

« Spécialisation et entraves au processus d'intégration en Afrique centrale »

Jean-Sylvain NDO NDONG, Maître-Assistant

Université Omar Bongo de Libreville B.P. 20.463 Libreville

Résumé :

Le présent article a pour objectif principal d'identifier les différentes entraves au processus d'intégration au sein de la CEMAC. A cet égard, il propose une esquisse des indicateurs de spécialisation pouvant les aider à accroître leurs gains au commerce international. L'étude soutient que les pays d'Afrique centrale ne peuvent pas s'inscrire dans des échanges de différences compte tenu de la similitude de leurs structures de production.

Mots clés : Règles d'or du commerce international, échanges de similitude, avantages comparatifs révélés, indicateur de spécialisation.

the exchange differences given the similarity of their production structures.

Key words: the international trade's golden rules, similarity exchange, comparative advantages revealed, specialization indicator.

ملخص :

الهدف الرئيسي لهذا المقال هو التعرف على مختلف الحواجز المرتبطة بعملية التكامل داخل سيماك. في هذا الصدد، يقدم هذا المقال رسماً تخطيطياً لمؤشرات التخصص التي تمكنهم من زيادة أرباحهم من خلال التجارة الدولية. تبين هذه الدراسة أن بلدان إفريقيا الوسطى لا تستطيع المشاركة في مختلف المبادلات نظراً لتشابه هيكلها الإنتاجية.

Abstract :

This article's main objective is to identify the various barriers to integration within the CEMAC. In this respect, it provides an outline of the indicators of expertise to help them increase their gains in international trade. The study argues that central African country can not enroll in

Introduction

« Un gain net à l'échange exige une spécialisation du pays ».

Telle est l'une des règles d'or du commerce international (MESSERLIN, 1999). En effet, la théorie du commerce international postule que les pays se spécialisent dans la production des biens pour lesquels ils ont un « avantage comparatif ».

L'avantage comparatif est le concept économique le plus important pour démontrer l'intérêt de l'échange international et de la spécialisation (LASSUDRIE-DUCHENE, 2002). Il définit les biens pour lesquels le pays dispose des performances les plus importantes en termes de coût de production relatif. Aussi, les théories classiques (SMITH, 1776 ; RICARDO, 1817 ; MILL, 1869), néo-classiques (HECKSCHER, 1919 ; OHLIN, 1933 ; SAMUELSON, 1953) ou marxistes (LENINE, 1961 ; LUXEMBURG, 1969) de l'échange international ont-elles, malgré leurs divergences, un point commun : le volume du commerce a d'autant plus de chances d'être élevé entre deux nations que leurs conditions d'offre sont éloignées. L'échange expliqué est principalement un échange de différences (produits primaires contre produits industriels).

Ces approches qui sont à la fois normatives (quels gains procure le libre-échange ?) et positives (comment se déterminent les spécialisations nationales en libre-échange ?), considèrent que la demande intervient dans la détermination des prix d'échange sans influencer significativement la nature des spécialisations. Ces dernières sont fondamentalement déterminées par la hiérarchie des avantages comparatifs donc par les coûts de production.

C'est à partir des années 1970 que de nouvelles analyses confèrent à la demande, tant domestique (LINDER, 1921 ; POSNER, 1961 ; VERNON, 1966 ; LASSUDRIE-DUCHENE, 1972) que mondiale (LAFAY, 1987), une fonction dynamique dans la détermination des spécialisations nationales. L'échange international des produits nouveaux, différenciables, bénéficiant de gains d'échelle, n'obéit plus principalement à la loi des dotations en facteurs. Les produits s'échangent plus intensément entre pays proches quant à la nature de leur demande. Ainsi, les modèles d'échange international en concurrence imparfaite et, plus singulièrement, en concurrence monopolistique, aboutissent à la conclusion selon laquelle la différence entre les nations n'est plus une condition nécessaire pour que l'échange procure des gains mutuels aux nations participantes.

Ces modèles rendent compte plus fidèlement des évolutions observées en matière des échanges internationaux tout en utilisant les apports récents

d'autres champs de l'analyse économique (microéconomie, économie industrielle). L'importance des rendements d'échelle croissants, la prise en compte de la différenciation des produits et l'existence des situations de concurrence imparfaite représentent ainsi les principaux éléments qui opposent la nouvelle économie internationale aux grands théorèmes de la théorie des avantages comparatifs.

Les clivages restent particulièrement marqués dans des pays influencés par le colbertisme (la France) ou par une forte tradition isolationniste (les Etats-Unis). Mais en dépit de la relative simplicité de ses modèles, la théorie du commerce international reste mal assimilée par l'opinion publique et par les décideurs.

Ainsi, peut-on déceler au moins deux erreurs importantes dans des expressions telles que « *les pays africains sont spécialisés dans la production des matières premières* ». La première lie le terme « spécialisation » aux pays africains. La deuxième évoque le terme « production » en l'associant aux matières premières.

Pour ce qui est de la première erreur, elle est généralement commise par l'homme politique et est abondamment partagée par le non économiste (journaliste non spécialisé, notamment). Or, la spécialisation s'explique d'abord par l'avantage comparatif même si les théories récentes lui reconnaissent ensuite un lien avec les économies d'échelle et les externalités. L'avantage comparatif émerge à la suite des arbitrages entre plusieurs possibilités. Les classiques et néoclassiques évoquent précisément la rationalité des producteurs qui optimisent sous contraintes des coûts de production. On peut ainsi tenir compte de la fonction de production et des facteurs utilisés. Alchimie ignorée dans la plupart des pays africains. Le terme spécialisation devient alors impropre lorsqu'il s'agit desdits pays.

S'agissant de la seconde erreur, il est difficile de parler de « production » s'il n'y a pas « transformation des matières premières » en produits finis ou semi-finis. Il est plus indiqué d'évoquer l'exploitation (extraction) des matières premières. A cet effet, l'exploitation des matières premières, classe les pays africains parmi les économies de rente (allusion faite à la cueillette) par opposition aux économies de production.

Ces erreurs conceptuelles révèlent les imperfections notoires dans les processus intégrationnistes observés en Afrique centrale. Et a priori, rien ne destine les économies de rente à s'intégrer.

Les premiers essais d'intégration remontent à la deuxième moitié du 19^{ème} siècle, lorsque l'accord franco-anglais inclut la clause de la nation la plus favorisée avec l'accès égal au marché de l'autre pour chaque partenaire et la

limitation de la possibilité de renégociation en cas d'abaissement des droits avec les pays tiers. Ce traité a permis, notamment à la Grande-Bretagne et à la France, d'étendre leurs réductions des tarifs à d'autres pays. D'autres mouvements vers le régionalisme se sont succédé au cours des années 50.

Alors que la libéralisation commerciale se négociait à un niveau multilatéral, le régionalisme illustré par les arrangements européens s'est répandu en Amérique Latine, en Afrique et au Moyen-Orient.

