

Commerce intrarégional et intégration économique africaine

Natina Yaduma

Ministère de l'énergie et des ressources du gouvernement de la Saskatchewan, Canada

Wasiq N. Khan

Université américaine du Nigeria

1. Introduction

Le commerce intrarégional désigne l'échange de biens et de services entre des pays situés dans la même région géographique. À mesure que les échanges s'intensifient, les régions s'intègrent davantage sur le plan économique. Dans le monde entier, nous pouvons trouver des exemples de pays qui se sont rassemblés pour promouvoir le commerce intrarégional et parfois collaborer autour de politiques économiques, par exemple l'Union européenne (UE) ou l'accord États-Unis-Mexique-Canada (USMCA). L'Afrique est un continent qui compte plus d'un milliard de consommateurs, mais qui est composé de nombreux pays peu peuplés, souvent enclavés, avec de petits marchés intérieurs et des 'frontières dures' qui isolent les pays voisins, leur population et leurs marchés les uns des autres. En raison de cette fragmentation économique, l'Afrique constitue un cas particulièrement convaincant d'intégration économique par le biais du commerce intrarégional. Au fil des ans, plusieurs tentatives ont été faites pour améliorer cette intégration en vue de créer des "États-Unis d'Afrique", ce qui implique une force militaire africaine unique, une monnaie unique et un passeport unique permettant aux Africains de se déplacer librement sur le continent. Dans ce chapitre, nous étudions l'évolution de ces efforts en nous concentrant sur la période qui s'est écoulée depuis 1995.

L'Afrique pourrait tirer d'importants bénéfices économiques en poursuivant les efforts qu'elle déploie depuis longtemps pour s'intégrer économiquement. Nous voyons quatre voies principales par lesquelles ces gains pourraient se matérialiser. Premièrement, l'intégration augmente la taille des marchés en combinant le petit marché national de chaque nation en un marché régional intégré plus grand avec plus de consommateurs, de producteurs et donc de niveaux de concurrence plus élevés. Deuxièmement, ces marchés concurrentiels obligent les producteurs à baisser leurs prix et à améliorer la qualité, ce qui profite en fin de compte aux consommateurs. En achetant des biens à moindre coût, les consommateurs pourront augmenter leur revenu disponible. Troisièmement, l'augmentation du revenu disponible peut être consacrée à l'achat de nouveaux biens et services. La demande croissante peut alors encourager l'esprit d'entreprise et créer de nouveaux débouchés pour les entreprises ainsi que des possibilités d'emploi accrues. Quatrièmement, des marchés plus vastes stimulent l'innovation et permettent des gains d'efficacité, réalisant ainsi des économies d'échelle, les entreprises

réduisant leurs coûts tout en garantissant la qualité. Par exemple, elles peuvent utiliser des technologies plus avancées et produire en lots plus importants afin de réduire les coûts de production par unité.

Le chapitre est structuré comme suit. La section suivante présente un bref historique du commerce intra-africain à l'époque précoloniale et coloniale. Nous décrivons ensuite les nombreux accords d'intégration intrarégionale conclus par l'Afrique après l'indépendance. Nous explorons ensuite les types d'accords commerciaux et leurs avantages, ainsi que les différentes formes institutionnelles. Enfin, nous estimons le volume des flux commerciaux intrarégionaux dans les principaux blocs commerciaux d'Afrique. Enfin, nous soulignons certains des défis qui subsistent alors que les nations africaines cherchent à intégrer davantage leurs économies, et nous concluons.

2. Le commerce intrarégional dans une perspective historique

L'ère précoloniale

Le commerce intrarégional en Afrique remonte à la préhistoire, car il existe des preuves que les premières communautés africaines échangeaient des objets tels que des métaux, des outils en pierre et des coquillages. Le commerce s'est accéléré avec l'émergence des colonies agricoles, la création de villes et le développement de systèmes politiques complexes tels que les chefferies, les royaumes et les empires. Les schémas commerciaux de la période précoloniale ont été façonnés par les variations des ressources locales ainsi que par les différences de climat, de géographie, de technologie et de densité de population. Par exemple, le commerce du sel, des tissus, des perles et des objets métalliques d'Afrique du Nord, échangés contre des produits d'Afrique de l'Ouest tels que l'or, l'ivoire et les esclaves, est antérieur d'au moins un millénaire à la domination coloniale. De même, les tissus de coton - fabriqués et teints dans l'industrie textile florissante de Kano, dans l'actuel nord du Nigeria - étaient présents dans de nombreuses régions d'Afrique de l'Ouest depuis le XVIII^e siècle. De même, les négociants en laine des montagnes de l'Atlas au Maroc, en ivoire des forêts et des prairies au sud du Sahara, ainsi que les marchands d'esclaves se sont engagés dans le commerce à longue distance de l'Afrique de l'Ouest. Un autre signe révélateur de l'intégration économique était l'utilisation généralisée de monnaies de marchandises similaires, telles que le fer, le sel, la poussière d'or et les cauris, dans des régions éloignées. Malgré son importance et sa durée, le commerce intrarégional en Afrique a toujours été entravé par les coûts élevés du transport terrestre des marchandises et de la négociation et de l'application des accords commerciaux sur un continent qui n'est pas seulement vaste, mais extrêmement fragmenté sur le plan social, linguistique et politique.

Les coûts de transport sont plus élevés en Afrique que dans de nombreuses autres régions du monde (voir le chapitre 5 *Commodity Trade and Development* d'Alexander Moradi). L'une des raisons est que, par rapport à sa grande superficie, le continent dispose de peu de voies navigables. Les rivières et les lacs ont longtemps été des catalyseurs du commerce intérieur, car il faut moins d'énergie pour transporter des marchandises, en particulier des marchandises volumineuses, d'un point à un autre par voie d'eau que par voie terrestre. En outre, le transport

intérieur par chevaux, chameaux et bœufs en Afrique tropicale était entravé par la prévalence de la mouche tsé-tsé qui transmet la maladie du sommeil (trypanosomiase) aux animaux de trait. C'est pourquoi le portage humain est devenu le mode de transport par défaut sous les tropiques. Cependant, le coût du portage était élevé par rapport à la valeur de la cargaison transportée par les porteurs. Les porteurs étaient également limités dans la distance qu'ils pouvaient parcourir et dans le poids qu'ils pouvaient transporter. Pendant ce temps, dans les régions sèches du Sahel et du Sahara, la maladie du sommeil n'existait pas. Les grands centres commerciaux concentrés dans le bassin du fleuve Niger, tels que Tombouctou, Gao et Djenné, reliaient les régions subsahariennes aux régions situées au nord du désert du Sahara, y compris les riches régions commerciales de la côte méditerranéenne de l'Afrique du Nord.

Le grand nombre de chefferies indépendantes constituait un autre obstacle au commerce régional. Chaque chef taxait les commerçants qui traversaient son territoire sans tenir compte des taxes déjà prélevées par les souverains voisins. Lorsque les marchandises étaient transportées sur de longues distances, le montant total des taxes payées pouvait atteindre un niveau tel que le commerce n'était plus rentable. La possibilité d'alléger la charge fiscale en réduisant le nombre d'autorités chargées de prélever l'impôt peut expliquer la pérennité des grands et puissants empires qui ont prospéré à l'époque précoloniale, par exemple le Ghana, le Mali, le Songhaï et le Borno-Kanem.

