécificités régionales et nationales. Dans une grande partie de l'Afrique de l'Ouest, le commerce transfrontalier, est dominé par les femmes, mais il y a des pays comme le Niger où ce sont les hommes qui vendent sur les marchés. Les femmes sont souvent spécialisées dans les cultures vivrières, laissant les produits d'exportation (cacao, coton, café...) aux hommes, mais des cultures de rapport comme le karité restent aux mains des femmes. Dans une étude, on a pu constater que le commerce de détail des légumes et des fruits était du ressort des femmes, tandis que l'importation et la commercialisation en gros de ces produits étaient du ressort des hommes. Les femmes qui en faisaient le commerce transfrontalier ne les vendent qu'en petites quantités. La différenciation des cultures selon le genre varie de pays à pays. L'importation du bétail, la transformation des produits agricoles et le commerce de détail sont pour l'essentiel du fait des hommes, les femmes ne pratiquant qu'un petit commerce de détail de produits carnés. Au Mali, les femmes vendent les parties de viande que les hommes ne manient pas.

Les commerçantes ne sont pas un groupe homogène. Il y a parmi elles un grand groupe de femmes pratiquant le petit commerce, avec très peu de fonds de roulement et d'équipement, et des compétences rudimentaires en lecture et en calcul, mais aussi un groupe beaucoup plus restreint qui pratique le commerce régional et international avec un capital substantiel, pouvant dépasser 100 000 dollars, et toute une gamme d'autres commerçantes qui se situent entre ces deux extrêmes (Morris et Saul, 2000; Darkwah, 2002). Quelles que soient les différences tenant au genre, le commerce est une activité que les femmes peuvent pratiquer avec les ressources dont elles disposent, quelles qu'elles soient. Selon la manière dont il est organisé, le commerce transfrontalier des femmes peut apporter une contribution substantielle aux revenus et aux ressources des ménages, et concourir à l'autonomisation des femmes en leur donnant plus d'indépendance financière et de contrôle de leurs propres ressources (Morris et Saul, 2000).

Il n'est pas inutile d'inscrire la réflexion sur le genre et le commerce entre pays d'Afrique de l'Ouest dans les débats plus larges sur les rapports entre libéralisation du commerce et genre. Williams a fait observer une relation réciproque entre les deux. « La libéralisation du commerce peut faire progresser ou reculer l'inégalité entre les sexes, tandis que l'inégalité entre les sexes peut empêcher la libéralisation du commerce de livrer les résultats souhaités » (Williams, 2004, p. 73). Certaines études avaient toutefois pour hypothèse que la libéralisation du commerce améliore les perspectives des femmes, surtout des travailleuses sans qualifications (Joekes, 1999; Nordas, 2003). Les auteurs parlent notamment du travail des femmes dans les zones franches industrielles (pour l'exportation) en Asie et dans les sociétés agricoles d'Afrique subsaharienne où la propriété des ressources naturelles est répartie de manière plus égale, et où les femmes jouent un rôle d'importance pour la distribution et la vente des produits de la ferme et du poisson. Si la situation des femmes dans le ménage

peut se détériorer à mesure qu'un ménage passe à des cultures de rapport destinées à l'exportation, les femmes ont été nombreuses à trouver des avantages à travailler hors du ménage dans les nouvelles branches horticoles (Joeques, 1999; Nordas, 2003).

Cette analyse a été contestée par des auteurs pour qui la libéralisation du commerce est défavorable aux perspectives de moyens d'existence des femmes, ce qu'elles perdent du fait des politiques de libéralisation étant parfois plus important que ce qu'elles y gagnent. Même quand leurs revenus ont augmenté, elles ont supporté en revanche des coûts de transaction et des risques élevés, ainsi qu'une charge de travail plus lourde, et le manque de temps (UNIFEM, 2006; Sander, 2009). Des recherches sur l'agriculture ont, par exemple, montré que dans plusieurs pays d'Afrique, la libéralisation du commerce avait entraîné la fermeture de points de vente publics locaux, et que si les hommes comme les femmes ont été touchés, les femmes en avaient plus pâti du fait qu'elles ont moins de mobilité. Le passage aux cultures d'exportation a entraîné par ailleurs la spéculation sur les terrains et la perte de ressources foncières communes. Les femmes en étaient plus tributaires que les hommes, et leurs moyens d'existence ont de ce fait été plus touchés par cette perte que ceux des hommes (Baden, 1998).

La libéralisation du commerce fait aussi que les produits agricoles deviennent bon marché, et peut faire baisser les prix à la sortie de l'exploitation et augmenter la concurrence avec les produits importés. Ajoutés à l'élimination des subventions dans les pays en développement, ces facteurs peuvent soit augmenter les revenus du secteur des exportations, soit les faire baisser du fait de la concurrence des produits importés et du coût élevé des produits chimiques, des engrais et des autres intrants agricoles. La libéralisation du commerce peut ainsi menacer l'accès aux vivres, au logement et aux services de base, du fait que les cultivatrices et les entrepreneuses risquent de perdre leurs moyens d'existence et leurs marchés sous l'effet de l'afflux d'articles fortement subventionnés de pays développés (Williams, 2004; Musa, 2006). Les politiques de libéralisation économique expliquent aussi pourquoi les femmes pratiquant le commerce transfrontalier sont si nombreuses dans des emplois non viables, solutions d'emploi de remplacement. Dans certains cas, du fait qu'elles sont désavantagées au plan socioéconomique, les femmes n'ont pas la possibilité de tirer parti des opportunités ouvertes par la libéralisation du commerce.

La libéralisation du commerce peut donc faire diminuer ou accroître les inégalités entre les sexes, les revenus des femmes et leur pauvreté, selon son impact global sur l'économie et la société de leur pays, la place où elles se situent dans l'économie, l'ampleur de leurs activités et les activités particulières qu'elles pratiquent. Les différences de genre qui se marquent dans le contrôle des ressources, la division du travail et la prise de décisions retentissent aussi sur la possibilité qu'elles ont de tirer avantage de la libéralisation du commerce. Dans les pays où cette dernière a créé des emplois dans les zones franches (pour l'exportation) ou les branches horticoles,

emplois qui sont dans une large mesure occupés par des femmes qui étaient auparavant chômeuses, il est plus facile de noter les avantages.<sup>2</sup> Mais dans les situations où la libéralisation du commerce a touché les femmes par le biais de l'agriculture et du commerce, le tableau est plus nuancé.

## 12.3 La région d'Afrique de l'Ouest comme contexte

### 12.3.1 L'économie et l'environnement

L'Afrique de l'Ouest, comme le reste de l'Afrique, connaît depuis des dizaines d'années des crises de faible intensité dans les domaines économique, social et politique, malgré une croissance économique sans précédent en Afrique subsaharienne, avec des taux moyens de 5%, assortis depuis 2000 d'une inflation inférieure à 10% (CEA, 2009). La croissance économique des 10 dernières années a, certes, été spectaculaire par rapport aux taux de croissance enregistrés dans les années 1980 et 1990. Mais, elle n'a pas entraîné de modifications structurelles critiques ou de créations d'emplois. La libéralisation économique a en revanche eu pour résultat une croissance sans précédent des économies informelles, avec des formes de travail et des conditions d'emploi précaires, sans sécurité, et des disparités de revenus qui vont se creusant.<sup>3</sup> La libéralisation du commerce étant cruciale pour les politiques de libéralisation économique, une bonne part de la croissance du travail informel est à rapporter au commerce et aux services, dont le commerce transfrontalier. À cela s'ajoute l'expansion de l'offre de biens de consommation – vivres, vêtements, bijoux, appareils électroménagers, articles en plastique, coutellerie, vaisselle et jouets - importés vers la sous-région depuis des sources anciennes et nouvelles comme la Chine, Dubaï, la Thaïlande, l'Europe et les États-Unis. Mais les industries manufacturières ont reculé dans la région.

Les échanges entre pays membres de la CEDEAO se sont améliorés au fil des années, passant de 3% des échanges totaux de la région à 10% en 2001, mais durant la même période, les échanges entre la CEDEAO et le reste de l'Afrique ont stagné,

2 En tout état de cause, la situation des travailleuses des branches horticoles n'a pas été entièrement favorable. Au Kenya, en Ouganda et en Afrique du Sud, où les entreprises horticoles emploient surtout des femmes, citadines et rurales, les femmes occupent les emplois de qualité inférieure – bas salaires, longues heures de travail, mauvaises conditions d'emploi et absence de protection sociale, alors que les risques sanitaires sont nombreux (Razavi, 2007).

3 Les pays d'Afrique de l'Ouest ont traditionnellement été parmi ceux qui comptent les secteurs informels les plus étendus du monde, qui ont connu depuis les années 1980 une croissance exponentielle au détriment des secteurs formels dans la plupart des pays de la région. Dans nombre des pays, il y a moins de 20% des actifs, des hommes pour la plupart, qui travaillent dans le secteur formel (Tsikata, 2009a).

alors qu'ils ne représentaient en 2002 que 8% des échanges en provenance et à destination de l'Afrique. Trois pays, le Nigéria, la Côte d'Ivoire et le Sénégal, représentent 90% de l'ensemble des exportations intrarégionales et 50% des importations intrarégionales. Malgré sa taille, le Nigéria ne représente qu'une très faible proportion des échanges intrarégionaux. Si on en fait abstraction dans les statistiques, le commerce intrarégional passe à 20%. Il existe aussi des différences entre pays qui tiennent à leur situation en Afrique de l'Ouest. Les échanges intrarégionaux des pays sans littoral comme le Burkina Faso, le Mali et le Niger sont supérieurs à la moyenne régionale (CNUCED, 2007). Par ailleurs, les destinations des exportations d'Afrique de l'Ouest se diversifient peu à peu. Les exportations de la CEDEAO à destination de l'UE sont restées très stables, aux alentours de 10 milliards de dollars des États-Unis. Mais les exportations à destination de l'UE représentaient en volume, au début des années 1990, la moitié de l'ensemble des exportations de la CEDEAO. Cette proportion n'était plus 10 ans plus tard que de un tiers (Karingi et al, 2005).

Les économies d'Afrique de l'Ouest dépendent d'un ou de deux produits d'exportation de base, les pays sont endettés et tributaires de l'aide. Les taux d'investissements en Afrique de l'Ouest sont faibles (20% du PIB en 2003), ce qui a été imputé au niveau insuffisant de l'épargne intérieure, du crédit et des investissements étrangers, qui ne représentent que 2% du PIB. L'Afrique de l'Ouest compte la majorité des pays les moins avancés d'Afrique.<sup>4</sup> Avec une surface importante caractérisée par des traits agroclimatiques sahéliens, les pays de la sous-région sont nombreux à connaître des cycles de sécheresse et d'inondations, avec les pertes en vies humaines, en moyens d'existence, en biens, et les bouleversements qu'ils entraînent. Les problèmes environnementaux tels que la déforestation, la désertification, le surpâturage, les sols dénudés et l'érosion, l'érosion côtière et éolienne, et la salinisation sont de plus en plus courants. Dans certains cas, ils sont exacerbés par l'expansion des monocultures,<sup>5</sup> la pratique à long terme de l'agriculture extensive de faible rendement et du déboisement excessif (CEDEAO- UEMOA, 2006).

Pour plusieurs pays de la sous-région, ces difficultés ont été aggravées par des conflits civils. Plus de deux tiers (65%) de la population d'Afrique de l'Ouest vivent dans des pays qui ont connu des conflits dans les 10 dernières années (CEDEAO-UEMOA, 2006). C'est la proportion la plus élevée de toutes les régions d'Afrique. De ce fait, une part disproportionnée des dépenses publiques de développement va à la défense, les investissements se détournent de la sous-région et la production et le commerce se trouvent freinés. Les pays sortant d'un conflit présentent des fragilités sous-jacentes qui leur laissent très peu de champ de manœuvre en temps de crise économique, ce qui a des conséquences pour le développement [CEDEAO-UEMOA, 2006; Tsikata, 2009 b)].

4 Il n'y a que trois des 15 membres de la CEDEAO (Nigéria, Ghana et Côte d'Ivoire) qui ne soient pas sur la liste des pays les moins avancés.

5 On peut donner comme exemple les zones de production exclusive du coton au Mali et au Burkina Faso, pays dont l'écosystème est déjà fragile.

### 12.3.2 Situation de l'agriculture : productions végétales et pêches

L'agriculture représente le tiers du PIB régional, et apporte 15,3% des recettes d'exportation, 6 milliards de dollars selon les estimations. Soixante pour cent de la population d'Afrique de l'Ouest habitent les zones rurales, et jouent un rôle essentiel pour l'agriculture (CEDEAO-UEMOA, 2006; CEDEAO, 2008; Oudet, 2005). L'Afrique de l'Ouest est le principal exportateur de cacao et de karité, et exporte également beaucoup d'agrumes. La région a aussi un bon potentiel horticole, avec ses terres arables et sa proximité relative des destinations d'exportation. À l'heure actuelle, 80% des besoins vivriers de l'Afrique de l'Ouest sont couverts par les produits de la région, encore que la demande augmente du fait de l'accroissement démographique.<sup>6</sup> Les exportations agroalimentaires ont par ailleurs progressé de 95% dans les 20 dernières années, tandis que les importations augmentaient de 64%. Malgré cela, et malgré une production accrue de cultures telles que les céréales et le riz, l'Afrique de l'Ouest reste importateur net de riz et de céréales, et donc tributaire des importations de vivres (CEDEAO-UEMOA, 2006). Les importations de riz en Afrique de l'Ouest – pour l'ensemble de la région, 4 millions de tonnes par an, d'une valeur dépassant le milliard de dollars – font problème. Il serait particulièrement utile au commerce entre pays d'Afrique de l'Ouest de réaliser le potentiel de culture du riz au Mali et dans d'autres pays dont dispose la région.

Malgré la part qu'elles représentent dans les échanges de l'Afrique de l'Ouest, les cultures alimentaires et les pêches ont stagné dans une bonne partie de la région en trois décennies de libéralisation, tandis que s'alourdissait la facture des importations de denrées et qu'un panier de vivres diversifié de racines, de produits arboricoles, de légumes et de céréales était peu à peu supplanté par le riz et le maïs (ONU, 2009).

Cette situation a été expliquée par les faibles rendements de l'agriculture en Afrique de l'Ouest, où ne sont guère utilisés des intrants indispensables à des modes de culture plus intensifs, tels que semences sélectionnées, engrais et machines agricoles. La baisse de fertilité des sols, la dégradation des ressources naturelles et la montée des conflits concernant l'utilisation des sols sont d'autres facteurs défavorables à l'agriculture. Les personnes dont les droits sur les terres ne sont pas très solides, comme les femmes, les fermiers et les jeunes, voient contester leur accès aux terres, car celles-ci se font rares et le régime foncier manque de sécurité. La situation a été exacerbée par les politiques de libéralisation économique, qui ont encouragé depuis les années 1980 les cultures d'exportation, contrôlées par les hommes, ne faisant guère de place aux cultures vivrières où les femmes sont actives. L'autosuffisance alimentaire n'était pas considérée comme objectif important des politiques, l'idée étant que de bonnes

6 La population d'Afrique de l'Ouest, qui compte 290 millions d'habitants, devrait selon les prévisions dépasser 400 millions d'ici à 2020 et 500 millions d'ici à 2030.



recettes d'exportation permettraient d'importer vivres et autres produits nécessaires. C'est ainsi que nombre de pays de la région en sont venus à dépendre d'importations à bon marché pour nourrir leur population (Nankani, 2009).

La libéralisation des importations, l'élimination des subventions aux intrants agricoles, l'indifférence à l'égard du stockage, des marchés, des routes et autres équipements indispensables à la production alimentaire, ainsi que l'abolition des offices de commercialisation des productions végétales sont devenus courants partout en Afrique de l'Ouest. Cette élimination de l'appui public à l'agriculture a rendu les coûts d'exploitation agricole trop élevés pour les petits exploitants, qui n'ont pas accès au crédit de type classique,<sup>7</sup> et dont la plupart étaient des femmes. Ils ont eu des difficultés pour fixer les prix et commercialiser ce qu'ils arrivaient à produire. Plus récemment, de grandes étendues de terres, au Ghana et dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, ont été accaparées pour la production de biocarburants par des sociétés transnationales, avec la bénédiction des pouvoirs publics (West Africa Observer, 2009, p. 11; CEDEAO, 2008; ONU, 2008). Si à court terme, la production de biocarburants peut accroître les revenus, elle peut aussi, à moyen et long terme, menacer la sécurité alimentaire si rien n'est fait pour protéger la production alimentaire (ONU, 2008).

La libéralisation du secteur agricole a été étendue aussi aux pêches, qui ont reculé dans plusieurs pays. Au Ghana par exemple, les prises ont régulièrement baissé, ce qu'on explique par l'élimination du soutien aux pêcheurs et par les activités de navires de pêche étrangers, en particulier les chaluts boeufs (SEND, sans date). La pêche en rivière comme en mer sont des activités où prédominent les hommes, les pêcheurs migrant temporairement, ou de manière plus permanente, dans toute la région d'Afrique de l'Ouest et jusqu'en Afrique centrale. Des pêcheurs ghanéens travaillent au Libéria, en Sierra Leone, en Côte d'Ivoire et au Bénin (Odotei, 2008), tandis que des pêcheurs du Bénin, du Togo et du Ghana ont été trouvés à Pointe noire au Congo (Tati, à paraître).

La pêche artisanale en mer d'Afrique de l'Ouest est transfrontalière, ce que facilite le fait que la région a une côte continue, et qu'il est facile de franchir des frontières en mer. Dans des pays côtiers comme le Ghana, le poisson, frais, fumé ou salé, représente la majeure partie des protéines animales consommées par la population, et la pêche assure un emploi à une partie substantielle de la population, les pêcheurs (hommes) collaborant de près avec des femmes qui transforment et vendent le poisson, ainsi qu'avec des tailleurs de pirogues, des marchands de carburants, des mécaniciens, des vendeurs de bois de feu, des vendeurs de nourriture et d'autres prati-

---

7 Au Ghana par exemple, une enquête du Ministère de l'alimentation et de l'agriculture a montré que l'obstacle le plus fréquent au développement agricole était le manque de crédit. Il n'y a que 9% du crédit en provenance du système bancaire officiel qui aille à l'agriculture. Les exploitants sont donc obligés de recourir à des programmes de microfinancement où le montant moyen des prêts est inférieur à 300 dollars (Nankani, 2009).

quant diverses activités d'appui pour les pêcheurs (cuisine, lessive, nettoyage...). Au Ghana, on estime qu'il y aurait 100 000 pêcheurs en activité sur la côte (Odotei, 2006; Britwum, 2009).

La migration de travail des hommes a fait partie intégrante de la pêche artisanale en mer depuis la période coloniale. Si dans certains cas les pêcheurs migraient avec une ou plusieurs de leurs épouses, dans d'autres ils avaient établi des rapports de production dans leurs nouvelles communautés. Certains pêcheurs travaillaient en groupes appelés compagnies, qui comprenaient les épouses du propriétaire du bateau et du capitaine et quelques autres femmes, dont la rémunération, à toutes prises ensemble, était égale à celle d'un seul homme membre de la compagnie. Les autres épouses des membres de la compagnie de pêche, et des femmes indépendantes, aidaient au traitement du poisson et étaient rémunérées. Ainsi, les liens conjugaux et sexuels étaient en rapport avec les relations d'affaire, et ces dernières pouvaient mener au mariage (Odotei, 2006; Britwum, 2009).

Outre le traitement et la commercialisation du poisson, l'alimentation et la lessive des membres de la compagnie, les épouses et les autres femmes assuraient à l'équipage l'essence pour le moteur et les provisions nécessaires aux campagnes de pêche, en échange de quoi elles recevaient du poisson à cuire et à vendre. Il y avait des cas où les femmes en tiraient assez d'argent pour acheter des bateaux et engager des pêcheurs travaillant pour elles (Odotei, 2006).

Dans l'étude d'Odotei sur les pêcheurs migrants du Ghana, ces derniers donnaient de leur migration transnationale plusieurs raisons qui ne sont pas sans intérêt quand on parle d'intégration régionale : attrait de conditions économiques plus favorables dans les pays voisins, cours solide du franc CFA qui rend plus lucratif de prendre et vendre du poisson dans la zone CFA, politiques épaulant mieux le secteur de la pêche - carburant subventionné, facilité d'achat de matériel, moins de restrictions et de réglementation visant la pêche, et conditions géographiques plus favorables dans certaines zones côtières, rendant la pêche plus sûre. Ajoutés à d'autres facteurs tels que des pressions économiques de la famille et le désir d'échapper à certaines obligations sociales, ces éléments rendent la migration de travail très attrayante pour certains pêcheurs (Odotei, 2006).

Les migrants apportent beaucoup aux communautés qui les accueillent et à leurs communautés d'origine. L'une des grandes retombées favorables de la migration est la diffusion de compétences et le transfert de technologies qu'elle entraîne. Les pêcheurs migrants représentent aussi une micro-intégration informelle de gens et de communautés par-delà les frontières (Odotei, 2006), et les pêcheurs transfrontaliers sont souvent les plus prospères parmi la population des pêcheurs.

### 12.3.3 Indicateurs sociaux et développement humain en Afrique de l'Ouest

La situation économique et environnementale de la région se marque dans la place qu'occupent les différents pays pour l'indice de développement humain. En 2003, sur 177 pays, le pays d'Afrique de l'Ouest le mieux placé était le Cap-Vert, au 105<sup>e</sup> rang, suivi du Ghana au 138<sup>e</sup> et du Togo au 143<sup>e</sup>. Tous les pays d'Afrique de l'Ouest avaient reculé dans la liste entre 1992, où elle comptait 160 pays, et 2003 où elle en comptait 177. Les pays occupant les 172<sup>e</sup>, 174<sup>e</sup>, 175<sup>e</sup>, 176<sup>e</sup> et 177<sup>e</sup> rangs -- respectivement la Guinée-Bissau, le Mali, le Burkina Faso, la Sierra Leone et le Niger, sont tous en Afrique de l'Ouest. Ce classement selon l'indice de développement humain n'est pas surprenant, car 60% de la population d'Afrique de l'Ouest vivent avec moins d'un dollar par jour, pourcentage qui est de 46% pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne. La pauvreté touche plus les femmes que les hommes, ce qu'on a pu expliquer par le fait que plus de la moitié de la population féminine d'Afrique de l'Ouest travaille dans l'agriculture. Au Sénégal par exemple, 86% des femmes travaillent dans l'agriculture, alors que le pourcentage est de 70% pour les hommes (CEDEAO-UEMOA, 2006, p. 59).

En Afrique de l'Ouest, l'espérance de vie à la naissance est de 48 ans, les femmes ont une espérance de vie supérieure à celle des hommes dans plusieurs pays. Près de 100 enfants sur 1 000 nés vivants meurent avant d'atteindre un an. La mortalité maternelle est supérieure à 600 pour 100 000 naissances vivantes dans la région, le Cap-Vert étant la seule exception, avec un taux de 55 pour 100 000.<sup>8</sup> Les indicateurs de l'éducation sont également mauvais pour la sous-région : 44% des adultes sont illettrés, contre un pourcentage de 39% pour l'ensemble de l'Afrique subsaharienne. Dans certains pays, la situation est extrême, avec des disparités de genre spectaculaires. En Guinée, le pourcentage de la population sachant lire et écrire est au total de 10% (23% des hommes et 1% des femmes); en Guinée-Bissau, il est de 12% (22% des hommes et 4% des femmes); au Sénégal, 71% des femmes et 52% des hommes sont illettrés, au Niger le pourcentage d'illettrés est de 91% des femmes contre 76% des hommes. Dix pour cent des 1,1 milliard d'habitants de la planète qui n'ont pas accès à l'eau potable sont en Afrique de l'Ouest, soit 42% de la population de la sous-région. Les dernières dizaines d'années ont vu réapparaître le paludisme qui est la principale cause de mortalité, particulièrement d'enfants âgés de moins de cinq ans (CEDEAO et UEMOA, 2006).

La triste situation des pays d'Afrique de l'Ouest amène à s'interroger sur la robustesse de la région comme marché pour les articles qui y sont produits et distribués, étant donné sa pauvreté, le travail de plus en plus informel, le faible niveau d'activité agro-industrielle et manufacturière, les disettes périodiques et les conflits endémiques.

8 La mortalité maternelle en Sierra Leone est de 2000 pour 100 000 naissances vivantes.

Pourtant, le potentiel d'amélioration du commerce par-delà les frontières pourrait être exploité par des politiques et des mesures destinées à créer un travail décent, à faire reculer la pauvreté et à promouvoir les secteurs productifs de la région.

La structure des échanges commerciaux de l'Afrique de l'Ouest, par ailleurs, offre des possibilités d'effets synergiques et de positions concurrentielles. Les analogies et les différences de conditions climatiques ont fait que les produits agricoles présentent d'un lieu à l'autre de la région des similitudes et des différences marquées, ce qui rend les échanges intéressants. Le gradient pluviométrique de l'Afrique de l'Ouest va de 300 mm par an dans le nord à près de 4 000 mm dans le sud. Nombre de ressources naturelles – cours d'eau, aquifères souterrains, réserves de biodiversité – sont étendues sur plusieurs pays, ce qui appelle coopération et planification conjointe entre les pays en cause. Les écosystèmes divers livrent une gamme étendue de produits, d'où des complémentarités de production et de consommation (CEDEAO, 2008). Les cultures horticoles, le coton et le bétail du Sahel peuvent s'échanger contre des produits de zones plus humides comme le café, le cacao, le caoutchouc, l'huile de palme, la banane, l'ananas, le riz et les produits laitiers (Marphatia et al, 2000). De plus, les analogies climatiques donnent la possibilité de créer des enclaves à cheval sur une frontière pour la production et l'échange de certaines cultures, comme le coton, la noix de karité, le cacao, les tomates, les céréales ou le riz. L'agriculture est donc d'importance critique pour l'intégration des économies de la région.

Pour ce qui est des activités manufacturières traditionnelles, certains pays ont des spécialisations qui permettraient de tirer parti des marchés d'Afrique de l'Ouest. Le Ghana, par exemple, fabrique des articles en aluminium, du sel et de la confiserie, le Burkina Faso produit de la maroquinerie, le Nigéria, le Togo et la Côte d'Ivoire des textiles, le Nigéria toute une gamme de produits de consommation, dont les bols en émail et les plastiques, tandis que la Côte d'Ivoire fabrique des produits pharmaceutiques et des cosmétiques. Si les commerçants achetaient et vendaient ces marchandises dans la région, les marchés ouest-africains se défragmenteraient, ce qui permettrait d'éviter les difficultés de consommation nées de la grande misère que connaît la région. L'environnement commercial est actuellement compliqué par l'afflux des produits manufacturés et agricoles étrangers, qui a dans certains cas détruit la production nationale et causé des pertes d'emplois (ONU, 2008).

## 12.4 Les femmes et le commerce en Afrique de l'Ouest

Les femmes ouest-africaines pratiquent depuis la période coloniale des activités commerciales, dans leur propre pays ou transfrontalières, surtout dans la distribution

alimentaire et les petits articles de consommation courante, ainsi que dans le commerce des services. Leur participation active au petit commerce est liée à l'édification de l'économie et de la société en fonction du genre, favorisant l'accès des garçons à l'éducation formelle et aux emplois dans la bureaucratie coloniale et à d'autres emplois du secteur formel. La réglementation de la résidence, à cette époque, restreignait l'accès des femmes aux zones urbaines, et les maintenait dans les zones rurales soumises aux chefs traditionnels. Ces processus ont tous abouti à une segmentation de la main-d'œuvre selon le genre, les femmes ayant dû s'établir aux marges de l'ordre colonial, assurant des services hautement nécessaires aux hommes migrants, et s'établissant dans la distribution informelle des marchandises et des services. Les schémas coloniaux se sont perpétués dans la période suivant la décolonisation, renforcés par la discrimination sexuelle persistante pour l'accès à l'éducation et aux emplois dans le secteur formel, ainsi que par l'avancée du travail informel résultant des politiques de libéralisation économique (Tsikata, 2009).

Les activités commerciales des femmes ont toujours fait partie intégrante des activités de subsistance tant rurales qu'urbaines. Traditionnellement, les femmes pratiquant le commerce transfrontalier ont vendu du poisson, préparé ou non (poisson, sel et produits alimentaires). La segmentation du travail dans la production et la distribution a fait que les hommes et les femmes vendent des types différents de produits sur les marchés. Limitées à l'origine à des emplois tels que la vente d'aliments et l'aide aux commerçants des entreprises situées aux points de passage des frontières, les femmes participent désormais aux échanges transfrontaliers de toute une gamme de marchandises et de services, activités qui ont suscité de nouveaux réseaux de distribution et systèmes de crédit informels assurant des moyens d'existence. Le commerce transfrontalier a donné naissance à de nouveaux réseaux transnationaux, soutenus par la langue et la culture communes et par des relations de parenté. Les activités des commerçantes ont été aussi un élément essentiel des systèmes de distribution de vivres qui ont protégé la sécurité alimentaire, souvent sans aide de l'État (ni crédit à court terme, ni installations de stockage, ni aide aux déplacements). Une étude consacrée aux femmes pratiquant le commerce transfrontalier au Ghana a montré que les deux tiers d'entre elles disaient que les relations de parenté facilitaient leurs activités commerciales (Morris et Dadson, 2000).

### **12.4.1 Les femmes et la production agricole**

Les activités commerciales des femmes s'appuient sur le rôle qu'elles jouent dans la production agricole pour le fonctionnement des exploitations, les récoltes, et le traitement des cultures vivrières et du poisson. Ces activités ont assuré une diversification des activités rurales de subsistance, et apporté aux ménages des revenus supplémentaires en espèces pour la consommation et le placement. Lorsqu'elles réussissaient et se maintenaient, elles ont concouru à faire reculer la pauvreté. Il y a par

exemple des échanges transfrontaliers stables de produits agricoles traités à petite échelle pour une durée de conservation plus longue et une consommation plus comode (Morris et Saul, 2000).