Après un certain recul dans les années 70, l'intégration économique connaît un regain d'intérêt dans les années 80 avec le consensus de Washington⁴⁵. Le processus s'est accéléré au début des années 90 avec l'apparition des théories de la croissance endogène et de nouvelles initiatives de regroupement qui conduisent à la polarisation du commerce mondial autour de trois blocs : l'Union européenne, les Etats-Unis d'Amérique et le Japon (de MELO, MONTENEGRO et PANAGARIA, 1993).

Dans les nations du tiers-monde fascinées par la construction européenne, il s'exprime une volonté de suivre ce qui se fait en Europe. Le « pourquoi pas nous ? », joue 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 zones de libre-échange ou des communautés économiques.

C'est ainsi qu'en Afrique subsaharienne, plusieurs initiatives visant à promouvoir l'intégration et la coopération régionales voient le jour peu après les indépendances (1960). Cependant, la pauvreté des nouveaux Etats indépendants, d'une part, et le manque de volonté politique des dirigeants, d'autre part, expliquent dans une large mesure les résultats mitigés de ces tentatives d'intégration. Et pourtant, le plan d'action de Lagos a élaboré un cadre conceptuel intéressant, qui divise l'Afrique subsaharienne en trois sous-régions : l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique Centrale, l'Afrique de l'Est et Australe.

⁴⁵ *Ce consensus constituait une réponse à la crise économique que traversaient à l'époque la plupart des pays en développement et à l'éclatement de la crise de la dette.*

Ce plan prévoit que chaque sous-région doit passer par trois étapes : le libre-échange, l'union douanière et la communauté économique⁴⁶. Ainsi, en 1982, il existe au moins sept accords commerciaux en Afrique subsaharienne dont trois en Afrique de l'Ouest (CEAO, CEDEAO, UFM), deux en Afrique Centrale (UDEAC, CEPGL) et deux en Afrique de l'Est et Australe (ZEP, SACU). Malheureusement, ces expériences n'ont pas été couronnées de succès. Et malgré le changement de dénomination (abandon du terme UDEAC pour CEMAC), l'expansion commerciale a été lente et les échanges intra-zones sont restés modestes. A titre d'exemple, les exportations à l'intérieur de la zone CEMAC ne représentent que 2 % environ du commerce extérieur de tous les Etats membres en 2010.

On distingue généralement cinq conceptions de l'intégration régionale (HUGON, 2003) :

- *La conception libérale* correspond à une libéralisation des échanges et des facteurs de production par le marché consécutive à l'intégration commerciale. A travers cette conception, on peut mesurer tant les effets statiques de créations et détournements des trafics (VINER, 1950) que les effets dynamiques liés aux économies d'échelle, à la concurrence, à

⁴⁶ Bela Balassa a indiqué des étapes dans le processus d'intégration qui sont les suivantes :

La zone de libre échange (ZLE) où les droits de douane et les restrictions quantitatives aux échanges sont abolis entre les pays de la zone, mais où les politiques extérieures de chaque Etat vis-à-vis des pays tiers restent libres ;

L'union tarifaire (UT), il s'agit d'une ZLE dotée d'un tarif extérieur commun (TEC). La liberté des politiques extérieures de chaque Etat de la zone étant illusoire dans la mesure où des produits extérieurs à la zone peuvent pénétrer tout d'abord dans le pays où les droits sont les plus faibles, et ensuite entrer librement dans les autres pays de la zone. Ceci explique l'instauration d'un tarif extérieur commun ;

L'union douanière (UD), il s'agit d'une UT où les législations nationales en matière de douane sont harmonisées ;

Le marché commun, l'union douanière où la libre circulation des hommes et des capitaux est réalisée ;

L'union économique, un marché commun qui a réalisé une harmonisation des politiques économiques nationales, aussi bien conjoncturelles que sectorielles (monnaie, énergie, industrie, agriculture, etc.) ;

L'union monétaire, elle apparaît comme le préalable à l'union économique ;

L'intégration économique totale, étape finale de l'intégration. Elle consiste en l'unification des politiques conjoncturelles, sectorielles, structurelles sous l'égide d'une autorité supranationale.

l'évolution des termes de l'échange et aux dotations factorielles (BRADA & MENDEZ, 1988 ; BALDWIN, 1992)⁴⁷.

Néanmoins, la plupart des études réalisées (DOLLAR, 1992 ; EDWARDS, 1992 ; DADUSH, 1996) ont montré que si l'impact de la libéralisation sur la croissance est positif, la régionalisation a des effets très contrastés. En effet, autant l'intégration a conduit à une large intensification des échanges intra régionaux au niveau des blocs régionaux comme l'Union Européenne (UE), l'association de Libre-Echange Nord Américaine (ALENA), l'ASEAN, autant aucune augmentation significative de tels échanges n'est apparue au niveau des pays en développement à la suite d'une intégration commerciale.

- *La conception volontariste* s'appuie sur la construction d'un système productif plus ou moins déconnecté du système des prix internationaux et vise à se protéger de la mondialisation. Cette conception suppose un cadre d'analyse de sociétés dépendantes et extraverties et dont l'industrialisation ne peut se réaliser dans un cadre national. Les objectifs visés étant la création d'un vaste marché, l'accroissement du pouvoir de négociation, la diminution de l'extraversion, la compensation des déséquilibres territoriaux...

Cette forme d'intégration utilise des instruments de l'économie administrée. Elle a recours au protectionnisme et met l'accent sur des projets exerçant des effets de polarisation. Elle est le type d'intégration régionale soutenue par certaines organisations internationales (la CEPAL, la CEA, le COMECON). Mais la fin du COMECON en 1991 marque la disparition du processus volontariste d'intégration et donc du régionalisme fermé.

- *La conception industrielle* se traduit par la stratégie des acteurs dans un espace hétérogène et dans une situation de concurrence imparfaite⁴⁸. Selon KRUGMAN [1997], une concentration géographique à la suite d'une intégration industrielle dans un contexte de globalisation se traduit par des économies d'échelle (coût du transport et des transactions) qui assurent une compétitivité internationale. Les modèles géographiques, (MYRDAL, 1957 ; HIRSHMAN, 1959) et les tests empiriques ont montré que généralement dans le cadre d'une union régionale de ce type, une convergence entre les pays développés (cas des pays de l'UE notamment) est réelle, tandis qu'une

⁴⁷On peut identifier les différences technologiques et les différences de dotations factorielles. Ce sont ces différences qui conduisent aux différences de prix entre les pays.

⁴⁸C'est tout le paradoxe des économies d'Afrique centrale. En effet, leur sous-sol est très riche en matières premières (pétrole, fer, manganèse, or, diamant, ...) mais les capitaux sont insuffisants.

divergence est plutôt la règle au sein des pays peu industrialisés (exemple des pays de la CEMAC).

- *La conception institutionnelle* correspond à un système commun de règles socio – économiques mises en place dans des conditions historiques par les pouvoirs publics en relation avec les acteurs privés. Les institutions permettent de stabiliser et sécuriser l'environnement et de garantir une certaine crédibilité en diluant les préférences (De MELO, 1983). Ce type d'intégration régionale se traduit par une harmonisation des législations fiscale, sociale, des affaires⁴⁹...