En outre, le commerce a tendance à prospérer lorsque les partenaires commerciaux se font confiance parce qu'ils partagent une langue, un système de croyances et un cadre juridique communs auxquels ils peuvent se référer lors des négociations ou de la résolution des différends. L'Afrique précoloniale était cependant très diversifiée sur le plan social, ce qui rendait le commerce plus coûteux. C'est pourquoi certains groupes ethniques dont les membres étaient dispersés sur de vastes territoires organisaient et pratiquaient souvent le commerce intérieur. Les Mandé (en Afrique de l'Ouest), les Touareg (au Sahara) ou les Fulani (en Afrique centrale et occidentale) sont des exemples qui illustrent la manière dont le partage de la langue, de la religion et de la parenté a favorisé la confiance et la familiarité, ce qui a permis de réduire les coûts des échanges de marchandises par-delà les divisions culturelles, géographiques et politiques. L'une des principales raisons pour lesquelles le commerce régional a prospéré le long de la route transsaharienne est que les commerçants musulmans ont répandu l'islam dans toute l'Afrique de l'Ouest et ont ainsi introduit un code juridique commun. Les commerçants musulmans ont apporté des innovations commerciales telles que le droit des contrats, qui a permis de réduire les coûts de résolution des litiges, et leur utilisation d'une langue commune – l'arabe – a élargi les réseaux d'information et facilité l'accès au crédit.

L'ère coloniale

À la fin du 19^e siècle, la majeure partie de l'Afrique subsaharienne était colonisée par les puissances européennes. La division du continent en zones concurrentes administrées par les Européens et la promotion des industries extractives telles que l'exploitation minière (or, diamant, cuivre) et les cultures de rapport (coton, huile de palme, arachides) pour l'exportation vers l'Europe ont entraîné un déclin relatif de l'importance du commerce intra-africain. Les dirigeants coloniaux ont construit des ports maritimes et des chemins de fer pour faciliter

l'extraction et l'exportation des précieux minerais africains et des produits agricoles vers les marchés étrangers. Bien que les chemins de fer aient généralement été construits pour intégrer les colonies à leur 'mère patrie' européenne, dans un nombre limité de cas, l'infrastructure ferroviaire a facilité l'intégration de régions africaines contiguës gouvernées par différentes puissances européennes. Par exemple, la ligne Katanga-Benguela reliait les mines de cuivre de la région du Katanga au Congo belge (aujourd'hui la RD Congo) aux ports maritimes de la Tanzanie britannique et de l'Angola portugais. Le plus souvent, cependant, les liaisons ferroviaires intrarégionales étaient bloquées parce que les puissances coloniales concurrentes refusaient de laisser les voies ferrées des puissances rivales traverser leur territoire.

Avec l'avènement du colonialisme, les structures commerciales précoloniales se sont de plus en plus détournées de la satisfaction des besoins des consommateurs africains en exploitant les avantages comparatifs des régions, pour intégrer les colonies africaines au marché mondial des exportations. Les puissances européennes se sont efforcées d'intégrer leurs colonies africaines à leurs propres économies nationales, parfois en reliant plus étroitement leurs territoires africains à l'aide de nouvelles institutions telles que les unions douanières et les caisses d'émission. Les unions douanières ont introduit un tarif extérieur commun pour toutes les marchandises importées dans la colonie, tout en permettant la circulation sans taxe de la plupart des marchandises à l'intérieur de la zone de l'union douanière. Les caisses d'émission sont quelques-unes des institutions qui ont joué un rôle important dans l'intégration économique des régions coloniales.

Aujourd'hui, nous pouvons encore trouver des exemples de commerce intrarégional dont les racines remontent à la période coloniale. Les Britanniques ont formé les premières unions douanières d'Afrique dans leurs colonies d'Afrique australe et d'Afrique de l'Est à la fin du 19^e siècle, principalement pour faciliter la libre circulation des marchandises entre les colonies. Aujourd'hui encore, les blocs d'Afrique australe et d'Afrique de l'Est, connus sous le nom de *Communauté de développement de l'Afrique australe* (SADC) et de *Communauté de l'Afrique de l'Est* (CAE), affichent les niveaux les plus élevés d'échanges intrarégionaux en Afrique. L'origine du niveau relativement élevé d'intégration économique de l'Afrique australe remonte à 1889 et a culminé avec la création de *l'Union douanière de l'Afrique australe* (SACU) en 1910. L'UDAA intégrait les économies de la colonie britannique du Cap (la moitié sud de l'actuelle Afrique du Sud) et de l'État libre d'Orange (l'actuel État libre d'Afrique du Sud). L'UDAA s'est progressivement élargie jusqu'en 1915, date à laquelle elle comprenait l'Afrique du Sud, la Namibie, le Swaziland, le Botswana et le Lesotho actuels. En Afrique de l'Est, la première union douanière coloniale a été fondée en 1900 sous le nom de East Africa Customs Union Collection Centre. Cet antécédent colonial de l'actuelle CAE a été établi dans le port kenyan de Mombasa pour collecter les droits de douane sur les importations vers l'Ouganda.

Un autre exemple de l'héritage colonial sur l'intégration économique africaine contemporaine est l'utilisation continue des monnaies. Les francs CFA d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale, introduits pour la première fois en 1945, sont toujours utilisés dans toutes les régions d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale (à l'exception de la Mauritanie) qui étaient des colonies françaises. La monnaie régionale commune a facilité le commerce intrarégional en

éliminant la nécessité de convertir les fonds en devises étrangères avant d'acheter des biens étrangers.

3. Intégration économique régionale post-coloniale

À la fin des années 1960, la plupart des pays africains avaient accédé à l'indépendance et commencé à expérimenter l'intégration régionale. Cette section présente quelques exemples d'intégration régionale après l'indépendance. L'intégration post-coloniale s'est heurtée à des obstacles potentiels, mais elle a aussi offert des opportunités à exploiter. Les frontières coloniales arbitraires et les diverses structures coloniales mises en place pour servir les intérêts des maîtres coloniaux constituaient des obstacles potentiels. Par exemple, l'Afrique de l'Ouest française était davantage liée aux systèmes économiques et politiques de la France que l'Afrique de l'Ouest britannique voisine. Ce clivage s'est maintenu même après l'indépendance. À tout le moins, cela a semé les germes de barrières linguistiques entre les voisins anglophones et francophones. Les économies coloniales africaines étaient orientées vers l'exportation et profondément enchevêtrées dans l'économie capitaliste mondiale en tant que producteurs de matières premières pour leurs maîtres coloniaux. Toutefois, la période coloniale a été marquée par une certaine avance en matière d'intégration, sous la forme de divers efforts de coopération et de commerce intra-étatique. La CAE, créée par la Grande-Bretagne coloniale pour faciliter le libre-échange entre ses colonies de la région de l'Afrique de l'Est, est un bon exemple des réseaux coloniaux d'intégration commerciale. Elle a impliqué l'établissement d'une union douanière en 1917 entre le Tanganyika britannique (l'actuelle Tanzanie), l'Ouganda et le Kenya, et plus tard, en 1948, la création d'un marché commun et de services communs tels que les ports et les chemins de fer, ainsi que des investissements transfrontaliers dans les infrastructures postales et de télécommunication.

Dans l'euphorie de l'indépendance, des discussions sur l'intégration sont apparues à la fin des années 1950 et au début des années 1960. Deux visions dominantes de l'intégration régionale de l'Afrique s'affrontaient. La première était une vision panafricaine d'une union politique incluant toutes les nations africaines - les "États-Unis d'Afrique" - et la seconde une approche plus gradualiste. Les deux approches soulignaient la nécessité de progresser vers une union politique de l'Afrique afin de réaliser la décolonisation et d'éviter, voire d'inverser, la *balkanisation*, un processus de division d'une région en pays plus petits, opérant généralement avec une coopération minimale les uns avec les autres.



L'Union africaine, fondée en 2002, se compose de 55 États membres et a son siège à Addis-Abeba, en Éthiopie. Les organes officiels comprennent le Conseil de paix et de sécurité et le Parlement panafricain.

