

**ECA - CEA**



**ECONOMIC COMMISSION FOR AFRICA  
COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE**

Forum africain des réseaux de connaissances (FARC)

17 au 18 août 2000, Addis-Abeba, Ethiopie

**La faisabilité de l'intégration économique en Afrique Centrale**

Jean-Sylvain Ndo Ndong  
Secrétaire General (LEA)  
Université Omar Bongo  
Faculté de Droit et des Sciences Economiques

## La faisabilité de l'intégration économique en Afrique Centrale

La Communauté Economique Européenne ainsi que l'Association européenne de libre-échange ont exercé une grande fascination sur les Nations du tiers-monde. La volonté de suivre ce qui se faisait en Europe, le "pourquoi pas nous ?", a eu un rôle considérable dans les tentatives de construction de zones d'intégration régionale des pays en voie de développement. Et répondant à cette volonté d'emprunter les mêmes voies que l'Europe, s'est ajoutée très vite une certaine crainte des conséquences économiques de l'Union européenne.

C'est donc à la fois par mimétisme et par souci de se protéger contre les effets de détournement que les pays du tiers-monde ont éprouvé la nécessité de se mettre ensemble au sein des unions douanières ou des zones de libre-échange. Plusieurs institutions visant à promouvoir l'intégration et la coopération régionales ont été créées.

Mais il se trouve que toutes ces expériences n'ont pas connu un extraordinaire succès. L'expansion commerciale a été lente et les échanges intra-groupes sont restés modestes. On note pour le CEMAC que ces exportations à l'intérieur de la zone ne représentent que 4 % du commerce extérieur de tous les Etats membres en 1998 pour ne citer que cet exemple. La médiocrité de ces résultats soulève un certain nombre d'interrogations quant à l'efficacité de l'outil théorique jusque là utilisé.

Si l'on apprécie la théorie des Unions douanières dans l'optique des travaux pionniers de VINER (1950)<sup>1</sup> et de MEADE (1955)<sup>2</sup>, ce sont surtout les effets statiques de modification de tarifs qui constituent l'essentiel de leur préoccupation dans cette théorie. Dès lors s'il est important de savoir à quelles conditions l'union douanière est efficace en général, il faut encore savoir si ces conditions sont satisfaites par les pays d'Afrique Centrale.

Il semblerait à première vue que la structure de ces économies n'est pas compatible avec des contraintes parmi lesquelles l'existence d'un marché véritable. En somme, deux théories s'opposent quelque peu ici.

---

<sup>1</sup>Jacob Viner, (1950), *"The Customs Union Issue"*, New York : Cornegie Endowment for International Peace.

<sup>2</sup>J. Meade, (1955), *"The Theory of Customs Union"*, La Haye, North Holland Publishing.

D'une part, on a la théorie traditionnelle du commerce international qui stipule que le succès d'une union douanière est lié à une certaine complémentarité des économies concernées. Mais, comme nous le savons, les économies d'Afrique centrale ne sont pas tout à fait complémentaires en ce sens qu'elles ont les mêmes coûts relatifs ainsi que les mêmes dotations factorielles. De ce point de vue, il est difficile qu'elles aient des avantages comparatifs spécifiques et donc pas de spécialisation. Le commerce intra-zone y est donc très limité.

D'autre part, la théorie moderne laisse entrevoir un certain espoir en faisant remarquer que la majorité du commerce mondial se déroule entre des pays qui ont les mêmes structures au niveau des dotations factorielles et des coûts relatifs.

En effet, grâce à la différenciation des produits, ces pays mènent entre eux une certaine concurrence intra-industrielle. La difficulté est que, justement, la différenciation des produits est favorisée par des revenus élevés. Ce qui nous ramène au point de départ concernant les pays d'Afrique centrale dont les économies ont des revenus par tête trop faibles pour promouvoir le commerce intra-industriel.

Le problème, selon nous, qui se pose aux pays d'Afrique Centrale est donc qu'ils n'ont pas de marché intérieur à proprement dire, car le revenu par tête y est très limité. On peut prendre l'exemple d'un grand pays d'Afrique de l'Ouest comme le Nigeria qui a une population de plus d'une centaine de millions d'habitants, mais dont les habitants ne disposent pas d'un pouvoir d'achat réel pour être en mesure de consommer la production du pays. Cet exemple pourrait expliquer, à notre avis, l'échec des tentatives d'intégration en Afrique.