Sur le plan monétaire, l'intégration se situe soit au coeur du processus (Zone Franc), soit à la fin (UE). Dans certains cas, le choix d'un simple ancrage à une monnaie (le dollar) est fait comme pour les pays de l'ASEAN. Dans ce domaine, il a été démontré que les pays utilisant la même devise commercent trois fois plus que les pays ayant recours à des monnaies différentes. Or, les pays de la CEMAC qui ont une monnaie commune (le franc CFA d'Afrique centrale) ne commercent pas plus que les pays d'Afrique australe.

- *La conception politique ou diplomatique* se traduit par un transfert de souveraineté et vise la prévention des conflits tout en réintroduisant la politique au centre des décisions économiques. La convergence d'intérêts économiques, la production de biens publics à une échelle régionale apparaissent comme autant de facteurs essentiels pour atténuer les rivalités politiques et ethniques régionales.

Cette forme d'intégration peut s'appuyer sur un grand pays disposant d'un pouvoir hégémonique et mettant en place des règles de production des biens publics internationaux. Elle suppose des mécanismes de compensation entre les perdants et les gagnants. Le pays dominant devant mener une politique plus libre échangiste et veillant à la régularité des transferts compensatoires entre partenaires. Les faits démontrent qu'en Afrique centrale, les transferts compensatoires n'ont pas fonctionné.

Tout compte fait, aucune forme d'intégration n'a trouvé un champ d'expérimentation favorable en Afrique centrale. Qu'est-ce qui peut alors expliquer cette faiblesse du processus d'intégration dans ladite sous région ?

⁴⁹Ce type d'intégration est susceptible d'accroître le rendement des facteurs de production qui débouche sur une croissance accrue au moins temporairement.

L'objet de la présente contribution est précisément de répondre à cette interrogation en identifiant tout d'abord, les entraves à ce processus dans la zone CEMAC (première partie) et en proposant ensuite, quelques stratégies en vue de surmonter les limites à l'intégration (deuxième partie).

1 – Identification des entraves au processus d'intégration dans la zone CEMAC

Deux types d'obstacle peuvent être définis par rapport au processus d'intégration en Afrique centrale : les obstacles structurels, d'une part, et les obstacles institutionnels, d'autre part.

1.1 – Les obstacles structurels

Les théories traditionnelles des intégrations stipulent que la réussite d'un regroupement n'est possible que si les pays partenaires sont dissemblables. Et cette dissemblance est illustrée par des différences structurelles (RICARDO, 1817 ; H.O.S., 1919)⁵⁰.

Or, selon lesdites théories, les économies d'Afrique centrale sont toutes des économies de rente et de ce point de vue, elles sont structurellement semblables. Elles ne peuvent donc réussir leur processus d'intégration. En fait, ce sont des différences de prix relatifs en autarcie entre les pays qui sont à l'origine de l'intérêt à l'échange (De MELO et GRETHER, 1997). Ces différences de prix relatifs proviennent des différences d'efficacité relatives des pays dans la production des biens, elles mêmes générées par l'existence d'éléments hétérogènes entre pays. Cette différence de prix proviendrait des différences technologiques, d'une part, et des différences de dotations factorielles, d'autre part (MUCCHIELLI et MAYER, 2005).

Les pays de la CEMAC sont tous extracteurs de pétrole (excepté la RCA), chacun ayant une unité de raffinage. Et le brut étant généralement vendu au prix du marché international, la technologie d'extraction est identique d'un pays à l'autre. Il est donc difficile que la Guinée-équatoriale s'approvisionne en pétrole raffiné au Congo, qui présente absolument les mêmes caractéristiques. Les prix relatifs comme les coûts relatifs sont similaires. Les différences de prix à la pompe que l'on peut

⁵⁰ Elle résulte des relations d'internationalisation au sein des firmes multinationales conduites par de grands conglomérats qui déroulent leur stratégie dans un cadre régional et ayant des intérêts convergents (protection de l'environnement, exploitation en commun des ressources...).

constater d'un pays à un autre ne révèlent que la différence de taux d'inflation.

Mais, depuis la fin des années 1980, l'évolution du commerce international tend à infirmer ces enseignements de la théorie traditionnelle. D'une part, jusqu'au début de la décennie soixante dix, le commerce international s'est développé entre les pays industrialisés dont les niveaux technologiques et les dotations factorielles sont comparables. D'autre part, l'échange des produits similaires a augmenté nettement plus rapidement que l'échange des produits différents. Autrement dit, les pays de la CEMAC qui présentent certaines similitudes peuvent accroître leur commerce intra-zone grâce à la différenciation des produits. Qu'il s'agisse de la différenciation verticale (CHAMBERLIN, 1933 ; DIXIT et STIGLITZ, 1977 ; KRUGMAN, 1990) ou de la différenciation horizontale (HOTELLING, 1929 ; LANCASTER, 1980).

En fait, la différenciation des produits est l'un des éléments essentiels des formes de concurrence entre producteurs. Aspect important de l'offre, elle est en même temps intimement liée aux préférences exprimées du côté de la demande. En effet, il ne suffit pas pour un producteur de différencier son produit par rapport à ceux des concurrents, mais encore faut-il que les consommateurs perçoivent ces différences et les valorisent (RAINELLI, 1997).

La littérature en économie industrielle suit généralement deux types d'approche pour appréhender le phénomène de différenciation des produits : l'approche avec adresse et l'approche de type consommateur représentatif (MARTINS, 1990).

La première approche suit la tradition du modèle de différenciation spatiale. Il s'agit de la différenciation verticale. Elle porte sur la qualité du produit. Le principe de base est que les produits présentés sur un marché donné ne sont pas considérés comme parfaitement substituables par les consommateurs, en raison d'une différenciation subjective ou objective.

La conséquence de cette situation de marché est que les firmes peuvent augmenter leurs prix par rapport à leurs concurrentes sans nécessairement connaître une désaffection de leur clientèle. Il en découle un équilibre de marché différent de celui qui existe en concurrence parfaite. Il s'agit précisément de l'échange en « concurrence monopolistique ». Un tel échange propose sur le marché, non pas un produit homogène, mais plusieurs variétés différenciées d'un même bien.

En revanche, d'autres caractéristiques des biens sont intrinsèquement liées aux goûts variés des consommateurs. Dans ce cas, c'est l'hétérogénéité des préférences qui crée la demande des produits différenciés. Il s'agit alors d'une différenciation horizontale en ce sens qu'il est impossible d'établir une hiérarchie entre les produits en rapport avec la disponibilité à payer des consommateurs.

La différenciation horizontale est un cas de marché dans lequel les firmes vendent un produit identique, mais où il existe des frais de transport pour mettre le bien à la disposition des demandeurs. Ce modèle permet d'étudier la localisation optimale de chaque entreprise avec des hypothèses sur la répartition géographique des clients et sur la mobilité des firmes. Le problème est précisément celui de la répartition du marché entre les compétiteurs en fonction de leur éloignement de la clientèle.