La plupart des migrantes de la région sont des commerçantes (Agyei et Clottey, 2007). Dans une enquête sur les déplacements transfrontaliers en Afrique de l'Ouest, on a trouvé que près de 39% des personnes interrogées étaient à classer comme commerçantes et actives sur les marchés, 13,1% comme chauffeurs/consultants et 2,2% comme commissionnaires en douane. La conclusion de l'étude était que la majorité des personnes passant des frontières étaient des commerçants, autrement dit que la migration de commerce remplace la migration de travail en Afrique de l'Ouest (Ibeanu, 2007). La même étude a montré que 38,1% des voyageurs transportaient des marchandises en traversant les frontières. L'auteur conclut que ces constatations confirment l'importance du commerce transfrontalier, contestant ainsi l'impression de faibles niveaux d'échanges entre pays qui se dégage des statistiques officielles, souvent mauvaises et peu fiables. L'échantillon d'Ibeanu ne comportait que 15,6% de femmes, ses constatations donnent à penser que leur participation au commerce transfrontalier est en augmentation, tant pour les effectifs que pour les activités (2007). Ces observations sont importantes pour la nature des politiques mises en place pour régler les déplacements de personnes à l'intérieur de la région.

#### **12.4.2 Trois catégories de commerce**

Les commerçantes (qu'elles vendent dans le pays ou en passant une frontière) sont classées en trois catégories – détaillantes, petites grossistes et grossistes – en fonction du volume et de la valeur de leur activité, de leurs relations avec les autres commerçants et acheteurs et des produits précis qu'elles vendent (Dejene, 2001; Morris et Saul, 2000). Les grossistes importent en achetant à des fabricants d'Afrique de l'Ouest et ailleurs, même depuis l'Asie. En Afrique de l'Ouest, elles achètent des textiles produits sur machines du Nigéria, du Togo et de Côte d'Ivoire, du bazin (coton damassé) teint du Mali, des articles en aluminium du Ghana, des bols émaillés et des plastiques du Nigéria, des produits pharmaceutiques et des cosmétiques de Côte d'Ivoire. Elles les revendent à des petit(e)s grossistes en quantités moins importantes, et à des consommateurs. Les petites grossistes font le commerce d'articles manufacturés achetés à des grossistes, diversifiant souvent leurs avoirs pour répartir le risque et accroître les marges bénéficiaires.<sup>9</sup> Elles ont généralement accès à des installations de stockage proches des marchés, ce qui leur permet de pratiquer aussi le commerce de détail. Les détaillantes sont la majorité, et travaillent pour leur compte propre, ou

<sup>9</sup> Les marchandises sont notamment des tissus, des ustensiles de cuisine et des articles en plastique, des piles, des chaussures en plastique, des cosmétiques, des vêtements et des jouets. Elles pratiquent aussi le commerce des produits alimentaires transformés (concentré de tomate en boîte, pâtes alimentaires, sardines, alcools et biscuits).

pour d'autres, à la commission, ou combinent les deux. Leurs activités sont d'importance diverse, ce sont souvent des femmes jeunes, qui travaillent dans les campagnes comme dans les villes, et ne se déplacent pas en dehors de la région (Morris et Saul, 2000; Randriamaro et Budlender, 2008).

Ce classement des commerçantes en trois groupes ne rend pas compte des complexités des activités. Il montre bien les différences de volume et la possibilité de progrès dans le métier, mais il y a d'autres variations tout aussi significatives. Il y a des femmes qui ne font le commerce que d'un type de marchandises (articles manufacturés d'importation, par exemple, ou articles manufacturés de fabrication locale, ou produits agricoles, bruts et transformés). D'autres femmes combinent différents types pendant des périodes prolongées, d'autres encore qui tentent le commerce de tel ou tel article qui se vend bien à un moment ou un autre. Certaines achètent et vendent aussi des marchandises différentes sur des marchés différents – certaines commerçantes du nord du Ghana traversent par exemple la frontière pour vendre des haricots et du beurre de karité au Burkina Faso et au Togo, d'où elles rapportent des tissus à échanger contre ces haricots et ce beurre du côté ghanéen de la frontière (Chalfin, 2001).

Les commerçantes des trois catégories achètent et vendent des produits agricoles, mais seules certaines d'entre elles, souvent les détaillantes et les petites grossistes, les produisent ou les transforment. Les grossistes fournissent aussi, dans certains cas, un préfinancement pour la production. Les produits alimentaires frais - tomates, bananes plantains, haricots, manioc... - et les produits transformés localement - poisson fumé et séché, garri, attiéké (à base de manioc), huile de palme, beurre et noix de karité, dawa-dawa (condiment à base de caroube), graines de néré (*parkia biglobosa*) fermentées, oignons... - sont achetés et vendus en petites et en grandes quantités. Différents pays sont connus pour certains produits agricoles et fabriqués localement, même si d'autres pays ont leur place dans le commerce de ces marchandises. Le garri, par exemple, est associé au Bénin et au Nigéria, l'attiéké à la Côte d'Ivoire, les produits de fabrication locale au Sénégal et au Bénin, le poisson fumé et séché au Nigéria, le beurre de karité au Mali et au Burkina Faso, l'huile de palme au Bénin, le tissu teint localement (bazin) au Mali, l'aluminium et les bois usinés au Ghana. Les grossistes de produits agricoles ont, dans certains cas, un fonds de roulement comparable à celui des grossistes de produits manufacturés d'importation. Leurs marges bénéficiaires tiennent à la possibilité qu'elles ont de stocker les vivres pour éviter les fluctuations de prix saisonnières, ou en tirer parti (Morris et Saul, 2000).

Une bonne part des produits manufacturés d'importation consommés dans la région d'Afrique de l'Ouest y ont été apportés par des négociants au long cours, dont la plupart sont des négociantes. Reprenant une longue tradition du négoce datant d'avant le colonialisme européen, les femmes ont tiré parti des politiques de libéralisation du commerce des trente dernières années. Sur les marchés d'Accra et de Kumasi au

Ghana, on trouve des articles internationaux tels que produits capillaires et produits de beauté, vêtements, chaussures, sacs, ceintures, tissus, matériel de cuisine et articles d'électronique venant d'Europe, des Amériques, du Brésil, de Chine, de Thaïlande et de Dubaï. Certaines de ces marchandises ont été importées par des grossistes et des petites grossistes qui se rendent dans les pays de production, établissent des filières d'approvisionnement et font transporter les marchandises par air et par mer. Ce sont des négociantes qui ont un fonds de roulement allant de 5 000 à 20 000 dollars, provenant de la famille, souvent les filles de mères qui pratiquaient déjà le négoce (Darkwah, 2007). Certaines de ces marchandises circulent ensuite dans la région.

Les tissus de fabrication industrielle produits dans la région d'Afrique de l'Ouest dans des usines dont la propriété est transnationale, ou plus souvent importés de Chine, de Manchester et des Pays-Bas, sont un produit très important sur les marchés de la région. Leur importance tient à leur utilisation pour l'habillement, comme signe de communication et comme valeur de placement (Manuh, 1998; 2001; Moran, 2007). Ils ont remplacé les tissus faits à la main dans la région pour l'habillement de tous les jours et les cérémonies, tandis que les tissages à la main sont devenus un produit de prestige et de luxe, que peu de gens achètent et utilisent (Moran, 2007).<sup>10</sup> Le commerce des tissus et des vêtements est spécialisé par sexe. Les femmes contrôlent les cotonnades utilisées pour les vêtements féminins, qui représentent la plus grosse part du commerce en volume et en valeur, tandis que les hommes vendent les tissus en fibres synthétiques ou mélangées utilisés pour les vêtements masculins (Marphatia et al, 2000).

L'information sur les marchés et les produits circule de manière informelle entre les négociants et par l'intermédiaire de ceux qui se rendent dans les autres pays pour des raisons sociales. Les mêmes marchandises, ou des marchandises analogues, traversent à plusieurs reprises les frontières, les commerçants tirant avantage de petites opportunités, comme celles offertes par un fournisseur, un coût de transport plus faible, ou la connaissance de quelqu'un à une frontière. Les changements de produits ou de sources d'approvisionnement sont souvent copiés par d'autres, de sorte que les calculs de rentabilité deviennent rapidement caducs.

Les commerçantes transfrontalières sont réputées gagner plus que celles qui pratiquent leurs activités dans un seul pays. Celles qui travaillent entre deux marchés bien établis, en particulier, gagnent plus que celles qui ne travaillent que sur un seul. De même, celles qui pratiquent le négoce transfrontière, c'est-à-dire qui achètent et vendent sur tous les marchés où elles se rendent, ont de meilleurs résultats que celles qui pratiquent le commerce transfrontalier, achetant sur un marché pour vendre sur un autre (Clark, 1994).

---

<sup>10</sup> Il est intéressant de noter que le tissu fait à la main est souvent produit maintenant avec des fils et des teintures d'importation.



Malgré les différences mentionnées entre commerçants, la majorité des commerçantes d'Afrique subsaharienne ont des activités à faible capital et à faible rendement, tandis que la majorité de ceux qui pratiquent un négoce à fort capital et à haut rendement sont des hommes. Des enquêtes en Afrique de l'Ouest francophone ont permis d'observer que les schémas de dépenses différenciés selon le genre sont un des facteurs qui limitent l'expansion des entreprises féminines. Les femmes sont plus nombreuses que les hommes à dépenser leurs recettes, et parfois leur capital, pour acheter des vivres, payer les frais de scolarité, les soins de santé et le loyer, et il y a moins de chances qu'elles réinvestissent les bénéfices qu'elles tirent du commerce transfrontalier informel pour élargir leurs activités.

Les compétences acquises par les femmes au fil de longues années de commerce, avec l'expérience ainsi accumulée, sont une ressource importante pour le commerce ouest-africain. Il y a souvent plus de trois générations de commerçantes dans différentes familles pratiquant le négoce, qui se transmettent les connaissances des marchés, l'expérience, les stratégies et les méthodes, le capital financier et social, les emplacements sur les marchés et d'autres ressources. Étant donné la forte spécialisation du commerce, surtout transfrontalier, ce sont des ressources essentielles, qui, lorsqu'elles en tirent parti, avantagent certaines femmes dans leur travail. Il est intéressant de noter que les politiques de libéralisation du commerce ont entraîné une concurrence accrue entre hommes et femmes dans les secteurs commerciaux où les femmes étaient traditionnellement dominantes (Baden, 1998; Randriamaro, 2008; Tsikata, 2009).

Les organisations de commerçants sont une ressource utile : elles permettent d'assurer une protection sociale, de constituer des réseaux, de faciliter le crédit, de gérer l'offre, la demande et les prix des produits vendus, de mettre en commun des ressources en vue d'un revenu partagé, d'éviter certaines difficultés du négoce et d'influer sur les politiques. Il existe des organisations de différents niveaux – associations de marchés, nationales et régionales. Malheureusement, certains des commerçants les plus pauvres ne peuvent pas y entrer pour différentes raisons – proximité, critères d'adhésion, connaissance. Les organisations de produits, en outre, ont généralement une composition fluctuante et changeante, les commerçants changeant souvent de produits. Les organisations, par ailleurs, ne sont souvent pas organisées pour diffuser aux commerçants des informations cruciales qui soutiennent leurs activités.

## 12.5 Faiblesse des systèmes de production, politiques indifférentes au genre, et médiocre facilitation du commerce en Afrique de l'Ouest

Les principales difficultés du commerce transfrontalier sont soit génériques, c'est-à-dire qu'elles touchent tous ceux qui y participent, même si elles ont un impact différent sur les hommes et les femmes, soit liées au genre, c'est-à-dire qu'elles ne touchent que les hommes, ou que les femmes. Ces difficultés se produisent à de multiples niveaux, celui de la personne, de l'entreprise, des pouvoirs publics ou des institutions, ou sont d'ordre contextuel. Les problèmes génériques ayant des impacts différenciés sont notamment les taux élevés de pauvreté de la région, et les faiblesses des politiques économiques.

Comme il a été signalé dans le présent rapport, il y a de gros problèmes de facilitation du commerce qui touchent aussi le commerce transfrontalier <sup>11</sup> : des équipements de transport et de communication insuffisants, des charges douanières et connexes excessives, le non-respect des accords commerciaux régionaux visant à éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires, les services financiers médiocres, en particulier pour les virements bancaires, les opérations de crédit et de change, et l'absence d'un système d'assurances adapté; les différences entre pays francophones et anglophones concernant les réglementations bancaires et les politiques d'imposition des activités commerciales, le manque de progrès dans la pratique des systèmes de libéralisation du commerce de la CEDEAO, et le manque d'information de qualité sur les marchés, pour certaines marchandises. Les difficultés liées au genre sont notamment le manque de compétences commerciales et les risques de sécurité (attaques sexuelles et autres formes de violence) et les pertes de marchandises (Morris et Saul, 2000). Toutes ces difficultés font que le commerce transfrontalier exige beaucoup de temps et entraîne de grands risques et des coûts de transaction élevés (Randriamaro et Budlender, 2008). La facilitation du commerce est un aspect de plus en plus important pour les échanges, car elle concerne les coûts de transaction, et que si cette difficulté était levée, cela serait avantageux pour les pouvoirs publics, les commerçants et les économies régionales (CEA, 2004). C'est l'un des nouveaux thèmes introduits par le Programme de Doha pour le développement à l'OMC, de même que la poli-

---

11 La facilitation du commerce (ou facilitation des échanges dans la terminologie de l'OMC) est définie comme concernant les activités et les pratiques liées au transport, à la mainlevée et au dédouanement de marchandises qui traversent une frontière nationale (WTO, 2000). Selon la Commission économique pour l'Afrique de l'ONU, les grands sujets de la facilitation du commerce sont les problèmes de transport et de transit, les procédures d'importation et d'exportation, dont les questions douanières et transfrontalières, les technologies de l'information et des communications, les paiements, l'assurance et les autres aspects financiers, enfin les normes commerciales internationales (CEA, 2004, p. 1; OMC, 2000; Williams, 2004).

tique de la concurrence, les marchés publics, et l'investissement (Williams, 2004).<sup>12</sup> On en trouvera ci-après un exposé plus détaillé.

### **12.5.1 Politiques économiques mal pensées, inégalités de genre et problèmes dus à la procréation**

Les faiblesses des secteurs de production des économies ouest-africaines, comme on l'a vu plus haut, représentent un obstacle grave aux échanges. La situation macroéconomique de la plupart des pays de la région est cause de difficultés supplémentaires. Des prix de marchandises fluctuants du fait de l'inflation, des fluctuations des taux de change, et des prix changeants pour les intrants des articles fabriqués dans la région rendent problématique la rentabilité du commerce. Au Ghana par exemple, la dépréciation du cedi par rapport au dollar et au franc CFA a rendu plus coûteuses les marchandises de la zone CFA (Morris et Saul, 2000).

Pour ce qui est des femmes, cette situation est aggravée par les inégalités de genre pour l'accès aux facteurs de production et le contrôle de ces facteurs – terres, main-d'œuvre et capitaux – ainsi que par les difficultés qu'elles éprouvent à conjuguer les activités productives et la procréation. Dans le monde entier, les femmes portent la charge de la procréation et de l'économie des soins. Pour le commerce transfrontalier, les difficultés sont grandes, car les femmes doivent passer des jours et des jours en déplacement, loin de leur famille. Dans les unions conjugales, la réussite du commerce frontalier, et des autres types de commerce au long cours, sont fortement tributaires de la permission et du soutien continu des hommes. Les femmes dépendent aussi des autres membres de la famille et d'employés pour le soutien nécessaire, dans le commerce et pour les soins aux enfants. La multiplicité des responsabilités assumées par les femmes (soins aux enfants, entretien du ménage et production de revenus) retentit sur le temps dont elles disposent, sur leur productivité et leurs loisirs, et les désavantage aussi pour leur niveau d'instruction et leurs perspectives d'emploi, surtout dans le travail formel. Il n'est pas surprenant qu'une enquête sur les commerçantes réalisée dans les trains Bamako-Dakar a montré que les commerçantes les plus importantes étaient des divorcées, des veuves âgées ou des ex-épouses d'employés du chemin de fer. Cet état de fait a été rapporté à l'autonomie des femmes âgées et aux responsabilités de procréation des plus jeunes (Marphatia et al, 2000). Certaines limites imposées au déplacement des femmes, qui retentissent sur leurs activités de commerce transfrontalier, tiennent à la religion ou à d'autres règles sociales. Les femmes qui pratiquent le commerce transfrontalier sont parfois accusées de prostitution, de transactions sexuelles extramaritales et d'autres pratiques prohibées par la culture (Marphatia et al, 2000). Dans certaines situations où les commerçantes réussissaient bien, les hommes ont cessé d'assurer un soutien financier à leur famille (Randriamaro et Budlender, 2008).

---

12 Ce sont les quatre « Questions de Singapour ».

Les femmes doivent acquérir leurs compétences de façon informelle, et elles sont peu nombreuses à avoir des qualifications commerciales formelles. Cela limite pour elles la possibilité d'utiliser des connaissances sur la fixation des prix, l'offre et la demande des marchandises dont elles font commerce. Les commerçantes sont souvent obligées de s'en remettre aux membres instruits de leur famille et à d'autres sur les marchés pour la correspondance et les autres opérations avec des institutions officielles. Cela ne signifie nullement que les commerçantes soient uniformément illettrées, et il y a des femmes ayant poursuivi leurs études dans l'enseignement tertiaire qui vendent sur les marchés. Mais leur niveau d'instruction correspond souvent à l'ampleur de leur entreprise, et la plupart des commerçantes ont du mal à lire et à comprendre les accords régionaux, les informations sur les marchés et les opérations monétaires (Morris and Saul, 2000).

Le déficit de capacités des femmes et les pratiques discriminatoires à leur rencontre ont été cause d'une segmentation du marché du travail et d'une ségrégation qui fait que les femmes sont surtout dans l'économie informelle, en particulier dans ses segments les plus médiocres. Cela retentit sur leur chiffre d'affaires et sur l'ampleur des activités qu'elles peuvent mener.

L'Afrique de l'Ouest est la seule région, à part l'Afrique centrale, où l'on trouve trois langues officielles – l'anglais, le français et le portugais. Les taux d'illettrisme de la région sont élevés, et les commerçants, même s'ils sont instruits, ne connaissent généralement bien qu'une seule langue, de sorte que la multiplicité des langues officielles est un obstacle au commerce transfrontalier. Il n'est toutefois pas insurmontable : il faudrait seulement améliorer l'image et l'utilisation des langues ouest-africaines transfrontières. Ainsi, la langue ne poserait pas de problèmes aux personnes illettrées et les commerçants pourraient tirer parti de l'existence de grands groupes ethniques des deux côtés des frontières entre plusieurs pays liés par la langue, la culture, les relations familiales et les liens sociaux informels (CEDEAO et UEMOA, 2006).<sup>13</sup>

Des différences dans les cultures commerciales rendent le commerce incertain. Il s'agit des façons de mesurer les biens, de les présenter et de les conditionner. Le beurre de karité, par exemple est traité et conditionné de différentes manières dans les divers marchés sous-régionaux. Si les acheteurs peuvent ainsi déterminer l'origine du beurre, il reste cependant que l'absence de normalisation nuit à la vente du produit.

L'utilisation de différentes monnaies et de divers régimes de prix dans la zone ouest-africaine suscite des problèmes pour la gestion des taux de change. Certains y ont toutefois vu une ressource, arguant du fait que les différences de monnaies et de prix

---

13 On peut citer l'exemple des locuteurs Bambara, Senoufu et Malinké dans le nord de la Côte d'Ivoire, au Burkina Faso et au Mali, des locuteurs Hausa dans le sud-est du Niger et le nord du Nigéria, et des locuteurs Ewe au Ghana et au Togo.

entre la zone Naira et la zone CFA rendaient avantageuses les activités commerciales entre le Nigéria et les pays francophones voisins (Chalfin, 2001; Randriamaro et Budlender, 2008). Les commerçants réagissent aux fluctuations complexes des taux de change par des arrangements de troc. On en a un exemple dans le troc du sel contre les produits horticoles tels que pommes de terre et oignons entre les commerçants du Niger et du Burkina Faso (Marphatia, 2000). Il importe d'étudier de plus près l'impact d'une devise unifiée sur le commerce ouest-africain (Ibeanu, 2007).

### **12.5.2 Problèmes de politiques et d'institutions**

«Ce que les agents de sécurité des frontières font subir aux citoyens ouest-africains est pareil – tracasseries, extorsion de fonds, brutalité, menaces d'expulsion, et retards traumatisants des transports de marchandises sur les routes frontalières – le tout souvent du fait d'agents non habilités » (Ibeanu, 2007).

Les commerçants travaillant sur les marchés ont une longue histoire de rapports tendus avec les pouvoirs publics, notamment au Ghana, au Nigéria et en Guinée-Bissau. Souvent traités en boucs émissaires quand il y a des disettes et que le prix des biens de consommation s'envole, ils sont exposés périodiquement aux tracasseries, aux poursuites, à la saisie et à la destruction de leurs marchandises. Ces épisodes se multiplient en temps de crise économique. Les infractions à la réglementation d'urbanisme (construction et usage de bâtiments non autorisés) ont souvent été sanctionnées par des démolitions extrajudiciaires (Dennis, 1987; Hansen, 2004; Lourenço-Lindell, 2004; Robertson, 1983; Tsikata, 1997, 2009).

À la fin des années 1980, la stagnation économique à long terme, la hausse des taux de chômage urbain et les politiques de libéralisation ont entraîné une expansion de l'économie informelle et une contraction de l'économie formelle dans nombre de pays d'Afrique (Banda et Nyirongo, 1996; Mhone, 1996; Lourenço-Lindell, 2004; Ndoro, 1996; Tripp, 1997; Tsikata, 2009; Skinner, 2008). De ce fait, les pouvoirs publics ont commencé à voir sous un jour plus favorable l'économie informelle, et par voie de conséquence, les commerçants (Adu-Amankwah 1999; Hansen 2004; Mhone 1996; Ndoro 1996). Mais le soutien de l'État à l'économie informelle n'a pas été sans ambiguïté. Les programmes de désencombrement des voies publiques et les démolitions de stands destinés à lutter contre la congestion urbaine et à embellir les villes, ou parfois à faire de la place à de grosses chaînes de distribution transnationales ou des stands plus élégants restent courants (Hansen 2004). En outre, le discours politique et les interventions publiques insistent sur le peu d'impôts que versent les commerçants informels, leur façon de fixer artificiellement les prix, et la congestion que causent leurs activités dans les villes. C'est faire bon marché des impôts et prélèvements officiels et officieux qu'ils acquittent dans les zones urbaines et rurales, pour le commerce transfrontalier, ainsi que de leurs autres apports essentiels, comme

les systèmes informels de distribution des produits alimentaires et de crédit, ou la création d'emplois (Tsikata, 2009).

La CEDEAO a mis en place plusieurs accords qui devraient faciliter la liberté de circulation et de commerce.<sup>14</sup> Malgré l'existence de ces instruments, des études ont montré que les déplacements, surtout pour le commerce, posaient de gros problèmes car le Traité et le Protocole se manifestent surtout par les atteintes à leurs dispositions. Dans l'étude d'Ibeanu (2007), par exemple, on peut lire que du côté nigérian de la frontière entre le Nigéria et le Bénin, il y avait au total 25 points de contrôle de sécurité sur un rayon de 10 km, mais que cinq seulement (douanes, immigration, Patrouille conjointe Nigéria-Bénin de lutte contre la criminalité, Agence nationale de répression des infractions à la législation antidrogue, et Service vétérinaire de quarantaine) étaient légaux. Les autres points de contrôle avaient été mis en place par le personnel frontalier dans un but d'extorsion. Ces chiffres sont confirmés par les études transfrontalières d'UNIFEM (Randriamaro et Budlender, 2008). De même que l'étude d'Ibeanu, elles montrent que les institutions ont un effet plus défavorable que favorable sur les commerçantes, qui faisaient état de pots-de-vin à verser et de pertes de marchandises. Certaines commerçantes les considéraient même comme des frais habituels du commerce transfrontalier, à prendre en compte dans les arrangements.

Le commerce transfrontalier est lié à une forte insécurité, pour les personnes comme pour les biens, du fait de la corruption dans les services de répression, et des racoleurs. Les commerçants qui ont de l'argent sur eux risquent de le voir saisi. Une enquête a montré qu'une personne interrogée sur deux avait connu des tracasseries sous une forme ou une autre au cours du voyage considéré (Ibeanu, 2007). La frontière entre le Nigéria et le Bénin est considérée comme particulièrement problématique, et il n'a pas été trouvé de solution malgré les patrouilles conjointes mises en place à la demande des deux Présidents. L'étude d'UNIFEM au Libéria indique aussi que 37% des personnes interrogées avaient été victimes de violences sexistes. Sur ce pourcentage, 15% des femmes avaient été violées ou contraintes à des rapports sexuels en échange de services (Randriamaro et Budlender, 2008).

L'insécurité à laquelle sont exposés les commerçants est aggravée par le fait qu'ils n'ont souvent pas de documents de voyage valables et ne savent pas toujours s'ils doivent acquitter un droit sur les marchandises qu'ils transportent. L'étude d'Ibeanu

---

14 Les instruments pertinents de la CEDEAO sont notamment le Traité et le Traité révisé, le Protocole A/P.1/5/79 sur la libre circulation des personnes, le droit de résidence et d'établissement; le Protocole A/P.5/5/82 relatif au transit routier inter-États des marchandises; la Convention A/P.2/5/82 portant réglementation des transports routiers inter-États de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest; le Protocole additionnel A/SP.1/7/85 portant code de conduite pour l'application du Protocole sur la libre circulation des personnes, le droit de résidence et d'établissement et la Convention additionnelle A/SP.1/5/90 relative à l'institution au sein de la Communauté d'un mécanisme de garantie des opérations de transit routier inter-États des marchandises (Ibeanu, 2007).

indique que 60% des personnes interrogées ne savaient pas si les marchandises pouvaient légalement passer la frontière, ou savaient qu'elles n'étaient pas autorisées. Quatre-vingt pour cent d'entre elles ne savaient pas qu'il existe des registres officiels de transit et des mains courantes, elles n'étaient que 9% à en avoir rempli et 9,8% à voyager avec un carnet de voyage inter-États. Les voyageurs et les agents de répression ne connaissaient pas très bien non plus les dispositions des protocoles de la CEDEAO, particulièrement visant les documents relatifs aux personnes, aux marchandises et aux véhicules. Il y avait aussi, semble-t-il, des conflits entre l'application des dispositions des différents accords de part et d'autre des frontières, et le protocole n'avait pas réussi à harmoniser ces règles entre les juridictions (Ibeanu, 2007). Les personnes interrogées se disaient agacées par les formalités interminables que nécessitait l'obtention des documents officiels. Malgré l'ignorance très générale et le non-respect des dispositions, les commerçants étaient nombreux à réussir à passer les frontières, ayant mis au point différentes stratégies pour les passer avec leurs marchandises.

La situation aux frontières accroît la possibilité d'extorquer de l'argent aux voyageurs. Il n'est pas surprenant que l'extorsion de fonds par des agents de répression ait été le problème le plus souvent mentionné par les personnes interrogées. Il est significatif que les femmes aient été plus nombreuses que les hommes à dire que leurs affaires en avaient pâti (46,5% contre 33,8%; Ibeanu, 2007). Dans l'étude d'UNIFEM sur le commerce transfrontalier au Libéria, 74% des personnes interrogées se plaignaient des taxes élevées à acquitter aux nombreux points de contrôle aux frontières, qui amputaient leur marge bénéficiaire. En Sierra Leone, il se disait que les commerçants transfrontaliers à Kondu et Jendema évitaient de passer la frontière vers les marchés libériens à Foya et Bo-Waterside, pour n'avoir pas à acquitter de taxes. Des situations analogues étaient signalées au Bénin, au Sénégal et au Mali, où les paiements aux frontières allaient de 1,50 à 7 dollars des États-Unis (Randriamaro et Budlender, 2008). Comme il n'y a pas d'institutions qui contrôlent l'activité des services de répression, des plaintes faisant état d'extorsions restent souvent longtemps sans effet. La sécurité médiocre est particulièrement liée au genre. Les femmes sont vulnérables aux demandes de relations sexuelles contre des services, venant d'agents officiels, elles sont victimes de harcèlements ou d'attaques sexuels du fait de gens très divers, agents officiels ou particuliers. Elles risquent plus aussi de se faire voler leurs marchandises ou de perdre tout leur stock de denrées périssables. Il s'ensuit une insécurité physique et financière, des risques accrus, et des coûts plus élevés pour les consommateurs (Ibeanu, 2007; Morris et Saul, 2000).

Des études ont montré que les commerçants transportant de petites quantités de marchandises contournaient souvent les points de contrôle. Les agents des douanes pratiquent parfois à leur égard la « tolérance frontalière », permettant de passer de manière informelle de petites quantités d'articles tels que pétrole, essence et produits

agricoles. Il y a là, selon une étude, un facteur aussi important pour le commerce transfrontalier que les réglementations officielles (Morris Saul, 2000, p. 18). Mais les commerçants doivent souvent s'arranger pour verser officieusement de l'argent aux différents points de contrôle.