On a toujours cru qu'en se mettant ensemble au sein d'une Union douanière, cela suffirait à promouvoir le commerce entre les pays membres de l'union, loin s'en faut, car non seulement, les pays sont eux-mêmes au bord de la cessation de paiements, mais encore les producteurs des pays membres ne peuvent pas compter sur les populations de ces pays pour absorber leur production. Dans ces conditions, faut-il abandonner pour autant l'idée de l'intégration dans ces pays ? La réponse à cette question est bien évidemment négative car on comprendrait mal qu'à l'heure de la mondialisation, l'Afrique se mette en marge de ce grand mouvement.

L'objet de la présente réflexion est donc de définir un certain nombre de critères susceptibles de permettre une intégration de l'Afrique dans le commerce

mondial. Ainsi, nous montrerons tout d'abord que l'Afrique doit s'insérer dans une nouvelle stratégie de regroupement Nord-Sud (1<sup>ère</sup> partie). La nouvelle stratégie doit éviter les échecs des tentatives d'intégration des années 1960 et 1970. A cet égard, nous définirons quelques conditions de réussite de la nouvelle stratégie (2<sup>ème</sup> partie).

## **I – Définition de la nouvelle stratégie d'intégration**

Les arguments en faveur de l'intégration régionale sont fondés sur le fait qu'elle est plus avantageuse sous forme d'union douanière plutôt qu'à travers la libéralisation commerciale unilatérale.

### **1 – Création d'une union douanière plutôt qu'une zone de libre échange**

Les pays d'Afrique centrale étant économiquement faibles, une libéralisation commerciale unilatérale de leurs économies engendrera plus de problèmes qu'une libéralisation régionale ou multilatérale. En effet, une libéralisation unilatérale risque de les priver d'un élément particulièrement important : « l'accès au marché ». De plus, une libéralisation unilatérale risque de ne pas leur conférer le pouvoir de négociation dont ils ont besoin.

#### **a) – Accès au marché et pouvoir de négociation**

Le premier élément qui milite en faveur de la création d'une union douanière (U.D.) en Afrique centrale est l'accès au marché et le pouvoir de négociation. En effet, les pays d'Afrique centrale ont besoin, pour accéder au commerce mondial, de se constituer en une union douanière ayant un pouvoir de négociation non négligeable.

Les termes de l'échange des membres d'une telle union douanière dépendent des prix internationaux et droits qui leur sont imposés par le reste du monde. Dans la mesure où le niveau de ces droits peut être influencé par la négociation, une union douanière qui augmente le pouvoir de négociation de ses membres est nécessairement bénéfique.

L'existence de la CEE a mis les pays d'Europe occidentale dans une meilleure position de négociation vis-à-vis des Etats-Unis d'Amérique, en ce qui concerne les réductions tarifaires, que s'ils avaient dû agir individuellement. Par comparaison, les unions économiques formées en Afrique et en Amérique latine paraissent certes trop faibles pour augmenter leur pouvoir de négociation dans les mêmes conditions, mais des gains sont possibles.

Les gains en faveur de la libéralisation régionale sont sans doute puissants, mais plusieurs initiatives récentes dans le domaine poussent à penser que le système commercial mondial pourrait évoluer vers une division en trois blocs articulés autour de l'Europe Occidentale, l'Amérique du Nord et l'Asie Orientale. Supposons que chacun de ces blocs libéralise ses échanges internes mais impose aux importations venant de l'extérieur des barrières tarifaires ou non tarifaires significatives. Dans ces conditions, est-ce qu'un pays ou région (Afrique centrale) bénéficiera plus de la libéralisation régionale ou de l'adhésion à l'un de ces blocs ?

Le sens pratique indique que cette dernière option devrait être plus génératrice de bien-être puisqu'elle garantit l'accès au marché de l'un des blocs.

Un autre argument pourrait permettre de penser que l'union douanière est supérieure au libre échange car elle évite aux pays membres de l'union de se soumettre aux contraintes des règles d'origine.

#### ***b) – Les contraintes des règles d'origine***

Les règles d'origine constituent davantage une contrainte qui pèse sur les partenaires dans une zone de libre échange (ZLE) qu'un atout. C'est dans les principes même de leur fonctionnement qu'elles constituent un handicap. Dans une ZLE, les exportateurs situés dans les pays tiers ont l'habitude de passer par le marché du pays membre dont les droits à l'entrée sont les plus faibles. Cette « déviation de commerce » conduit les pays partenaires à adopter des réglementations destinées à déterminer si une marchandise est originaire de la zone et donc admise à bénéficier de la franchise de droits.