La difficulté de la différenciation est qu'elle nécessite des ressources importantes pour sa mise en œuvre. Ressources dont ne disposent pas les pays de la CEMAC malgré l'immense richesse que renferme leur sous-sol⁵¹. Il y a donc là un obstacle structurel important aux échanges intra-zones.

Mais en dehors des obstacles structurels, on peut identifier également les obstacles institutionnels.

1.2 – Les obstacles institutionnels

On évoquera les politiques de substitution aux importations, sources de diverses entraves au commerce, d'une part, et le manque de coordination des politiques commerciales, d'autre part.

1.2.1 - Les politiques de substitution aux importations.

Si la politique de substitution aux importations a eu un écho favorable sur le plan théorique, son succès était trop dépendant des

⁵¹*Cette forme d'intégration par les règles juridiques, techniques... à travers leur unification, favorise d'une part, les économies d'envergure dans une perspective d'intégration à l'économie mondiale à travers les normes (qualité, certification des produits ...) et, d'autre part, réduit les coûts de transaction permettant d'améliorer la compétitivité internationale.*

conditions assez restrictives et difficiles à remplir pour les pays en développement⁵².

En effet, trois arguments ont pu justifier ces stratégies d'import-substitution⁵³.

1- L'expérience des pays qui ont lancé leur développement au cours des 18^{ème} et 19^{ème} siècles⁵⁴.

2- L'industrie naissante qui est un argument justifiant l'utilisation par les allemands des protections comme moyen d'accéder à la croissance économique⁵⁵.

3- La détérioration des prix des produits de base exportés par les pays en développement depuis la crise des années 30⁵⁶.

Ces stratégies se sont traduites par une multiplication des accords d'intégration régionale en vue de construire des marchés plus importants et d'offrir un espace plus vaste au développement de ces nouvelles activités (BEN HAMMOUDA, 2004).

Mais, la plupart de ces stratégies mises en œuvre dans la majorité des pays d'Afrique centrale ont constitué plutôt un obstacle majeur à la libéralisation des échanges commerciaux. C'est ainsi qu'on relève

⁵²En effet, la plupart des pays en développement ont depuis les années 50 opté pour les stratégies d'import-substitution. Celles-ci ont fixé pour objectifs de produire localement les produits de consommation importés auparavant des pays développés. C'était donc un moyen de lancer le développement économique de ces pays et de réduire leur dépendance par rapport aux anciennes métropoles coloniales à travers la diversification de leurs structures productives.

⁵³Ces arguments ont justifié que soient tolérées des protections en tant que mesures spécifiques et différenciées en faveur des pays en développement dans le cadre des règles commerciales multilatérales en vigueur à l'époque, au sein du GATT.

⁵⁴Ainsi les Etats-Unis d'Amérique, la France et l'Allemagne ont pu construire leur développement industriel dans un contexte de forte protection. Le Japon, avec les réformes du Meiji est également une bonne illustration des rapports positifs entre développement économique et protection des activités locales (CLEMENS M. et WILLAMSON J, 2001).

⁵⁵Ces arguments sont repris par des économistes classiques tel que J. STUART MILL. Ce dernier préconise le recours à un tarif extérieur durant une période transitoire où le prix des produits locaux est supérieur à celui des produits importés. Cette taxe devrait être utilisée pour financer les investissements nécessaires, notamment dans le domaine des ressources humaines afin d'aider les produits locaux à faire face à la concurrence étrangère.

⁵⁶PREBISH, alors Secrétaire Général de la CEPAL et de la CNUCED considérait que la tendance à la détérioration des prix de produits de base n'est pas temporaire dans la mesure où elle est liée à la faible élasticité de la demande des produits primaires. C'est pour cette raison qu'il recommande le recours à l'industrialisation.

d'importantes distorsions des marchés créées par des politiques gouvernementales qui gênent fortement les flux commerciaux⁵⁷.

Dans un cadre régional, chaque pays peut se spécialiser dans les productions pour lesquelles il a un avantage comparatif, tout en continuant à bénéficier d'une protection vis-à-vis du reste du monde. Dans ce contexte, l'existence des économies d'échelle est un argument important en faveur de l'intégration, en raison des gains potentiels et de la réduction des coûts de production. Cependant, la petite taille des économies d'Afrique centrale limite l'effet favorable de l'élargissement des marchés à la dimension de la région⁵⁸.

C'est pourquoi, quels que soient les avantages que l'intégration apporte individuellement aux partenaires d'une Union Douanière compte tenu de leurs taxes initiales, la libéralisation commerciale semble être une option intéressante pour les partenaires dans un regroupement. Cela suppose en réalité que les recettes douanières n'existent pas. Or ces recettes douanières constituent des ressources si importantes dans le budget public des pays en voie de développement qu'il leur est difficile de les supprimer.

Peu de pays africains sont donc capables de faire face à la pénurie de recettes que générerait la perte de droits de douane⁵⁹.

En définitive, alors que les pays d'Afrique centrale sont considérés comme des partenaires commerciaux non naturels et donc ne peuvent remplir les conditions d'une création d'échange, l'existence d'une contrainte de recettes rend encore plus difficile la réalisation de l'intégration et entraîne un détournement de commerce⁶⁰.

57Ce qui a eu pour résultat, la création d'industries inefficaces assorties de barrières protectionnistes ainsi qu'à une surévaluation des taux de change qui a contribué à maintenir artificiellement à un niveau élevé le coût des capitaux et des biens intermédiaires.

58Il existe une manière classique d'atténuer les effets défavorables de l'union douanière sur les pays importateurs, c'est de réaliser simultanément une baisse unilatérale des droits de douane qui s'appliquent aux importations en provenance du reste du monde. Cette baisse garantit au pays importateur une diminution du prix d'importation.

59En réalité, certains membres n'ont pas grand-chose à échanger ou simplement leurs intérêts commerciaux se trouvent surtout à l'extérieur de la région. La réduction des obstacles aux échanges intra-régionaux ne les incite pas à modifier la structure de leurs échanges. Dans beaucoup de cas, la similarité des structures de production ne favorise pas les échanges intra-régionaux même lorsque des mesures de libéralisation sont prises.

60 Trois raisons peuvent être évoquées à cet égard :

Le droit de douane étant la protection la plus courante dans les pays de la CEMAC, il apparaît important d'analyser son effet réel sur l'une quelconque de ces économies.