Plus préoccupant encore, les législations nationales de l'immigration n'étaient pas harmonisées avant l'entrée en vigueur du Protocole de la CEDEAO. Cela s'explique en partie par le fait que les politiques de migration sont dans les différents pays du ressort de ministères, départements et agences différents. Il peut y avoir dans un même pays plusieurs institutions chargées des différents aspects de la migration.<sup>15</sup> Faute de coordination, il peut y avoir des politiques et des mesures contradictoires, et des cas qui contreviennent au Protocole de la CEDEAO (Agyei et Clottey, 2007). Le fait que les politiques commerciales soient privilégiées au détriment des politiques de migration est un autre problème. Le commerce a été largement libéralisé, et des ressources importantes consacrées à la réforme des politiques commerciales, mais la migration est restée un domaine auquel il n'a guère été pensé dans les politiques, et les restrictions restent nombreuses (Agyei et Clottey, 2007). La réglementation douanière n'est pas homogène non plus entre pays de la région (Morris et Saul, 2000).

L'existence de la CEDEAO et de l'UEMOA offre certaines possibilités, mais pose aussi le problème de structures parallèles et de mandats se chevauchant, sur fond de ressources limitées. Elle entraîne aussi des complications pour les accords que concluent les pays de la région (CEDEAO, 2008). Il y a des différences dans l'ampleur des réformes des politiques commerciales. L'UEMOA dans son ensemble a lancé plus de réformes de libéralisation du commerce que la CEDEAO. Certains pays membres de la CEDEAO qui ne font pas partie de l'UEMOA, comme le Ghana, ont également libéralisé les échanges et simplifié leur structure tarifaire, ramenant les tarifs douaniers au niveau de ceux de l'UEMOA, mais le Nigéria, qui a l'économie la plus importante de la région, ne l'a pas fait, car il considère que les bas tarifs douaniers de l'UEMOA portent préjudice à l'agriculture et aux industries manufacturières d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO et UEMOA, 2006).

De même que la CEDEAO, l'UEMOA connaît des difficultés dans l'application des textes. Le système de Tarif extérieur commun (TEC) de l'UEMOA, de même que l'harmonisation des instruments douaniers statistiques tels que certificats d'origine, nomenclatures douanières et statistiques, et déclarations en douane, n'ont pas été appliqués uniformément. L'instabilité politique et les conflits dans les pays membres de la région ont empêché d'appliquer intégralement les protocoles de la CEDEAO. Dans certains pays, ces conflits ont comporté une attitude défavorable aux étrangers, sujets à de mauvais traitements et à des expulsions (Agyei et Clottey, 2007).

15 Au Ghana par exemple, la migration relève des Ministères de l'intérieur, des administrations locales, du commerce et des affaires étrangères.



Faute d'application des accords de libéralisation du commerce concernant la région, les femmes n'en ont pas recueilli les avantages. La libéralisation des échanges de produits non traités, tels que les produits agricoles et les articles d'artisanat traditionnel a, par exemple, été adoptée en 1979, mais n'est toujours pas intégralement appliquée. Ces marchandises étant de celles que vendent les petites commerçantes, l'application aurait des retombées positives sur leurs affaires et leurs revenus.

Il y a nombre d'obstacles non tarifaires qui gênent le commerce transfrontalier. Une grande part des produits échangés en Afrique de l'Ouest ou exportés depuis la région est faite de produits bruts ou semi-finis, en particulier de produits agro-industriels. Le petit commerce transfrontalier de denrées est pour l'essentiel exempté de droits de douanes en vertu du système de libéralisation des échanges de la CEDEAO. Les obstacles à leur exportation tiennent surtout aux normes de qualité, qui se font plus strictes, surtout sur les marchés européens, en particulier pour les produits périssables tels que les fruits, les légumes et les protéines, les produits d'artisanat et les produits des cultures de rapport tels que café, coton, et cacao. Ces aspects concernent aussi les cultures vivrières dont les produits sont vendus dans la région, tels que banane plantain, niébé, manioc et produits de l'élevage (CEDEAO-UEMOA, 2006; Plunkett et Stryker, 2003).

### **12.5.3 Infrastructure: transports, capitaux et information sur les marchés**

La situation des transports limite fortement le commerce transfrontalier, bien qu'elle se soit peu à peu améliorée au fil des années. La question a été exposée plus en détail dans les chapitres précédents sur la facilitation du commerce. Les transports routiers restent le principal mode de déplacement. Ils mettent en jeu des véhicules publics et privés – camions, voitures, motocyclettes, bicyclettes, chariots à bras et à traction animale. Dans l'étude d'Ibeanu (2007), 72% des personnes interrogées se déplaçaient en véhicules commerciaux. Environ 20% des voyageurs mentionnaient toutefois la moto ou le vélo, et 6% se déplaçaient à pied. Ces formes de transport plus simples permettaient aux commerçants de contourner les points de passage de la frontière pour éviter d'être retardés. L'étude montrait aussi que 70% des usagers des transports publics régionaux (chemin de fer compris) étaient des femmes (Ibeanu, 2007). Une autre étude a indiqué qu'il y avait des différences liées au genre dans les schémas d'utilisation des transports. Au Libéria par exemple, les femmes n'utilisaient que les voitures et les camions, tandis que les hommes utilisaient aussi la moto et la brouette (Randriamaro et Budlender, 2008).

Même s'ils sont largement utilisés, les transports routiers sont très médiocres, les routes étant mauvaises et les véhicules vieux et mal entretenus – ce sont pour une bonne part des véhicules d'occasion importés d'Europe. En outre, il n'y a pas assez

de véhicules sur les routes. Bien qu'un gros effort ait été consenti dans les pays de la CEDEAO pour la mise en place d'un grand réseau routier dans la région, la qualité des routes autres que les grands axes pose encore de gros problèmes. À l'intérieur de la région, des routes de qualité diverse, traversant ou non des frontières, servent à transporter les produits de la ferme et les produits alimentaires transformés vers les marchés. Nombre de ces routes ne sont pas revêtues pour être utilisées en toute saison, et leur mauvais état ralentit les déplacements, et les rend peu sûres. Il faudrait réaliser des études sur les itinéraires empruntés par certains articles importants dans le commerce intrarégional, pour mettre en évidence les lacunes des réseaux routiers auxquelles il faudrait remédier.

Les déplacements routiers entraînent donc des retards fréquents, des jours de marché manqués et des marchandises gâtées. Un voyage en autocar traversant une frontière, par exemple un aller-retour de Bamako au Mali jusqu'à Cotonou au Bénin, ou à Lagos (Nigéria) peut souvent prendre plusieurs jours. La mauvaise qualité des transports en Afrique ampute les bénéfices des commerçants. La sécurité routière est aussi un grave problème. Les femmes sont nombreuses à voyager avec leurs marchandises dans de grands camions non bâchés, ce qui les expose à des risques d'accidents encore plus graves. Elles parcourent souvent de longues distances de nuit sur des routes exposées aux vols à main armée.

Le chemin de fer pose également des problèmes, comme il est expliqué en détail plus haut dans cette quatrième édition de *l'État de l'intégration régionale en Afrique*. Les voies en Afrique présentent trois écartements de rails différents, ce qui est problématique pour l'intégration physique des voies ferrées des différentes sous-régions, y compris d'Afrique de l'Ouest (CEA, 2004). En outre, la qualité des transports par le chemin de fer est médiocre. Le train de Bamako (Mali) à Dakar (Sénégal), qui prenait auparavant une journée, en prend désormais deux. Les hommes et les femmes souffrent tous de l'état des routes, mais les femmes faisant plus le commerce d'articles périssables et étant en majorité parmi les commerçants qui n'ont pas leur propre véhicule, les incidences de la mauvaise qualité des transports sur le commerce sont plus durement ressenties par elles que par les hommes (Morris et Saul, 2000). Les problèmes de transports ont des conséquences pour les responsabilités domestiques des femmes. Des études ont signalé le problème des soins médiocres aux enfants, ainsi que de la violence domestique et des tensions que causent les réactions des hommes aux absences des femmes.

Il y a des commerçants qui pour éviter les problèmes de transports font acheter les marchandises par leurs transporteurs. Les transporteurs sont nombreux à offrir des services d'expédition. Les commerçants ont ainsi des intermédiaires pour traiter avec les nombreux agents officiels qui exercent sur les itinéraires commerciaux.

L'accès aux capitaux est une autre limite sérieuse à l'ampleur du commerce, avec la piètre couverture des services bancaires commerciaux dans la région. La plupart des banques ne fonctionnent que dans les zones urbaines, et desservent une clientèle très différente de celle des microentrepreneurs. Faute de système efficace et harmonisé de virements interbancaires, les commerçants sont obligés de voyager avec de grosses sommes d'argent, ce qui limite l'ampleur des opérations, de même que les courants de biens et de services.

Il existe trois types d'organisations qui mobilisent l'épargne et facilitent l'accès au crédit des gens pauvres d'Afrique de l'Ouest. Il s'agit d'une part des institutions privées de microfinancement, des agences financières des postes et télécommunications (publiques et semi-publiques), et, pour les pays membres de l'UEMOA, de la Banque régionale de solidarité (BRS), institution publique. D'aucuns se sont interrogés sur la viabilité à long terme et l'efficacité d'un marché où des structures publiques ou communautaires coexistent avec des structures privées de microfinancement. Certains y voient une incompatibilité avec le développement du secteur privé, l'un des deux principes de l'intervention communautaire, l'autre étant la subsidiarité (CEDEAO-UEMOA, 2006). Manifestement, les deux principes fondant l'intervention communautaire peuvent être contradictoires. Mais la subsidiarité devrait dans de telles circonstances prendre le pas sur la promotion du développement du secteur privé. Et la poursuite d'une stratégie mixte, avec des institutions publiques et privées offrant aux pauvres un accès au crédit, ne contredit pas nécessairement la promotion du développement du secteur privé.

Le crédit que peuvent obtenir les commerçants transfrontaliers est pour une bonne part de type informel, basé sur des réseaux de confiance organisés entre grossistes, petits grossistes et détaillants. C'est ce système informel de crédit qui atténue les conséquences pour le commerce de la mauvaise qualité des services financiers dans l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest. Les arrangements informels de crédit sont fondés sur la confiance mutuelle, qui permet aux grossistes comme aux détaillants d'offrir du crédit aux acheteurs, et de pratiquer des arrangements de troc qui donnent la possibilité de faire circuler les marchandises en l'absence de services financiers. Ces rapports ne sont pas toujours sans problèmes, tant s'en faut, et entraînent des risques de défaillance et de manque de capitaux, de sorte que les commerçants n'acceptent pas, tous, de faire crédit. Les commerçantes s'en remettent souvent aux membres de leur famille, mère, frères et sœurs, mari, pour obtenir leurs capitaux. Le manque de crédit empêche les commerçants d'élargir leurs opérations et de faire le commerce de marchandises exigeant beaucoup de capitaux (Darkwah, 2007; Morris et Saul, 2000).

Il a été suggéré que les commerçants préfèrent le crédit « en marchandises », que les fournisseurs leur confient et qu'ils remboursent de jour en jour et de semaine en semaine à mesure qu'ils les ont vendues. Cette forme de crédit n'est pas considérée

comme une dette. Des arrangements de financement analogues sont mis en place par des grossistes qui se mettent en association commerciale avec d'autres femmes dans diverses agglomérations, qui leur assurent gîte et couvert, et font office de dépositaire, stockant leurs marchandises et recouvrant les sommes qui leur sont dues moyennant une commission (Morris et Saul, 2000). Les assurances sont sous-développées, et n'ont pas l'assiette nécessaire pour offrir leurs services en vue de protéger les biens et la personne des femmes qui mènent de petites entreprises. Il est paradoxal de constater que l'assurance des véhicules à moteur est beaucoup plus développée dans l'ensemble de la région.

Le manque de bonnes informations sur les marchés est un autre obstacle de taille au développement des marchés ouest-africains. Les commerçants n'ont pas d'information officielle objective, et doivent s'en remettre aux amis et aux autres commerçants pour obtenir des informations par bouche à oreille sur les marchés par-delà les frontières. Cela complique les relations entre eux, dans un environnement hautement concurrentiel où il y a trop d'opérateurs et trop de marchandises. Cela est cause aussi de marchés saturés et d'une circulation improductive de marchandises passant les frontières, les commerçants ayant tendance à vendre ce que vendent déjà les autres (Morris et Saul, 2000).

Pourtant, les études sur le commerce transfrontalier donnent des raisons de penser que les femmes travaillent plus souvent collectivement que les hommes pour trouver des solutions. Il y a des réseaux informels d'amitié, de relations familiales et de religion. Les commerçantes entre elles s'assurent aussi un appui financier, moral et affectif. Mais malgré ces différents réseaux, les commerçants mentionnent comme obstacle le manque de confiance mutuelle (Randriamaro et Budlender, 2008). Les commerçantes plus établies et prospères sont généralement plus actives dans les associations et les réseaux nationaux que dans les initiatives régionales, qui sont surtout dominées par des hommes pratiquant le commerce formel. On peut penser que les efforts faits récemment pour nouer des liens de réseaux entre les chambres de commerce ouest-africaines développeront l'influence de ces dernières sur les politiques commerciales. Mais les petits commerçants n'ont pas d'institutions de soutien analogues.

Le commerce transfrontalier informel de produits alimentaires, bien qu'il ait beaucoup de retombées favorables, peut avoir des conséquences défavorables sur les moyens d'existence des cultivateurs, surtout lorsque les produits qu'ils cultivent sont moins chers lorsqu'ils sont importés des pays voisins, saturant le marché et ne leur laissant aucun débouché pour leurs produits. Les importations de tomates du Burkina Faso par des commerçants ghanéens est un exemple de commerce transfrontalier que les cultivateurs ghanéens ne considèrent pas comme avantageux.<sup>16</sup>

---

16 Les consommateurs préfèrent le type de tomates cultivé au Burkina, ce qui amène à se demander pourquoi les cultivateurs ghanéens ne se mettent pas à cultiver cette variété, ou pourquoi on

De même, les articles manufacturés d'importation ne sont pas tous bien vus. Les vêtements d'occasion, les tissus et les produits de consommation bon marché qui sillonnent en tous sens la région d'Afrique de l'Ouest ont compromis les efforts de promotion de la transformation et de la fabrication locales de produits alimentaires et autres articles. C'est là un aspect qui appelle de nouvelles analyses, et la mise en place de politiques permettant de rendre le commerce transfrontalier complémentaire de l'activité locale, plutôt qu'une menace pour cette dernière.

## 12.6 Étude de cas: le commerce transfrontalier dans le nord-est du Ghana, le sud-est du Burkina Faso et le nord-ouest du Togo

On présente dans la section qui suit une étude du commerce transfrontalier du karité dans la zone où confinent le nord-est du Ghana, le sud-est du Burkina Faso et le nord-ouest du Togo, où la mobilité des personnes et des biens est très rapide. La nature du commerce dans cette zone porte la marque de ce qui différencie et de ce qui rapproche ses trois composantes et les pays respectifs auxquelles elles appartiennent.

Le Ghana, le Burkina Faso et le Togo ont parcouru des trajectoires différentes en matière de politiques économiques. Le Burkina Faso a recherché avant tout l'auto-suffisance et la substitution de produits nationaux aux importations, et l'État intervient beaucoup dans l'agriculture. Ses principales exportations sont le bétail, le coton et les noix de karité. Il a aussi fourni des travailleurs migrants aux pays voisins. Le Togo est très dépendant des importations comme des exportations, avec un régime d'importations très libéral, et se trouve donc le principal point d'arrivée des biens de consommation et le centre des réexportations vers la sous-région. Il exporte des phosphates, du café et du cacao. Le Ghana a fait fond sur ses exportations de cacao, mais avec un régime d'importations et d'exportations moins libéral que celui du Togo. Sa monnaie le sépare des deux autres pays, qui fonctionnent dans la zone franc. Pour Chalfin, ces différences entre les trois pays leur donnent des fonctions distinctes dans le système de commerce transfrontalier. Le Burkina Faso fournit des vivres au Ghana et le passage vers le Sahel, tandis que le Togo est source de produits manufacturés, étrangers et africains, et le Ghana source de produits de la forêt et de la savane – patates douces, kola, karité et *dawa dawa* (caroube), et parfois aussi de produits importés tels que les engrais et les produits pétroliers.

---

ne cherche pas plus activement à transformer et à mettre en conserve les tomates produites au Ghana.

Les trois zones frontalières ont les mêmes caractéristiques écologiques et socioculturelles. Elles se situent dans la savane guinéenne et forment un complexe agricole commun dominé par le mil, le sorgho, les légumineuses à graines (arachide, niébé, voandzou). Tous voltaïques, les habitants y ont également une culture et une organisation sociale commune. Les caractéristiques communes forment la base des échanges, liés aux excédents et aux déficits de tel ou tel produit. C'est pourquoi l'exposé qui suit est centré sur les caractéristiques et les mouvements des principaux produits dont les femmes font le commerce dans cette zone – les tissus, les haricots et le beurre de karité.

### **12.6.1 Histoire et importance économique du karité**

Le commerce de la noix de karité est essentiellement une activité des femmes pauvres dans l'ensemble du Sahel. Le karité pousse dans 18 pays sur 5 000 km de savane arborée guinéenne et sahélienne.<sup>17</sup> Les principaux pays où il pousse sont aussi au nombre des plus pauvres du monde (Elias et Carney, 2007). Le Burkina Faso a la plus forte concentration de karités, qui couvrent le quart environ de sa superficie totale, et il en est le plus gros exportateur d'Afrique de l'Ouest, avec une production annuelle estimée à 850 000 tonnes, et seulement 50 000 tonnes récoltées chaque année (Harsch, 2001; Elias et Carney, 2007). Les femmes ramassent les noix de karité sauvage, en tirent le beurre de karité et en font le commerce, à l'échelle locale et par-delà les frontières. Selon une estimation, 300 000 à 400 000 femmes, rien qu'au Burkina Faso, participeraient à la production et au commerce du karité (Harsch, 2001). On a estimé aussi que quelque 4 à 5 millions de femmes d'Afrique de l'Ouest participaient au ramassage, au traitement et à la commercialisation des noix et du beurre de karité, dont elles tirent environ 80% de leurs revenus (Plunkett et Stryker, 2002). Le marché ouest-africain absorbe la majeure partie du beurre, utilisé surtout comme huile comestible, ainsi que dans la fabrication artisanale et industrielle du savon, la tannerie et le séchage du tabac dans la région,<sup>18</sup> mais les noix sont également exportées vers l'Europe, où elles sont utilisées en chocolaterie et en cosmétique (Chalfin, 2004).

Le beurre de karité était à l'origine un produit de subsistance. Après des années où l'excédent était vendu, la production marchande est devenue le principal objectif dans les années 1930. La fréquence et l'ampleur de la production de beurre par les femmes se sont accrues par voie de conséquence. Dans certains pays, l'État est inter-

---

17 En Afrique de l'Ouest, ces pays comprennent le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali, le Niger, le Nigéria, le Sénégal, le Ghana et le Togo.

18 Le karité sert aussi pour l'éclairage, comme lubrifiant pour des instruments de musique, ainsi que pour embaumer les dépouilles mortelles avant l'enterrement; il sert également en médecine humaine et vétérinaire du fait de ses propriétés antimicrobiennes. C'est également un produit de beauté utile, qui protège la peau et les cheveux de la sécheresse du climat de savane (Chalfin, 2004).

venu, mettant en place un office de commercialisation chargé de fixer les prix et d'assurer des débouchés au karité. Dès les années 1950, les noix de karité étaient devenues un produit établi du commerce international vers l'Europe, où elles servaient en confiserie. Mais le beurre de karité était pour l'essentiel vendu sur les marchés locaux et transfrontaliers de la région d'Afrique de l'Ouest (Chalfin, 2004; Harsch, 2001).<sup>19</sup> Le beurre de karité vendu sur le marché de Bawku, l'un des principaux marchés de la zone où convergent les trois pays, vient du district de Bawku et d'autres districts voisins du nord-est du Ghana. Les producteurs et les commerçants des différents districts restent séparés sur le marché, observant des conventions différentes pour les prix, l'emballage et la division du travail, offrant ainsi un choix aux clients, et aux commerçants la possibilité de se lier et de coopérer. Les commerçants travaillent ensemble, se prêtent mutuellement de l'argent, et achètent du beurre pour un collègue qui ne peut se rendre au marché. Ils nouent également des relations commerciales avec leurs clients et leurs fournisseurs, faisant crédit aux clients et achetant à crédit. Les grossistes du Burkina Faso et du Niger achètent le karité du marché de Bawku. Les commerçants de Bawku se rendent aussi sur des marchés hors du Ghana, apportant parfois des tissus du marché de Sinkanse (dans le nord du Togo) et d'autres produits, comme de la potasse du Niger (Chalfin, 2004).

Les tissus, dont la majeure partie est importée de Chine, arrivent des marchés du nord du Togo, pour être diffusés dans l'ensemble du Ghana et du Burkina Faso. Les haricots arrivent au Ghana depuis le Burkina Faso, le Togo et d'autres régions du nord du Ghana. Les commerçants ghanéens transportent souvent des quantités de dawa-dawa (caroubes) du district de Bawku vers le marché aux haricots de Bitou au Burkina Faso. Les commerçants du Burkina Faso et du Togo, pour leur part, viennent souvent sur les marchés du Ghana pour acheter et vendre des produits locaux, dont les haricots. Du côté ghanéen de la frontière, du fait que les haricots arrivent à Bawku de sources multiples, ce marché alimente en haricots nombre de centres urbains à Accra et Kumasi dans le sud du Ghana.

Les femmes qui pratiquent le commerce dans les zones frontalières travaillent à différentes échelles. Il y a quelques grossistes qui achètent en grande quantité des tissus au marché de Sinkanse, dans le nord du Togo, pour les distribuer à des détaillants des marchés du nord-est du Ghana, comme Bawku et Bolgatanga. D'autres achètent des tissus en moins grande quantité pour les vendre elles-mêmes au détail. Un troisième groupe, qui pratique surtout le commerce du beurre de karité, achète aussi des tissus pour les échanger par troc ou les vendre contre des produits agricoles sur les marchés ruraux.

---

19 Le statut du karité dans les échanges internationaux a changé. Depuis les années 1990, d'ingrédient invisible de la fabrication du chocolat à bon marché, il est devenu un produit de cosmétique et de beauté à prix élevé et très recherché. Cela a transformé la valeur et la signification du beurre de karité dans le monde.

Les principales difficultés que pose le commerce du beurre de karité tiennent au temps qu'il faut pour l'obtenir par transformation, et au fait qu'il y faut le concours de nombreuses personnes.<sup>20</sup> Une autre difficulté est la sauvegarde des arbres, qui ont souvent un mauvais rendement et sont difficiles à cultiver. L'évolution des régimes fonciers restreint de plus en plus l'accès des femmes aux karités. La qualité variable du beurre et l'accès limité des femmes aux informations sur les marchés, et au crédit qui leur permettrait d'acheter des appareils pour alléger la charge de travail ou améliorer la récolte, sont d'autres difficultés de taille.

Pour préparer du beurre de karité, il faut de grandes quantités de bois de feu et d'eau. On estime que pour obtenir un kilogramme de beurre de karité, il faut entre 8,5 et 10 kilogrammes de bois de feu (Elias et Carney, 2007). Le karité étant souvent transformé pendant la saison sèche, la pénurie d'eau est particulièrement aiguë, accroissant les distances que les femmes doivent parcourir pour aller en chercher. On a estimé à 8 à 10 heures de travail d'une femme la quantité de travail qu'il faut généralement pour transformer 10 kilogrammes de noix de karité en beurre (Elias et Carney, 2007).

## 12.6.2 Le commerce du karité

Les politiques de libéralisation du commerce ont réduit l'activité des offices de commercialisation et désorganisé la commercialisation des produits du karité. Nombre de projets à grand retentissement visant les femmes ont eu pour but d'améliorer les prix à la production et d'établir des liens avec les producteurs européens de cosmétiques et de chocolat. Mais ces projets des pouvoirs publics et des donateurs n'ont pas réussi à améliorer le rendement des femmes et la commercialisation du karité. Les exportations ont augmenté au Burkina Faso, avec en moyenne, de 1994 à 2004, 15 000 tonnes de noix exportées par an, et 630 tonnes de beurre par an en moyenne de 1997 à 2001. Les exportations de noix du Ghana sont passées de 15 000 à 32 000 tonnes de 1995 à 1997, ce qui représente une augmentation des recettes en devises de 2 à 7 millions de dollars des États-Unis (Elias et Carney, 2007).

Hors de la région d'Afrique de l'Ouest, le karité continue à s'exporter surtout en noix, de sorte que la valeur ajoutée de la transformation est perdue pour les producteurs. Le marché mondial est dominé par trois grandes sociétés qui se spécialisent

---

20 La production du beurre de karité demande beaucoup de temps. Les techniques de transformation varient d'un lieu à l'autre, et les compétences, qui s'acquièrent par des années d'observation et de pratique, sont transmises de génération en génération dans les familles. Les femmes âgées encadrent les plus jeunes pour mener la chose à bien, ce qui suppose aussi d'aller chercher de l'eau, d'allumer le feu, de laver les jattes, de porter les bassins, etc. C'est donc une activité intergénérationnelle, où les femmes les plus jeunes (filles, belles-filles et épouses secondaires) fournissent la main-d'oeuvre, les femmes d'âge moyen le capital et les femmes âgées les savoirs (Chalfin, 2004; Elias et Carney, 2007).



aussi dans la vente des succédanés de beurre de cacao, et préfèrent transformer elles-mêmes le produit. C'est une des raisons des prix très faibles du karité à l'exportation, et même les petites entreprises de cosmétiques qui achètent directement aux sources ouest-africaines profitent encore des prix faibles fixés par les grandes entreprises. Des produits à base de karité reviennent en Afrique de l'Ouest sous forme de chocolats et de cosmétiques bon marché (Chalfin, 2004). On a donc une reprise du schéma de production colonial, où la transformation source de valeur ajoutée se fait hors de la zone de production (Elias et Carney, 2007).

Sur les marchés locaux, les prix connaissent des fluctuations. Le commerce du karité continue toute l'année, mais les prix doublent presque pendant la saison sèche, et la valeur économique des noix et du beurre est la plus faible entre juin et septembre. Pourtant, des quantités considérables de produits du karité sont vendus précisément à cette période, parce qu'elle coïncide avec la période précédant la campagne agricole, où les réserves céréalières des ménages sont au plus bas, et où les femmes ont besoin d'argent pour acheter des vivres (Elias et Carney, 2007). Les acheteurs de karité, qui sont pour la plupart des acheteuses, achètent les noix à bas prix aux femmes qui les récoltent, et les stockent jusqu'à ce que les prix remontent. Elles les vendent ensuite aux grossistes, aux commerçants locaux qui vendent des vivres, et parfois aux mêmes gens qui les leur ont vendues. On estime qu'une rurale burkinabé pourrait tirer environ 106 dollars des États-Unis des 560 à 650 kg de noix qu'elle récolte une année normale. Mais il est rare qu'elle en obtienne ce montant, du fait que la majeure partie des noix, de 60 à 90%, sont conservées pour la consommation du ménage, et aussi parce que la partie vendue est souvent mise sur le marché pendant la période où les prix sont bas. Une estimation plus réaliste est comprise entre 23 et 27 dollars des États-Unis pour cette même quantité, ce qui est très faible, et, bien que cela arrondisse des revenus agricoles qui le sont aussi, ne motive pas les producteurs à accroître les quantités produites jusqu'à un niveau qui permettrait de modifier notablement les taux de pauvreté (Elias et Carney, 2007).

L'accès aux arbres de karité pour les femmes dépendra à l'avenir du maintien des principes communaux dans les régimes fonciers – or, ces principes reculent rapidement. Cela renforce la position des hommes chefs de ménage par rapport aux autres membres du ménage. L'accès des femmes aux arbres est fonction de la situation des arbres – sur des terrains personnels, des terres du ménage, des terres vacantes ou des forêts à libre accès. Si les arbres sont sur un terrain qui lui appartient personnellement, une femme s'intéresse de plus près à leurs fruits que s'ils sont sur les terrains de la famille, qui sont contrôlés par l'homme chef du ménage, qui peut déterminer qui y a accès. Une étude a montré que dans certaines régions du Burkina Faso, le karité restait une activité des femmes, mais qu'elles étaient de plus en plus amenées à partager leurs recettes avec les hommes chefs de ménage, et qu'il y avait des cas où les hommes ont mis la main sur le montant intégral tiré des ventes. Les jeunes gens

se mettent aussi à ramasser les noix. Ils ne les transforment pas, ils les vendent aux commerçants. Leur manque de compétence se voit au fait qu'ils ne peuvent pas ou ne savent pas ramasser des noix de haute qualité, ni les traiter pour éviter qu'elles germent; cela retentit sur la qualité des noix et du beurre et risque de faire baisser encore les prix.<sup>21</sup> L'entrée des hommes dans le commerce du karité pourrait suivre les mêmes schémas que leur entrée dans le commerce de l'huile de palme, par exemple, dont la conséquence a été qu'ils contrôlent à leur propre profit à la fois les récoltes et le travail des femmes (Elias et Carney, 2007).

Des technologies allégeant la charge de travail, et des procédés plus rentables d'extraction du beurre, amélioreraient le rendement des femmes qui transforment le karité. Au Burkina Faso, des coopératives de femmes ont des moulins mécaniques pour moudre les noix de karité, et du matériel pour les écraser, chauffer et pétrir. Ces équipements, pour utiles qu'ils soient, augmentent les coûts en capital, de départ et récurrents, et dans certains cas ont laissé les coopératives endettées. Il y a des projets de commerce équitable qui aident les femmes au Burkina Faso, au Ghana et dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest, non seulement à commercialiser leurs produits, mais aussi à normaliser la transformation et à utiliser des moyens d'économiser le travail, mais les connaissances spécialisées des femmes sur les méthodes de transformation se perdent, ce qui ouvre la possibilité du contrôle de cette branche d'activité par des personnes contrôlant des capitaux. Les éléments utiles de ces interventions pourraient néanmoins être encore plus utiles, s'ils étaient orientés sur le commerce ouest-africain, et feraient participer plus de femmes à ces activités. Un marché ouest-africain des noix et du beurre de karité plus robuste renforcerait les exportations vers l'Europe et les autres marchés.