Ces réglementations ont le même effet que les barrières commerciales additionnelles en zone de libre échange. Le fait que la ZLE maintienne les barrières commerciales externes de chaque pays tout en supprimant celles qui existent entre les pays partenaires entraîne trois types de conséquences :

1°)- l'existence de taux de tarifs différents des pays partenaires par rapport aux pays tiers, nécessite des règles d'origine : les produits qui circulent entre les pays de la zone doivent avoir pour origine l'un des pays partenaires afin d'éviter les déviation de commerce ;

2°)- la règle d'origine peut exporter la protection d'un pays à l'autre à travers les stimulants créés par elle ;

3°)- la différence des taux de protection implique que les producteurs dans la zone ne peuvent pas faire face aux mêmes prix de biens échangeables et non

échangeables dont la fabrication nécessite des quantités importantes de biens intermédiaires à des prix différents dans les pays partenaires.

Ces conséquences empêchent naturellement la ZLE d'évoluer vers un marché unique tant qu'il n'y a pas d'unification tarifaire (KRUEGER, 1997). En revanche, on peut imaginer qu'un groupe de pays formant une union douanière supprime les procédures frontalières entre eux. Mais il est impossible que cela arrive dans une ZLE, en raison de la nécessaire production de preuve de l'origine des produits qui circulent à l'intérieur de la zone.

De ce point de vue, la fourniture de la documentation prouvant l'origine des produits est une tâche ardue. L'union douanière est donc préférable, pour toutes ces raisons, à la ZLE. Mais l'UD devra se faire sur la base de l'union monétaire actuelle au sein de la BEAC.

## **2 – Construire l'union douanière sur la base de l'union monétaire**

La construction d'une union douanière sur la base de l'union monétaire des pays de la zone franc est avant tout une nécessité commandée par l'intensité des échanges enregistrés entre les pays africains de la zone franc et les principaux pays de l'union européenne. Pour des raisons historiques, le commerce des pays d'Afrique centrale est fortement concentré sur l'U.E. (en 1997, les pays de l'U.E. ont absorbé 35,65 % des exportations totales des pays de la CEMAC et leur fournissent 60,87 %)\*.

Pour ces échanges, l'instauration d'une zone de libre échange entre la CEMAC et l'U.E. devra favoriser l'application du principe de réciprocité, particulièrement pour les importations de ces pays. Les importations de la CEMAC apparaissent relativement stables. Ce qui peut indiquer que l'effet de substitution est plus fort que l'effet de compétitivité car ces importations semblent insensibles aux variations de la demande intérieure et/ou du PIB (NDO NDONG, 1999).

L'instauration d'une ZLE permettrait notamment une diminution des taxes douanières provoquant une baisse des prix des inputs importés. Il ne fait aucun doute que la compétitivité des pays de l'Afrique centrale s'en trouvera améliorée. Ce qui, toutes choses égales par ailleurs, accroîtra les marges bénéficiaires et incitera à une réorientation de l'effort d'investissement vers ces marchés.

Par ailleurs, le transfert de technologie et l'innovation attendus de cette nouvelle stratégie, peuvent jouer un rôle important dans la nouvelle structure mise

en place. Les effets commerciaux entre un pays en développement et un pays industrialisé permettent de penser que ces nouvelles relations commerciales seront profitables tant pour les uns que pour les autres surtout si les pays développés innovent continuellement dans les nouveaux produits (COGNEAU et TAPINOS, 1995). Ces deux groupes de pays peuvent donc s'attendre à des avantages même si ceux-ci peuvent paraître inégaux.

Toutes ces implications potentielles ne seront effectives que s'il y a une réelle volonté de la part des dirigeants des pays de la CEMAC, de modifier structurellement leurs économies. Ainsi, ces pays doivent-ils remplir certaines conditions pour que réussisse la nouvelle stratégie d'intégration régionale.

## **II – Les conditions de réussite de la nouvelle stratégie**

La nouvelle stratégie doit viser avant tout à accroître le poids de l'Afrique centrale dans le commerce mondial. A cet égard, elle sera viable si elle permettait la poursuite de l'ajustement interne des pays africains, gage d'une exploitation meilleure des avantages comparatifs.

### **1 – Ajustement interne des économies**

L'exploitation des économies d'échelle (c'est-à-dire la réduction des coûts de production due à l'accroissement de la taille de l'entreprise) et le fait de rendre rationnelle l'utilisation des ressources du marché sont des avantages naturels du régionalisme et du multilatéralisme. Mais les avantages de cette réduction des coûts sont plus évidents dans le dernier cas. En effet, dans un système multilatéral de libéralisation des échanges où sont inclus les pays en développement avec une capacité industrielle diversifiée, la diminution consécutive des coûts est particulièrement importante.