En effet, à partir d'une situation initiale d'ouverture économique illustrée sur le graphique ci-dessous par les points⁶¹ C, Q et π . On peut considérer que le pays concerné (le Gabon, par exemple) produit, à travers deux de ses entreprises, deux biens le sucre (S_u) par SUCAF et le savon (S_a) par SIAT.

a- la crise de la dette marque la fin d'un consensus centré sur l'importance du marché intérieur et la faible ouverture des économies sur l'extérieur. Ces deux idées sont désormais remplacées par une libéralisation plus grande soutenue par les exportations en tant que moteur de la croissance.

b- la faible articulation interne des activités industrielles. En effet, la faiblesse des marchés intérieurs est liée à leur incapacité à offrir des débouchés pour les nouvelles activités industrielles. Le marché intérieur se réduit généralement à une faible classe moyenne urbaine. Le monde paysan étant exclu du fait de la faiblesse de la productivité agricole et par conséquent de ses revenus ;

c- la faible productivité des nouvelles entreprises. Les stratégies d'import substitution ont pour objectifs principaux, la protection et l'aide des entreprises des pays en développement à surmonter le différentiel de productivité qui les sépare de leurs concurrentes des pays développés. Cela suppose que ces entreprises utilisent ces protections pour effectuer des investissements nécessaires à l'accroissement de leur productivité et à l'amélioration de leur compétitivité. Malheureusement, les effets de ces stratégies ont été plutôt l'émergence des comportements rentiers des entreprises qui profitaient de la faible ouverture sur l'extérieur qui leur était accordée par cette protection.

⁶¹Le point Q correspond à la production optimale des deux biens lorsque le Gabon fait face à un ratio de prix international π et le point C est le niveau de consommation optimale des deux biens.

$$(1) \quad TMT = \pi = TMS^{62}$$

Supposons maintenant que compte tenu des difficultés que connaît SIAT, le Gabon veuille protéger la production nationale du Savon en imposant un droit de douane T sur l'importation de ce bien. A la suite d'une telle décision, les producteurs et les consommateurs gabonais font face à ce droit de douane. Celui-ci modifie le ratio des prix. Si t est ce droit de douane *ad valorem*, le ratio des prix qui prévaut à l'intérieur du pays s'écrit donc :

Si l'on exprime le droit de douane en pourcentage t ($t = T / \pi_{sa}$) du prix initial π_{sa} , on aura :

(3) $\pi_{sa}(t + 1)$ au lieu de $(\pi_{sa} + T)$.

91

Sur le graphique, la première ligne des équations (2) est illustrée par le passage de Q à Q'. En effet, en accroissant le prix domestique du savon, le droit de douane incite SIAT (la société productrice du savon) à augmenter la production de ce bien au détriment de celle du sucre (autre bien).

La seconde ligne de (2) implique que les consommateurs, sous l'effet du droit de douane qui renchérit le savon, vont glisser du point C au point M illustrant la modification de la combinaison de consommation. Mais, avec une production Q', cette combinaison n'est plus atteignable. Seules sont atteignables les combinaisons situées sur la frontière de possibilités de consommations Q' A' avec le ratio des prix internationaux π ⁶³. Le point de consommation C'' est donc le point optimal sous droit de douane. A ce point, on peut observer que, si le droit de douane permet d'atteindre l'objectif recherché (protéger le savon pour accroître sa production nationale), il le fait au prix d'une baisse de bien-être, illustrée par le passage du niveau d'utilité U_c au niveau $U_{c''}$. Ce qui reflète le fait que toute atteinte au libre-échange réduit le bien-être. Et la situation finale se caractérise par le non-respect des égalités parétiennes, puisque désormais :

$$(4) \quad TMS \neq \pi \neq TMT.$$

Le résultat est que le producteur SIAT Gabon fera face tôt ou tard à la mévente de son produit puisque les consommateurs s'en détournent au profit d'un autre bien substitut moins cher qu'ils peuvent obtenir par des voies parallèles (Contre bande notamment).

1.2.2 – Le manque de coordination des politiques commerciales.

Le manque de coopération au niveau de la coordination des politiques nationales tient essentiellement à la répartition inégale des coûts et avantages de l'intégration et à une certaine incapacité à réguler l'offre.

1.2.2-1 – La répartition inégale des coûts et avantages de l'intégration

L'une des conditions fondamentales de réussite de l'intégration selon la théorie des Unions douanières est que les gains et les pertes soient distribués entre les pays partenaires ou qu'un mécanisme de transferts soit institué tel que les gains des uns compensent les pertes des autres au sein de la zone. Autrement dit, la répartition doit se faire en faveur des pays exportateurs nets à l'intérieur de la zone et au détriment des pays importateurs nets.

⁶³L'imposition du droit de douane est supposée ne pas avoir d'impact sur les termes de l'échange internationaux π ici, le Gabon étant un petit pays.

Or, du fait même de son existence, la contrainte de recettes rend plus difficile la mise en place des mécanismes de compensation. Ce qui complique davantage l'avènement d'une intégration viable.

Ainsi, la répartition des gains et coûts est d'autant plus inégalitaire que les partenaires ont, en raison de niveaux de développement et d'industrialisation différents, des soldes de balance commerciale intra-zone inégaux. Telle est en réalité la situation qui prévaut dans les Unions douanières ou zones de libre-échange en Afrique sub-saharienne.

En fait, la réalisation des zones de libre-échange en Afrique implique la mise en place de mécanismes de compensation entre les gagnants et les perdants.

En accord avec la théorie de l'intégration appliquée aux pays à faible revenu per capita, une condition essentielle pour que réussisse l'intégration commerciale est qu'il y ait une certaine différence soit des technologies (selon RICARDO) soit des dotations factorielles (selon H.O.S.) entre les partenaires potentiels. Ceci permet de maximiser la probabilité que tous les partenaires développent au moins les activités industrielles pour lesquelles ils ont des avantages comparatifs sur le reste du groupe.

Si cette condition n'est pas remplie et si la préférence pour l'industrie est suffisamment forte dans tous les pays partenaires, il ne sera pas possible de mettre sur pied un mécanisme de compensation efficace (RODRIK, 1998). Et la poursuite de l'intégration devient dans ce cas impossible.

Ce que nous pouvons retenir déjà est que le déséquilibre de la balance commerciale et du degré d'industrialisation a une double implication sur l'intégration commerciale, car d'un côté, il avantage disproportionnellement les pays qui ont la plus grande part de production industrielle et de commerce intra-zone, et de l'autre côté, il justifie les mouvements migratoires observés vers les pays relativement plus industrialisés, vidant ainsi les industries des Etats les plus pauvres.

1.2.2-2 – Une certaine incapacité à réguler l'offre.

Depuis plus d'une trentaine d'années, les pays du Sud sont exportateurs de produits primaires. Ce qui limite leurs marges de manœuvre aussi bien pour réduire les fluctuations des prix que pour freiner la tendance à la baisse des cours des matières premières, dont la vente représente une part importante de leurs recettes d'exportation. La seule tentative couronnée de succès fut l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole) avec le pétrole en 1973, mais ce succès a été de courte durée.

Les principaux accords concernant les produits comme le cacao et le sucre (1961), le caoutchouc (1982), le bois tropical (1984), le café (1961 et 1993)

répondaient au souci de limiter l'offre sur le marché mondial grâce à des stocks régulateurs à la définition de quotas de production par pays de façon à adapter les quantités mises sur le marché à un niveau susceptible de garantir le maintien d'un prix plancher. Ces accords ont en général échoué faute de discipline suffisante de la part des pays producteurs.