## 12.7 Renforcer le commerce intérieur ouest-africain en respectant l'équité de genre

On a pu voir, à lire ce qui précède, que les femmes apportaient un concours important au commerce en Afrique de l'Ouest, en particulier dans le commerce des denrées et des produits de consommation manufacturés. L'une des idées forces du chapitre est que les difficultés économiques et sociales que connaissent les pays d'Afrique de l'Ouest, dont la majorité est au nombre des moins avancés, empêchent la région de devenir un marché robuste pour les biens et les services qui y sont produits ou importés. Le commerce est pourtant une grande source de valeur pour les économies

---

21 La qualité du beurre au Mali, qui est le principal producteur, est préoccupante, ce qui pose la question des différentes méthodes de transformation utilisées dans les grands pays producteurs de karité comme le Mali et le Burkina Faso. Il a été noté qu'aucune des techniques ne s'est avérée meilleure que les autres, ce qui rend difficile de réformer ces méthodes (Plunkett et Stryker, 2002).

de la région, et revêt une importance critique pour son intégration. Il faut donc faire passer dans la réalité nombre des recommandations avancées dans les différentes études sur le commerce, en particulier sur le commerce des femmes en Afrique de l'Ouest. Le traité de la CEDEAO comporte des dispositions justifiant la promotion des intérêts des femmes dans les politiques économiques et le commerce. Les engagements pris à l'Article 63 du Traité de la CEDEAO sont les suivants :

1. Les États membres devraient formuler, harmoniser, coordonner et fixer les politiques et les dispositifs voulus pour améliorer la situation économique, sociale et culturelle des femmes;
2. À cette fin, les États membres prennent les mesures voulues pour :
  - Mettre en évidence et évaluer tous les obstacles qui empêchent les femmes d'apporter le concours maximal aux efforts régionaux de développement;
  - Mettre en place un cadre pour l'élimination de ces obstacles et l'intégration des préoccupations et des besoins des femmes au fonctionnement normal de la société.<sup>22</sup>

Il y a deux grandes catégories de recommandations intéressant notre sujet. L'une est celle qui concerne les mesures de soutien à la production et au commerce à prendre au niveau national, l'autre vise l'intégration régionale. Elles présentent des recoupements dans certains domaines. Dans un souci de simplicité, les deux catégories sont ici examinées séparément.

### **12.7.1 Mesures de soutien à la production et au commerce à prendre au niveau national**

#### ***Recommandations de politiques sectorielles***

Promouvoir par le commerce un développement national favorable à l'égalité des sexes oblige à renforcer les secteurs productifs des économies d'Afrique de l'Ouest, afin d'assurer la sécurité alimentaire, de créer des emplois décents répartis équitablement entre centres ruraux et urbains, entre régions et entre groupes sociaux, en particulier entre hommes et femmes. La segmentation du marché du travail, qui défavorise les femmes, devrait être éliminée, or il est indispensable pour cela de reconnaître l'importance de la procréation et d'instituer des mesures de soutien. Il faudrait aussi que les politiques économiques soient favorables aux moyens d'existence de certains groupes – producteurs de denrées, petits commerçants, petits artisans et prestataires de services, avec leurs employés, afin de les aider à développer au maximum leurs

---

22 Ces dispositions s'inscrivent dans un modèle d'intégration des femmes au développement, et sont donc à revoir, compte tenu d'un objectif plus général, qui est de revoir, adopter et mettre en œuvre les politiques et les stratégies du point de vue des droits et des nécessités de l'égalité des genres.

activités de production et l'ampleur de leurs activités, en vue d'encourager l'accumulation, la croissance et la création d'emplois. Certaines de ces recommandations sont exposées en détail ci-après.

Il faut aux pays d'Afrique de l'Ouest des politiques qui donnent la priorité à la réforme de l'agriculture. Les pays qui sont parvenus à la croissance dans l'équité ont offert aux petits exploitants des ressources – irrigation, intrants, recherche, crédit – combinées à des institutions bien pensées et à des politiques des prix qui visaient à améliorer les rendements et à épauler le reste de l'économie (Ali et Thorbecke, 1997; Nankani, 2009). Il est particulièrement important, à cet égard, de se préoccuper des agricultrices. Il faut que les politiques agricoles soient favorables aux segments de l'économie où les femmes prédominent, pour rectifier les effets de dizaines d'années où les politiques les ont laissés de côté. Le potentiel de produits tels que le karité devrait être pris en compte, et soutenu par des investissements substantiels. Il faudrait mettre en place des garanties protégeant une branche d'activité féminine contre la mainmise des sociétés transnationales et des entreprises régionales dominées par les hommes. On peut recommander aussi de promouvoir les exportations dans les nouveaux secteurs agricoles (fruits et légumes, par ex.), et les produits nationaux remplaçant les importations (riz, céréales), ainsi que les industries manufacturières de transformation des produits agricoles. Pour tout cela, il faudra améliorer notablement les méthodes et les échelles de production, et garantir la liberté de s'installer dans d'autres pays et d'acquérir des terres. Il est indispensable de régler d'urgence les problèmes de contrôle des terres, de la main-d'œuvre et des capitaux dans l'agriculture, en particulier ceux qui touchent les agricultrices.

Les politiques économiques axées sur les exportations de produits de base poursuivies par les pays d'Afrique de l'Ouest depuis le début des années 1980 appellent des réformes en profondeur. Les industries de transformation des produits agricoles et la production des biens de consommation devraient faire partie intégrante de la restructuration des économies ouest-africaines. Le cas du karité démontre clairement l'importance de la transformation ajoutant de la valeur, et peut s'appliquer aussi aux principaux produits d'exportation de la région, cacao, coton, bois et produits horticoles. La valeur des exportations, tant à l'intérieur de la région d'Afrique de l'Ouest que vers l'extérieur, augmenterait notablement si les produits étaient transformés, ce qui pourrait aussi créer des emplois et améliorer les revenus des agriculteurs. Les inquiétudes des cultivateurs de tomates ghanéens devant la concurrence des tomates du Burkina Faso et des tomates en boîte de l'UE s'apaiseraient, si des conserveries achetaient et traitaient leurs tomates pendant la saison de récolte, pour les utiliser le reste de l'année. Cela stabiliserait le prix d'un des principaux ingrédients des sauces dans la région d'Afrique de l'Ouest.

### ***Mesures visant à résorber les problèmes de capacités des femmes et à améliorer la facilitation du commerce***

Certains des problèmes de capacités des commerçantes ont fait l'objet de recommandations dans les différentes études. Il s'agit en particulier d'améliorer chez les femmes la maîtrise de l'écrit et du calcul, ainsi que leur capacités, leurs compétences et leurs savoirs sur la gestion des affaires et les politiques et procédures commerciales, et de faire diffuser des informations sur les marchés et la réglementation douanière par des centres d'information commerciale et par les médias, en particulier par la radio, et diffuser des informations sur le prix des produits de base sur les différents marchés d'Afrique de l'Ouest.

L'appui aux activités des femmes liées à la procréation est indispensable face aux contraintes de temps et aux difficultés qu'elles connaissent pour concilier travail et vie de famille. Il faut pour cela assurer une aide pour les soins aux enfants, mettre au point et diffuser des moyens d'économiser le travail, améliorer la prestation des soins formels de santé et d'éducation, et soutenir dans son ensemble l'économie des soins assurés par les femmes (Morris et Saul, 2000).

Les autres tâches urgentes consistent à : renforcer les recherches et la vulgarisation agricole d'une façon équitable pour les deux sexes; améliorer l'accès à l'information et aux savoirs par des programmes conçus avec la pleine participation des femmes. Ces programmes devront consolider les sources de capitaux et l'accès aux services financiers; développer les infrastructures, surtout dans les zones rurales; soutenir les associations féminines; encourager les investissements privés et sociaux dans les activités de transformation alimentaire et la fourniture de nouvelles technologies de culture; améliorer l'accès à l'éducation et aux thérapeutiques face au VIH/sida (ONU, 2008). Les recommandations visant les infrastructures concernent les transports (voies ferrées, routes, transports aériens), la création et la rénovation de marchés, afin d'augmenter les surfaces et les installations, en particulier pour les commerçantes, et la mise à disposition.

Les autres changements nécessaires consistent à améliorer la couverture, les orientations, et la qualité des services financiers et d'assurances. Les réformes du secteur financier doivent aboutir à un accès des petits producteurs, en particulier des femmes, au crédit d'institutions officielles disposant d'une forte base de ressources, de manière que les prêts améliorent substantiellement leur rendement et l'échelle de leurs activités. Cela passe par une mobilisation des ressources nationales pour augmenter les recettes publiques et les domaines d'intervention publique en faveur du développement, et offrir des ressources pour le développement du secteur privé et des activités locales.

Comme on l'a dit, la modernisation des infrastructures est indispensable, si on veut que le commerce progresse. Pour les transports, il a été fortement recommandé de favoriser l'établissement d'entreprises de transport multimodal qui permettraient aux marchandises d'aller sans interruption de leur origine à leur destination (CEA, 2004). Les autres recommandations utiles portent notamment sur une campagne de promotion de la consommation de vivres produits sur place (le riz, par ex.) et sur la protection des eaux territoriales contre les navires étrangers et les pratiques de pêche dommageables (SEND, sans date; Nankani, 2009).

### **12.7.2 Réformer les organismes nationaux et régionaux de réglementation**

Ces politiques au niveau national auraient l'efficacité maximale, si elles s'inscrivaient dans un cadre rationalisé d'accords régionaux. La réforme du cadre institutionnel des réglementations frontalières, réduisant le nombre des institutions et en rationalisant le fonctionnement, est indispensable pour la solution des problèmes que posent la corruption, les risques, la sécurité, et les manœuvres d'évitement de la frontière. Il faudrait pour cela harmoniser les politiques nationales avec les politiques et réglementations régionales. On pourrait ainsi, comme il a été dit, éliminer les goulets d'étranglement douaniers et réglementaires, les points de contrôle en trop et les problèmes de normalisation des réglementations. Il faut arriver à ce que décideurs régionaux et nationaux s'accordent en ce qui concerne le commerce transfrontalier. Les politiques commerciales sont également à revoir, de manière qu'elles protègent et encouragent les commerçants qui pratiquent le commerce transfrontalier à petite échelle.

Nul ne conteste la nécessité de l'intégration régionale pour le développement en Afrique de l'Ouest (CEDEAO-UEMOA, 2006). Mais les objectifs et les composantes de l'intégration, eux, donnent lieu à contestation, le choix étant entre un régionalisme ouvert, qui voit l'Afrique de l'Ouest comme partie intégrante d'un système économique mondial régi par les politiques de libéralisation économique, et une intégration régionale vue comme un aspect de l'intégration régionale africaine, pilotée selon un plan de développement du continent. Un argument est que les habitants de l'Afrique de l'Ouest étant pauvres, il est largement préférable de promouvoir les exportations depuis la région vers les marchés mondiaux, qui sont plus concurrentiels et plus développés que les « marchés pauvres, fragmentés et étriés de la sous-région » (Ali et Thorbecke, 1997). S'il est vrai qu'à court terme, les marchés mondiaux offrent plus de possibilités, consolider les marchés de la région fait appel à des stratégies compatibles avec le développement de débouchés mondiaux, et à long terme, ménageront plus d'effets synergiques et d'avantages pour la région. Il s'agirait d'objectifs tels que l'autosuffisance alimentaire dans la région, qui supposerait qu'on y produise et qu'on y transforme plus de produits alimentaires, qu'un soutien aux

infrastructures soit assuré à l'agriculture, aux industries manufacturières et aux services, en particulier au commerce transfrontalier, et que des liens commerciaux soient établis avec d'autres régions d'Afrique.

L'idée d'un développement intégré de certaines zones transfrontalières est intéressante, car elles sont intégrées de fait. On peut songer, par exemple, à la zone avoisinant Sikasso (Mali), Korhogo (Côte d'Ivoire) et Bobo Dioulasso (Burkina Faso) pour les fruits et les légumes, et au bassin du Niger pour la production rizicole, ou encore à la production cotonnière au Mali, au Burkina Faso et au Bénin (Morris et Saul, 2000).

Les gouvernements africains se sont engagés au titre du NEPAD à consacrer au moins 10% du budget national à l'agriculture et au développement rural – cet engagement doit être suivi d'effet dans tous les pays d'Afrique de l'Ouest. La Politique agricole commune de la CEDEAO, adoptée en 2005, est particulièrement pertinente à cet égard. C'est une constatation de la place dominante qu'occupe l'agriculture en Afrique de l'Ouest, et donc de ses effets sur les autres secteurs économiques. La Politique agricole commune vise aussi à la souveraineté alimentaire et à la réduction de la dépendance vis-à-vis des importations, et fait place aux exploitations familiales et à la production à petite échelle pour assurer un revenu décent aux gens qui travaillent dans l'agriculture (Oudet, 2005; CEDEAO, 2008). Sa mise en œuvre réussie pose toutefois des problèmes. On a pu dire ainsi que les tarifs alignés en vertu du tarif extérieur commun de l'UEMOA sont si bas qu'ils menacent la souveraineté alimentaire et le développement du commerce intrarégional inscrits dans les objectifs de la Politique agricole commune de la CEDEAO. Les politiques de libéralisation ont déjà eu des effets nuisibles. Du fait des importations de vivres à bon marché, les cultivateurs du Burkina Faso et du Mali, qui ont consacré de gros investissements au développement de la riziculture, ne tirent pas d'avantage de leurs investissements parce que leur pays importe de grandes quantités de riz à bas prix (Oudet, 2005). La crise alimentaire mondiale a redonné la vedette à l'agriculture. Pour accélérer la mise en œuvre de la Politique agricole commune, les chefs d'État africains ont signé, lors de leur trente-quatrième session ordinaire (juin 2008), l'« Offensive de production alimentaire pour lutter contre la faim », qui vise à accroître les rendements et la compétitivité de l'agriculture ouest-africaine, à adapter le régime commercial en place dans la région à des pays extérieurs à la région (CEDEAO, 2008). Mais certaines des réactions à la crise donnent à penser que l'intégration des marchés régionaux de vivres n'est toujours pas comprise comme un problème de sécurité collective et de stabilisation. Certains pays ont proposé de faire baisser le coût des vivres et de renforcer le pouvoir d'achat en interdisant les exportations de vivres vers les pays voisins (CEDEAO, 2008).

Les difficultés du commerce entre pays d'Afrique de l'Ouest risquent d'être exacerbées par l'Accord de partenariat économique (APE) envisagé entre l'UE et l'Afrique

de l'Ouest. L'APE a pour objet de créer une zone de libre-échange entre l'Afrique de l'Ouest et l'UE. D'aucuns craignent qu'il constitue une menace grave à l'intégration régionale, en allant contre la protection unilatérale de l'agriculture procédant de la Politique agricole commune de la CEDEAO, par exemple. Il a été estimé dans certaines études que les exportations intrarégionales entre pays de la CEDEAO baisseraient après la conclusion d'un APE. On a calculé par exemple que la baisse des exportations serait le plus durement ressentie par les exportateurs togolais, qui supporteraient près du tiers des pertes commerciales totales pour les exportations régionales. On a estimé que le Libéria, le Mali, le Bénin et le Cap-Vert, tous au nombre des pays les moins avancés, seraient également perdants. La Côte d'Ivoire, la Gambie, la Guinée-Bissau, la Mauritanie, le Nigéria et le Sénégal s'en tireraient mieux parce qu'ils sont moins exposés. Les principaux produits pour lesquels on enregistrerait des baisses substantielles des recettes d'exportation sont le poisson et les crustacés, le coton, les produits de minoterie, les produits chimiques, les véhicules, les produits laitiers et les œufs, et divers produits alimentaires. Cette analyse a conduit à recommander de prendre des mesures pour consolider l'intégration de la région avant l'élimination des tarifs douaniers imposés sur les marchandises en provenance de l'UE (Karingi et al, 2005). Sinon, faute de croissance des rendements, de diversification des produits et d'un renforcement du marché commun, les pays d'Afrique de l'Ouest ne tireront pas d'avantages notables de l'APE. Il faudra ventiler les données plus en détail pour mettre en évidence les impacts sur les ruraux, ainsi que sur les femmes et les hommes travaillant dans différents types de branches de production et de commerce. On s'interroge déjà, en réfléchissant aux dimensions de genre des APE, sur le fait que les négociations ne prennent pas en compte les impacts probables sur les commerçantes et les productrices (Ulmer, sans date).

Il y a déjà dans les publications plusieurs recommandations concernant les APE. Dans son analyse de la Politique agricole commune et des accords de partenariat, Oudet, par exemple, fait observer qu'il est envisagé au titre des APE que 80% au moins des importations depuis l'UE ne soient pas frappées de droits de douane. Il faut que l'Afrique de l'Ouest avance la conclusion d'un APE de la CEDEAO qui comprenne une liste de produits spéciaux à exclure de ces accords. Elle devrait aussi s'éloigner des bas tarifs douaniers de l'APE de l'UEMAO, afin de protéger l'agriculture ouest-africaine, et rechercher des solutions de remplacement aux APE sous leur forme actuelle, car ils auront des effets délétères sur l'agriculture, et sur le peu qui reste d'industries, manufacturières et autres, et de moyens d'existence. Ils auront aussi des effets sur les recettes publiques, et affaibliront l'intégration régionale (Oudet, 2005; voir Nwoke, 2009, pour une analyse des incidences des APE sur l'économie nigériane). Enfin, ce qui est tout aussi important, il faut étudier plus avant les produits, les itinéraires commerciaux, les volumes, les taux de rentabilité et les résultats pour les moyens d'existence, ainsi que les moyens de faire des possibi-



lités du commerce intrarégional ouest-africain une réalité, en le portant à 25% des échanges d'ici 2020.

Nombre de recommandations ont été avancées pour favoriser le commerce entre pays d'Afrique de l'Ouest d'une manière qui, au fil des années, favorise l'égalité des sexes et le développement. Mais les recommandations ne sont qu'un premier pas. Bien souvent, la volonté politique et les capacités font défaut pour y donner suite. On peut espérer que ce que les commerçants ont réussi à accomplir avec ou sans soutien de l'État incitera les décideurs à faire une priorité du commerce intrarégional en Afrique de l'Ouest.

## Bibliographie

Ackah, C.G. Bortei-Dorku Aryeetey, E. and Aryeetey, E., (2009). Global Financial Crisis Discussion Series, Paper 5: Ghana, Overseas Development Institute (ODI), London.

Adegoroye, A.O.S., et Adegun, O.A., (2008). Gender Disparity in the Informal Sector Employment Opportunities in a Nigerian State Economy, *The Social Sciences*, 3(1): 1-5, Medwell.

Adu-Amankwah, K., (1999); "Ghana, in Trade Unions in the Informal Sector: Finding their Bearings." *Labour Education*, No. 116. OIT, Genève.

Ackello-Ogotu, C., (1997). Unrecorded Cross-Border Trade between Kenya and Uganda: Implications for Food Security, SD Publication Series, Office of Sustainable Development Bureau for Africa, USAID, Technical Paper No. 59, July.

Ali, A.A.G., and Thorbecke, E., (1997). The State of Rural Poverty, Income Distribution and Rural Development in SSA. Communication à une conférence organisée par l'African Economic Consortium sur l'expérience comparée du développement en Asie et en Afrique, Johannesburg, 3-6 novembre.

Baden, S. (1998). 'Gender Issues in Agricultural Liberalisation', BRIDGE Report No. 41, Sussex.

Banda, M. and Nyirongo, G., (1996). « Zambia: The Informal Sector in a Beleaguered Economy ». In G. C. Z. Mhone (recueil sous la direction de), *The Informal Sector in Southern Africa: An Analysis of Conceptual Research, and Policy Issues*. Southern Africa Regional Institute for Policy Studies (SARIPS) (recueil) SAPES Books, Mount Pleasant, Harare.

Britwum, A.O., (2009). « The Gendered Dynamics of Production Relations in Ghanaian Coastal Fishing », *Feminist Africa*, Issue 12, 2009, pp. 69-86.

CEDEAO-UEMOA (2006). « Regional Integration for Growth and Poverty Reduction in West Africa: Strategies and Plan of Action ». Document de stratégie régional établi par la Commission de l'UEMOA et le Secrétariat exécutif de la CEDEAO. Abuja et Ouagadougou, décembre 2006.

Chalfin, B., (2004). Old Commodities in New Niches: The Shea Economy as Frontier, *African Economic History*, No. 32, Numéro spécial, Mélanges Jane Guyer, et "An

African Niche Economy (1997)”, p. 51 à 63, African Studies Program de l’University of Wisconsin-Madison.

Chalfin, B., (2001). Border Zone Trade and the Economic Boundaries of the State in North-East Ghana, *Africa: Journal of the International African Institute*, Vol. 71, No. 2, Markets in a New Era, p. 202 à 224, Edinburgh University Press.

Chen, M., (2009). « Informalization of Labour Markets: Is Formalization the Answer? » In S. Razavi (recueil sous la direction de), *The Gendered Impacts of Liberation: Towards “Embedded Liberalism”?* Routledge, New York.

Clark, G., (1994). *Onions Are My Husband: Survival and Accumulation by West African Market Women*. University of Chicago Press, Chicago, IL.

Clotey, E., and Agyei, J., (2007). Operationalizing ECOWAS Protocol on Free Movement of People among the Member States: Issues of Convergence, Divergence and Prospects for Sub-Regional Integration.

Commission économique pour l’Afrique (2007). Rapport du Comité du commerce, de la coopération et de l’intégration régionales sur les travaux de sa cinquième session au Conseil économique et social de l’Organisation des Nations Unies, Addis-Abeba, 8-10 octobre 2007.

Commission économique pour l’Afrique (2009). *La crise financière mondiale: son impact sur l’Afrique, les mesures à prendre et la voie à suivre*. Deuxième réunion annuelle conjointe de la Conférence des ministres de l’économie et des finances de l’UA et de la Conférence des ministres africains des finances, de la planification et du développement économique de la CEA, Le Caire 2-5 juin 2009.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (2007). *Rapport sur le commerce et le développement*. New York et Genève, 2007.

Darkwah, A. K., (2002). « Trading Goes Global: Ghanaian Market Women in an Era of Globalization ». *Asian Women*, Vol. 15, p. 31 à 47.

Darkwah, A.K., (2007). « Making Hay while the Sun Shines; Ghanaian Female Traders and their Insertion into the Global Economy »” in *The Gender of Globalization; Women Navigating Cultural and Economic Marginalities*, Gunewardena, N. et Kingslover, A. (recueil sous la direction de), School for Advanced Research Press, Santa Fe, James Currey, Oxford.

Dejene, Y., (2001). Women’s Cross-Border Trade in West Africa, A Women in Development Technical Assistance Project, Information Bulletin WIDTECH.

Dennis, C., (1987). « Women and the State in Nigeria: The case of the Federal Military Government 1984-85 ». In H. Afshar (recueil sous la direction de), *Women, State and Ideology – studies from Africa and Asia*. Macmillan Press, London.

Elias, M., et Carney, J., (2007). African Shea Butter: A Feminized Subsidy from Nature, *Africa: Journal of the International African Institute*, Vol. 77, No. 1, Nature as Local Heritage in Africa, p. 37 à 62. Edinburgh University Press.

FIAS-ISSER (Foreign Investment Advisory Service–Institute of Statistical, Social and Economic Research), (2007). *Preliminary Report of a FIAS-ISSER Regional Conference on the Formalisation of Informal Enterprises, 8–10<sup>th</sup> January 2007, Accra*. Miméographié.

Free Trade, Small Scale Production and Poverty. *Policy Brief*, No. 1, 2009.

GENTA Research Office (2001). Trade Liberalization: Impacts on African Women. Étude pour la réunion de l'International Gender and Trade Network (IGTN) [Réseau international sur le genre et le commerce] du Cap (Afrique du Sud), août.

Hansen, K. T., (2004). « Who Rules the Street? The Politics of Vending Space in Lusaka ». In K. T. Hansen et M. Vaa (recueil sous la direction de), *Reconsidering Informality: Perspectives from Urban Africa*. Nordiska Africainstitutet, Uppsala.

Harman, J., (2001). Cross-Border Trade for Women in West Africa: A Long, Hard Journey, *African Voices*. USAID Bureau for Africa, Office of Sustainable Development, été 2001.

Harsch, E., (2001). Making Trade for Poor Women: Villagers in Burkina Faso Discover an Opening in the Global Market. *Africa Recovery*, Vol. 15, No. 4, décembre, p. 6.

Ibeanu, O., (2007). Beyond Declarations: Law Enforcement Officials and ECOWAS Protocols on Free Movement of Persons and Goods in West Africa. CLEEN Foundation, [www.cleen.org](http://www.cleen.org)

Joekes, S., (1999). « A Gender-Analytical Perspective on Trade and Sustainable Development », in CNUCED, Commerce, développement durable et rôle respectif des hommes et des femmes (Études sur les thèmes débattus à l'atelier d'experts sur le commerce, le développement durable et le rôle respectif des hommes et des femmes préparant la dixième session de la Conférence Genève, 12 et 13 juillet 1999).

Karingi, S., Oulmane, N., Lang, M.S.R., et Perez, R. (2005). « Assessment of the Impact of the Economic Partnership Agreement between the ECOWAS countries and the European Union ». *African Trade Policy Centre*, Work in Progress, N° 29.

Lourenço- Lindell, I., (2004). « Trade and the Politics of Informalization in Bissau, Guinea-Bissau ». In K. T. Hansen et M. Vaa (recueil sous la direction de) *Reconsidering Informality: Perspectives from Urban Africa*. Nordiska Afrikanstitutet, Uppsala.

Manuh, T., (1998). « Diasporas, Unities and the Marketplace: Tracing Changes in the Ghanaian Fashion », *Journal of African Studies*, Vol. 16.1, p. 13 à 19.

Manuh, T., (2001). « Ghanaian Migrants in Toronto Canada: Care of Kin and Gender Relations », *Research Review*, Vol. 17.2 (2001), p. 17 à 26.

Marphatia, A.A., Morris, G. et Saul, M., (2000). « Literature Review of Women Cross-Border Traders in West Africa (since 1985) ». In *Women's Business Links: A Preliminary Assessment of Women Cross-Border Traders in West Africa*, Rapport final présenté au Programme régional ouest-africain, Development Alternatives, Inc., WIDTECH, août 2000.

Mhone, G.C.Z., (1996). « Conceptual and Analytical Issues ». In G.C.Z. Mhone (recueil sous la direction de), *The Informal Sector in Southern Africa: An Analysis of Conceptual Research and Policy Issues*. Southern Africa Regional Institute for Policy Studies. SAPES Books, Harare.

Moran, M. H., (2007). « Commodities and Consumption in Southern Liberia ». In N. Gunewardena et A. Kingsolver (recueil sous la direction de), *The Gender of Globalization: Women Navigating Cultural and Economic Marginalities*. School for Advanced Research Press, Santa Fe, James Currey, Oxford.

Morris, G. A. et Dadson, J. A. (2000). « Ghana: Cross-Border Trade Issues ». African Economic Policy Paper Discussion Paper 22 for Equity and Growth through Economic Research Project. USAID par l'intermédiaire d'International Business Initiatives. Washington, D.C.

Morris, G. A. et Saul, M. (2000). *Women's Business Links: A Preliminary Assessment of Women Cross-Border Traders in West Africa*, Rapport final présenté au Programme régional ouest-africain, Development Alternatives, Inc., WIDTECH, août.

Musa, R. (2006). « Gender Issues in Trade in Africa », issue 268, 4 octobre 2006.

Mwaniki, J. (2004). *The Impact of Informal Cross Border Trade on Regional Integration in SADC and Implications for Wealth Creation*

Nankani, G. « The Challenge of Agriculture in Ghana: What is to be done? »

Ndoro, H., (1996). « Zimbabwe: The Informal Sector in Decontrolling Formerly 'Socialist' Economy » In G.C.Z. Mhone (recueil sous la direction de), *The Informal Sector in Southern Africa: An Analysis of Conceptual Research and Policy Issues*. Southern Africa Regional Institute for Policy Studies. SAPES Books, Harare.

Niger : Agricultural Trade Liberalisation and Women's Rights, 3D Trade – Human Rights – Equitable Economy, août 2006.

Nordas, H.K. (2003). Is Trade Liberalization a Window of Opportunity for Women? Staff Working Paper ERSD-2003-03, Organisation mondiale du commerce, Division de la recherche économique et des statistiques.

Nwoke, C. N., (2009). « EU-ECOWAS Economic Partnership Agreement: Nigeria's Role in Securing Development-Focus and Regional Integration ». Communication à la Conférence économique africaine de 2009, organisée par la Banque africaine de développement et la Commission économique pour l'Afrique sur le thème « Promouvoir le développement en période de crise économique et financière », Addis-Abeba, 11 – 13 novembre 2009.

Odotei, I., (2006). « Fat Money, Thin Body: Between Vulnerability and Survival in the Era of HIV/AIDS: The Case of Migrant Fishermen and Fish Mongers », in Oppong, C., Oppong, M.Y. Oppong et Odotei, I.K. (recueil sous la direction de) *Sex and Gender in an Era of AIDS: Ghana at the Turn of the Millennium*, Sub-Saharan Publishers, Accra.

OIT (Organisation internationale du Travail) (2002). « Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture ». OIT, Genève. [www.ilo.org/Public/English/Employment/Gems](http://www.ilo.org/Public/English/Employment/Gems), consulté en 2003.