L'approche gradualiste considère les blocs régionaux de l'Afrique comme les éléments constitutifs de liens politiques et économiques de plus en plus évolutifs, ouvrant la voie à l'intégration de l'ensemble du continent. Léopold Sedar Senghor, du Sénégal, et d'autres dirigeants africains ont ainsi fondé *l'Organisation de l'unité africaine* (OUA) en 1963. En 2002, elle a été dissoute et remplacée par *l'Union africaine* (UA, voir l'image ci-dessus), qui compte 55 États membres représentant tous les pays du continent. L'UA vise à réaliser une plus grande unité et une plus grande paix entre les pays africains, à défendre la souveraineté des États membres, à accélérer l'intégration du continent et à coordonner et harmoniser les politiques entre les blocs économiques régionaux existants et futurs en vue de la réalisation progressive des objectifs de l'Union. On ne saurait donc trop insister sur l'importance des blocs économiques régionaux pour l'UA, et ces objectifs ont conduit à la création de nombreuses unions politiques et économiques dans différentes régions du continent. Nous présentons ci-dessous quelques-unes des principales unions, avant de procéder à une analyse détaillée de l'évolution du commerce des blocs au fil du temps dans la section 6.

Suivant la voie gradualiste, la Tanzanie, l'Ouganda et le Kenya se sont réunis et ont créé la *Communauté de l'Afrique de l'Est* en 1967. L'accord visait à maintenir un tarif extérieur commun sur les importations en provenance des non-membres et le libre-échange au sein du bloc. Cet accord a pris fin en 1977 en raison d'une lutte de pouvoir pour le contrôle des ressources du bloc et des différences d'idéologies économiques et politiques poursuivies par les membres, entre autres raisons. Ce n'est qu'en 1999 que la CAE a été réactivée par la signature d'un traité de rétablissement à Arusha (Tanzanie). Le Burundi et le Rwanda ont ensuite rejoint les membres fondateurs du bloc en 2007, et le Sud-Soudan en 2016.



Créée en 1975, la CEDEAO se compose de deux institutions chargées de mettre en œuvre les politiques: La Commission de la CEDEAO à Abuja (Nigéria) et la Banque d'investissement et de développement de la CEDEAO à Lomé (Togo).

En Afrique de l'Ouest, la période postcoloniale a vu l'émergence de la *Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest* (CEDEAO, voir image ci-dessus). Créée en 1975 par le traité de Lagos (Nigeria), la CEDEAO regroupe 15 pays francophones et anglophones: le Bénin, le Burkina Faso, le Cap-Vert, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, la Guinée-Bissau, le Liberia, le Mali, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, la Sierra Leone et le Togo. Son objectif est de créer un grand marché ouest-africain par le biais du libre-échange et d'une union monétaire. Sur la base de ces objectifs, l'*Union économique et monétaire ouest-africaine* (UEMOA), un bloc sous-régional de la CEDEAO, a été créée en 1994 par le traité de Dakar (Sénégal). Il s'agit d'un bloc composé de huit pays d'Afrique de l'Ouest qui partagent une monnaie commune, le franc CFA, et le français comme langue officielle; il s'agit du Bénin, du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire, du Mali, du Niger, du Sénégal, du Togo et de la Guinée-Bissau. L'UEMOA a pour objectif de promouvoir l'intégration économique régionale et un marché commun.

Par ailleurs, la *Conférence de coordination du développement de l'Afrique australe* (SADCC) a été fondée en 1980 par neuf États membres, dont l'Angola, le Botswana, le Lesotho, le Malawi, le Mozambique, le Swaziland, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe. En 1992, elle a été remplacée par la *Communauté de développement de l'Afrique australe* à Windhoek (Namibie), avec l'adoption des 9 membres pionniers de la SADCC et de la Namibie nouvellement indépendante. L'Afrique du Sud a adhéré plus tard, après l'apartheid, en 1994, et d'autres membres, à savoir l'île Maurice, les Comores, la République démocratique du Congo, Madagascar et les Seychelles, ont rejoint la SADCC par la suite. À l'origine, la SADCC a été créée pour réduire la dépendance économique à l'égard de l'Afrique du Sud et pour mobiliser des ressources afin de mettre en œuvre des politiques intra et interétatiques. Par la suite, les objectifs de la SADC ont été reformulés pour inclure la croissance économique et le

développement, la paix et la sécurité, la réduction de la pauvreté et l'amélioration du niveau et de la qualité de vie des populations d'Afrique australe.

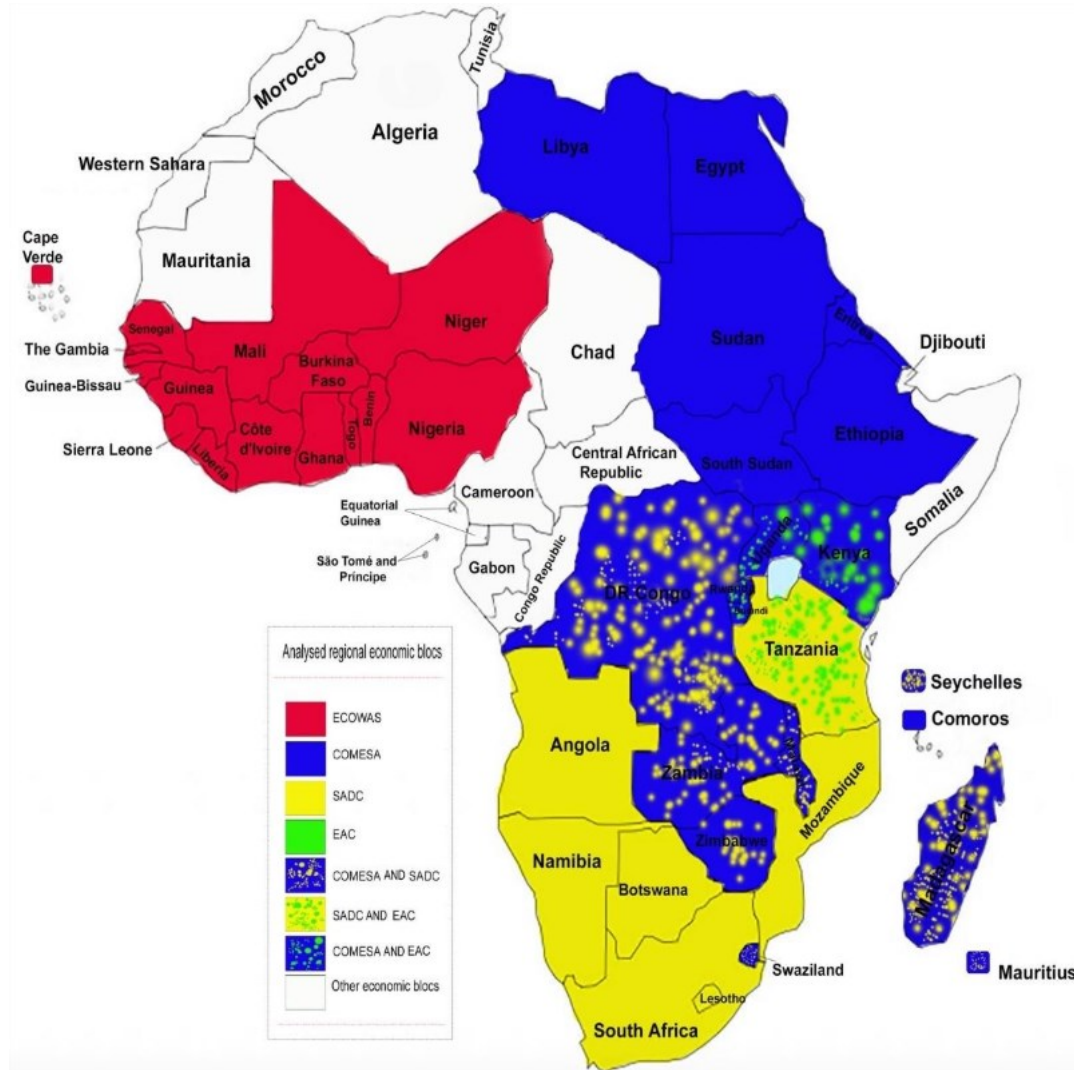
Enfin, le *Marché commun de l'Afrique orientale et australe* (COMESA) a été créé en 1994 par le traité de Lilongwe (Malawi). Cet accord a remplacé la Zone d'échanges préférentiels de l'Afrique australe et orientale qui existait depuis 1981. Le COMESA est une union de 19 pays, principalement d'Afrique orientale et australe, à savoir le Burundi, les Comores, la République démocratique du Congo, Djibouti, l'Égypte, l'Érythrée, l'Éthiopie, le Kenya, la Libye, Madagascar, le Malawi, l'île Maurice, le Rwanda, les Seychelles, le Soudan, le Swaziland, l'Ouganda, la Zambie et le Zimbabwe. Le bloc a été créé pour abolir les obstacles au libre-échange entre les membres et pour coopérer au développement de ses ressources naturelles et humaines.