De plus, la surproduction mondiale de la plupart des matières premières a entraîné la baisse des cours. En fait, la condition essentielle pour qu'un accord de produits fonctionne est que les pays qui l'ont signé puissent contrôler durablement une part suffisante de la production, afin d'être en mesure de maintenir l'offre à un niveau tel que le prix du produit reste élevé. C'est ce qui a expliqué la réussite de l'OPEP au milieu des années 1970, mais aussi son échec dix ans plus tard.

Les pays d'Afrique centrale, dont les structures de production sont quasiment les mêmes, disposent des mêmes matières premières. Il est surprenant de voir que ces pays se font une concurrence acharnée sur les marchés extérieurs. Le Gabon, le Congo, le Cameroun, le Tchad et la Guinée-Equatoriale sont des pays extracteurs de pétrole. C'est à qui placera, le premier, le fruit de son extraction.

Si les principales entraves au processus d'intégration sous-régionale sont d'ordre structurel et institutionnel, il est possible d'initier des stratégies pour les surmonter, ce qui va faire l'objet de la deuxième partie de cette réflexion.

2 – Les stratégies pour surmonter les entraves

Les stratégies doivent viser avant tout à accroître le poids de l'Afrique centrale dans le commerce mondial. A cet égard, elles seront viables si elles permettaient la poursuite de l'ajustement interne des pays de la CEMAC, gage d'une meilleure exploitation des avantages comparatifs.

2.1 – L'ajustement interne des économies

Les ajustements économiques internes mettent en relief le débat qui oppose les tenants du libre-échange et les partisans d'une intervention publique. Depuis la seconde guerre mondiale, la thèse de référence est celle du libre-échange. Elle inspire notamment des organisations internationales comme l'OMC. Mais cette thèse est contrariée par la réalité. Presque tous les pays subventionnent certains de leurs exportateurs. Le but étant d'aider ces derniers à capter une rente supérieure à celle que lui offrirait le jeu du marché.

Mais il convient de garder à l'esprit que lorsqu'on soutient une industrie, c'est toujours au détriment d'une autre du fait de la contrainte des

ressources de l'économie. En favorisant une industrie, l'Etat doit retirer des ressources à d'autres. Or, comment être sûr d'avoir fait le bon choix en privilégiant telle industrie plutôt que telle autre ?

Selon ABDELMALKI et alii (1997), pour savoir s'il est possible de déterminer ex ante quelles industries sont stratégiques, il faut prendre en compte les acquis de l'analyse évolutionniste et institutionnaliste du changement technologique et de l'innovation. Ainsi, l'évolution du changement technique n'est pas linéaire. L'innovation procèderait des interactions entre institutions publiques et privées, de l'ajustement du comportement des agents aux structures économiques. L'innovation s'inscrit donc « par incrémentations successives le long de trajectoires longues et incertaines ». (i.e. le progrès technique est incertain et contingent). Généralement, les industries stratégiques vérifient 3 conditions :

- l'existence des économies d'échelle (seule cette condition de gains peut justifier le coût de la compétition) ;
- le poids de la recherche-développement (R&D) est important (c'est déterminant car les plans de R&D doivent être facteurs de sélections, c'est-à-dire que les profits associés à ces plans sont incertains alors que les investissements sont lourds et immédiats) ;
- les barrières à l'entrée (car aucune industrie sans barrières ne peut être stratégique : les barrières en termes de ressources ou de connaissances justifient la compétition)

Cependant, il faut reconnaître qu'il est quasiment impossible de prédire avec précision les modes d'entrée et les conditions d'avènement d'une industrie stratégique. Il est notamment difficile de prédire la réaction des adversaires qui peut être une réaction d'indifférence, de coopération ou une réaction hostile, ce qui peut avoir des conséquences sur les effets de l'industrie stratégique.

A la suite de St ETIENNE (2003), nous pensons que les positions d'excellence s'acquièrent et que les avantages comparatifs se créent par l'action stratégique. Il suffit pour s'en convaincre de noter la transformation des tigres asiatiques et de la Chine, de l'Inde et de Singapour, des pays sous développés il y a une cinquantaine d'années en puissances technologiques et économiques majeures aujourd'hui. Cette transformation s'est opérée grâce à une ouverture stratégique de leurs économies.

Une telle ouverture conduit les entreprises à exploiter les économies d'échelle à un degré difficile à atteindre au sein des marchés nationaux. Mais les économies d'échelle s'appliquent à la variété de produit proposé pour un niveau de production donné. Le coût unitaire est plus élevé lorsque l'entreprise produit plusieurs variétés que lorsqu'elle en produit une seule.

Les entreprises ont donc intérêt à se spécialiser dans une variété et une seule et les n variétés différentes produites sont affectées à n entreprises différentes.

Mais cette présence d'économies d'échelle explique que le nombre de variétés proposées aux consommateurs soit limité. Certes, les consommateurs souhaiteraient disposer d'une gamme plus étendue. Et la satisfaction (l'utilité) serait maximale si chaque consommateur pouvait disposer, sans coût supplémentaire, de la variété qu'il désire. Seulement, compte tenu des pertes, le coût des biens devient plus élevé. Ainsi, plus les rendements sont croissants, moins les variétés proposées sont nombreuses.

Si, comme on l'a supposé, les pays sont identiques en CEMAC, les entreprises devraient se lancer dans la production de plusieurs variétés. Chacune peut rester présente sur le marché en se spécialisant davantage afin d'éviter le phénomène de duplication. Dans un premier temps, chaque entreprise conserve le volume de sa production, mais bénéficie d'une diminution du nombre de variétés offertes, ce qui provoque la baisse des coûts de différenciation et donc l'apparition de sur-profits.

Les entreprises seraient incitées à capturer de nouveaux clients pour abaisser leurs coûts de production. La multiplication des variétés provoque la chute de la demande globale et finalement l'augmentation des coûts unitaires de production et de différenciation. Ce qui conduit à l'expulsion d'entreprises jusqu'au retour à l'équilibre où la somme des coûts unitaires égalise le prix de vente.

Si les pays de la CEMAC pratiquent une politique commerciale trop discriminatoire, ils peuvent se heurter en conséquence aux pratiques protectionnistes de la part des pays industrialisés tiers chez qui ils auraient pu s'approvisionner au moindre coût.

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 représailles peuvent permettre de gérer les conflits commerciaux, comme c'est le cas dans l'industrie aéronautique, elles peuvent être source d'aggravation des tensions commerciales : c'est l'exemple majeur de l'entre-deux guerres avec le tarif Hawley-Smooth (BOREL, THEMEJIAN et VELAY, 2003).

Or, ce qui gouverne le commerce international réside dans la mise en évidence d'un mécanisme simple : un pays a intérêt à acheter un produit à

l'étranger au lieu de le produire localement quand ce produit peut être trouvé à un meilleur prix dans d'autres pays.