Organisation des Nations Unies (2008). « Mainstreaming Gender into Trade and Development Strategies: The Case of East Africa ». Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et Programme des Nations Unies pour le développement, *Trade Negotiations and Africa Series*, N° 5, p. 7 à 19. New York et Genève, 2008.

Organisation des Nations Unies (2009). Situation et perspectives de l'économie mondiale 2009.

Organisation mondiale du commerce (2000). « Travaux relatifs à la facilitation des échanges en 2000 ».

Oudet, M., (2005). « ECOWAP, CET and the EPAs ». SEDELAN, Burkina Faso, April 2005.

Plunkett, D. J. et Stryker, J. D., (2002). Regional Interventions to Improve Cross-Border Trade and Food Security in West Africa, Agricultural Policy Development Program, étude pour USAID AFR/SD, décembre.

Randriamaro, Z., (2008). Trade, Poverty and Women's Economic Empowerment in Sub-Saharan Africa, Division de la promotion de la femme, Département des affaires économiques et sociales, Organisation des Nations Unies, New York. <http://www.un.org/womenwatch/daw>

Randriamaro, Z. et Budlender, D., (2008). Findings of UNIFEM Baseline Studies of Women in Informal Cross-Border Trade in Africa, Regional Cross-Country Report, UNIFEM, CODESRIA.

Razavi, S, (2007). Liberalisation and the debates on women's Access to Land, *Third World Quarterly* 28(8): p. 1479 à 1500.

Regional Agricultural Policy for West Africa: ECOWAP, 9 décembre 2008.

Robertson, C., (1983). « The Death of Makola and other tragedies ». *Canadian Journal of African Studies*, Vol. 17, No.3, p. 469 à 495.

Salinger, L. et Barry, A., (1996). « Realizing Regional Trade in West Africa ». USAID par l'intermédiaire d'Associates for International Resources and Development. Cambridge, Massachusetts.

Sander, A. Africa: « Poor Countries Struggle to Mainstream Gender in Trade », 24 avril 2009, <http://allafrica.com/stories/20094270067.html>

Semu – Banda, P. Why Women Remain Trapped in Informal Trade. <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=39448>

Skinner, C. (2008). Street Trade in Africa: A Review. School of Development Studies, Working Paper No.51, avril.

Tati, G. (à paraître). Appropriation of Land for Housing and African Immigrant Entrepreneurship in the City of Pointe-Noire (Congo-Brazzaville), in Moyo, S., Tsikata, D. et Diop, Y. (recueil sous la direction de) Land in the Struggle for Citizenship in Africa, CODESRIA Books.

Trade Facilitation. *African Trade Policy Centre*, Briefing, No. 1, juin 2004.

Tran-Nguyen, A-N. et Zampetti, A.B. (recueil sous la direction de) (2004). Trade and Gender: Opportunities and Challenges for Developing Countries, Réseau inter-institutions des Nations Unies sur les femmes, et Équipe spéciale de la CNUCED

sur l'égalité des sexes et le commerce, Organisation des Nations Unies, New York et Genève.

Tripp, A.M., (1997). « Changing the Rules: The Politics of Liberalization and the Urban Informal Economy in Tanzania ». Berkeley, Cal., Los Angeles et Londres : University of California Press.

Tsikata, D., (2009). « Informalization, the Informal Economy and Urban Women's Livelihoods in Sub-Saharan Africa since the 1990s ». In S. Razavi (recueil sous la direction de), *The Gendered Impacts of Liberation: Towards "Embedded Liberalism"?* Routledge, New York.

Tsikata, D., (1997). « Gender Equality and the State in Ghana: Some Issues of Policy and Practice ». In A. Imam, A. Mama et F. Sow (recueil sous la direction de), *Engendering African Social Sciences*. CODESRIA Book Series, Dakar.

Ulmer, K. (sans date). EU-ACP Trade Negotiations on Economic Partnership Agreements- A Gender Approach.

Wan, M.Y. (2001). Secrets of Success: Uncertainty, Profits and Prosperity in the "Gari" Economy of Ibadan, 1992-94, *Africa: Journal of the International African Institute*, Vol. 71, No. 2, Markets in a New Era, p. 225 à 252. Edinburgh University Press.

West Africa Observer, January to March 2009, SWAC/Organisation de coopération et de développement économiques.

West Africa Observer, April to June 2009 (b), SWAC/OECD.

Whitehead, A., (2009). « The Gendered Impacts of Liberalization Policies on African Agricultural Economies and Rural Livelihoods ». In S. Razavi (recueil sous la direction de), *The Gendered Impacts of Liberation: Towards "Embedded Liberalism"?* Routledge, New York.

Williams, W., (2004). « Gender, the Doha Development Agenda, and the Post-Cancun Trade Negotiations ». *Gender and Development*, Vol. 12, No. 2, Trade (juillet 2004), p. 73 à 81.

Yang, Y., et Gupta, S. (2005). Regional Trade Arrangements in Africa: Past Performance and the Way Forward, IMF Working Paper, WP/05/36.



# Expériences commerciales hors d'Afrique

## 13.1 Introduction

Les cinquante dernières années ont vu se multiplier les accords régionaux. Parmi eux, il n'y en a pas beaucoup dont on puisse dire qu'ils ont abouti à des progrès marquants dans la réalisation de leurs objectifs (les accords de l'UE en sont un exemple). Certains ont mieux réussi que d'autres à consolider l'intégration régionale, pour le plus grand avantage des populations, des pays, et des aspirations régionales. En s'attachant à étudier les réussites et les réalisations de ces communautés économiques régionales (CER), on peut trouver des « modèles » en étudiant des expériences susceptibles d'être utiles aux régions qui, commençant bien plus tard, cherchent à faire avancer leur propre programme d'intégration régionale.

On cherche dans le chapitre qui suit à évaluer l'expérience des arrangements régionaux plus établis et réussis, pas nécessairement pour la reproduire mais pour en tirer en ce qui concerne le commerce intrarégional et la coopération dans ces régions quelques enseignements qui pourraient être utiles à la région d'Afrique.

Plus précisément, on examine dans le chapitre qui suit l'expérience accumulée par deux organisations bien connues et relativement réussies, l'Union européenne (UE) et l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN). Cette évaluation des communautés régionales n'est pas exhaustive, elle donne simplement un instantané des processus et des évolutions qu'elles ont connus depuis leur création. Après quoi, on cherche à voir quelles sont les incidences de cette évaluation pour la région d'Afrique.

## 13.2 L'expérience de l'Union européenne (UE)

L'UE s'est élargie à dix nouveaux pays en mai 2004, ce qui a été l'élargissement le plus important qu'elle ait connu depuis sa création. La transition ayant été prévue depuis dix ans, il n'y a pas eu de désorganisation immédiate des échanges. En fait, à la veille de l'élargissement, plus de 95% des échanges de l'Union à 15 avec les nouveaux membres étaient déjà libres de droits. Structurellement, l'élargissement renforcera l'UE vis-à-vis de ses partenaires dans les négociations commerciales, du fait

qu'un grand marché unique est plus attirant pour les agents économiques extérieurs, et aussi que les occasions perdues sont plus coûteuses en cas d'exclusion. L'élargissement augmente la taille du marché unique (qui représente 18% des échanges mondiaux et 25% du PIB mondial), accroît de 34% la superficie de l'UE, et ajoute 105 millions d'habitants à sa population, qui passe ainsi à 450 millions d'habitants<sup>1</sup>.

Mais les nouveaux membres entrant dans l'Union apportent leur parcours historique et leur culture, toute une gamme d'éléments différents, et portant des intérêts, des priorités et des sensibilités divers. Tout cela devra être inclus et amalgamé dans la définition d'une position européenne commune sur le commerce, ce qui pose un problème pour les dispositifs institutionnels actuellement en place. Pour les pessimistes, cette diversité risque d'handicaper l'UE et de bloquer toute avance de la libéralisation des échanges multilatéraux. Ils estiment que cela pourrait faire aussi que les positions communes soient toujours celles du plus petit dénominateur commun, et par conséquent, que l'UE penche nécessairement vers le protectionnisme dans les négociations commerciales internationales. En revanche, il est incontestable que l'élargissement rendra les négociations internes à l'UE plus difficiles à contrôler pour les ministres du commerce. Cela pourrait avoir pour effet de concentrer les pouvoirs de décision à la Commission, qui a pour des raisons historiques et fonctionnelles intérêt à pousser la libéralisation des échanges (Van den Hoven, 2002). Bref, l'effet des nouveaux membres sur l'équilibre entre forces protectionnistes et libérales dans l'ensemble de l'UE est sous-déterminé.

Il est hors de doute que l'élargissement de l'UE soulève plusieurs questions juridiques et politiques. Il y a par exemple des accords bilatéraux entre les États-Unis et les nouveaux membres de l'UE sur la protection des investissements, qui comprennent des dispositions allant à l'encontre du droit communautaire (notamment s'agissant des investissements dans l'audiovisuel). Un autre problème est celui de la négociation qui ne peut que faire suite à l'extension de l'union douanière à dix territoires actuellement autonomes (« négociation de l'article 24 »). Dans la plupart des cas, les pays tiers bénéficieront d'une baisse des droits de douane. Les calculs officiels de l'UE prédisent que l'élargissement devrait, globalement, entraîner une réduction des tarifs douaniers moyens, qui tomberaient de 9 à 4%. Dans certains cas très en vue, toutefois, les droits de douane des nouveaux membres étaient plus faibles avant l'élargissement (quand ils n'étaient pas nuls) que ceux de l'UE, augmentant donc après mai 2004 et entraînant donc, on peut le supposer, des frictions commerciales, en particulier avec les États-Unis (du même type que les tensions des « droits sur le poulet » entre l'Europe occidentale et les États-Unis à l'époque de l'Administration Johnson). Des calculs indépendants montrent que l'élargissement fera en effet baisser les tarifs douaniers industriels dans les nouveaux pays membres, mais pourrait

1 Source: Commission des Communautés européennes, "Trade implications of EU enlargement: Facts and Figures." Bruxelles, 4 février 2004. [http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/regions/candidates/ff040204_en.htm)

presque faire doubler les tarifs douaniers agricoles en particulier sur des produits tels que le blé, le bœuf et les produits laitiers, qui sont tous importants pour la politique commerciale de l'UE à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) (Van den Hoven 2002).

### **13.2.1 L'intégration économique de l'Union européenne**

Les méthodes de réglementation de l'UE présentent une caractéristique cruciale: bien qu'elle ait recherché plus de convergence réglementaire qu'aucun autre groupe de pays, un degré de variation assez marqué reste permis entre les réglementations nationales. C'est cette acceptation des variations, dans certaines limites, que l'on peut voir comme l'explication des possibilités qu'offre l'UE comme modèle de système multilatéral.

Il faut ouvrir ici une parenthèse importante: l'UE a manifesté beaucoup plus de tolérance pour les différences de réglementation visant les procédés de production - législation sociale, certaines mesures environnementales... - que pour celles qui retentissent sur l'accès aux marchés, comme les caractéristiques de produits. En dehors de la législation sur la sécurité des travailleurs, qui en fait concerne souvent les équipements de sécurité, l'UE n'a guère cherché à harmoniser les conditions de travail, la directive sur le temps de travail étant la seule exception. La majeure partie de la législation environnementale qui a trait à la pollution causée par les procédés de fabrication a pris la forme de directives minimales, qui fixent le plancher réglementaire. Cette manière de procéder est renforcée par les dispositions des traités relatives à la sécurité des travailleurs et à l'environnement (respectivement Articles 118a et 130t de l'Acte unique européen) qui autorisent expressément les gouvernements des pays membres à maintenir ou introduire des mesures nationales plus strictes que celles qui ont été convenues au niveau européen. De plus, il est fréquent que les directives environnementales ou relatives aux procédés - dont la directive relative aux grandes installations de combustion est l'exemple type - laissent officiellement une latitude notable aux pays, sous forme de dérogations. Enfin, on a entrepris récemment de préciser plutôt des cibles de qualité de l'environnement que d'arriver à une certaine convergence des limites imposées aux émissions de telle ou telle source. Cela permet beaucoup plus de souplesse au niveau national, et même régional.

Bien qu'on puisse avancer des raisons économiques solides (Smith et al, 1996) de ne pas s'inquiéter des procédés de production lorsqu'on cherche à libéraliser les échanges économiques internationaux, la méthode de l'UE a été dictée par la politique de la réglementation (Young et Wallace, à paraître). Les gouvernements des pays membres ont des préférences différentes, qui ne peuvent pas toujours être conciliées avec les règles communes. Étant donné les problèmes que l'Union européenne - club relativement restreint et homogène de pays - a connu face à ces questions, il est très

peu probable que le système mondial puisse progresser vers des normes communes, même si dans certaines parties du monde développé on s'inquiète des risques de « dumping » environnemental et social.

L'UE est moins tolérante vis-à-vis des différences qui retentissent sur l'accès aux marchés, mais elle n'est pas intolérante pour autant. Là aussi, les considérations politiques jouent. La libéralisation des échanges a pu progresser au sein de l'UE uniquement parce que cette méthode permet de tenir compte, en la respectant, de la prérogative qui est celle des gouvernements, de poursuivre des objectifs d'intervention légitimes, même en gênant les quatre libertés (Young et Wallace, à paraître). Le résultat est que même si le système est fondé sur la libéralisation des échanges économiques inter-États, il peut absorber des restrictions nationales légitimes. Pour comprendre ce fonctionnement, et les applications éventuelles au système multilatéral, il faudra rappeler brièvement les principaux aspects du régime de réglementation de l'UE, *l'acquis communautaire*.

Le point de départ, ceux sont naturellement les Traités, en particulier le Traité de Rome de 1957. Il a établi les principes fondamentaux de non discrimination et de libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes, avec certaines limites (voir Tableau 13.1). Or il est important que la réglementation nationale, en partie au moins parce qu'elle répondait à des objectifs de politique valables, ne pouvait pas simplement être balayée par l'application des principes énoncés dans le Traité. Il a donc fallu adopter dans plusieurs domaines une législation secondaire allant dans le sens d'une certaine convergence. C'est pourquoi la distinction faite par John Pinder (1968) entre intégration « négative » et « positive », si elle est utile pour l'analyse, est un peu trop tranchée.

Un élément crucial du fonctionnement du régime de l'UE, à prendre en compte quand on étudie la possibilité de le transférer au niveau multilatéral, est le rôle central que joue la Cour européenne de justice pour l'interprétation des dispositions des traités, le respect de ces dispositions par les pays membres et la législation secondaire qui leur fait suite. La Cour est chargée en particulier (au moins implicitement) d'évaluer si les dispositions nationales qui gênent les quatre libertés le font dans les limites acceptables énoncées dans les traités. L'acceptation par les gouvernements d'une décision négative, surtout que jusqu'à une époque récente la Cour n'avait pas de pouvoirs de coercition, est fonction de la légitimité de la Cour.

## 13.2.2 Courants et schémas commerciaux dans l'Union européenne

### *Union européenne et commerce mondial*

La part des échanges mondiaux que représente l'Union européenne est très importante: elle a été en moyenne de 39,2% pendant les dix dernières années.

Il a été noté toutefois que pendant la période à l'examen, les échanges mondiaux avaient enregistré une légère baisse de 2% environ en 2000 et de 2005 à 2007. La majeure partie de l'activité de l'UE est concentrée dans les pays de la zone euro.

**Tableau 13.1**

*Part de l'Union européenne dans les échanges mondiaux (en pourcentage)*

	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Moyenne
Exportations	42,3	41,3	38,0	39,9	40,6	41,7	41,0	38,9	38,0	38,2	39,5
Importations	40,6	40,1	37,7	38,6	38,9	40,2	39,7	38,4	38,4	38,6	38,8
Total	41,5	40,7	37,9	39,3	39,8	41,0	40,3	38,6	38,2	38,4	39,2

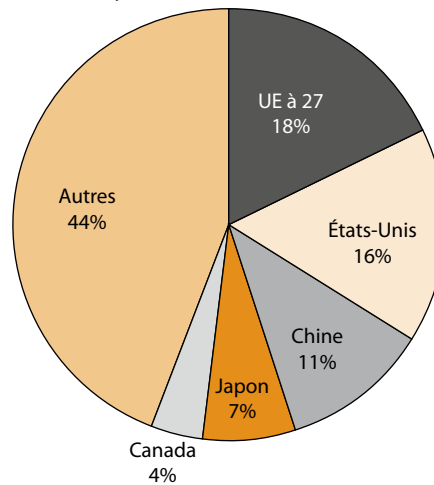
*Source: Manuel de statistiques de la CNUCED 2008*

La valeur des échanges mondiaux, à l'exclusion du commerce entre pays de l'UE à 27, a été d'environ 2 440 milliards de dollars des É.-U. entre 2000 et 2007. L'UE est en tête, avec 18 % du total des échanges mondiaux. En deuxième position on trouve les États-Unis, avec 16 %, suivis de la Chine (11%), du Japon (7%) et du Canada (4 %).

L'UE est le plus gros exportateur du monde, et le deuxième importateur. De 2000 à 2007, la valeur moyenne des exportations vers des pays autres que les membres de l'UE à 27 était de 1 241 milliards d'euros, celle des importations de 1 434 milliards d'euros.

Les États-Unis sont le plus gros importateur du monde. C'est aussi le pays qui affiche le plus fort déficit commercial, près de 624 milliards d'euros en 2007. La Chine est depuis quelques années au nombre des grands pays commerçants. Elle a dépassé le Japon en 2004 pour se placer au troisième rang des échanges dans le monde.

**Figure 13.1**  
*Part des échanges mondiaux, 2007*



Source: Eurostat, 2009.

### 13.2.3 Échanges de l'Union européenne, par zone géographique

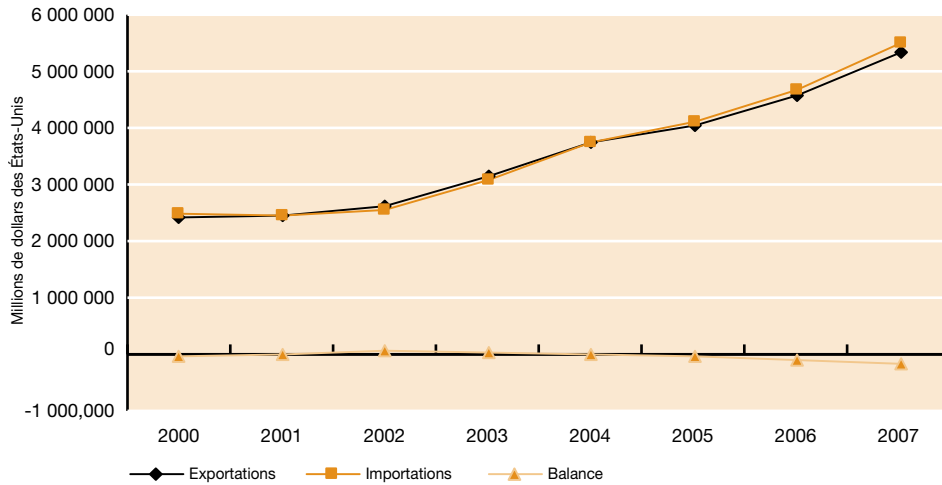
À partir de 2000, l'Union européenne a enregistré une croissance régulière des importations comme des exportations. De 2000 à 2007, le taux de croissance annuel moyen a été de plus de 12% pour les exportations et de près de 13% pour les importations.

Les échanges de l'UE présentent pour caractéristique un déficit commercial permanent mais généralement limité. Entre 2000 et 2007, ce déficit a atteint 31 793,3 millions de dollars des É.-U., soit un peu moins que l'année précédente, mais plus de quatre fois plus que pendant la période comprise entre 2001 et 2004.

En 2007, plus de 40 % des importations de l'UE venaient de pays d'Asie, et plus du quart d'autres pays d'Europe. La principale destination des exportations de l'Union en 2007 était l'Asie (30%), suivie par les autres pays d'Europe (28 %) et l'Amérique du Nord (24 %). L'UE a un déficit commercial considérable avec les pays d'Asie qui a plus que doublé entre 2002 et 2007. L'excédent commercial le plus important est avec l'Amérique du Nord.

**Figure 13.2**

**Échanges de l'Union européenne avec le reste du monde**



Source: Eurostat, 2009.

### 13.2.4 Tendances des exportations et des importations entre pays de l'Union européenne

Les données disponibles sur la valeur en dollars des É.-U. des exportations entre pays de l'Union européenne montrent qu'en général cette valeur a augmenté dans la plupart des pays. La part des exportations mondiales revenant à l'Europe est passée d'à peine plus de 40% en 2000 à 40,5% en 2007, le pourcentage moyen étant en fait proche de 42% entre ces deux années. En moyenne, de 2000 à 2007, les dix pays qui ont dominé en valeur les exportations intra-européennes en pourcentage du total des exportations entre pays de l'Union européenne ont été l'Allemagne (22,6%), la France (11,5%), les Pays-Bas (11,5%), la Belgique (9,1%), l'Italie (8,5%), le Royaume-Uni (8,3%), l'Espagne (5,0%), l'Autriche (3,3%), la Suède (2,8%) et l'Irlande (2,7%).

Le principal partenaire commercial de l'UE était traditionnellement les États-Unis, mais leur importance relative a baissé ces dernières années. De 2000 à 2007, les importations en provenance de pays de l'UE ont représenté environ 60,3 pour cent du total des importations de l'Europe en provenance du monde entier. Les principales sources des importations vers l'Europe sont externes au continent. Les États-Unis et l'Asie restent des sources importantes d'importations, mais c'est surtout la Chine qui est le pays le plus important comme source d'importations pour les pays de l'UE.

### 13.2.5 Conclusions concernant l'UE

Les pays d'Europe s'efforcent de plus en plus activement d'assurer un bon fonctionnement de l'intégration régionale. Ces dernières années, ils ont redoublé d'efforts en élargissant leur marché, et sont désormais le principal bloc commercial du monde, du fait qu'ils constituent une seule unité économique. Du fait de ses possibilités de puissance hégémonique, fondées sur la capacité d'accorder ou non l'accès au marché intérieur, l'UE est désormais aussi puissante que les États-Unis. En outre, c'est à l'expérience accumulée en plus de quarante années de négociations d'accords commerciaux internationaux que l'UE doit d'être maintenant un acteur de premier plan et un habile négociateur dans le système commercial international.

L'UE se sert de plus en plus de l'accès à ses marchés comme d'un moyen de négociation pour obtenir des changements internes dans les pays qui sont ses partenaires commerciaux, qu'il s'agisse de normes du travail ou de politiques de développement. L'un des objectifs centraux des politiques commerciales de l'Union européenne a été en fait de tirer le meilleur parti de la mondialisation et de diffuser dans le reste du monde, en négociant des accords commerciaux, le modèle européen de société.

L'UE offre plusieurs instruments à la société civile d'influer sur l'élaboration des politiques. Les deux les plus importants sont le Comité économique et social européen, qui se compose de représentants des employeurs, des travailleurs et d'autres secteurs de la société civile venant de chaque État membre et qui apporte des contributions à l'UE, et le processus du partenariat social dans le cadre duquel les syndicats et les groupes d'employeurs formulent des propositions en vue d'initiatives de l'UE, parmi lesquelles certaines ont débouché sur une législation. Les employés de sociétés multinationales de l'UE ont également des droits de consultation au niveau de leur société.

## 13.3 L'expérience de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN)

L'ASEAN a été fondée en 1967, lorsque la Déclaration de Bangkok a été signée par cinq pays – L'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Au départ, l'ASEAN est née de préoccupations de politique et de sécurité au cours de la guerre du Viet Nam, de menaces d'instabilité causées par des rebelles communistes, des différends frontaliers et d'autres facteurs. Comme il est dit clairement dans la Déclaration de Bangkok, l'Association avait pour buts, premièrement, d'accélérer la croissance économique, le progrès social et le développement culturel dans la région, et deuxièmement, de promouvoir la paix et la stabilité régionales en faisant respecter



la justice de l'état de droit dans les rapports entre pays de la région, ainsi que les principes inscrits dans la Charte des Nations Unies.

L'ASEAN était dans ses débuts axée sur la création d'un environnement qui accélère la croissance économique, le progrès social et le développement culturel dans la région. Elle comptait y parvenir en favorisant la paix régionale, la collaboration sur les questions présentant un intérêt mutuel, et dans les domaines liés au commerce, ainsi que l'entraide pour l'éducation. Son objectif essentiel était de garantir que ses membres fassent preuve de détermination politique à préserver la paix et la sécurité régionales, et à renforcer les liens entre pays membres, comme préalable au développement économique et social de la région. Au départ, la coopération économique et sociale n'était pas une grande priorité (Francis et Kallummal, 2008).

Tous les pays de la région pouvaient adhérer à l'association dès le début, mais il a fallu près de vingt ans aux autres pays d'Asie du Sud-Est pour le faire. Elle compte actuellement dix membres, dont les cinq qui y ont adhéré entre 1984 et 1999: Brunéi, Cambodge, République démocratique populaire lao, Myanmar et Viet Nam. En 2007, la région de l'ASEAN représentait environ 576 millions d'habitants, une superficie de 4,5 millions de km<sup>2</sup>, un PIB combiné de près de 1 300 milliards de dollars des États-Unis, et des échanges commerciaux d'environ 1 400 milliards de dollars des États-Unis.

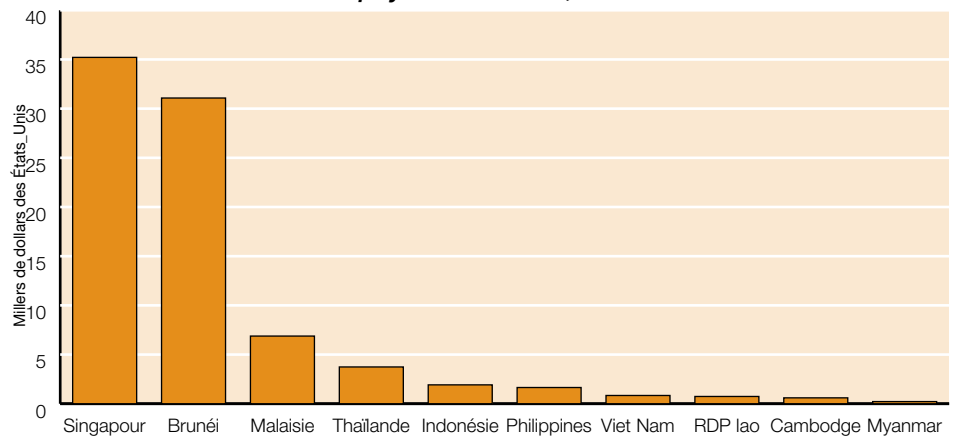
L'ASEAN est un groupement régional de pays présentant d'énormes différences de développement économique, de taille et de structure économique, et de richesse en ressources diverses. On en trouve l'effet dans la distribution des revenus des pays de l'Association, qui est très loin d'être homogène, allant de pays à très faible revenu (Myanmar, Cambodge..) à des pays très riches comme Singapour et Brunéi (figure 13.3).

Mais malgré les différences qu'ils présentent pour la structure économique, la taille et d'autres caractéristiques sociales, l'intégration régionale des pays de l'ASEAN a connu des progrès spectaculaires pendant les années 1990, et jusqu'à la crise financière asiatique de 1997-98, ils ont développé leurs échanges, coordonnant leurs politiques économiques et lançant la libéralisation des échanges régionaux. Des arrangements commerciaux préférentiels ont fortement stimulé les échanges régionaux (voir Frankel, 1997). Le développement économique est devenu l'assise principale de l'identité régionale (Solingen 1999, Frankel, 1997), et l'intégration régionale de l'ASEAN s'est fondée de plus en plus sur le miracle économique asiatique. L'ASEAN est l'un des groupements régionaux les plus réussis à part l'Union européenne, et pourtant les pays qui en sont membres ont suivi une voie d'intégration différente. Beuter (1997) attribue le succès de la coopération au sein de l'ASEAN aux politiques nationales basées sur les exportations poursuivies par les différents pays. Les politiques nationales poursuivies partout en Asie du Sud-Est au milieu des années 1980 reposaient

généralement sur une stratégie d'exportations alimentée par l'investissement étranger direct (IED). Ainsi, la libéralisation des politiques de commerce extérieur, visant à attirer l'IED, avait déjà, à cette époque, fait de la région de l'ASEAN un des lieux d'investissement les plus intéressants du monde en développement (Francis et Kallummal, 2008). Il est raisonnable d'affirmer que la régionalisation stimulée par les marchés a joué un rôle de tout premier plan pour le succès et l'attrait de la région de l'ASEAN. De l'avis de Francis et Kallummal (2008, p.191), la coopération régionale dans la région de l'Association peut être considérée comme complémentaire des politiques nationales.

**Figure 13.3**

*Distribution du PIB dans les pays de l'ASEAN, 2007*



**Source:** CEA, sources officielles

La Communauté économique ASEAN, inspirée de l'UE, mais avec des caractéristiques propres, vise à établir l'Association comme marché unique et base de production, tirant parti de la diversité caractéristique de la région en jouant sur la complémentarité des entreprises et faisant de l'ASEAN un maillon plus dynamique et solide de la chaîne d'approvisionnement mondiale. La stratégie consiste à intégrer l'ASEAN et renforcer sa compétitivité économique. Pour parvenir à cet objectif, les pays de l'ASEAN ont convenu de poursuivre les principaux programmes et activités suivants:

- Instituer de nouveaux dispositifs et prendre des mesures pour renforcer la mise en œuvre des initiatives économiques de l'Association, dont la Zone de libre-échange des pays de l'ASEAN (AFTA), l'Accord-cadre de l'ASEAN sur les services (AFAS), et la Zone d'investissement ASEAN (AIA);
- Accélérer l'intégration régionale jusqu'en 2010 dans les secteurs prioritaires ci-après: voyages aériens, produits agroindustriels, industrie automobile,

commerce électronique, pêches, soins de santé, produits de caoutchouc, textiles et habillement, tourisme, et produits du bois;

- Faciliter la circulation des personnes ayant des activités commerciales, des qualifications et des compétences;
- Renforcer les dispositifs institutionnels de l'ASEAN, notamment en perfectionnant le Mécanisme de règlement des différends déjà en place, afin que tout différend économique soit réglé rapidement de manière juridiquement contraignante.