Bien que les blocs commerciaux africains aient été créés principalement pour favoriser une croissance économique et un développement durable entre les pays membres, ils ont également dû s'impliquer dans la résolution de conflits et d'autres questions liées à la paix et à la sécurité, ces dernières étant des conditions préalables à la stabilité et au développement économique. Par exemple, la CEDEAO est intervenue dans les conflits civils au Liberia et en Sierra Leone, et la SADC en République démocratique du Congo. L'UA elle-même a soutenu des déploiements militaires au Burundi, au Sud-Soudan et en République centrafricaine, et a mandaté la force opérationnelle conjointe multinationale contre Boko Haram dans le bassin du lac Tchad. Les blocs économiques régionaux constituent désormais la pierre angulaire de l'architecture de paix et de sécurité de l'UA sur le continent.

La figure 1 montre l'appartenance des pays aux principaux blocs économiques régionaux d'Afrique mentionnés ci-dessus. Les pays colorés en rose, bleu, jaune et vert représentent respectivement les blocs économiques régionaux de la CEDEAO, du COMESA, de la SADC et de la CAE. Certains pays de la carte apparaissent dans une combinaison de couleurs en pointillés, ce qui indique que ces pays sont membres de plusieurs blocs économiques, d'où le chevauchement de leurs couleurs. Par exemple, la RD Congo, la Zambie, le Zimbabwe, les Seychelles, Madagascar, le Swaziland, Maurice et le Malawi appartiennent à la fois au COMESA et à la SADC. De même, le Burundi, l'Ouganda et le Kenya sont membres à la fois du COMESA et de la CAE.

Les zones blanches cartographiées dans la figure 1 appartiennent à des accords économiques régionaux qui ne sont pas couverts par les quatre blocs régionaux présentés plus haut. Par exemple, l'Algérie, la Tunisie, le Maroc, la Mauritanie et la Libye sont membres de *l'Union du Maghreb arabe*. Les quatre blocs économiques régionaux étudiés dans ce chapitre couvrent la majorité des pays de toutes les régions africaines.

Figure 1: Une sélection des principaux blocs économiques de l'Afrique



4. Accords commerciaux en Afrique

L'établissement d'accords commerciaux est un aspect impératif de l'intégration économique régionale. Le degré de coopération économique varie selon les types d'accords commerciaux. Le tableau 1 présente les différents types de collaboration, l'étendue de la coopération économique et fournit quelques exemples. Il montre un niveau de coopération économique de plus en plus fort entre les pays, indiqué par les principaux objectifs commerciaux grisés à chaque étape de l'intégration économique.

Tableau 1: Étapes de l'intégration économique

Stage of economic integration	Diminishing trade barriers between countries	Common external tariffs	Freedom of movement of factors of production	Common currency & economic policy	Integration in non-economic areas	Example
1. Preferential trade area						Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa
2. Free trade area						South African Development Community
3. Customs union						East African Community
4. Common market						European Union

Remarques: Traduction anglais/français: Première ligne : Diminishing.../Baisser les barrières au commerce entre les pays; Common.../Tarifs extérieurs communs; Freedom.../Liberté de mouvement des facteurs de production; Common currency.../Monnaie et politique économique communes; Integration.../Intégration dans les domaines non-économiques. Première colonne: Stage of economic integration: Etape d'intégration économique; Preferential.../Zone de commerce préférentiel; Free trade area/Zone de libre-échange; Customs Union/Union douanière; Common market/Marché commun. Dernière colonne: Example/Exemple Preferential Trade.../Zone de commerce préférentiel pour l'Afrique de l'Est et Australe; South African Development Community/Communauté de Développement d'Afrique Australe (SADC); East African Community/Communauté Est Africaine (EAC); European Union/Union Européenne.

La *zone commerciale préférentielle* est un type d'accord qui n'exige que des engagements limités en matière d'intégration économique. Il s'agit d'un accord dans lequel les États membres appliquent des droits de douane moins élevés sur les produits importés des pays participants, tout en imposant des droits de douane plus élevés sur les importations en provenance d'États non membres. Les accords commerciaux préférentiels peuvent être bilatéraux (entre deux pays) ou multilatéraux (entre plus de deux pays). Un exemple de ce type d'accord est la *Zone d'échanges préférentiels de l'Afrique orientale et australe* (PTAES) entre la Zambie, le Burundi, l'Éthiopie et le Lesotho, entre autres.

La *zone de libre-échange* est un bloc commercial régional dont les pays membres ont signé un accord qui supprime tous les droits de douane et les quotas sur les importations en provenance des pays membres. Par exemple, comme indiqué dans la section précédente, les ZEP se sont transformées en COMESA, une zone de libre-échange. La SADC est un autre exemple. Sur le plan international, elle est comparable à l'USMCA, conclu entre les États-Unis, le Mexique et le Canada.

L'*union douanière* est un stade plus avancé de la zone de libre-échange. Il s'agit essentiellement d'une zone de libre-échange à laquelle s'ajoute le fait que les pays membres appliquent des tarifs douaniers communs aux importations en provenance de pays non membres. L'union douanière peut donc être qualifiée de zone de libre-échange avec des tarifs extérieurs communs. La CAE est un exemple de cet accord commercial.

Enfin, le *marché commun* est une version plus intégrée d'une union douanière. Il s'agit essentiellement d'une union douanière à laquelle s'ajoute la libre circulation des facteurs de production, tels que la main-d'œuvre et les capitaux, entre les États membres. L'Union européenne est le seul exemple existant d'une intégration économique régionale aussi poussée.