La compréhension de ce mécanisme devrait conduire les pays de la CEMAC à intégrer le fait que leur taille est trop petite pour qu'ils influencent les prix mondiaux. De ce point de vue, ils font face à ce qu'ils fassent, à un prix relatif mondial qui s'impose à eux. Ce prix mondial, généralement différent du prix relatif autarcique, doit être pris en compte dans les décisions de production et de consommation.

En effet, en respectant l'équilibre sur le marché des biens, le pays concerné est toujours en mesure d'importer des biens d'autres pays et exporter vers ces pays pour payer ses importations. La source du gain à l'échange vient de ce mécanisme. Les économies de la CEMAC ne sont pas obligées de restreindre leur consommation à ce qu'elles peuvent produire.

La spécialisation est ici une idée importante (Cf. infra, II.2). Il est absurde en effet de vouloir tout produire. Les pays de la CEMAC doivent comprendre que chacun a une capacité de production limitée. D'où l'existence d'une fonction des possibilités de production. Et s'il y a cette fonction, il y a nécessairement existence des coûts d'opportunité. C'est le respect de la logique des coûts d'opportunité qui conduira ces pays à éviter une spécialisation appauvrissante⁶⁴.

En fait, 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'inefficacité actuelle des productions et résoudre les problèmes budgétaires des Etats (ONDO OSSA, 1999).

L'efficacité 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.

⁶⁴ Cette notion est empruntée à la notion de croissance appauvrissante. En effet, lorsqu'on se spécialise dans la production d'un bien pour lequel on ne détient aucun avantage comparatif, on s'appauvrit car on produit à perte. C'est ce qui a conduit aux « éléphants blancs » en Afrique subsaharienne.

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 termes d'inflation, de croissance et de déficit public. Cela conduit naturellement à rechercher les avantages comparatifs de chaque économie.

2.2 – La recherche des avantages comparatifs

Le fondement des avantages comparatifs réside dans une différence des coûts comparés autarciques. Or, en échange international, cette différence n'est pas observable. Les taux d'échange internationaux sont nécessairement différents des rapports de coûts autarciques. Cette distorsion est la raison et la source des gains d'échange. Il est donc impossible d'estimer les avantages comparatifs. On se contente généralement de se référer aux indicateurs d'avantages comparatifs « révélés » par les flux commerciaux qui sont des instruments de mesure de la spécialisation internationale.

A côté des sources traditionnelles de spécialisation que sont les ressources naturelles, les dotations factorielles en travail et en capital, l'origine des avantages comparatifs est principalement de nature dynamique aujourd'hui (LAFAY, 1979). A cet effet, la création microéconomique de nouveaux produits ou de nouvelles méthodes de production (c'est-à-dire l'innovation réalisée par les entreprises) permet de remettre en cause les avantages acquis dans le passé. La technologie avancée est ainsi devenue le facteur décisif permettant aux économies nationales de changer leur position effective.

Aussi la capacité d'une nation à capter l'innovation dans un contexte d'internationalisation croissante des entreprises est-elle déterminante. La localisation l'emporte sur la nationalité d'origine des entreprises, puisqu'il s'agit de susciter ou d'attirer sur son territoire les activités les plus dynamiques. Une nation ne se confond donc pas avec les entreprises qui en sont originaires (en termes de valeurs ajoutées, d'emplois et de soldes extérieurs), elle bénéficie de l'ensemble des activités implantées sur son territoire, que celles-ci émanent d'entreprises locales ou de filiales d'entreprises étrangères.

A la suite de LAFAY et HERZOG (1991) nous soutenons que la comparaison des positions nationales, dans la compétition économique mondiale, ne peut être réduite à un seul et unique indicateur. En effet, les soldes extérieurs fournissent une mesure de la compétitivité très intéressante pour les produits de haute technologie, mais ils sont influencés tant par les conjonctures macroéconomiques que par la différence de dotation des économies en ressources naturelles. Autrement dit, une telle mesure doit être complétée par des approches plus structurelles, permettant d'apprécier la qualité de la spécialisation au sein d'une branche.

Pour les trois principales économies de la CEMAC, on utilise la méthode retenue par le centre d'études prospectives et d'information internationale (CEPII) dans son rapport « commerce international, la fin des avantages acquis » (LAFAY, HERZOG et alii, 1989). Les différents indicateurs sont répertoriés dans le tableau ci-dessous. Il s'agit, d'une part, des indicateurs à base de « ratio » représentés par l'indicateur de Balassa (Bal_{65}) et une variante de cet indicateur, le taux de couverture comparatif (TCC) et, d'autre part, des indicateurs de contribution au solde commercial représentés par les indicateurs de correction des déséquilibres commerciaux (Si) et des biais de taux de couverture (Sci)⁶⁵.

⁶⁵ Ces indicateurs ont été construits par le centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII). Ce sont des variantes plus élaborées des indicateurs de Balassa.

Tableau des indicateurs commerciaux

Bran che	Bal ₆₅			SCI			SI			TCC		
	CA M	CO NG	G AB	CA M	CO NG	G AB	CA M	CO NG	G AB	CA M	CO NG	G AB
1 Biens d'équip em	1,39	14,95	0,03	13,0 7	124,3 8	- 78,3 7	5,30		-	5,32	3560 75	0,03
2 Biens intermé d	3,41	11,67	0,04	54,0 6	84,50	- 82,0 4	18,4 6	7,10	-	122, 36	128,8 1	0,04
3 Pétrole et mines	0,17	0,13	0,03	2,11	0,63	- 294, 4	0,77	0,09	-	10,3 4	47,74	0,00 9
4 Biens de consom	4,65	1,58	1,04 8	- 69,2 9	- 218,7	468, 8	- 10,28	8,68	-	1,15	0,98	5,29
5 Bois et dérivés	0,29	1,16	0,00 8	0,05	9,59	- 13,9 6	0,44	0,6 7	-	2,24	1881, 1	0,04 7

***Sources :** Calculs de l'auteur à partir de la base des données statistiques commerciales des pays de la zone franc*

Le présent tableau révèle que s'agissant de l'indicateur de Balassa (Bal₆₅), pour l'année 2006, le Cameroun et le Congo peuvent être considérés comme spécialisés dans les branches 1, 2 et 4, avec un avantage pour le Congo en 1 et 2 puisque la valeur de l'indicateur est plus élevée pour ce pays. La valeur de cet indicateur est plus élevée pour le Cameroun dans la branche 4 (biens de consommation). Le Gabon se retrouve également avec une valeur supérieure à l'unité dans la branche 4 mais elle reste largement inférieure à celle du Cameroun.

Le Congo présente de nouveau un plus grand avantage comparatif dans la commercialisation du bois et ses dérivés (branche 5). Curieusement, en ce qui concerne le pétrole et mines, aucun des trois pays retenus n'émerge.

En se référant à l'indicateur « TCC », le Cameroun et le Congo présentent un avantage comparatif dans les branches 1, 2, 3 et 5 avec cependant un net avantage pour le Congo. Celui-ci peut donc se spécialiser dans la production et l'exportation de ces biens. Pour les biens de

consommation, le Gabon a un avantage comparatif, loin devant le Cameroun.