Les premiers partenaires commerciaux des membres de l'ASEAN étaient pour la plupart des pays industrialisés et d'anciens pays coloniaux extérieurs à la région. Le premier programme d'action, et le plus important, visant à renforcer l'intégration régionale par la coopération économique, a débuté avec la signature de l'Accord de traitement préférentiel ASEAN lors du premier Sommet de l'Association, à Bali en 1976. L'Accord a marqué le début de ce qui est devenu par la suite une coopération régionale plus développée, grâce à la création de la Zone de libre-échange ASEAN, puis de l'Association de coopération économique Asie-Pacifique (APEC). La Zone de libre-échange, lancée en 1992, a pour objet de promouvoir l'avantage compétitif de la région comme unité de production unique. On compte qu'elle permettra d'accroître l'efficacité économique, les rendements, et la compétitivité entre pays membres, grâce à la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires. Depuis lors, la région de l'ASEAN a enregistré des améliorations notables de ses échanges, tant intrarégionaux qu'avec le reste du monde.

### **13.3.1 La Zone de libre-échange ASEAN (AFTA)**

L'ASEAN prévoyait de jouer un rôle économique dans la région dès ses débuts. À cette fin, les pays membres ont redoublé d'efforts en vue de faire en sorte, comme prévu dès l'origine, que les pays et les peuples de la région soient paisibles et prospères. Pour Phongpaichit et Baker (2002), l'idée d'une coopération commerciale entre pays de l'ASEAN s'est imposée vers les années 1990 en réaction à différents événements survenus dans le monde, dont la transformation de la Communauté européenne en Union européenne, et le début des négociations menées par les États-Unis qui ont abouti à la mise en place de l'Accord de libre-échange Nord-américain (ALENA). Cela étant, et après une série de réunions, les pays d'Asie du Sud-Est ont convenu de se fixer un objectif important, qui était de parvenir à leur propre union économique à l'avenir, ce qui a abouti en 1992 au lancement de l'AFTA. Inspirée du Marché unique européen, la Zone de libre-échange avait pour objectif principal de promouvoir l'avantage compétitif de la région en tant qu'unité de production unique, en supprimant entre pays de l'ASEAN les obstacles tarifaires et non tarifaires, en vue d'intégrer leurs économies en une base de production unique et de créer

un marché régional<sup>2</sup>. Avant la signature de l'Accord sur l'AFTA, il y avait déjà depuis 1976 un arrangement commercial préférentiel fixant des tarifs préférentiels pour les échanges entre pays de l'ASEAN. Mais sa mise en œuvre était entièrement fonction du choix des pays visant les produits auxquels appliquer ou non la baisse des tarifs douaniers. L'AFTA a rendu cette approche non contraignante plus stricte, et plus performants les échanges entre pays de l'ASEAN.

Divers instruments ont servi la poursuite des objectifs de l'AFTA. L'Accord sur le régime de tarifs préférentiels communs effectifs (CEPT) a été le principal. Ce régime, qui gouverne la liste détaillée des marchandises faisant l'objet de réduction ou d'élimination des tarifs douaniers au titre de l'AFTA, comprend quatre catégories de listes de produits. La première est la liste d'inclusion, qui concerne les produits sur lesquels les droits doivent être supprimés ou abaissés. Ceux sont tous, pour l'essentiel, des produits manufacturés et des produits agricoles transformés, auxquels s'ajoutent quelques produits agricoles non transformés. La deuxième est la liste d'exclusion temporaire, qui concerne des produits pour lesquels les pays membres demandent une exclusion temporaire. La troisième couvre les produits considérés comme sensibles ou hautement sensibles, pour lesquels il faut des délais plus longs avant qu'ils puissent être transférés sur la liste d'inclusion. La quatrième, qui est la liste d'exclusion générale, comprend les produits qui sont exemptés à titre permanent des règles de réduction ou de suppression des tarifs douaniers. Ce sont des produits exemptés pour des raisons de sécurité nationale, sanitaires ou phytosanitaires, mais aussi des produits présentant une importance artistique, historique ou archéologique.

L'Accord sur le régime de tarifs préférentiels communs effectifs a été modifié le 30 janvier 2003, par un accord sur la suppression des droits d'importation intrarégionaux, où l'ASEAN à 6 s'engageait à éliminer avant 2003 les droits de douane sur 60 % des produits inscrits sur la liste d'inclusion. À l'heure actuelle, les droits ont été supprimés sur plus de 64 % des produits de la liste d'inclusion de l'ASEAN à 6. Les droits moyens pour les pays de l'ASEAN à 6, en vertu du régime CEPT, ne sont plus désormais que de 1,51 %, contre 12,76 % au moment où la réduction des droits a été lancée, en 1993.

La mise en œuvre du régime CEPT a reçu une nouvelle impulsion en janvier 2004, lorsque la Malaisie a annoncé une réduction des tarifs douaniers pour les véhicules automobiles entièrement montés et entièrement démontés, arrivant donc à remplir ses engagements au titre du CEPT un an avant la date prévue à l'origine. Les produits qui restent en dehors du régime CEPT sont ceux de la liste des produits hautement sensibles, et ceux de la liste d'exclusion générale. Un Comité de coordination de la mise en œuvre du régime a été chargé d'examiner toutes les listes d'exclusion générale pour vérifier que seuls les produits convenus dans l'Accord y sont inscrits.

---

2 Southeast Asia: A Free Trade Area, Secrétariat de l'ASEAN 2002.

Les pays membres de l'ASEAN ont décidé aussi de s'employer à supprimer tous les obstacles non tarifaires, ce qui suppose de régler la question de la vérification et de la notification mutuelle, de mettre à jour de la définition fonctionnelle des mesures et obstacles non tarifaires à l'ASEAN, de constituer une base de données de toutes les mesures non tarifaires, tenue par les États membres, et à terme de supprimer les mesures non tarifaires inutiles et injustifiables.

Pour que le régime CEPT soit plus largement appliqué, une autre règle a été adoptée pour déterminer l'origine des produits relevant du régime. L'Équipe spéciale des règles d'origine CEPT a entamé le travail sur certains groupes de produits, dont la farine de blé, le fer et l'acier, ainsi que les 11 secteurs prioritaires d'intégration visés par la Deuxième Déclaration de la Concorde de 2003.

Parmi les autres grandes activités d'intégration de l'ASEAN, on peut retenir les suivantes:

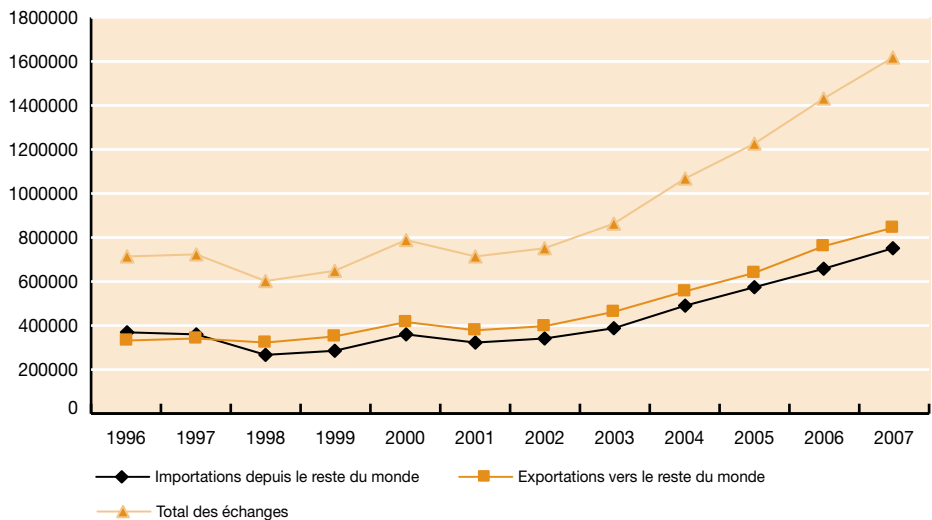
- Feuille de route pour l'intégration financière et monétaire de l'ASEAN: développement des marchés de capitaux, libéralisation des opérations en capital, libéralisation des services financiers, et coopération sur les monnaies;
- Réseau de transports trans-ASEAN composé de grandes routes et voies ferrées reliant les États, notamment la liaison ferrée Singapour-Kunming, de grands ports et de couloirs de navigation maritime, de transports par les voies d'eau intérieures, et de grandes liaisons d'aviation civile;
- Feuille de route pour l'intégration du secteur des voyages aériens;
- Interopérabilité et interconnectivité des matériels et des services nationaux de télécommunications, notamment au titre de l'Arrangement sectoriel de reconnaissance mutuelle du Conseil des autorités de réglementation des télécommunications de l'ASEAN (ATRC-MRA) visant l'évaluation de conformité des matériels de télécommunications;
- Réseaux énergétiques trans-ASEAN, composés du réseau électrique de l'ASEAN et des projets de gazoducs trans-ASEAN;
- Initiative d'intégration de l'ASEAN (IAI) centrée sur les infrastructures, la valorisation des ressources humaines, les technologies de l'information et des communications, et l'intégration économique régionale, essentiellement dans les pays CLMV (Cambodge, République démocratique populaire lao, Myanmar, Viet Nam);
- Campagne Visiter l'ASEAN et carte de voyage ASEAN Hip-Hop, initiative du secteur privé pour la promotion du tourisme entre pays de l'ASEAN;
- Accord sur la réserve de sécurité alimentaire de l'ASEAN.

### 13.3.2 Schémas et répartition des échanges commerciaux de l'ASEAN

Après l'application de l'AFTA en 1993, les échanges de l'ASEAN se sont fortement développés. On montre dans la figure 13.4 les tendances du commerce d'import-export de l'ASEAN avec le reste du monde. Les échanges de l'Association se sont ralentis après la crise financière asiatique de 1997-98, mais se sont assez vite rétablis et ont continué d'afficher une croissance régulière dans les années qui ont suivi.

**Figure 13.4**

*Importations et exportations de l'ASEAN en provenance et à destination du monde, 1996-2007*



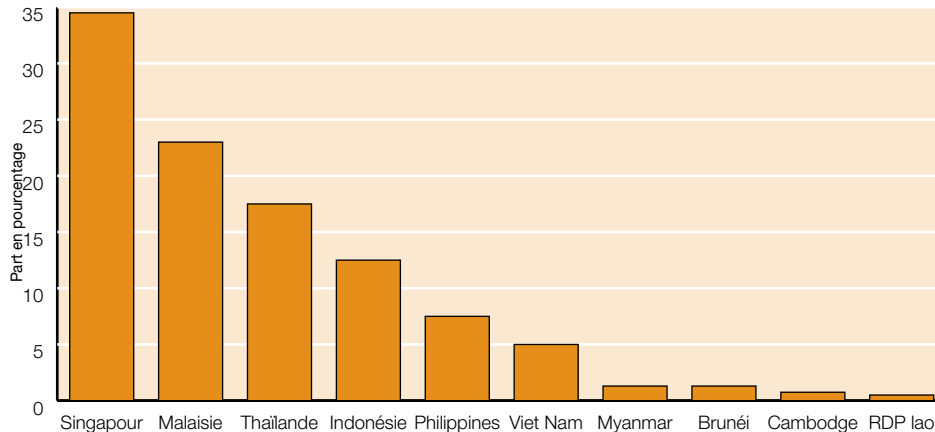
Source: DOTS, IMF (février 2009)

Les exportations de l'ASEAN vers le reste du monde ont augmenté en moyenne de 9,2% par an, passant d'environ 343,27 milliards de dollars des É.-U. en 1996 à environ 858,041 milliards de dollars des É.-U. en 2006. De même les importations de l'ASEAN depuis le reste du monde étaient évaluées à environ 762,37 milliards de dollars des É.-U. en 2007, alors qu'elles étaient de 379,30 milliards de dollars des É.-U. en 1996, soit une augmentation moyenne de 7,6% par an. La figure 13.5 montre la part moyenne de chaque pays en pourcentage des échanges de l'ASEAN avec le monde entre 1996 et 2007. On peut voir que les échanges de l'ASEAN avec le monde ont été dominés par les cinq pays qui avaient constitué l'Association à l'origine, à savoir Singapour (34,4%), la Malaisie (21,6%), la Thaïlande (17,5%), l'Indonésie (11,8%) et les Philippines (8,4%). Pris ensemble ces cinq pays ont représenté en moyenne environ 93,7% de l'ensemble des échanges commerciaux de l'ASEAN avec le monde. Les cinq autres pays ont représenté moins de 7% de ces échanges pendant la même période. Cela n'est pas surprenant, étant donné les grandes dif-

férences entre les pays de la région pour le stade de développement, la taille et la structure de l'économie, et la richesse en ressources naturelles.

### Figure 13.5

Répartition entre pays des échanges de l'ASEAN avec le monde, moyenne 2006-2007



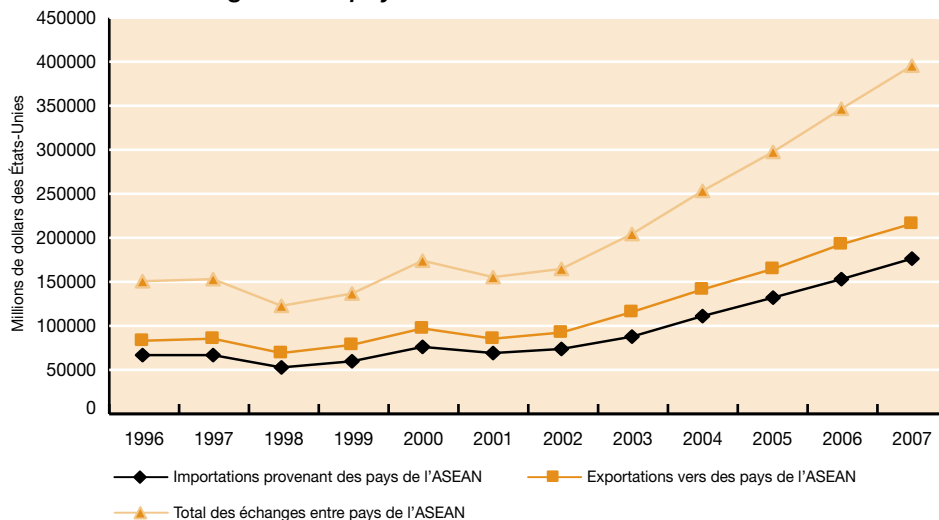
Source: DOTS, IMF (février 2009)

### Schémas des échanges entre pays membres de l'ASEAN

Les échanges entre pays de l'ASEAN ont également enregistré une croissance appréciable après la mise en place de l'Accord de libre-échange. Depuis le milieu des années 1960 jusqu'aux années 1970 la part de l'ensemble des échanges représentées par les échanges entre pays de l'ASEAN allait de 12 à 15 %<sup>3</sup>. Mais après la mise en place de l'AFTA, elle a augmenté, sauf pour une courte période pendant les crises financières asiatiques de 1997-1998 et autour de cette période. Les figures 13.6 et 13.7 montrent les schémas d'échanges entre pays de l'ASEAN entre 1996 et 2007. On constate que ces échanges ont augmenté ces dernières années. En moyenne, les exportations et importations entre pays de l'ASEAN ont augmenté respectivement de 9,94 et 10,26 % entre 1997 et 2007. Le taux de croissance a été encore plus élevé les toutes dernières années. Par exemple, de 2002 à 2007, les exportations et importations entre pays de l'ASEAN ont augmenté respectivement de 16,74 et 17,2 %. Ces schémas impressionnants sont un signe de plus que les échanges intrarégionaux gagnent du terrain dans la région de l'ASEAN.

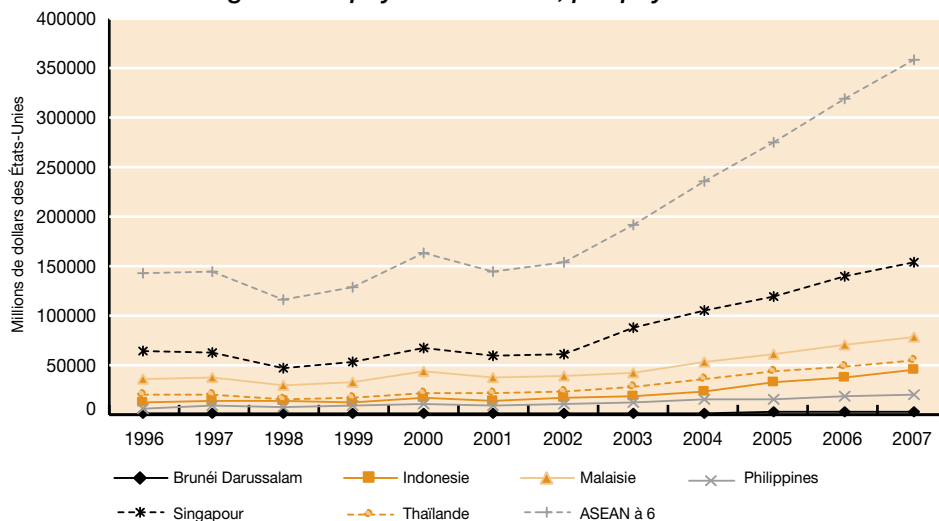
3 Francis S. et Kallummal, M. (2008), 'The new regionalism in Southeast Asian trade policy and issues in market access and industrial development: An analysis of the ASEAN-China Free Trade Agreement', The Ideas Working Paper Series, New Delhi.

**Figure 13.6**  
Schémas d'échanges entre pays de l'ASEAN



Source: DOTS, IMF (février 2009)

**Figure 13.7**  
Schémas d'échanges entre pays de l'ASEAN, par pays



Source: CEA, sources officielles

En pourcentage des échanges de l'ASEAN avec le monde, les échanges entre pays membres de l'Association ont représenté environ 24,47% en 2007, contre 20,06% environ en 1996. En moyenne sur la période 1996-2007, les échanges entre pays membres ont représenté environ 22,3% de l'ensemble des échanges de l'ASEAN avec le monde. Cela peut sembler relativement modeste par rapport par exemple aux échanges entre pays de l'UE (67%) ou entre pays membres du NAFTA (47%). Mais

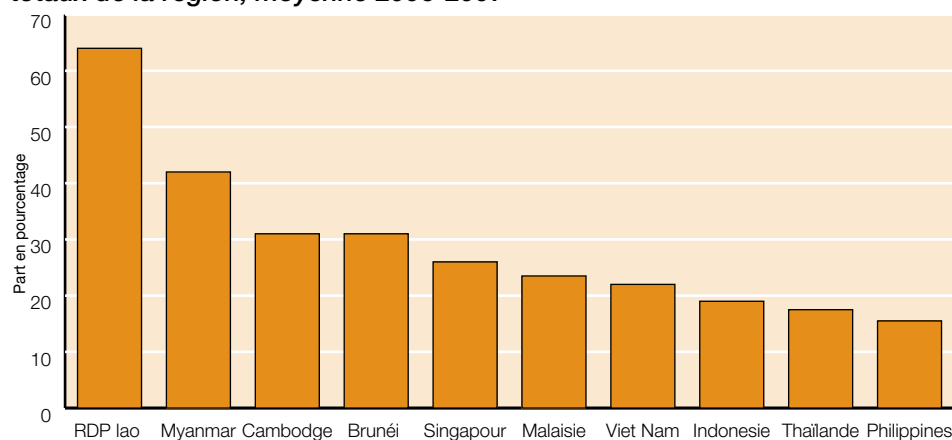


le chiffre reste marquant quand on le compare à d'autres groupements régionaux du monde en développement, en Afrique notamment. Il est important de noter que les pays de l'ASEAN sont axés sur le commerce, comportant de gros secteurs d'industries manufacturières dont les produits sont destinés aux États-Unis, à l'UE, et au Japon.

Durant la même période, pour les échanges entre pays de l'ASEAN en pourcentage des échanges totaux, c'est la République démocratique populaire lao qui venait en tête avec 64,5%, suivie du Myanmar avec 41,6%, du Cambodge et de Brunéi avec 31,1% environ de l'ensemble de leurs échanges dans la région (figure 13.8). Mais en valeur, le pays dominant était Singapour, avec plus de 40% de l'ensemble des échanges entre pays de l'ASEAN, suivi de la Malaisie (22,88%), de la Thaïlande (13,64%) et de l'Indonésie (9,98%). La part de Singapour était particulièrement importante du fait qu'elle assure un important commerce d'entrepôt intrarégional.

**Figure 13.8**

*Part des échanges avec les pays de l'ASEAN, en pourcentage des échanges totaux de la région, moyenne 2006-2007*



Source: DOTS, IMF (février 2009)

### 13.3.3 Mesures de facilitation du commerce dans la région de l'ASEAN

Des mesures de facilitation du commerce ont été prises par les pays de l'ASEAN en appoint à la réduction ou la suppression des tarifs douaniers découlant de l'Accord de libre-échange. Ils ont cherché à éliminer les obstacles techniques inutiles au commerce, à harmoniser les normes et les mesures de conformité, ainsi qu'à simplifier et harmoniser les procédures douanières pour faciliter la circulation des marchandises à travers les frontières. Ces mesures sont nécessaires à la bonne application de l'accord et à la promotion d'une intégration économique étroite de la région.

### *Coopération douanière*

L'Accord douanier de l'ASEAN a été signé en 1997, le but étant de simplifier les procédures douanières et les formalités du commerce des marchandises. La coopération douanière a pour objet de faciliter une circulation sans aléas des marchandises en réduisant le temps nécessaire pour traiter la documentation. Différentes mesures ont été appliquées à cette fin.

### *Nomenclature tarifaire harmonisée de l'ASEAN*

L'Association a déjà adopté un Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) pour les classifications douanières. La Nomenclature tarifaire harmonisée de l'ASEAN a pour objet d'harmoniser les classifications des différentes autorités douanières. Au niveau à huit chiffres, la Nomenclature devrait permettre une comparabilité facilitée des produits, et une collecte plus aisée des données, et par là accélérer le fonctionnement du commerce dans la région.

### *Évaluation harmonisée des marchandises*

Les pays de l'ASEAN ont mis en application l'Évaluation harmonisée des marchandises, qui vise à rendre uniforme et prévisible l'évaluation en douane comme prévu par l'Organisation mondiale du commerce, et permet d'éviter l'arbitraire en matière de prix.

### *Système de la filière verte*

Le Système de la filière verte joue un rôle important pour le dédouanement rapide des marchandises. En vertu de ce système, les marchandises en provenance de pays de l'ASEAN ne sont soumises qu'à des contrôles ponctuels.

## **13.3.4 Normes et conformité**

Les deux autres aspects importants des mesures douanières adoptées par les pays de l'ASEAN sont l'Accord de reconnaissance mutuelle des produits et l'Harmonisation des normes, qui servent à faciliter plus encore le commerce entre pays de la région en améliorant l'accès aux marchés.

### *Arrangements de reconnaissance mutuelle*

Signé en 1998, l'Accord-cadre de l'ASEAN sur la reconnaissance mutuelle prévoit la reconnaissance mutuelle des normes et de l'évaluation de conformité entre pays de l'ASEAN. L'Arrangement de reconnaissance mutuelle permet de vendre les pro-

duits qui ont été testés et certifiés dans un pays de l'ASEAN dans les autres pays de l'ASEAN sans répéter la procédure.

### ***Harmonisation des normes***

L'ASEAN a convenu d'aligner les normes nationales pour 20 groupes prioritaires de produits sur les normes internationales correspondantes, comme les normes de l'Organisation internationale de normalisation (ISO), de la Commission électrotechnique internationale (CEI) et de l'Union internationale des télécommunications (UIT). Ces produits font l'objet des échanges les plus importants dans la région, comprenant notamment des biens de consommation courants tels que radios, téléviseurs, appareils vidéo, réfrigérateurs, téléphones, climatiseurs, et d'autres appareils électroniques. Outre ces 20 groupes de produits, les pays de l'ASEAN ont convenu aussi d'harmoniser 72 autres normes de sûreté et 10 normes de compatibilité électromagnétique dans la région.

### **13.3.5 Autres domaines de coopération économique de l'ASEAN**

L'ASEAN a adopté nombre d'autres initiatives et mesures destinées à développer l'intégration économique, en particulier en matière de coopération industrielle, d'investissement, de libéralisation des services, d'ASEAN en ligne et autres.

#### ***Régime de coopération industrielle ASEAN (AICO)***

Lancé en 1996, l'AICO est un programme visant à encourager les activités industrielles conjointes entre sociétés basées dans les pays de l'ASEAN. Il faut au minimum deux sociétés de deux pays différents de l'Association pour conclure un Arrangement de coopération industrielle ASEAN.

L'AICO permet aux sociétés participantes de bénéficier d'un tarif préférentiel de 0 à 5%, avant la date d'entrée en vigueur de l'Accord sur le régime de tarifs préférentiels communs effectifs de l'AFTA. Ce régime est avantageux pour les sociétés dont les produits sont soumis à un tarif préférentiel commun effectif supérieur à 5%. Il a eu un effet important, stimulant les liens industriels entre sociétés basées dans les pays de l'ASEAN dans nombre de secteurs tels que véhicules automobiles, matériel électronique, emballages alimentaires, plastiques, produits en caoutchouc et produits pétrochimiques.

Le Régime de coopération industrielle ASEAN donne la possibilité aux sociétés de pays de l'ASEAN de participer à des programmes ou des initiatives de colla-

boration industrielle afin de renforcer ou de susciter des liens industriels entre entreprises de la région.

### ***Investissement***

Signé en 1998, l'Accord-cadre sur la Zone d'investissement ASEAN (AIA) régit la promotion des investissements dans la région. Cet Accord a pour objet de doter la région d'une base compétitive pour attirer les investissements étrangers directs par des programmes et des activités de libéralisation, de facilitation et de promotion des investissements. L'application de l'Accord devrait aider à obtenir une libre circulation des investissements dans la région, comme envisagé dans Vision 2020 ASEAN.

L'Accord vise tous les investissements directs, petits, moyens et importants, dans les industries manufacturières, l'agriculture, les forêts et les industries extractives, les pêches, et les activités de service connexes.

Le programme de facilitation de l'investissement, qui est mis en œuvre à l'échelon national ou collectif, comprend notamment: une transparence accrue des règles, politiques et réglementations concernant l'investissement, grâce à des publications et des sites Web; la promotion de la concertation ou de la constitution de réseaux entre secteurs public et privé en vue de faciliter le fonctionnement des affaires; l'harmonisation du système de collecte et de communication de statistiques de l'ASEAN, avec notamment la publication d'un rapport annuel sur les investissements; la constitution d'une base de données ASEAN permettant d'informer les milieux d'affaires. Dans cet esprit, plusieurs publications, notamment concernant les petites et moyennes entreprises, ont été réalisées depuis le lancement du programme de facilitation de l'investissement en 1998: on peut citer la série Zone d'investissement ASEAN; la série de statistiques sur l'IED; la série de rapports sur les investissements dans la région ASEAN; la série sur les faits et les chiffres: coût de l'activité commerciale dans la région ASEAN; la base de données de l'ASEAN à l'appui de l'industrie (ASID); le guide de l'investissement dans la région ASEAN; les cartes d'investissements ASEAN; le répertoire des fournisseurs de technologie de l'ASEAN.

### ***Libéralisation des services***

L'Accord-cadre ASEAN sur les services, signé en 1995, a pour objet de promouvoir la coopération entre prestataires de services dans la région. Les engagements des pays de l'ASEAN en matière de libéralisation des services s'ajoutent à ceux pris à l'Organisation mondiale du commerce. Toute une gamme de mesures de libéralisation des services a été mise en place, concernant le bâtiment, les télécommunications, les services commerciaux, la finance, les transports aériens et maritimes et le tourisme.

## *ASEAN en ligne*

Un autre domaine de coopération important dans la région ASEAN est celui de l'information et des communications. Aux termes d'un accord-cadre sur l'ASEAN en ligne, signé en 2000, la coopération dans ce domaine vise le développement du secteur des TIC et la réduction de la fracture numérique dans la région. L'accord a donné le branle à nombre de projets: portail du tourisme ASEAN, échanges régionaux ASEAN par Internet, échanges de spécialistes du savoir, réseau de formation ASEAN, Association des fournisseurs de service Internet de l'ASEAN, et Forum des autorités de certification ASEAN en ligne. La réalisation de ces projets, et d'autres encore, est importante en ce qu'elle permet de partager connaissances spécialisées et expériences sur le développement du secteur de l'information et des communications.

### **13.3.6 Conclusions concernant l'ASEAN**

L'ASEAN est considérée comme l'une des plus réussies parmi les communautés économiques régionales après l'Union européenne. La création par l'Accord de libre-échange d'un marché ASEAN, qui compte plus de 576 millions d'êtres humains, offre des possibilités gigantesques d'expansion des marchés pour les sociétés des pays membres.

L'expérience de l'ASEAN montre que les obstacles aux échanges intrarégionaux sont dans une large mesure l'effet des politiques poursuivies. Les pays membres de l'Association sont axés sur le commerce, et il leur a fallu, pour surmonter ces obstacles, modifier leurs politiques d'échanges et de commerce. Il est particulièrement important que l'ASEAN ait réussi à faire avancer notablement l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce.