5. Avantages des blocs économiques régionaux

L'abolition des barrières au libre-échange et la formation de blocs économiques régionaux présentent de nombreux avantages. Ces avantages potentiels sont au nombre de cinq: (i) bien-être des consommateurs, (ii) gains de productivité, (iii) capacité accrue à entreprendre des projets de développement d'infrastructures régionales, (iv) plus grande diversification économique, et (v) renforcement des liens politiques et du pouvoir de négociation sur les marchés mondiaux. Certains de ces avantages sont liés.

i. Amélioration du bien-être des consommateurs

La suppression des barrières commerciales accroît la circulation des biens et des services au sein d'un bloc commercial. En effet, la réduction des coûts associés au transport des marchandises d'un pays par la réduction ou l'élimination des droits de douane et des tarifs douaniers augmente le volume des biens et des services échangés. Une augmentation du nombre de biens sur le marché se traduit généralement par une baisse des prix pour les consommateurs. En outre, l'augmentation des échanges entre les membres d'un bloc commercial peut également accroître la variété et la qualité des biens de consommation. L'abaissement des barrières commerciales entraîne une baisse des prix et une amélioration du bien-être des consommateurs. La population en général peut économiser de l'argent en achetant à des prix plus bas.

ii. Augmentation de la croissance économique et de la productivité

Lorsque les pays se spécialisent dans l'exportation de produits de base qu'ils produisent à des coûts inférieurs à ceux de leurs partenaires commerciaux, les producteurs nationaux gagnent des clients étrangers qui achètent à des prix plus élevés que les consommateurs nationaux. L'économie devient plus efficace lorsque les producteurs obtiennent des revenus plus élevés en vendant leurs marchandises sur les marchés étrangers à des prix plus élevés, tandis que les consommateurs nationaux économisent en achetant des marchandises importées qui sont moins chères que les alternatives produites dans le pays. Les entreprises peuvent également devenir plus efficaces et produire des biens à moindre coût parce que les coûts de production et de distribution de biens en vrac pour les marchés nationaux et étrangers peuvent être inférieurs, ce que l'on appelle les *économies d'échelle dans la production*. Les gains combinés pour les consommateurs et les producteurs, sous la forme d'une baisse des prix, d'une augmentation de la production et de l'efficacité croissante des entreprises qui exportent des biens, peuvent contribuer à la croissance économique.

iii. Renforcement de la capacité et de l'aptitude à entreprendre des projets de développement d'infrastructures régionales

À mesure que la productivité des pays augmente, les infrastructures qui soutiennent et accélèrent la croissance doivent être renforcées. Ainsi, il pourrait y avoir une coopération dans le développement des infrastructures de transport telles que les routes et les chemins de fer à travers les frontières internationales afin de réduire les coûts élevés du commerce intrarégional. La route Arusha-Namanga-Athi River qui relie la Tanzanie et le Kenya, achevée par la CAE en 2012, en est un exemple.

iv. Diversification économique

L'une des vertus du commerce intra-africain est que les biens actuellement échangés entre les pays africains sont plus diversifiés que ceux traditionnellement exportés vers d'autres continents. Les pays africains qui commercent beaucoup avec d'autres pays africains sont aussi ceux qui dépendent le moins des revenus du pétrole, du gaz et des métaux précieux. Il existe un contraste frappant entre les types de biens que les pays africains échangent à l'intérieur du continent et ceux qui sont exportés vers les marchés étrangers. En 2018, 60 pour cent de la valeur du commerce intra-régional de l'Afrique était constituée de produits agricoles et de produits manufacturés, alors que seulement 28 pour cent des exportations africaines en dehors du continent étaient des produits agricoles ou manufacturés, les 72 pour cent restants étant principalement constitués de pétrole brut, de gaz naturel et de minerais. L'agriculture et l'industrie manufacturière ont tendance à nécessiter beaucoup de main-d'œuvre, contrairement à l'exploitation minière et au forage, où la production dépend davantage de technologies et de capitaux avancés. On peut donc s'attendre à ce que la croissance du commerce intrarégional améliore les possibilités d'emploi sur le continent africain. Une autre préoccupation de longue date est que les économies africaines sont principalement monoculturelles et que les exportations telles que les minerais et les produits agricoles de base (cacao, café, coton et huile de palme) sont caractérisées par des fluctuations de prix importantes et soudaines. Une chute brutale des prix du principal produit d'exportation d'un pays peut entraîner une crise des recettes et réduire la croissance globale du pays. Un ensemble plus diversifié de produits d'exportation protégerait les économies africaines de l'instabilité en fournissant des sources alternatives de revenus d'exportation.

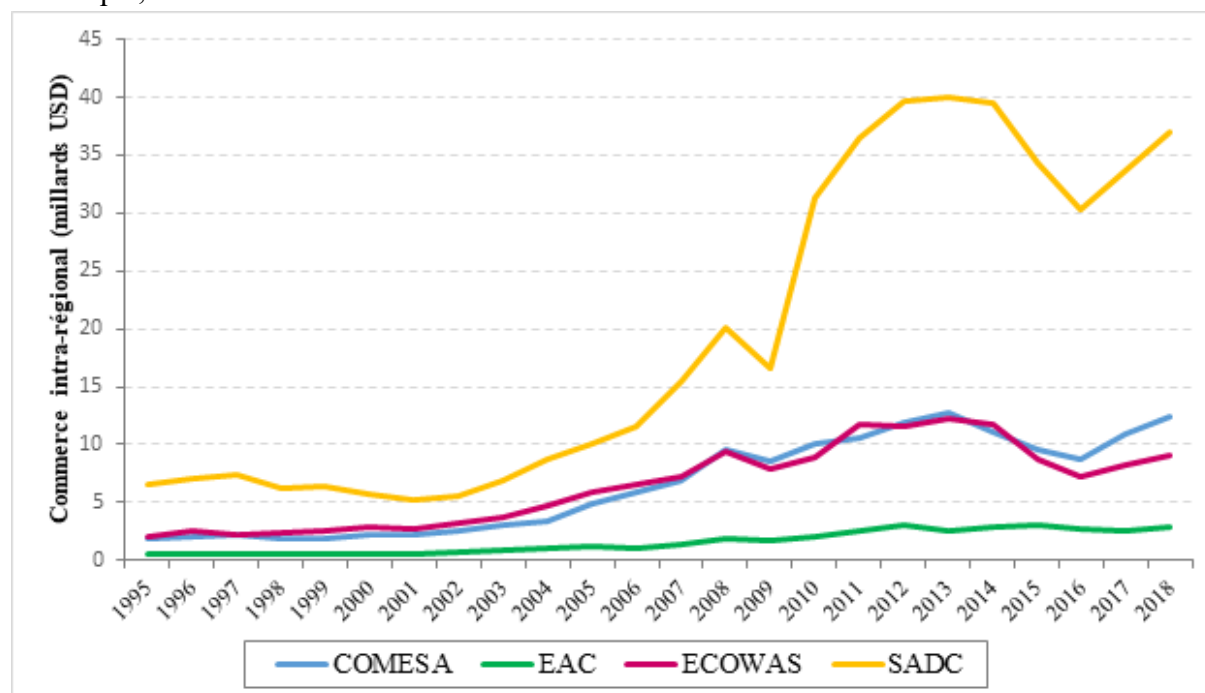
v. Renforcement des liens politiques et du pouvoir de négociation sur les marchés mondiaux

L'augmentation de l'interaction économique entre les États membres d'un bloc commercial peut également renforcer les liens politiques. Cela peut aider à résoudre les conflits internationaux, politiques et civils. Par exemple, le groupe de surveillance de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (ECOMOG), une force militaire multinationale, a été créé par la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). L'ECOMOG a contribué à atténuer certains conflits politiques et civils au Liberia, en Sierra Leone et en Guinée-Bissau entre 1990 et 2003. Un dernier exemple concerne les négociations des pays africains avec des organisations internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Organisation des Nations unies (ONU). Si ces négociations étaient entreprises en tant que bloc de nations, plutôt qu'en tant que pays individuels parlant en leur propre nom, les États africains auraient plus de poids politique et économique.