En ce qui concerne l'indicateur « Si », le Congo a un avantage comparatif dans les branches 1 et 4, alors que le Cameroun en a dans la branche 2. Le Gabon n'a que des désavantages dans toutes les branches retenues.

En passant à l'indicateur « Sci », le Congo conserve son avantage comparatif dans les branches 1, 2 et 5. Le Cameroun n'a d'avantage comparatif que dans la branche 3. Curieusement, le Gabon se retrouve, comme avec l'indicateur « TCC », avec un avantage comparatif dans la branche 4 (bien de consommation).

Il faut comprendre ici que cet indicateur qui corrige le biais du taux de couverture, passe par la mesure de l'avantage comparatif des branches par rapport au PIB du pays et non plus par rapport à ses échanges. Le Gabon ayant un niveau de PIB appréciable dans la sous région, on comprend qu'il soit finalement compétitif. Ici les échanges croissent plus vite que le PIB.

L'avantage que présente le Gabon peut paraître paradoxal dans la mesure où ce pays n'est pas un grand producteur de denrées alimentaires. En fait, la branche incorpore en plus des biens alimentaires, les biens de consommation non alimentaire. On y trouve notamment la consommation du tabac et de boisson. C'est précisément par l'exportation de ces produits (tabac) que le Gabon est une plaque tournante dans la CEMAC. Les grands producteurs de tabac dans le monde y ayant installé leurs filiales

Si l'on s'en tient à ces indicateurs, le Congo peut se spécialiser dans les branches *biens d'équipement* puisqu'il est relativement plus exportateur que la zone CEMAC. En effet, le Congo semble être un lieu de transit, une plaque tournante, pour les exportations dans le reste de la CEMAC.

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. 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.

Références bibliographiques

AMABLE B. (2000), « *International specialization and growth* », Structural change and Economic Dynamics, vol. 11.

ARIYO A. and RAHEN M.L. (1991), « *Enhancing Trade Flows within the Ecowas Subsaharan Region: An Appraisal and Some Recommendations* », in Chribber and Fisher, Economic Reform in Subsaharan Africa, pp. 245-58.

BALASSA B. (1965), « *Trade liberalization and revealed comparative advantage* », Manchester School of Economics and Social Studies, p. 90-123.

BALASSA B. (1979), « *Intraindustry Trade and The Integration of Developing Countries in the World Economy* », in Giersch eds., on the Economics of Intra-industry Trade: Symposium, Tübingen, West Germany: J.C.B. Mohr.

BARRO R.J. (1990), « *Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth* », Journal of Political Economy, 98, pp. 103-125.

BEN HAMMOUDA H. (2004), « *Libéralisation commerciale et développement, quelles leçons pour l'Afrique ?* », CAPC, CEA, n° 7, septembre.

CAVES, FRENKEL R.J. et JONES (2003), « *Commerce et paiements internationaux* », de Boeck, Louvain.

De MELO, MONTENEGRO et PANAGARIYA (1997), « *L'intégration régionale hier et aujourd'hui* », Revue d'Economie du Développement, 2, pp.7-49.

DIXIT A. K. et STIGLITZ J. E. (1977), « *Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity* », A.E.R. 67, pp. 297-308.

FONTAGNE L., GAUTHIER G., HERZOG C. et ZIGNAGO S. (2004), « *L'insertion de l'industrie européenne dans la division internationale du travail : situation et perspectives* », rapport pour la dg trade de la commission européenne.

GROSSMAN G. and HELPMAN E. (1995), « *The Politics of Free Trade Agreements* », American Economic Review, September, 85(4), pp. 667-90.

HENNER H. F. (1997), « *Le Commerce international* », Montchrétien, Paris.

HOTELLING (1929), « *Stability in Competition* », economic Journal, Vol. XXXIX, reproduit in Boulding K. et Stigler G. (éds) (1953), readings in price theory, Allen and unwin, Londres.

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.

- KRUGMAN (1990)**, « *Rethinking International Trade* », the MIT Press, Cambridge Mass.
- KRUGMAN (1993)**, « *The Narrow and Broad Arguments for Free Trade* », American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 83, n° 3, mai.
- KRUGMAN et OBSTFELD (2003)**, « *Economie internationale* », 4^e édition, de Boeck, Louvain.
- LAFAY G. (1987)**, « *Avantage Comparatif et Compétitivité* », Economie Prospective Internationale, N° 29, 1^{er} trimestre, pp. 39-52.
- _____ **et HERZOG (1989)**, « *Commerce international : la fin des avantages acquis* », Paris, Economica, p. 195 et suivantes
- _____ **(1990)**, « *La mesure des avantages comparatifs révélés* », Economie prospective internationale, n° 41, pp. 1-13.
- LALL Sanjaya (2000)**, « *The technological structure and performance of developing country manufacturing exports, 1985-1998* », Oxford Development Studies, 28 (3).
- LANCASTER (1980)**, « *Intra-industry Trade under Perfect monopolistic Competition*, Journal of International Economics, Vol. 10.
- LAUSSEL D. et MONTET C. (1993)**, « *Echange international et concurrence imparfaite* », Revue d'Economie Politique, juillet-août.
- GRUBEL and LLOYD (1975)**, « *Intra-industry trade* », Londres, Mac Millan.
- LUCAS R.E. (1988)**, « *On the Mechanics of Economic Development* », Journal of Monetary Economics, 2, pp. 3-42.
- MARTINS J.O. (1990)**, « *Estimation des flux du commerce extérieur : nouvelles approches et implications pour la politique économique* », Economie & Prévision, n° 94-95.
- MESSERLIN P. A. (1998)**, « *Commerce international* », Thémis, P.U.F., Paris.
- MUCCHIELLI J.L. et MAYER Th. (2005)**, « *Economie internationale* », HyperCours, Dalloz.
- NDO NDONG J.-S. (1999)**, « *La Faisabilité de l'Intégration Régionale en Afrique Centrale, un Essai de Redéfinition des Conditions d'Optimalité* », Thèse, Université de Toulouse 1.
- NDO NDONG J. S. (2000)**, « *La faisabilité de l'intégration régionale en Afrique centrale* », Africa Knowledge Networks Forum Preparatory Workshop, 17-18 August 2000, Addis Ababa, Ethiopia.
- 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
- RAINELLI M. (1997)**, « *La nouvelle théorie du commerce internationale* », Repères, la découverte.

RICARDO D. (1817), « *Principes de l'Economie Politique et de l'impôt* », Trad. fr. Calman Levy, Paris 1970.

ROMER P.M. (1986), « *Increasing Returns and Long-Run Growth* », Journal of Political Economy, 94, pp. 1002-10037.

RUTHERFORD TH.F., RUTSTROM E.F. and TARR D. (1994), « *L'Accord de Libre-Echange entre le Maroc et la CEE: Une Evaluation Quantitative* », Revue d'Economie du Développement, N° 2, pp. 97-133.

VINER J. (1950), « *The Customs Union Issue* », New York : Carnegie Endowment for Peace.