L'existence de l'Association a également été déterminante pour donner un pouvoir de négociation accru aux pays membres face à leurs partenaires commerciaux, car ils peuvent tirer avantage des forces conjuguées nées de leur association dans leurs négociations commerciales avec le reste du monde.

## **13.4 Le Marché commun du Sud (MERCOSUR)**

Le MERCOSUR a été officiellement créé en 1991 par le Traité d'Asunción, qui a élargi les accords antérieurs entre l'Argentine et le Brésil au Paraguay et à l'Uruguay. Par la suite, la Bolivie et le Chili ont été admis comme membres associés, et d'autres pays d'Amérique du Sud se sont portés candidats. Le Venezuela a demandé à devenir

membre à part entière, et jusqu'à présent trois membres ont approuvé la demande du Venezuela.

Les principaux objectifs du Traité d'Asunción étaient la promotion de la paix et de la stabilité dans la zone, le lancement d'une concertation politique de haut niveau, et le renforcement de la coopération interne et internationale. Le Mercosur est désormais parvenu au stade de l'union douanière, et dresse les plans d'un élargissement au reste du sous-continent, tout en continuant à accroître la portée et le niveau de son intégration. Signe des buts les plus ambitieux du projet, des discussions officielles de plus en plus actives ont été consacrées en 1998 et 1999 à la possibilité d'une union monétaire.

Selon la majeure partie des publications consacrées à la régionalisation, quand on a pour but la création d'un marché commun, et plus encore d'une union économique, tôt ou tard on est amené à créer des institutions régionales. Elles sont censées offrir des solutions aux deux dilemmes de l'action collective, à savoir les modalités de prise de décisions et le règlement des questions controversées. Depuis 2001, le MERCOSUR a mis en place une structure institutionnelle chargée des problèmes régionaux et mondiaux. Les décisions y sont prises uniquement par des mécanismes intergouvernementaux, où l'unanimité est nécessaire dans tous les cas. La seule organisation ayant pouvoir de décision est constituée de trois organes régionaux composés soit de fonctionnaires représentant des États membres, soit de techniciens nommés par les pays et ayant des responsabilités de faible niveau, et d'un secrétariat minimal situé à Montevideo (Uruguay). Un système limité de règlement des différends prévoit un mécanisme arbitral *ad hoc*, mais il n'y a été fait appel que trois fois en dix ans. En outre, il n'existe ni effet direct ni suprématie du droit communautaire, chaque État membre devant faire passer les dispositions régionales dans son droit interne par ses propres modalités nationales avant qu'elles entrent en vigueur. Ces caractéristiques ont été mises en place à dessein dès la fondation, le but étant d'établir une distinction tranchée entre la direction politique et une éventuelle direction bureaucratique qui aurait pu menacer le projet.

La nécessité d'établir des institutions communes a été longuement débattue dans certains pays membres du MERCOSUR, sous l'angle politique comme technique. Des responsables gouvernementaux, des associations professionnelles, des universitaires, des producteurs et d'autres groupes ont plaidé en faveur d'institutions supranationales, en particulier de la création d'une Cour de justice du MERCOSUR. D'autres ont soutenu aussi que le développement du MERCOSUR suivrait le modèle européen, mais ni les propositions des uns ni les prédictions des autres ne sont devenues réalité. Et pourtant les progrès des indicateurs d'intégration tels que l'interdépendance commerciale, les courants d'investissement, la coordination des politiques et les stratégies commerciales, sont évidents pour les observateurs, et ne manquent pas d'intriguer la plupart des analystes et des acteurs.

Depuis que le MERCOSUR a été créé, il a évolué en deux phases très différentes. Jusqu'en 1998, l'accord régional était vu comme très réussi. Le commerce intrarégional avait substantiellement augmenté, et la région attirait des courants importants d'investissement étranger direct. Parallèlement, elle avait gagné en visibilité au niveau international, et était considérée comme devenant plus stable. Ces caractéristiques contrastent avec les résultats observés au cours de la période qui a suivi la crise financière russe de 1998, qui a provoqué nombre d'effets défavorables et révélé que les pays du MERCOSUR étaient en fait assez vulnérables. Entre 1999 et 2002, l'Argentine et le Brésil ont introduit des modifications radicales dans leur régime des changes, et ont connu l'instabilité, financière et macroéconomique. L'économie argentine, en particulier, s'est gravement détériorée; le pays a connu une véritable crise financière et a cessé en partie d'assurer le service de sa dette. Ces événements ont eu un effet néfaste sur la stabilité macroéconomique des deux petits partenaires, l'Uruguay et le Paraguay.

Les conséquences des crises successives du régime des changes sur la croissance et les institutions régionales n'ont pas été moins dommageables. Entre 1999 et 2002 le taux de croissance du PIB a été négatif en Argentine et en Uruguay, nul au Paraguay, et très faible au Brésil. Les procédures de création de structures de gouvernance pour les opérations régionales se sont trouvées fortement ralenties et il y a eu dans certains cas précis un renversement partiel des politiques et du processus institutionnel. L'édification de l'union douanière n'a pas été menée à bien, et il n'y a eu de progrès ni de la coordination des politiques macroéconomiques, ni de l'intégration. La qualité des politiques par lesquelles les différents partenaires ont réagi à la situation durant cette période, en revanche, a laissé beaucoup à désirer. Les pays ont dans l'ensemble pris des mesures de réaction et de défense. Dans les mesures d'ajustement à la crise, les objectifs nationaux ont pris le pas sur l'intégration, dont la préservation n'a donné lieu à aucune politique cohérente. La crise a mis au jour les faiblesses des structures de gouvernance du MERCOSUR. Il n'était que naturel, dans ces conditions de forte volatilité globale, de recul de l'activité intérieure, et de règles du jeu régional floues, que les échanges entre pays de la région aient connu depuis 1999 une évolution qui reste décourageante.

En 2007, le PIB du MERCOSUR est de 1 566 milliards de dollars des É.-U., avec une population d'environ 241 millions d'habitants. Le Brésil est de loin la plus grosse économie, représentant 81,0% du PIB du MERCOSUR, suivi par l'Argentine avec 16,8%, l'Uruguay avec 1,5%, et le Paraguay avec 0,7%. Le taux de croissance s'est très nettement accéléré; la volatilité globale a bien reculé, et les pires conséquences de la tempête financière s'estompent peu à peu. Dans cette situation nouvelle, les courants d'échange entre pays de la région se sont rétablis.

La plupart des partenaires commerciaux des membres du MERCOSUR étaient les pays industrialisés, et les autres pays d'Amérique latine. Le premier, et le plus impor-

tant, des programmes d'action visant à faire avancer l'intégration régionale par la coopération économique, a commencé avec la signature de l'accord créant la Zone de libre-échange du MERCOSUR en 1998, lançant ce qui allait évoluer vers une coopération régionale beaucoup plus poussée, avec la création de l'Union douanière et du Marché commun du MERCOSUR. Cela devrait permettre d'accroître l'efficacité économique, les rendements et la compétitivité parmi les pays membres, grâce à l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires.

### 13.4.1 Avant la signature du Traité d'Asunción

Bien que les premiers pas vers la création du MERCOSUR aient été faits en 1979, alors que l'Argentine comme le Brésil étaient présidés par des militaires, on peut considérer que l'intégration actuellement en cours a commencé dans les années 1980, lorsque des régimes démocratiques se sont installés dans la région. La démocratie deviendra par la suite l'un des grands objectifs, et aussi une condition *sine qua non*, du soutien aux accords conclus par d'autres pays d'Amérique latine (Schmitter, 1991; Hurrell, 1995; Lafer, 1997; Fournier, 1999). Le tournant a été pris par l'Accord d'intégration entre l'Argentine et le Brésil (*Acta para la Integración Argentino-Brasileña*), approuvé en juillet 1986 à Buenos Aires, qui mettait en place le Programme d'intégration et de coopération (*Programa de Integración y Cooperación Argentino-Brasileño* ou *PICAB*), et où on peut voir l'origine du MERCOSUR. Cette initiative était surtout due au rôle que les présidents récemment nommés de manière démocratique avaient décidé de jouer dans le scénario régional. Il est permis de penser que ni les pressions de la mondialisation ni le processus de démocratisation n'auraient suffi par eux-mêmes à faire surmonter la défiance séculaire entre l'Argentine et le Brésil, surtout que la coopération convenue comprenait bel et bien la coopération militaire et l'inspection mutuelle des installations nucléaires.

En 1988, la présidence étant assurée par les mêmes personnes, a été signé le Traité d'intégration, de coopération et de développement (*Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo*). Conçu comme l'aboutissement d'un processus de reconnaissance mutuelle et de confiance, il a en fait été une étape cruciale vers la phase suivante des relations entre les pays. Pendant la période allant de la signature du PICAB à la création du **MERCOSUR** en 1991, un arrangement institutionnel souple avait été mis en place pour assurer la poursuite du processus. Il était caractérisé par: la participation directe des hauts responsables aux négociations, sous la coordination des Ministères des affaires étrangères; une réunion au sommet des présidents tous les six mois; une activité très visible des voies diplomatiques bilatérales, en particulier des ambassadeurs dans chacune des capitales; et l'absence d'organes communs composés d'experts indépendants (Peña, 1998a). La plupart de ces caractéristiques ont été maintenues tout au long des années malgré la création de quelques dispositifs officiels.



Le MERCOSUR a depuis lors fait une union douanière de ce qui était une zone de libre-échange entre pays membres, le but à long terme étant de devenir un marché commun. Les structures adoptées jusqu'à présent sont particulières à la région, et différentes de toute expérience passée ou présente.

### 13.4.2 La situation actuelle du MERCOSUR

Depuis 2002<sup>4</sup>, le MERCOSUR a avancé son union douanière et a mis en place des éléments d'un marché commun, renforçant parallèlement sa structure institutionnelle.

#### *Évolution politique et institutionnelle depuis 2002*

Il est intéressant de noter certaines étapes que le MERCOSUR a franchies:

- Le Secrétariat administratif est devenu un Secrétariat technique. D'abord structure administrative, chargé essentiellement de tâches de bureau, il est devenu organe consultatif technique auprès des institutions du MERCOSUR, avec un personnel de 4 experts indépendants (deux juristes et deux économistes). Malgré des ressources extrêmement limitées et une marge de manœuvre politique très étroite, le Secrétariat technique fait office de conseiller juridique et économique auprès de l'organe de décision et assure le suivi de l'intégration en publiant des rapports semestriels (CMC N°30/02);
- En juin 2003 (Décision 11/03) a été créé un organe de direction politique du MERCOSUR (*Comisión de Representantes Permanentes* ou CRPM). Le CRPM est chargé de resserrer les relations économiques, sociales et parlementaires au sein du **MERCOSUR**, de faire le lien avec la Commission parlementaire conjointe et le Forum économique et social, ainsi qu'avec les réunions spécialisées du **MERCOSUR**, et, lorsqu'il y est mandaté par le Conseil, de représenter le MERCOSUR, en la personne du Président du CRPM, dans ses relations avec les pays tiers, les groupes de pays et les organisations internationales;
- En octobre 2003 a été conclu un accord interinstitutionnel entre la Commission parlementaire conjointe (CPC) et le Conseil du marché commun, prévoyant que la CPC soit consultée sur les règles du MERCOSUR à incorporer dans la législation par les parlements nationaux. Cela devrait permettre de transposer plus rapidement les règles du MERCOSUR dans les législations internes. Mais l'accord n'est pas encore entré en vigueur, du fait que

---

<sup>4</sup> L'année du premier Document de stratégie régionale du MERCOSUR.

les dispositions régissant les parlements nationaux doivent être adaptées en conséquence;

- En 2004 a été approuvé le Règlement intérieur des Tribunaux arbitraux ad-hoc (première instance de la procédure de règlement des différends du MERCOSUR instituée par le Protocole d'Olivos de 2002), préalable indispensable pour que le système de tribunaux d'Olivos puisse commencer à fonctionner. Toutefois le Tribunal arbitral ad-hoc ne fonctionne toujours pas, faute de financement;
- En août 2005 a été créé le Tribunal permanent de réexamen (TPR, l'organe de deuxième instance, la grande réalisation du Protocole d'Olivos), dont le budget reste toutefois à adopter;
- En décembre 2004 a été créé un Fonds de convergence structurelle du MERCOSUR, qui servira à pourvoir aux besoins d'infrastructure et à rectifier les « asymétries ». Il s'élèvera à 100 millions de dollars des É.-U. par an. Il est prévu que le Brésil contribue 70%, l'Argentine 27%, l'Uruguay 2%, et le Paraguay 1%. Les fonds seront répartis comme suit: 48% au Paraguay, 32% à l'Uruguay, et 10% chacun à l'Argentine et au Brésil. Le Fonds était opérationnel au début de 2006;
- Au Sommet de décembre 2005 à Montevideo a été adopté un renforcement de la « Clause démocratique », sous forme d'un nouveau Protocole sur les droits humains. Il autorise à suspendre la participation d'un État membre s'il y a des preuves d'actes de violence « systématiques et massifs »;
- Le Protocole créant et régissant le Parlement du MERCOSUR a également été adopté au Sommet de Montevideo en décembre 2005. Le Parlement a été créé en décembre 2006.

### ***Union douanière et marché commun du MERCOSUR***

Sur les questions centrales touchant l'union douanière et le marché commun du MERCOSUR, les progrès ont été réguliers mais limités:

- Des décisions adoptées en décembre 2003 ont fixé une nouvelle date limite (2010 au plus tard) pour l'élimination des exceptions au tarif extérieur commun, et réglementé les régimes spéciaux d'importation (de capitaux, par exemple, et de matériel informatique);
- Le Sommet de Cordoba (juillet 2006) a institué un groupe de haut niveau chargé de rédiger un nouveau Code commun des douanes pour adoption avant le milieu de 2007;
- Un progrès a été marqué aussi par la décision 54/04 relative à la libre circulation des marchandises et à l'élimination du double prélèvement du tarif

extérieur commun sur les marchandises importées. Mais cette décision ne s'applique qu'aux marchandises entrant en franchise de droits, et son extension aux marchandises pouvant dans les faits être frappées de droits a été différée jusqu'en 2008, et soumise à une série de conditions;

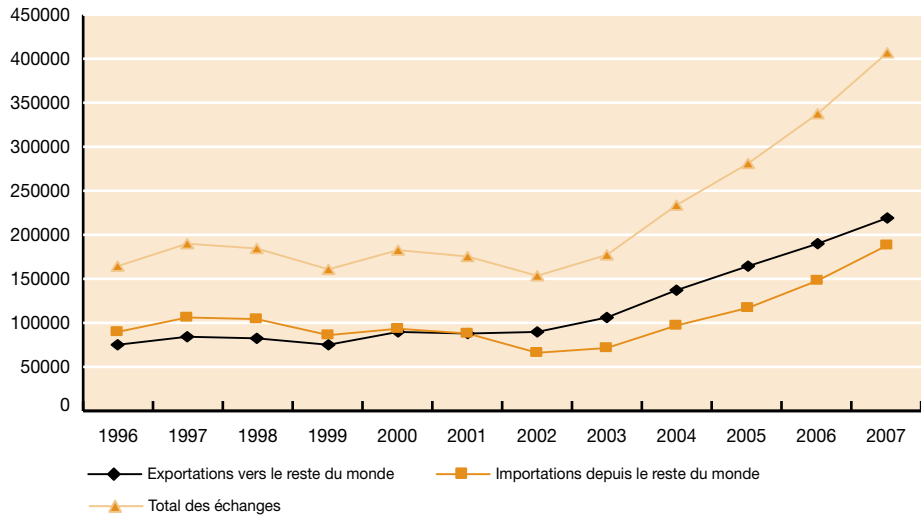
- Pour ce qui est du marché commun des services, il y a eu six séries de négociations. Le Protocole de Montevideo, fondement juridique de la libéralisation du commerce des services, a été ratifié par cinq pays membres du MERCOSUR seulement en 2005. Il prévoit la libéralisation complète 10 ans après son entrée en vigueur;
- Adoption en décembre 2004 de la réglementation relative aux achats publics. Mais là encore, le protocole attend d'être ratifié par quatre parlements. Malgré ces progrès, il reste encore des problèmes substantiels à résoudre:
- Des obstacles non tarifaires gênent encore les échanges entre pays membres du MERCOSUR et créent des frictions entre eux;
- L'union douanière n'est pas complète: il n'y a pas de politique commune du commerce extérieur et pas de circulation entièrement libre des produits importés;
- La libre circulation des facteurs de production et des services n'est pas encore appliquée, et la législation par laquelle elle devrait être mise en place reste bloquée dans les parlements nationaux.

L'achèvement de l'union douanière et du marché commun doit donc rester le principal objectif du MERCOSUR.

### **13.4.3 Schémas et répartition des échanges commerciaux du MERCOSUR**

#### *Répartition des échanges du MERCOSUR avec le monde*

À la suite du lancement de la Zone de libre-échange du MERCOSUR, les échanges entre pays membres et avec le reste du monde se sont fortement développés. La figure 13.9 montre les tendances des échanges d'importation et d'exportation du MERCOSUR avec le reste du monde. Bien que les échanges se soient ralentis après la crise brésilienne de 1999 à 2002 et la dévaluation du real, ils se sont bien rétablis depuis et ont continué à se développer dans les années qui ont suivi.

**Figure 13.9****Échanges (importations et exportations) du MERCOSUR avec le reste du monde, 1996-2007**

Source: DOTS, IMF (février 2009)

Les exportations mondiales du MERCOSUR ont augmenté en moyenne de 10,8% par an, passant d'environ 75,421 milliards de dollars des É.-U. en 1996 à environ 220,418 milliards de dollars des É.-U. en 2007. De même, les importations mondiales du MERCOSUR étaient évaluées à environ 188,389 milliards de dollars des É.-U. en 2007, contre 89,793 milliards de dollars des É.-U. en 1996, soit une augmentation moyenne de 8,6% par an. Les échanges totaux entre le MERCOSUR et le reste du monde ont augmenté en moyenne de 9,5% par an pendant la même période.

À évaluer l'ampleur des courants d'échanges intrarégionaux et extrarégionaux, on ne constate pas dans le cas du MERCOSUR de déplacement des courants. Mais même si les accords régionaux ont eu un effet important en accroissant les échanges entre pays membres, cela ne signifie pas nécessairement qu'il y ait eu création de trafic. En outre, la part des échanges intrarégionaux par rapport à l'ensemble des exportations traduisant la faible participation du MERCOSUR aux échanges mondiaux, on est en droit de supposer que ce n'est pas un bloc commercial naturel. En fait, du fait des préférences données aux pays membres pour les obstacles tarifaires et non tarifaires, les échanges avec les autres pays supportent des coûts d'entrée qui en faussent la compétitivité relative sur ces marchés.

Les recherches empiriques sur les échanges dans les Amériques n'ont pas fait apparaître jusqu'à présent de preuves manifestes de déplacement des courants commerciaux. Les différentes études révèlent des résultats contrastés. L'une des premières études sur le MERCOSUR, de Yeats (1997), parvenait à la conclusion qu'il y avait eu déplace-

ment important des courants entre les pays membres. D'autres chercheurs, comme Nagarajan (1998), ont trouvé qu'il n'y avait déplacement que pour un petit nombre de produits, mais que cela n'annulait pas la création spectaculaire d'échanges avec les pays qui n'étaient pas membres du MERCOSUR. Un autre groupe d'auteurs a montré que le « nouveau régionalisme » du MERCOSUR, parallèlement aux réformes mises en place par ses membres, n'avait pas entraîné de déplacement des courants (Estevadeordal, Goto et Saez, 2000).

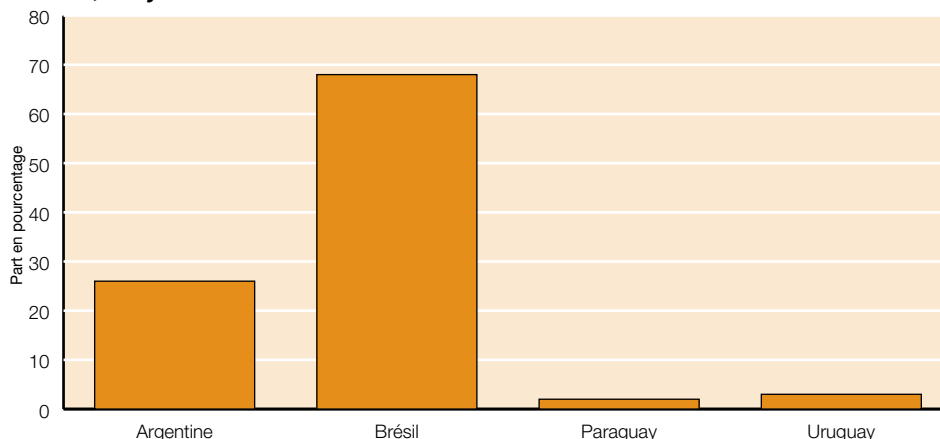
Deux autres études plus favorables au régionalisme, mettent en évidence des preuves de création d'échanges. La première aboutit à la conclusion que le Brésil, en tant que membre du MERCOSUR, tirera avantage de la libéralisation accrue du commerce, tant dans la région, à cause de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), qu'en dehors de la région en vertu de l'accord entre l'UE et le MERCOSUR, les deux accords devant avoir pour effet de créer des courants d'échanges (Harrison, Rutherford, Tarr et Gurgel, 2003). La deuxième conclut que les échanges de l'Argentine par branche d'activité ont augmenté après la constitution du MERCOSUR, tant dans la région qu'en dehors. Elle montre aussi comment ces effets dynamiques donnent des arguments en faveur d'accords Sud-Sud, même si l'accroissement des échanges a pu être moins marqué pour le MERCOSUR que pour l'ALENA (Flores et Granato, 2003).

Cela étant, les observateurs sont nombreux à penser que la ZLEA est un accord Nord-Sud prometteur, les échanges et les investissements auxquels elle donnera lieu pouvant avoir pour résultat une croissance plus forte que ce qu'ont donné les accords Sud-Sud existants en Amérique latine. À cet égard, si la ZLEA devait éliminer les obstacles au commerce entre ses membres, elle pourrait très probablement contribuer à rectifier le déplacement des courants commerciaux dans la région. Mais la mesure où la mise en place de la ZLEA serait susceptible de rectifier ce déplacement sera fonction de l'ampleur de la libéralisation, et cela reste donc à voir.

La figure 13.10 montre la part moyenne de chaque pays en pourcentage des échanges totaux du MERCOSUR avec le reste du monde entre 1996 et 2007. On voit que les échanges du MERCOSUR avec le monde ont été dominés par les deux pays membres d'origine, le Brésil (68,7%) et l'Argentine (26,1%). Ensemble ils ont représenté en moyenne 94,8% environ de l'ensemble des échanges du MERCOSUR avec le reste du monde. La part des deux autres pays a été inférieure à 6% de ces échanges au cours de la même période. Il n'y a là rien de surprenant, étant donné les grandes différences entre pays de la région pour ce qui est du stade de développement, de la taille et de la structure de l'économie, et de la richesse en ressources naturelles.

**Figure 13.10**

**Répartition entre pays des échanges du MERCOSUR avec le reste du monde, moyenne 2000-2007**



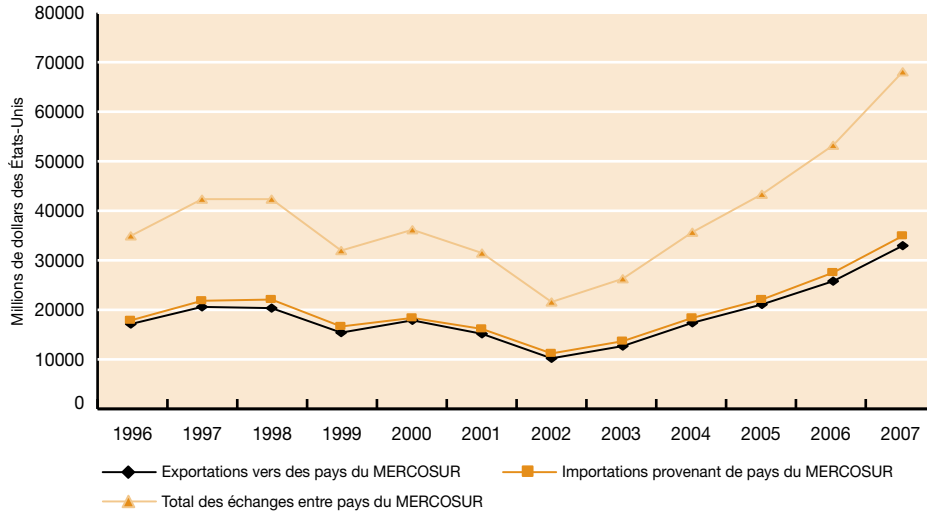
Source: DOTS, IMF (février 2009)

### ***Schémas d'échanges entre pays du MERCOSUR***

Les échanges entre pays du MERCOSUR ont représenté en moyenne 18,0% des échanges totaux pendant la période 1996-2007, pourcentage relativement faible par rapport à d'autres régions comme l'UE (63%) ou l'ALENA (40%). De 1985 à la fin des années 1990, la part des échanges entre pays membres marquait une tendance à la croissance, mais la tendance s'est inversée dans les années plus récentes, à cause des crises économiques et financières de la région. Néanmoins, depuis la création de la Zone de libre-échange, la part des échanges entre pays du MERCOSUR dans les échanges totaux de ce dernier a augmenté, à l'exception d'une brève période pendant et tout de suite après la crise brésilienne de 1999-2001 et la dévaluation du real. Les figures 13.11 et 13.12 montrent les schémas d'échanges entre pays membres du MERCOSUR de 1996 à 2007, et permettent de constater que ces échanges se sont développés. En moyenne, les importations et exportations en provenance et à destination de pays du MERCOSUR ont augmenté respectivement de 8,8 et 8,6 % entre 1996 et 2007. Le taux d'accroissement des échanges entre pays membres a été plus prononcé encore ces cinq dernières années. De 2003 à 2007, par exemple, les importations et exportations en provenance et à destination de pays du MERCOSUR ont augmenté respectivement de 26,5% et 25,6%. Ces schémas impressionnants sont un signe de plus que les échanges intrarégionaux progressent bien dans la région.

**Figure 13.11**

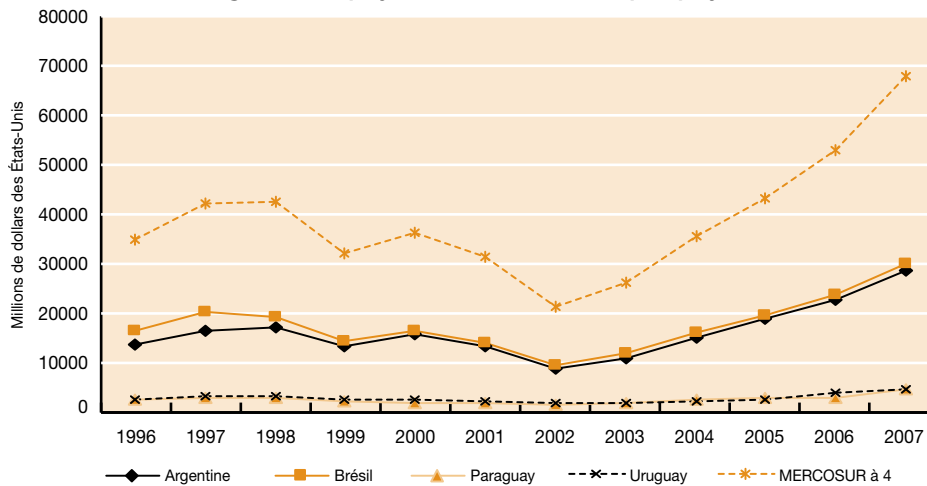
**Schémas d'échanges entre pays du MERCOSUR**



Source: DOTS, IMF (février 2009)

**Figure 13.12**

**Schémas d'échanges entre pays du MERCOSUR , par pays**

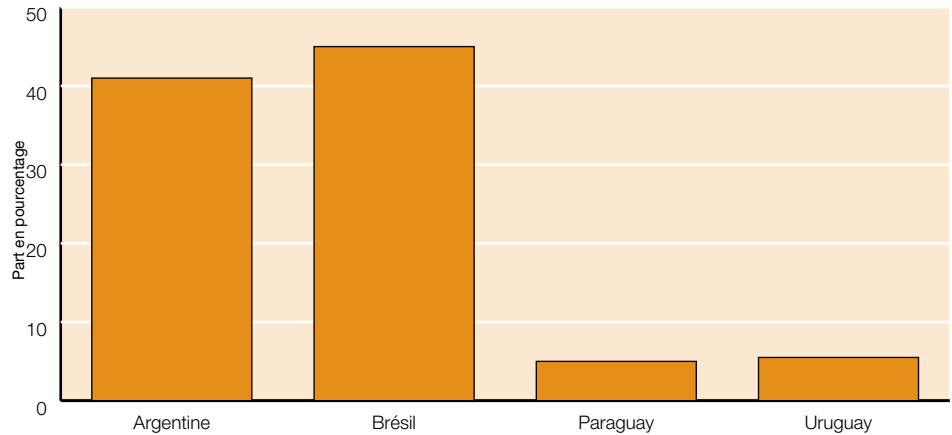


Source: DOTS, IMF (février 2009)

Durant la même période, en pourcentage des échanges totaux, les échanges avec les pays du MERCOSUR étaient le plus importants au Brésil (45,2%) et en Argentine (41,4%), suivis par l'Uruguay et le Paraguay, où ces échanges constituaient respectivement 7,0% et 6,3% de leurs échanges totaux dans la région (voir figure 13.13).