6. Analyse comparative des flux commerciaux dans les blocs économiques régionaux d'Afrique

Il est utile d'analyser tout d'abord l'évolution de l'ampleur du commerce intra-régional africain dans chacun des principaux blocs commerciaux de l'Afrique, avant d'analyser l'évolution de la part du commerce des blocs dans le temps. Pour ce faire, les données pour la période 1995-2018 ont été extraites d'une base de données en ligne ouverte gérée par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Les données consistent en des séries chronologiques annuelles des flux commerciaux intrarégionaux de chaque bloc, des flux commerciaux avec d'autres régions à l'intérieur et à l'extérieur de l'Afrique (tous mesurés en millions d'USD), ainsi que de la population de chaque bloc commercial.

Figure 2: Flux commerciaux intrarégionaux dans les principaux blocs économiques régionaux d'Afrique, 1995-2018

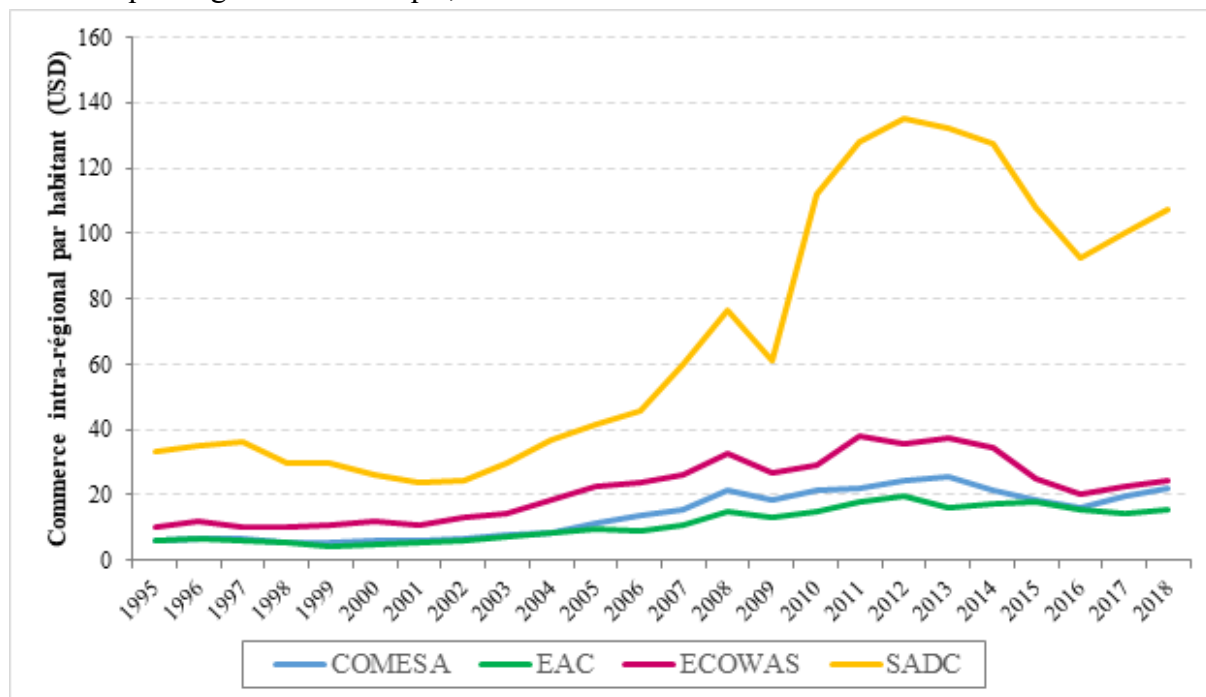


La figure 2 présente les tendances des flux commerciaux intrarégionaux dans les blocs économiques régionaux d'Afrique, montrant un volume croissant d'échanges intrarégionaux au cours des 15 dernières années. La figure 3 illustre des tendances similaires en montrant les volumes de commerce intrarégional par habitant (en USD), définis comme le ratio du volume total du commerce intrarégional divisé par la population d'un bloc.

Bien que les tendances décrites dans les figures 2 et 3 soient similaires, il convient de noter la croissance et la divergence de la courbe de la SADC à partir de 2008, par rapport aux tendances décrites par les courbes des autres blocs. La SADC a établi une zone de libre-échange en 2008, abolissant les droits de douane sur 85 pour cent des biens échangés entre les États membres. Cet accord a rendu la CDAA plus ouverte au commerce intra-régional, bien que ce commerce

soit largement tiré par l’Afrique du Sud, le pays le plus industrialisé de la région. Par exemple, les exportations de l’Afrique du Sud vers la SADC sont passées d’environ 9 milliards de dollars en 2008 à 23,6 milliards de dollars en 2013, soit un taux de croissance des exportations vers les pays de la SADC de plus de 160 pour cent. Dans le même temps, ses importations en provenance des autres pays de la SADC ont également augmenté, passant d’environ 5 milliards de dollars en 2008 à 7 milliards de dollars en 2013, soit un taux de croissance de 40 pour cent.

Figure 3: Flux commerciaux intrarégionaux par habitant dans les principaux blocs économiques régionaux d’Afrique, 1995-2018

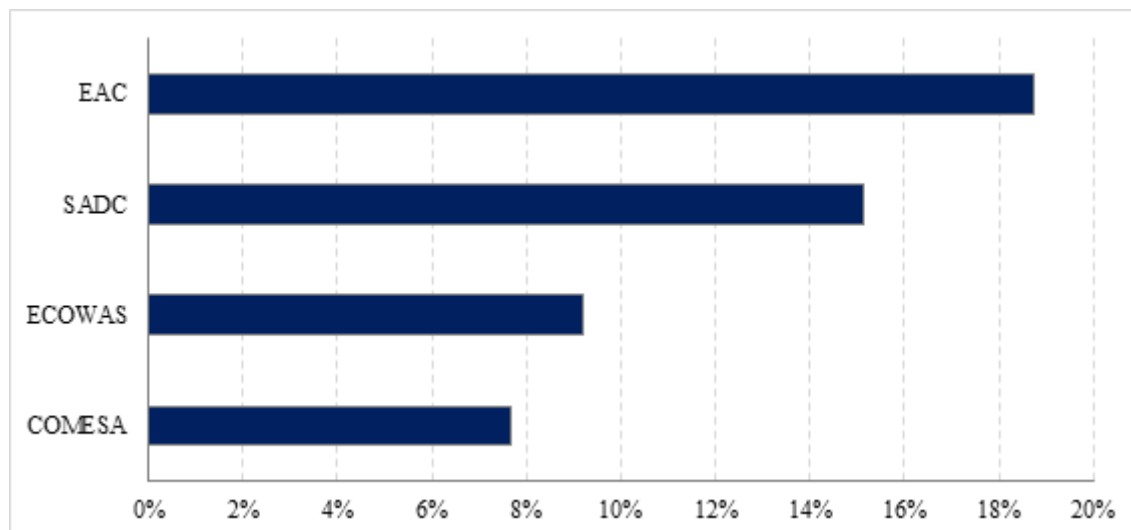


Pour l’analyse de l’évolution de la part du commerce des blocs dans le temps, nous mesurons le niveau d’intégration économique par la part du commerce intrarégional. Celle-ci est définie comme le rapport entre le commerce à l’intérieur d’un bloc et le commerce total réalisé par les membres du bloc. Par exemple, si l’on considère un bloc économique régional tel que le COMESA, notre mesure de l’intégration compare le volume des flux commerciaux entre les membres du COMESA aux flux commerciaux totaux du COMESA.