Une ouverture plus large des marchés conduit les entreprises à exploiter les économies d'échelle à un degré difficile à atteindre au sein des marchés régionaux. En effet, de nombreux accords commerciaux préférentiels conduisent à des frictions importantes, à des pressions politiques et soulèvent de nombreux problèmes d'ordre pratique. Les effets de détournement de trafic des accords régionaux conduisent souvent les pays tiers à user de représailles, pouvant ainsi provoquer une chaîne de réactions dommageables.

Si les pays de la CEMAC pratiquent une politique commerciale trop discriminatoire, ils peuvent se heurter en conséquence aux pratiques

---

\* *Source : FMI, DTS, juin 1998.*

protectionnistes de la part des pays industrialisés tiers chez qui ils auraient pu s'approvisionner au moindre coût.

Les risques inhérents au régionalisme incluent la possibilité de ne pas tenir compte des avantages du multilatéralisme lors des négociations régionales. L'accroissement potentiel des frictions au sein du groupe régional et de possibles effets pervers sur les pays exclus de tels accords.

La réussite d'un regroupement régional des pays d'Afrique centrale doit reposer sur la correction nécessaire de l'inefficience actuelle des productions et résoudre les problèmes budgétaires des Etats (ONDO OSSA, 1999).

L'efficience de la production passe nécessairement par un relèvement de la productivité et de la compétitivité. Ce qui suppose la définition de nouveaux projets économiquement rentables et la révision de toute la structure de production. En Afrique centrale, la productivité est soumise à des contraintes administratives, à l'incertitude quant à l'application des règles juridiques et à la faiblesse des taux d'investissement.

L'adoption des politiques nationales adéquates, aux plans de l'industrie et de l'infrastructure est une condition essentielle de réussite de l'intégration régionale. A celle-ci s'ajoute une modification des pratiques bancaires et une mise en œuvre de l'espace financier régional ainsi que le maintien d'une politique d'ouverture sur l'extérieur.

Mais, aucune véritable coordination des politiques économiques n'a eu lieu dans les pays d'Afrique centrale.

La poursuite de l'ajustement interne pouvait amener les regroupements africains à exiger, comme en Europe, des pays membres des objectifs annuels de performance économique en terme d'inflation, de croissance et de déficit public. Cela conduit naturellement à rechercher les avantages comparatifs de chaque économie.

## **2 - La recherche des avantages comparatifs**

Le concept central qui sous tend le commerce est le coût d'opportunité, c'est-à-dire les gains au commerce qui sont associés à la spécialisation.

La production et la consommation agrégées d'un groupe de personnes, ou d'un groupe de pays dans le monde, peuvent être augmentées si les peuples ou les pays concernés se spécialisent dans la production de biens et services dans lesquels ils



ont un avantage comparatif et sont autorisés à échanger librement leurs produits contre ceux des autres peuples ou pays (CAVES et JONES, 1985).

Le commerce international fournit aux nations une bonne opportunité de se spécialiser dans la production eu égard à leur avantage comparatif. La libéralisation commerciale, qui est un objectif important de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), les aide à réaliser une meilleure utilisation de leurs ressources (capacités de production).

La généralisation de la libéralisation a donc deux effets essentiels :

1)- elle permet une réallocation des ressources vers les activités dans lesquelles le pays a un avantage comparatif ;

2)- elle augmente les opportunités de consommation des pays, puisqu'une production plus efficiente génère des revenus plus grands et donc des opportunités d'accroître l'achat des biens et services en provenance des autres pays.

Cela suggère que les pays qui sont intéressés par la maximisation de leur bien-être ne devraient pas lever des barrières commerciales. C'est le cas des pays d'Afrique centrale qui n'influencent pas les prix des marchés mondiaux.

Toutefois, il y a des difficultés liées au fait que même si un pays peut être apparemment toujours bénéficiaire de la libéralisation de ses échanges, il est toujours préférable que ses partenaires commerciaux en libéralisent aussi. C'est là une des raisons pour lesquelles il faut s'engager dans la libéralisation généralisée des échanges.

La poursuite des avantages comparatifs est le fondement de tout processus d'intégration régionale. Cela suppose aussi l'existence de compensation en faveur des pays les plus pauvres de la zone en vue d'une redistribution des coûts et avantages des mesures prises.