**Figure 13.13**

*Échanges avec les pays du MERCOSUR , en pourcentage des échanges totaux du pays, moyenne 2006-2007*



Source: DOTS, IMF (février 2009)

### 13.4.3 Conclusions concernant le MERCOSUR

Plusieurs changements institutionnels se sont produits ces dernières années au MERCOSUR. Cette faculté d'évolution est signe d'une disposition à s'adapter aux défis du XXI<sup>ème</sup> siècle. Mais la structure institutionnelle actuelle ne semble pas avoir trouvé son équilibre définitif. L'écart de démocratie et de transparence est important, et ne sera que partiellement comblé par le Parlement du MERCOSUR. Ce dernier a bien réussi à développer l'intégration économique jusqu'à un certain point, mais sans pour autant pouvoir se comparer au succès de l'UE et de l'ALENA. Il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour atteindre les objectifs fixés dans le Traité d'Asunción, dont la création d'un véritable Marché commun du MERCOSUR.

Néanmoins, au cours de ses 19 années d'existence, le MERCOSUR a bien montré qu'il réussissait à promouvoir la paix et la démocratie dans la région. Il a suscité une concertation politique de haut niveau et une coopération étendue à nombre de domaines, de la justice et la lutte antiterroriste à l'environnement. Il a montré aussi qu'il pouvait résister à la tempête économique et financière entre 1999 et 2002, et aux différences politiques et économiques entre ses membres. Le MERCOSUR connaît encore des difficultés, mais, comme ses réussites, elles peuvent être extrapolées à d'autres communautés régionales.



### ***Convergence macroéconomique***

Il existe des asymétries structurelles importantes entre les États membres. La pleine convergence macroéconomique exige la coordination des politiques macroéconomiques, monétaires et visant le secteur financier. Il faudra aussi aligner les régimes des changes et éviter les dévaluations compétitives, pratique qui a tenté par le passé certains pays membres comme le Brésil et l'Argentine, étant donné la faiblesse de leur monnaie.

### ***Facilitation du commerce***

La facilitation du commerce sera essentielle pour surmonter les asymétries économiques entre les pays membres, et aussi pour intégrer pleinement leurs marchés. De nouveaux fonds structurels ont été annoncés à cette fin en 2008, sous le nom de Fonds structurels de convergence, destinés à financer des projets en coopération entre les membres, notamment des projets d'infrastructure régionale, qui sont vus comme devant aider à éliminer certaines contraintes gênant les échanges. Cet aspect est particulièrement important pour que l'intégration devienne effective, car cela permettra aux petits membres de surmonter ce qui les limite surtout, c'est à dire leur petite taille relativement aux deux géants que sont l'Argentine et le Brésil.

### ***Participation publique et intégration sociale***

La principale initiative encourageant la participation et la coopération du public est le Fonds structurel de convergence (FOCEM), qui comprend aussi des fonds de solidarité destinés au développement des petits pays membres.

Une autre initiative importante concerne la sécurité alimentaire. Un fonds pour l'agriculture de subsistance a été établi en 2008 pour financer des programmes et des projets susceptibles de promouvoir ce type d'agriculture.

Enfin, on prévoit dans un avenir proche une politique commune sur les questions sociales, portant un caractère régional. Le point de départ en a été la Déclaration des principes sociaux du MERCOSUR en 2007, puis le FOCEM dans le contexte d'un programme plus large de cohésion sociale, qui comprendra des projets économiques aux frontières.

Parmi les autres initiatives d'intégration sociale, on peut mentionner les différents « Sommets sociaux » qui encouragent la société civile à participer à l'intégration régionale afin que les citoyens des pays membres aient accès à des avantages concrets découlant de l'intégration du MERCOSUR. Il y a un programme conjoint public-

privé qui met en valeur les dimensions productives, sociales, politiques et culturelles du MERCOSUR en appoint à la dimension commerciale de l'intégration, le but étant notamment de: démocratiser le MERCOSUR, dynamiser une stratégie commune de croissance et d'emploi, et arriver à une citoyenneté du MERCOSUR .

### *Commerce*

Le MERCOSUR a eu du mal à consolider son union douanière, et il y a de nouveaux retards et des dérogations à l'accord, en particulier pour les textiles et l'habillement. Il n'en reste pas moins que les échanges du MERCOSUR ont été les plus dynamiques de la région d'Amérique latine, surtout en ce qui concerne les exportations vers les pays membres, qui ont augmenté de près de 140,3% depuis 2004, tandis que les échanges avec les pays d'Amérique latine autres que les membres du MERCOSUR ont progressé de 82,9%.

## Bibliographie

CEPALC, 2008-2009, Latin America and the Caribbean in the World Economy: Crisis and opportunities for regional cooperation, Document de réflexion.

CEPII, (avril 1997), Trade patterns inside the single market, Lionel Fontagné, Michael Freudenberg & Nicholas Péridy.

CNUCED (septembre 2007), Regional Arrangements to Support Growth and Macro-Policy Coordination in MERCOSUR, G-24 Discussion Paper Series No. 46.

Commission européenne, External and intra-European Union trade, Data 2002-2007, Eurostat pocketbooks, édition de 2009.

European Network of Economic Policy Research Institutes, (février 2003), The impact of the Euro Trade. The (earlier) effect is not so large; Sergio De Nardis & Claudio Vicarelli, Working paper No 17/02-2003.

The European Union as trade power, Chapter in the international Relations of the European Union, recueil sous la direction de Christopher Hill et Michael Smith, 2005.

Institute for Policy Studies, (février 2004), Lessons of European Integration for to Americas, Sarah Anderson & John Cavanagh.

Journal of Post Keynesian Economics (JPKE), 2002, Is it possible to achieve a monetary union in MERCOSUR? Journal of Post Keynesian Alternative Proposal, *Fernando Ferrari Filho*, Federal University of Rio Grande do Sul.

Andrés Malamud, (octobre 2001), Presidentialism and MERCOSUR: A Hidden Cause for Successful Experience, Department of Social and Political Sciences, European Institute, Florence.

Third Workshop Jointly Hosted by State Secretariat for Economic Affairs (seco) and World Trade Institute (WTI), (avril 2004), Multilateralism and bilateralism after Cancun: Challenges and opportunities of regionalism, Laura Paez, Independent Researcher.

Union européenne (août 2007), MERCOSUR – Document de stratégie régionale 2007-2013 (E/2007/1640).

Portail du Secretariat de l'ASEAN: <http://www.aseansec.org>



# Perspectives d'avenir: conclusions et recommandations du Rapport sur l'État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)

La quatrième édition du Rapport sur l'État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV) offre une analyse de l'état du commerce intra-africain, des progrès accomplis et des difficultés d'ordre juridique, politique, institutionnel et d'infrastructure restant à résoudre aux niveaux national, régional et continental. On a signalé le rôle d'autres aspects qu'il est indispensable de prendre en considération pour assurer le succès des réformes commerciales. Il s'agit des TIC, de l'économie informelle, des accords commerciaux extérieurs, spécifiquement des accords de partenariat économique, et des facteurs de genre, qui jouent un rôle particulièrement notable pour le développement de l'économie informelle.

On fait observer ici que l'intégration régionale reste à l'ordre du jour de nombre de dirigeants africains, ce qui indique qu'il existe une véritable volonté politique de faire avancer les efforts d'intégration. En collaboration étroite avec les États membres, les institutions africaines s'efforcent par différentes initiatives d'accélérer cette intégration. Ces initiatives montrent à l'évidence le désir de l'Afrique de parvenir à l'unité du continent.

Les publications semblent désormais s'accorder sur l'idée que le commerce est un grand facteur de croissance économique et de réduction de la pauvreté. Une évaluation empirique des rapports entre commerce et croissance n'est néanmoins pas concluante. Certaines études mettent en évidence une corrélation entre ouverture et croissance, mais d'autres concluent qu'en réduisant les obstacles aux échanges, on provoque un effet défavorable sur la croissance économique.

L'intégration économique régionale, en prélude à une intégration des marchés du continent, est manifestement une stratégie de survie impérative pour l'Afrique. En développant l'intégration, le continent pourrait additionner ses ressources pour créer un marché unique indépendant, et mettre fin à sa marginalisation dans la production et les échanges mondiaux. L'intégration aidera à régler les problèmes de la plupart des pays d'Afrique, qui sont trop petits du point de vue économique et démographique pour exercer quelque influence sur les échanges mondiaux. Il y a plusieurs facteurs qui empêchent de bénéficier de tous les avantages d'une intégra-

tion des échanges et des marchés sous-régionaux, notamment les multiples obstacles tarifaires et non tarifaires.

Le Rapport sur l'*État de l'intégration régional en Afrique (ARIA IV)* corrobore l'affirmation selon laquelle le commerce a été et continuera d'être un apport énorme au développement de nombre de pays développés et en développement, du fait qu'il permet aux pays de se spécialiser et d'exporter ce qu'ils peuvent produire au meilleur prix en échange de ce que d'autres pays peuvent produire à moindre coût. Le commerce apporte aussi les moyens matériels indispensables au développement économique – biens d'équipement, machines et produits bruts et semi-finis. C'est là un facteur de base, qui a été et reste l'un des moteurs du développement économique et de l'augmentation du revenu national des pays participants. Le commerce étant un moteur de croissance et de développement, l'élimination des obstacles qui le gênent contribuera à accroître les effets bénéfiques. Le libre-échange devient ainsi un outil important pour l'élimination de ces obstacles et la promotion d'échanges intrarégionaux plus actifs.

Les pays d'Afrique et leurs CER avancent systématiquement sur la voie de l'intégration, passant sans solution de continuité du libre-échange à l'union douanière, puis au marché commun. Ces efforts devraient à terme aboutir à un Marché commun africain, puis à une Union économique, où les politiques économiques, monétaires, budgétaires, sociales et sectorielles seront totalement intégrées ou uniformisées entre les pays du continent.

Nul ne conteste que les coûts élevés du commerce empêchent de faciliter effectivement l'intégration régionale et de participer aux échanges mondiaux. Ils ont empêché l'Afrique de participer efficacement aux échanges mondiaux, du fait que les coûts de transaction commerciale y sont élevés par rapport au reste du monde.

Le volume des marchandises passant les frontières et la valeur des échanges internationaux ont augmenté dans le monde ces dernières années. Pourtant, les échanges de l'Afrique avec le reste du monde n'ont cessé de baisser, passant de 10 pour cent en 1950 à environ 2,5 pour cent en 2008. Selon les statistiques disponibles, les échanges intra-africains représentent environ 10 à 12% des échanges, ce qui est plus faible que dans les autres régions du monde. L'explication tient en partie au fait que les structures économiques des pays d'Afrique sont généralement analogues.

Le Rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)* montre qu'on révisé et supprime progressivement les restrictions aux échanges, en vue de créer un marché commun par des accords régionaux et infrarégionaux. Mais ces efforts sont gênés par de nombreux obstacles, notamment les politiques et les réglementations, les points de passage intérieurs et régionaux, et la faiblesse des marchés financiers et des marchés de capitaux.

Le rapport montre que les pays en développement sans littoral ont toujours beaucoup de mal à s'ouvrir un accès direct à la mer. Le manque d'accès à la mer depuis leur territoire, leur situation éloignée et isolée des marchés mondiaux et les coûts de transit élevés restent source de fortes contraintes pour le développement socioéconomique des pays en développement sans littoral. Nombre d'entre eux connaissent de ce fait des niveaux de pauvreté encore plus graves qu'auparavant.

Les projets d'intégration régionale, surtout pour la mise en place d'infrastructures, sont indispensables face aux difficultés des pays sans littoral d'Afrique. Selon les estimations de la CEA, les pays sans littoral consacrent en moyenne un montant deux fois plus élevé de leurs recettes d'exportation aux frais de transport et d'assurance que la moyenne des pays en développement, et trois fois plus élevé que la moyenne des pays développés.

Le fait d'être sans littoral est une difficulté, mais il y a des solutions concrètes à nombre des problèmes que connaissent ces pays, notamment les méthodes intégrées pour la mise en place de couloirs de transit, l'action globale en faveur de l'intégration régionale, et la réforme du système juridique, de la réglementation, des institutions et de l'administration.

On se penche aussi dans le Rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)* sur le rôle des systèmes de paiement, pour conclure qu'ils sont importants, en ce qu'ils abaissent les coûts et les délais pour les échanges de biens et de services, et réduisent les inconvénients qu'il y a à détenir de l'argent liquide. En favorisant la modernisation des systèmes de paiement nationaux et régionaux, on faciliterait aussi la formation de bons échanges de biens et de services, on accroîtrait la concurrence, et donc l'efficacité et les rendements, et on faciliterait le passage efficace et économique de courants de biens et de services à travers les communautés économiques régionales, et à travers le continent. Cela faciliterait aussi l'intégration des systèmes financiers et des marchés de capitaux des pays d'Afrique, à l'échelon régional et international.

Les systèmes de paiement améliorent le fonctionnement des services publics, permettant aux pouvoirs publics de mieux percevoir les recettes, et rendant le fonctionnement du fisc plus rapide et plus transparent. Il est donc impératif que les États membres soutiennent et mettent véritablement en place des systèmes de paiement, en collaboration avec les communautés économiques régionales.

Le développement des infrastructures a été mis en lumière dans le Rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)* comme crucial pour la facilitation du commerce. Des infrastructures et des services dilapidés et insuffisants en quantité ont des effets nuisibles sur les coûts de production et de transaction. Une Afrique dotée de meilleures interconnexions, entre pays du continent et avec le reste du

monde, verrait ses marchés se développer, et serait mieux à même d'atteindre les Objectifs du Millénaire pour le développement (OMD) convenus au niveau international. Une action est engagée aux niveaux national et régional pour mettre en place dans la cohérence des programmes améliorés pour l'énergie, les transports et les communications, conformément aux priorités fixées dans le Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) et les mandats de l'Union africaine (UA) et des CER, ainsi que de leurs organisations techniques compétentes.

Une des conclusions du rapport est qu'il importe de continuer à mettre en place des réseaux d'infrastructures dans la région d'Afrique, afin de favoriser les courants d'échanges intra-africains. Il y a eu une forte augmentation des ressources disponibles pour les investissements et l'exploitation des infrastructures en Afrique depuis 2005, date de création du Consortium pour les infrastructures en Afrique. Cette tendance devrait se poursuivre, malgré les récentes crises mondiales, financière et économique. Les investissements du secteur privé ont été particulièrement importants, atteignant en 2007 environ 20 milliards de dollars des États-Unis (50%) des engagements.

Il est indispensable de développer la coordination et la coopération interrégionales entre les CER, qui sont le fondement de toute intégration régionale. La coopération entre le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) et la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) dans le cadre de l'Accord tripartite de 2008 est à cet égard un excellent exemple. De même, les passerelles entre les différents centres de pouvoir joueront aussi un rôle vital pour faciliter l'intégration régionale.

On a étudié dans le Rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)* le rôle et l'impact des accords de partenariat économique, faisant observer que la conclusion de tels accords devrait améliorer pour de nombreux pays d'Afrique les schémas d'échanges avec les pays européens, et qu'une fois conclus, ils seront un facteur favorable à la création de marchés régionaux, en renforçant les échanges transfrontières en Afrique. Il est hautement probable que ces accords accroîtront particulièrement l'intégration régionale entre groupes de pays ACP.

On note toutefois que les principes des accords de partenariat économique vont à l'encontre de la configuration actuelle des huit communautés économiques régionales reconnues par l'UA. L'un des principes de ces accords, néanmoins est qu'ils pourraient susciter quelques progrès sur la question des chevauchements d'appartenance et des obstacles persistants aux échanges intrarégionaux. Si les groupes participant aux négociations adoptaient un point de départ unique ou des tarifs extérieurs communs comme base pour leurs offres d'accès aux marchés à l'UE, les accords régionaux de partenariat économique aideraient à réaliser de meilleures économies d'échelle. On commencerait aussi à avancer vers l'objectif de marchés régionaux plus



vastes. Cela stimulerait l'investissement, développerait la concurrence intérieure, et favoriserait la diffusion des technologies.

Il est impératif que les négociations sur les accords de partenariat économique aillent au-delà du commerce des marchandises. Cela correspondra à ce qui a été convenu entre les sous-régions d'Afrique et l'UE, de centrer notamment la négociation sur les accords de partenariat économique sur les services, l'investissement, et les politiques de la concurrence. Ces aspects auront certainement des incidences sur les échanges entre pays d'Afrique. De plus, les négociations sur la réglementation des investissements et les politiques de la concurrence auront probablement une forte influence sur les marchés régionaux.

Il importe aussi que les négociations multilatérales du cycle de Doha en cours à l'OMC soient menées à bien, car cela aurait très probablement des retombées importantes sur les perspectives d'échanges entre pays d'Afrique, particulièrement pour deux grands aspects majeurs. Premièrement, le paragraphe 29 du mandat de Doha aura des effets non seulement sur les CER existantes, mais aussi sur l'avenir des accords de partenariat économique et de tout accord de commerce régional que pourraient conclure les pays d'Afrique, par eux-mêmes ou par l'intermédiaire des CER. Deuxièmement, les modalités du cycle de Doha en cours de négociation, surtout pour l'accès aux marchés des produits non agricoles (NAMA) laissent déjà supposer des problèmes de taille pour les unions douanières déjà en place en Afrique.

On s'est penché aussi sur le commerce informel dans le Rapport sur l'*État de l'Intégration régionale en Afrique (ARIA IV)*, pour noter que tout en étant l'une des filières de collecte et de distribution des marchandises, l'économie informelle et ses agents restent confrontés à des obstacles qui tiennent aux politiques, à la législation, aux institutions et aux infrastructures, notamment le manque de protection de sécurité sociale, d'accès aux finances et au crédit, l'exposition aux pratiques de corruption et à toutes les formes de violence.

Des progrès notables des différentes CER en vue de l'intégration régionale ressortent à l'évidence du rapport, en ce qui concerne l'avancement des phases prévues dans le Traité d'Abuja. On y note qu'il existe chez les dirigeants africains une volonté politique d'intégration régionale, et que des zones de libre-échange ont été mises en place dans certaines CER.

On a mis aussi en évidence dans le rapport plusieurs difficultés qui gênent ou peuvent gêner l'intégration régionale, notamment les suivantes :

- La création de ZLE dans certaines CER;
- Les petites économies fragmentées des pays d'Afrique freinent l'expansion des marchés qui permettrait aux régions pour tirer parti des économies

d'échelle dans la production et les échanges. Faute de gagner en efficacité par l'intégration régionale on n'arrive pas à développer les marchés, accroître la compétitivité dans les échanges mondiaux, ni à accéder aux technologies, aux investissements et aux idées venant de l'étranger;

- Qualité médiocre des réseaux d'infrastructure; obstacles matériels; conflit et guerre civile dans certaines parties du continent; mauvaise gouvernance; et absence de mise en œuvre des décisions prises pour faciliter l'intégration régionale;
- Niveau des échanges internes entre CER africaines faible par rapport aux autres régions. Cette faiblesse est rapportée à la lenteur de la mise en place des unions douanières dans certaines CER;
- Le développement des échanges intra-africains reste gêné par des obstacles non tarifaires, dont les formalités administratives; les points de contrôle; et les différents barrages routiers;
- La confiscation illégale des marchandises et des devises;
- Le dédouanement des marchandises est sujet à longs retards;
- Les femmes sont fouillées illégalement et sont victimes de harcèlement sexuel et de viols;
- Il y a des contradictions entre statuts et règlements nationaux et communautaires.

Face aux graves difficultés énumérées qui continuent à menacer la poursuite de l'objectif d'intégration régionale, les États membres, les CER, le secteur privé et les autres acteurs qui participent au secteur du commerce et au développement de l'Afrique sont invités à envisager de prendre les mesures suivantes :

- L'application d'un Programme minimum d'intégration est une des grandes mesures que les CER devraient envisager sérieusement si l'on veut que l'intégration régionale devienne réalité. Il faut que les pays d'Afrique donnent suite aux différentes décisions visant l'intégration régionale adoptées par les Chefs d'État et de gouvernement africains.
- Les États membres, et en particulier les décideurs, devraient inscrire l'intégration régionale dans l'ensemble plus large de leur stratégie de développement. Il n'y a aucun doute que l'intégration régionale va offrir plus d'opportunités économiques pour ce qui est de l'investissement, de la croissance économique, de la production et du commerce. Les marchés africains fragmentés doivent être intégrés pour attirer des investissements, d'Afrique et du reste du monde, ainsi que pour concourir à l'édification d'économies concurrentielles et plus diversifiées.
- Étant donné l'importance que revêt le développement des TIC en Afrique, surtout pour ce qui est de promouvoir la croissance économique et de faire

reculer la pauvreté, les États membres et les parties prenantes devraient faire respecter plus activement la libéralisation du marché des TIC en accélérant la privatisation des réseaux de télécommunications afin d'attirer des investissements étrangers, en lançant des projets de télécommunications rurales vers les zones rurales, en favorisant la création de centres de formation aux TIC et en réduisant le prix des communications.

- S'agissant de la libre circulation des biens, des services et des personnes, il faut trouver des solutions au problème du développement des infrastructures, qui reste l'un des principaux obstacles aux déplacements des biens et des services. Il faut aussi régler les problèmes de frontières et de passeports pour faciliter la libre circulation des personnes entre régions.
- Les CER devraient s'employer à mettre en place des programmes visant à améliorer la production agricole dans les régions d'Afrique qui connaissent souvent la sécheresse, les inondations, la prolifération des insectes nuisibles et leurs conséquences. Elles peuvent y parvenir en mettant en commun les expériences réussies et les pratiques optimales, et en instituant un dispositif d'alerte avancée et de stockage de vivres d'urgence. Il faudrait donc que toutes les CER améliorent la mise en œuvre du Programme intégré pour le développement de l'agriculture en Afrique pour des solutions au problème de la sécurité alimentaire sur l'ensemble du continent.
- Les CER devront accélérer leurs programmes de libéralisation du commerce et renforcer leurs programmes de facilitation des passages en transit et des échanges. Il faudrait à cet égard que les États membres ratifient et appliquent tous les protocoles de leurs CER relatifs au commerce.
- La création de zones de libre-échange entre CER est à encourager activement. L'action engagée par le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) et la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) en vue de la constitution d'un marché unique est digne d'éloges, car elle concourt à la promotion des échanges dans les trois CER.
- Il faudrait s'employer plus activement à harmoniser les politiques commerciales, par exemple la documentation permettant au fret, aux véhicules et aux négociants de franchir les frontières; à éliminer les duplicatas inutiles dans les programmes; à harmoniser les codes visant les investissements et la mobilité des facteurs; à promouvoir une véritable unification des marchés infrarégionaux.
- Des infrastructures matérielles et des services, ainsi que des technologies de l'information et des communications efficaces à prix abordable, sont indispensables pour intégrer les marchés. Ils permettraient de réduire substantiellement les coûts entraînés par les activités commerciales en Afrique, ce qui

aiderait à développer les échanges et l'intégration des marchés dans chacune des CER et entre elles.

- Il est nécessaire d'harmoniser les politiques monétaires, fiscales et financières dans l'ensemble de la communauté.
- En appoint aux mesures prises pour pousser plus avant l'intégration des marchés, il est indispensable de mettre en place des politiques et des programmes visant à éliminer les contraintes qui gênent la production et l'offre sur le continent.
- Les réseaux de transport et de communication sont à moderniser.

Il est recommandé dans le Rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)* non seulement d'éliminer les obstacles matériels qui gênent la circulation des biens, des services et des personnes (tels que les points de contrôle multiples), mais aussi de poursuivre des politiques encourageant les courants d'investissement étranger direct (IED) comme moyen de stimuler l'expansion des capacités nationales pour le soutien au commerce. L'IED n'est pas seulement une voie d'expansion des capacités et de croissance; c'est aussi une source de retombées technologiques importantes pour les pays d'accueil, sous la forme d'éducation et de formation dispensées aux salariés locaux, d'apprentissage de procédures novatrices de commercialisation et de gestion, ou d'importation et d'utilisation de machines et de matériel modernes dotés des dernières innovations techniques.

Il est également recommandé dans le rapport de prendre les mesures suivantes :

- Mettre en œuvre les recommandations et les protocoles concernant la libre circulation des personnes et des moyens de production, et rectifiant le peu d'investissements transfrontières et la faiblesse des services d'intermédiation bancaire et financière dans les secteurs du commerce et de la production.
- Abaisser substantiellement les coûts du commerce.
- Les pays sans littoral devraient revoir leurs politiques commerciales en prêtant particulièrement attention à la composition et à la répartition du commerce extérieur, et aux coûts de transports s'ils sont éloignés des grands marchés et n'ont pas d'accès véritable à la mer par des itinéraires de transit.
- Les pays sans littoral devraient développer les secteurs de haute valeur ou à forte valeur ajoutée, et moins tributaires d'importations coûteuses. Il faudrait aussi que les pays sans littoral se dotent de politiques de transport des échanges cohérentes et globales à l'appui des couloirs de transit nécessaires pour faciliter le commerce.
- Les pays sans littoral et les pays de transit devraient continuer à renforcer le développement de leurs infrastructures - nouvelles routes et voies ferrées - et modernisant leurs infrastructures portuaires.

- Il faut que les pays sans littoral concluent des accords multilatéraux et bilatéraux robustes avec les pays voisins.
- Les améliorations aux formalités administratives et d'immatriculation, dont la délivrance de licences aux petits commerçants pratiquant un commerce transfrontalier légitime, et la diffusion d'informations sur la réglementation aux responsables des contrôles aux frontières et aux commerçants. Une application plus efficace de la réglementation des CER visant les procédures douanières permettrait à terme d'éliminer certains droits de douane et taxes.
- Il faut améliorer la gouvernance en imposant des mesures disciplinaires strictes pour réduire la corruption des agents des douanes, des administrateurs locaux et des milices.
- Les infrastructures - routes de desserte, routes, communications (téléphonie mobile) - sont à moderniser. Les infrastructures voulues pour le commerce transfrontalier (routes, moyens de transports, lieux de rassemblement d'animaux dotés d'abreuvoirs, de fourrages et de services vétérinaires), sont également à moderniser. Il y a lieu d'assurer des services bancaires dans les zones frontalières, afin de fournir des prêts et du crédit et des services de change aux commerçants transfrontaliers.
- Il importe de promouvoir le développement social et économique, surtout dans les zones frontalières éloignées et isolées, et de faciliter la distribution et la commercialisation d'articles de production locale dans les zones frontalières, pour stimuler une concurrence plus active.

Le Rapport sur l'*État de l'intégration régionale en Afrique (ARIA IV)*, comme les autres éditions d'*ARIA*, est à voir comme un outil d'observation des progrès de l'intégration régionale en Afrique, offrant des avis sur les politiques aux États membres et aux CER.



Commission économique pour l'Afrique



Union africaine



Banque africaine de développement

Le volume des échanges entre pays africains (commerce intra-africain) est demeuré constamment faible, comparativement à celui des échanges de l'Afrique avec les autres continents. La composition des exportations africaines reste fortement tributaire des liens historiques des pays du continent avec le reste du monde. Plus de 80 % des exportations africaines continuent d'avoir pour destinations des marchés situés hors du continent.

Les communautés économiques régionales se sont attelées au développement du commerce en mettant en œuvre des programmes ayant pour objet de créer une zone de libre-échange, une union douanière et un marché commun. Cependant, les nombreuses initiatives prises dans le domaine de l'intégration régionale et les décennies d'expérimentation en la matière n'ont pas permis en Afrique de parvenir à des volumes significatifs d'échanges entre pays d'une même CER et entre les différents pays du continent.

Les structures de production et d'exportations de la plupart des économies africaines sont orientées vers des produits de base tels que les minéraux, le bois, le café, le cacao et d'autres matières premières, tous produits pour lesquels la demande vient de l'extérieur. La majorité de ces économies est dépourvue de la capacité industrielle de produire des biens manufacturés diversifiés, qui favorisent le commerce sur les marchés régionaux. C'est ainsi que les pays d'Afrique subsaharienne ne disposent que d'un nombre relativement limité de produits pouvant faire l'objet d'un commerce entre eux.

L'insuffisance des infrastructures demeure l'un des grands obstacles au commerce intra-africain, aux investissements et au développement du secteur privé. La mise en œuvre de programmes visant à construire des réseaux de transports et de communications, à mettre en valeur les ressources énergétiques et à favoriser la diffusion des technologies de l'information permettrait d'accélérer le développement des échanges et de transformer l'Afrique en un continent attrayant pour les investissements.

Les conséquences du faible volume des échanges intra-africains sont multiples et profondes. De nombreuses possibilités ne peuvent être mises à profit pour s'appuyer sur le commerce et améliorer ainsi les perspectives de spécialisation entre pays africains et celles d'une accélération du développement et de l'intégration du continent. Le commerce intra-africain peut engendrer le développement et une intégration dynamique des sous-régions de l'Afrique. Il constitue un puissant moteur qui peut permettre de stimuler la croissance et de parvenir à la maturité économique. La question fondamentale reste, dès lors, de savoir comment remédier à la situation actuelle, afin que les pays du continent puissent tirer parti de l'accroissement des échanges intra-régionaux.

Dans la présente quatrième édition du rapport sur l'Évaluation de l'intégration régionale en Afrique, un effort est fait pour traiter de ces questions pressantes. Une analyse empirique générale du commerce intra-africain est entreprise pour déterminer les raisons pour lesquelles ce commerce est demeuré constamment faible tout au long des dernières décennies. Le rapport contient des recommandations concrètes à l'adresse des États membres, des CER, du secteur privé et des autres parties prenantes au développement de l'Afrique. Diverses questions se rapportant aux politiques à mettre en œuvre sont également analysées, de même que d'autres facteurs qui ont eu une incidence fâcheuse sur le commerce intra-africain, même si ces questions ont pu être abordées ailleurs.

Prix de vente : 55 dollar É.-U.

ISBN: 978-92-1-225058-8



Publication des Nations Unies  
Imprimée au Danemark

mai 2010 - 1 500