La figure 4 présente la part moyenne du commerce intrarégional de chaque bloc commercial au cours de la période 1995-2018. La CAE est le bloc le plus intégré en Afrique avec une part de 19 pour cent du commerce intrarégional, suivie par la SADC (15 pour cent), la CEDEAO (9 pour cent) et le COMESA (8 pour cent). Qu’est-ce qui explique la performance de pointe de la CAE sur la base de cette mesure de l’intégration? Tout d’abord, les membres fondateurs de la CAE ont eu l’avantage d’avoir la même administration coloniale. Après l’indépendance, l’infrastructure et les institutions coloniales (chemins de fer, ports et offices de commerce) créées à des fins coloniales ont constitué une bonne base pour la CAE par rapport à d’autres blocs régionaux. Deuxièmement, le fait que la CAE soit une union douanière semble la placer à un stade plus avancé de l’intégration économique. Pendant ce temps, les autres blocs restent au stade d’une zone commerciale préférentielle ou d’une zone de libre-échange. La CAE

enregistre également la part la plus élevée d'échanges avec d'autres régions d'Afrique (voir figure 5). La CAE réalise 16 pour cent de ses échanges avec le reste de l'Afrique, tandis que les autres blocs enregistrent des volumes nettement inférieurs: SADC 3 pour cent, CEDEAO 5 pour cent et COMESA 5 pour cent. Au sein du bloc de la CAE, le Kenya est le pays le plus industrialisé et la principale source d'exportations en général, tandis que l'Ouganda est le plus grand importateur, s'approvisionnant principalement au Kenya.

Figure 4: Part moyenne (%) du commerce intrarégional dans les flux commerciaux totaux, 1995-2018

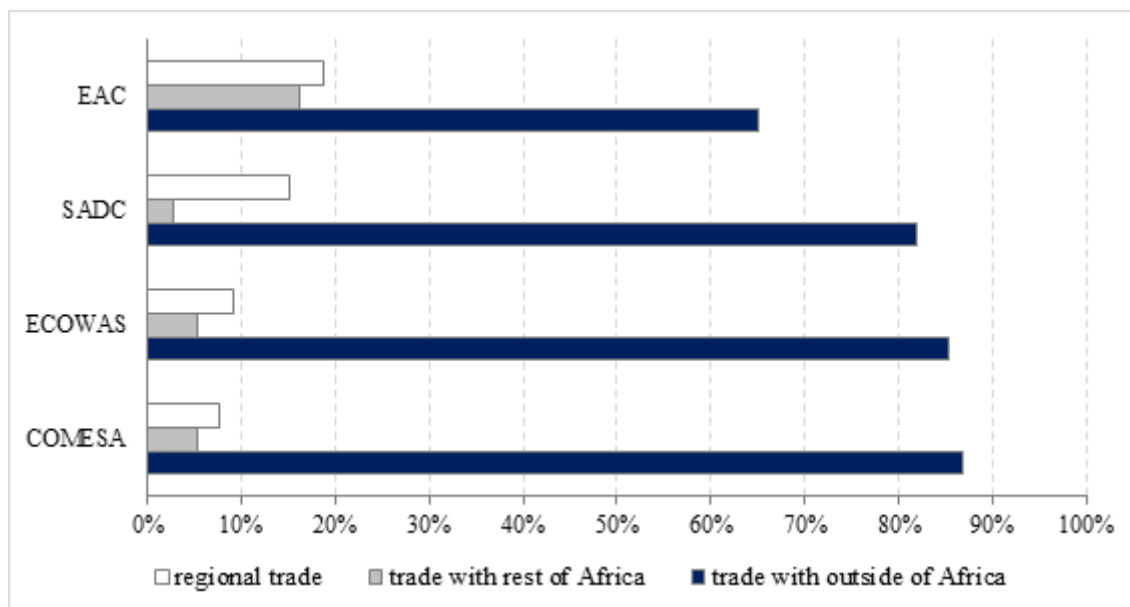


La figure 5 montre que la CAE est également le bloc commercial le plus performant en ce qui concerne l'ampleur des échanges avec d'autres régions du continent. Alors que le Kenya exporte principalement des produits manufacturés et importe des produits alimentaires, en particulier des céréales, les importations et les exportations entre la Tanzanie, l'Ouganda, le Rwanda, le Burundi et le Sud-Soudan sont en grande partie composées de produits alimentaires et agricoles. Dans l'ensemble, la région a réussi à utiliser les différences internes en matière d'avantages comparatifs dans la production de divers produits de base dont les membres ont besoin pour stimuler le commerce au sein du bloc. Par exemple, le Rwanda et le Burundi importent des produits laitiers: Le Rwanda et le Burundi importent des produits laitiers d'Ouganda; la Tanzanie et l'Ouganda exportent du blé et du maïs vers le Kenya; et le Burundi exporte du sucre vers le Rwanda. En outre, une langue officielle commune, le swahili, est partagée par trois grands acteurs du bloc, à savoir le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie. Cela favorise l'idée de partager un passé historique et des liens sociaux similaires, rendant ainsi les pays membres plus réceptifs à l'intégration.

La figure 5 montre également qu'au cours de la période 1995-2018, environ 80 pour cent des échanges commerciaux de l'Afrique ont été réalisés avec des régions extérieures au continent. Cela indique que par rapport à l'engagement du continent sur les marchés mondiaux d'importation et d'exportation, l'intégration économique de l'Afrique est relativement limitée. Néanmoins, cette tendance a récemment commencé à changer. Entre 2011 et 2018, la part

moyenne du commerce intra-africain de nos blocs dans la figure 5 était d'environ un quart, tandis que les trois quarts des échanges se faisaient avec le reste du monde.

Figure 5: Commerce intra-régional, intra-africain et extérieur en Afrique subsaharienne, 1995-2018



Remarque: Traduction anglais/français: regional trade/commerce régional, trade with the rest of Africa/commerce avec le reste de l'Afrique, trade with outside Africa/commerce avec l'extérieur de l'Afrique.

7. Défis et opportunités pour l'avenir du commerce intra-africain

Le commerce intrarégional, en pourcentage du commerce africain total (la valeur des exportations et des importations totales), reste le plus faible du monde. Le commerce intrarégional ne représente que 10 pour cent du commerce total en Afrique, alors qu'il constitue 70 pour cent de l'ensemble du commerce en Europe, 48 pour cent de l'ensemble du commerce en Asie et 20 pour cent de l'ensemble du commerce en Amérique latine. Alors, pourquoi le commerce intrarégional de l'Afrique est-il comparativement faible? Et pourquoi sa croissance est-elle si lente? La réponse n'est pas que les pays africains n'ont pas réussi à signer un nombre suffisant d'accords libéralisant le commerce au sein du continent. Ce sont plutôt d'autres coûts et obstacles commerciaux qui semblent empêcher la réalisation d'une plus grande intégration économique et du commerce intra-africain.

Tout d'abord, les blocs commerciaux africains se sont longtemps concentrés sur la réduction des droits de douane, mais ont ignoré les barrières non tarifaires telles que les règles d'approvisionnement, les exigences en matière d'étiquetage et d'autres normes spécifiques aux pays, qui peuvent constituer des obstacles encore plus importants à la promotion du commerce régional. En cas de chevauchement des adhésions, les pays apportent de multiples contributions financières aux blocs économiques, tandis que le chevauchement des adhésions aux blocs peut compliquer les réformes tarifaires lorsque les changements apportés par un bloc entrent en

conflit avec les règles établies par un autre. Par exemple, pour bénéficier d'un accès préférentiel aux marchés des pays de la SADC, les textiles doivent être fabriqués et provenir entièrement de la région de la SADC, mais très peu de textiles de la SADC remplissent les conditions requises. En conséquence, le commerce de vêtements est étouffé et la région de la SADC importe la plupart des textiles de pays non membres de la SADC.