Mais cette théorie repose sur deux thèses majeures (ONDO OSSA) :

1)- l'efficacité de la production croît avec la demande interne adressée à la firme qui elle produit d'abord pour la demande interne appelée « demande représentative » ;

2)- l'exportation se développe ultérieurement, lorsque l'entreprise devient compétitive au niveau international.

La compétitivité d'une entreprise serait dépendante de l'existence préalable d'une forte demande interne. Elle devrait donc produire avant tout des biens à forte

demande nationale et exporter vers des pays à structures économiques similaires. De ce point de vue, les pays d'Afrique centrale, dont les structures semblent identiques sont en mesure d'exploiter les avantages comparatifs, base de l'échange internationale (RICARDO, 1965).

La nouvelle stratégie nécessite d'opérer des choix décisifs dans le but de se positionner sur des créneaux porteurs (LAFAY, 1987). Les créneaux les plus dynamiques devront exercer nécessairement des effets d'entraînement en se transformant en pôles de compétitivité.

Mais des schémas de compensation satisfaisants doivent être de ce point de vue bien définis afin d'éloigner toute crainte légitime des partenaires d'être des perdants du regroupement. En effet, il est fréquent que des disparités en terme de poids économique et de niveau de développement créent des inégalités entre partenaires. Ces inégalités en termes de coûts et de bénéfices engendrent souvent des conflits (HUGON, 1991) entre logique rentière et logique d'accumulation, entre les commerçants, les cambistes d'une part et les producteurs industriels et agricoles d'autre part, entre pays enclavés et les pays côtiers.

Les compensations possibles en Afrique centrale peuvent se faire en termes de transferts financiers, d'implantation des projets de développement, d'opérations d'achat, de transport, de services ou d'opérations en échange d'une vente dans les pays les plus pauvres de la zone ainsi que le note ONDO OSSA.

### **Conclusion**

Le contexte mondial actuel ne laisse pas beaucoup de choix aux pays africains. Ils doivent s'engager nécessairement dans le commerce mondial. Toute la question est de savoir par quel moyen. L'intégration régionale a eu du mal à se matérialiser, tant les divergences macroéconomiques étaient fortes.

Malgré tout, la mondialisation s'impose et il est possible de mieux exploiter le potentiel d'expansion des échanges commerciaux à l'intérieur des regroupements régionaux africains. Une stratégie d'intégration Nord-Sud peut être explorée. Pour cela, les pays concernés doivent prendre des mesures d'urgence pour s'ajuster au niveau macroéconomique et ainsi bénéficier des avantages comparatifs. C'est en cela qu'ils pourront réussir leur développement économique.

## BIBLIOGRAPHIE

- CAVES et JONES, (1985)**, « *World Trade and Payments : An Introduction* », Boston : Little, Brown
- COGNEAU D. et TAPINOS, (1995)**, « *Libre-échange, Répartition du Revenu et Migrations au Maroc* », Revue d'Economie du Développement, n° 1.
- GUILLAUMONT P. et GUILLAUMONT-JEANNENEY S., (1993)**, « *L'Intégration Economique : Un Nouvel Enjeu pour la Zone Franc* », Revue d'Economie du Développement, n° 93/2, pp. 83-112.
- HUGON Ph., (1991)**, « *L'intégration Régionale et Dimension Régionale de l'Ajustement* », in Jean COUSSY et Ph. HUGON, *l'intégration Régionale et Ajustement Structurel en Afrique*, Ministère de la Coopération, CERED-LAREA
- KRUEGER O. Anne, (1997)**, « *FTA versus Custom Union* », Journal of Development Economics, pp. 169-87.
- LAFAY G., (1987)**, « *Avantage Comparatif et Compétitivité* », Economie Prospective Internationale, N° 29, 1<sup>er</sup> trimestre, pp. 39-52.
- MEADE J., (1955)**, « *The Theory of Customs Union* », La Haye, North Holland Publishing.
- NDO NDONG J.-S., (1999)**, « *La Faisabilité de l'Intégration Régionale en Afrique Centrale : le Cas des Pays de la CEMAC* », Thèse, Université de Toulouse.
- ONDO OSSA A., (1999)**, « *La Problématique de l'Intégration en Afrique Subsaharienne (le cas des pays de la CEMAC)* », Economie et Gestion, La Revue du LEA, Vol. 1, N° 2, janvier-juin, pp. 24-46
- VINER J., (1950)**, « *The Customs Union Issue* », New York : Carnegie Endowment for Peace.
- RICARDO David, (1817)**, « *Principes de l'Economie Politique et de l'impôt* », Trad. fr. Calman Levy, Paris 1970.