Deuxièmement, les efforts de libéralisation du commerce régional peuvent échouer pour des raisons politiques. Le soutien national au libre-échange est souvent faible et la concurrence accrue des produits importés incite souvent des groupes tels que les syndicats à s'opposer à la poursuite de la libéralisation. Les blocs commerciaux africains n'ont aucun moyen de dédommager les producteurs nationaux lésés par la concurrence des importations, ce qui affaiblit l'argumentaire politique que les dirigeants doivent souvent présenter à leurs électeurs sur les avantages du libre-échange. Les États africains eux-mêmes sont souvent réticents à réduire les droits de douane à l'importation, car ceux-ci constituent une source importante de recettes publiques, d'autant plus cruciale que les gouvernements peinent souvent à collecter des fonds par le biais de l'impôt sur le revenu.

Troisièmement, pour que l'intégration progresse, les blocs commerciaux régionaux d'Afrique devront élargir leur champ d'action des droits de douane et du commerce des marchandises à la libéralisation du commerce des services. Pour que les banquiers, les entrepreneurs en bâtiment, les comptables, les avocats et les autres prestataires de services puissent plus facilement faire des affaires dans une région multinationale, les décideurs politiques devront harmoniser les règles relatives aux licences professionnelles afin de supprimer les restrictions qui empêchent les prestataires de services titulaires d'une licence obtenue dans un pays de servir des clients dans d'autres pays où les exigences en matière de licence peuvent être différentes. Les blocs commerciaux d'Afrique auront également beaucoup à faire pour harmoniser les règles relatives à la concurrence, à l'investissement et à la propriété intellectuelle. L'absence de prise en compte de ces domaines sera à l'origine de conflits futurs, car les membres du bloc qui entendent protéger les producteurs nationaux de la concurrence étrangère peuvent prétendre que les gouvernements étrangers accordent à leurs propres entreprises des avantages déloyaux en fixant des règles en matière de concurrence, d'investissement ou de propriété intellectuelle qui paralysent la concurrence étrangère.

Quatrièmement, les coûts associés au transport, à la manutention et à l'inspection des marchandises dépassent souvent les coûts des droits de douane. Selon un rapport de la Banque mondiale intitulé *Doing Business* 2008, le coût des retards aux frontières africaines était quatre fois plus élevé que le coût du paiement des droits de douane étrangers. Alors que le Canada et l'Estonie n'exigent que trois documents pour exporter légalement des marchandises, le Burkina Faso en exige 11 et l'Angola 12. Le délai moyen de dédouanement des marchandises à la frontière danoise était de 5 jours en 2007, alors qu'il était de 69 à 71 jours au Rwanda, au Burundi et en Érythrée. Les coûts de transport sont également élevés dans les pays africains par rapport à l'Asie, l'Amérique latine et l'Europe, en partie parce que l'Afrique a moins de routes goudronnées que les autres régions du monde. En 2009, la Banque mondiale a constaté que 19 pour cent des routes africaines étaient pavées, contre 53 pour cent en Chine, 80 pour cent en

Russie et près de 100 pour cent en Allemagne. En général, les coûts de transport à l'intérieur de l'Afrique sont souvent au moins deux fois plus élevés que dans la plupart des régions du monde.

8. Conclusion

Ce chapitre a examiné la trajectoire historique de l'intégration économique régionale de l'Afrique, en soulignant ses avantages, les diverses initiatives que les gouvernements africains ont prises pour élargir et intégrer leurs marchés régionaux, la nature du processus d'intégration et ses défis actuels. Le chapitre présente également le niveau actuel d'intégration économique en Afrique en comparant le volume des flux commerciaux intrarégionaux de chaque grand bloc commercial. Malgré les nombreux défis que pose l'intégration des économies africaines, des progrès sont réalisés. En juillet 2019, les dirigeants de 54 nations africaines ont signé un accord historique pour créer la *Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA)* avec un plan visant à éliminer les droits de douane sur 90 pour cent de tous les produits dans un délai de 5 à 10 ans, à créer une zone de libre-échange à l'échelle du continent dans le domaine des services et à mettre fin aux restrictions sur la circulation des capitaux et des hommes d'affaires. En termes de nombre de pays signataires, la CFTA est déjà le plus grand accord de libre-échange au monde.

Questions à étudier

1. Le régime colonial a-t-il à la fois accéléré et entravé l'intégration économique interrégionale de l'Afrique?
2. Quelles sont les différences les plus significatives entre les types de marchandises que les pays africains exportent vers d'autres régions du monde et les types de marchandises échangées avec d'autres nations africaines?
3. Discutez, à l'aide d'exemples, des étapes de l'intégration économique, en commençant par les formes les plus anciennes jusqu'aux formes les plus avancées de coopération économique et politique entre les pays.
4. Discutez de la raison d'être de l'intégration économique des pays africains. Dans quelle mesure les blocs régionaux africains ont-ils réussi à atteindre leurs objectifs d'intégration économique?
5. Comparez les expériences africaines en matière d'intégration régionale après l'indépendance.
6. Discuter de trois facteurs qui entravent l'intégration économique régionale entre les économies africaines et proposer des solutions à ces obstacles.

Lectures suggérées

Aly Ahmad, A. H. M. (1994). *Economic Co-operation in Africa: In Search of Direction*. London: Lynne Rienner Publishers.

Ancharaz, Vinaye, Kennedy Mbekeani, and Zuzana Brixiova (2011). Impediments to Regional Trade Integration in Africa. *Africa Economic Brief* 2(11).

Asante, S. K. B. (1997). *Regionalism and Africa's Development: Expectations, Reality and Challenges*. London: Macmillan Press, 1997; New York: St. Martin's Press, ICL.

Chidzero, B. T. G. (1965). "The Meaning of Economic Integration in Africa." *East African Journal* 2(8): 23-28.

Danso Kwaku (1995). "The African Economic Community: Problems and Prospects." *Africa Today* 42(4): 31-55.

Eberhard Ruiz, Andreas and Alexander Moradi (2019). Regional market integration in East Africa: Local but no regional effects?. *Journal of Development Economics* 140: 255-268.

Frankel, J. and Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth? *American Economic Review* 89(3): 379-399.

Jedwab, Remi, Edward Kerby and Alexander Moradi (2017). History, Path Dependence and Development: Evidence from Colonial Railroads, Settlers and Cities in Kenya. *Economic Journal* 127(603): 1467-1494.

Hartzenberg, Trudi (2011). [Regional Integration in Africa](#). *WTO Working Paper* No. 14.

Puente, A. and Calvo, C. (2009). How Changes in International Trade Affect African Growth. *Economic Analysis Working Paper* 8(1).

Green, Reginald Herbold and K. G. V. Krishma (1967). *Economic Co-operation in Africa: Retrospect and Prospect*. London: Oxford University Press.

Nyong'o, Anyang (1990). *Regional Integration in Africa: Unfinished Agenda*. Nairobi: Academy Science Publishers.

UNCTAD (2013). *Economic Development in Africa Report, Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism*. Geneva: UNCTAD.

UNCTAD (2015). [Building the African Continental Free Trade Area: Some Suggestions on the Way Forward](#). New York and Geneva: the United Nations Conference on Trade and Development.

Bases de données utilisées

UNCTAD (2020). UNCTADSTAT Data Center. Disponible en ligne à l'adresse suivante: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>

A propos des auteurs



Natina Yaduma est analyste principal au ministère de l'énergie et des ressources du gouvernement de la Saskatchewan, au Canada. Il a publié des recherches universitaires et politiques sur la gestion durable des ressources naturelles, la gestion de l'environnement et le développement économique dans les économies à faible revenu.



Wasiq N. Khan enseigne l'économie à l'Université américaine du Nigeria. Il a publié des recherches sur la traite transatlantique des esclaves et la divergence économique entre Haïti et la République dominicaine. Il a obtenu son doctorat en économie à l'American University de Washington, DC, en 2003.

<https://www.aun.edu.ng/index.php/academics/faculty/sas/wasiq-n-khan>