

Ententes commerciales régionales en Afrique : conditions, exigences et implications pour l'intégration régionale

Babatunde OMILOLA*

Coordinateur pour l'Afrique,
Système régional d'analyse stratégique et d'appui
à la connaissance,

Institut international de recherche sur les politiques alimentaires,
Washington D.C., États-Unis
B.OMILOLA@CGIAR.ORG

Résumé

Depuis leur accession à l'indépendance politique dans les années 50 et 60, presque tous les pays africains ont conclu des Ententes commerciales régionales (ECR), qu'ils perçoivent comme un moyen d'améliorer leur crédibilité politique et d'accélérer le rythme des échanges afin de surmonter les désavantages économiques liés à la fragmentation des nombreuses économies de petite dimension du continent¹. À l'heure actuelle, il n'y a pratiquement aucun pays en Afrique qui ne soit pas membre d'au moins un groupement économique régional. Si de nombreux arguments ont été avancés pour expliquer la nécessité des ECR en Afrique, le flou reste considérable ou, dans le meilleur des cas, les données restent non concluantes sur la question de savoir si les ECR africaines réunissent les circonstances et conditions associées à la réussite de ces dispositifs.

Pour cette raison, cet article se propose d'examiner de façon exhaustive les circonstances et les conditions dans lesquelles les ECR sont efficaces, puis, dans un deuxième temps, d'analyser l'expérience du COMESA, l'une des 13 ECR africaines existantes, pour déterminer dans quelle mesure les ECR en Afrique réunissent ces circonstances et conditions. Sur la base des analyses

* Les points de vue exprimés dans ce document n'engagent que leur auteur et les erreurs et omissions éventuelles sont de sa seule responsabilité.

1. Dans cet article, j'emploie délibérément le terme Ententes commerciales régionales (ECR) pour désigner les Communautés économiques régionales d'Afrique (CER). En réalité, les CER sont les principaux mécanismes de mise en œuvre des ECR.

théoriques et empiriques, il apparaît que de nombreuses ECR africaines ne remplissent pas la plupart des circonstances et conditions normalement associées à la réussite de ces dispositifs. Il ressort des analyses effectuées dans cette étude que les piètres résultats des ECR africaines peuvent être attribués à un grand nombre de facteurs, parmi lesquels la faible part des échanges intra-ECR dans les échanges totaux ; la dépendance à l'égard des minéraux de base et des produits primaires en tant que principaux produits d'exportation ; le faible degré de complémentarité structurelle des économies africaines ; la multiplicité, la redondance et le chevauchement des protocoles, structures, mandats et adhésions aux différentes ECR, qui sont facteurs d'utilisation inefficace de ressources ; l'instabilité politique et les conflits récurrents ; des objectifs trop ambitieux et des délais peu réalistes pour les atteindre ; et la médiocrité des infrastructures et des moyens de communication – entre autres facteurs. Même l'unique prérequis satisfait par les ECR africaines – l'existence de tarifs pré-ECR élevés – pose des contraintes pour l'expansion des échanges régionaux.

L'article conclut qu'il y a peu de chances pour que les ECR officielles en Afrique garantissent une meilleure intégration de leurs membres à l'économie mondiale, et donc pour qu'elles soient bénéfiques à ces pays. Les échanges basés sur la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) pourraient être une option beaucoup plus prometteuse pour les pays africains. Si les ECR africaines veulent éviter les écueils du passé et récolter les avantages associés à une ECR efficace, différentes actions doivent être entreprises : mettre davantage l'accent sur les domaines dans lesquels elles disposent d'avantages comparatifs ; réduire la multiplicité des objectifs et le cumul des adhésions à différentes ECR ; accorder la primauté à la coordination des politiques plutôt qu'à l'intégration commerciale ; adapter les réformes aux caractéristiques sociales et économiques, aux priorités et au niveau de développement de chaque pays membre ; élargir les objectifs des ECR au-delà de l'intégration commerciale, pour y inclure la libre circulation des personnes et des capitaux, en fixant des calendriers réalistes ; développer les infrastructures ; et harmoniser les instruments de la politique commerciale.

1. Introduction

Le commerce a toujours joué un rôle majeur dans le développement économique des nations (cf. par exemple Krueger, 1999 ; Grossman et Helpman 1990) : il stimule la croissance économique, favorise une utilisation accrue des ressources naturelles et améliore la répartition des revenus dans les pays. Le commerce a également une influence sur les relations économiques et politiques des nations, dont il renforce l'interdépendance. Les échanges internationaux ouvrent de nouveaux débouchés pour la main-d'œuvre et les produits commerciaux. Les pays pauvres peuvent importer auprès des pays industrialisés des technologies et des machines qu'ils ne peuvent pas produire eux-mêmes. Cependant, les échanges soulèvent également plusieurs défis pour

les pays en développement : intensification de la concurrence exercée par les entreprises étrangères (ce qui est un bien pour les consommateurs des pays pauvres, mais un mal pour les producteurs en situation de concurrence), instabilité des prix de marché mondiaux des produits d'importation et d'exportation, et changements structurels associés à la transformation des produits primaires en produits manufacturés (cf. Perkins *et al.*, 2001). On considère généralement que, au bout du compte, les pays pauvres ont davantage à gagner du libre-échange (cf. Krueger, 1999 et Stiglitz, 2000). En effet, ces pays ont besoin de la croissance économique pour se développer et réduire leur taux de pauvreté, et il est admis que cette croissance passe par un accès renforcé aux marchés mondiaux.

L'une des raisons pour lesquelles la conférence ministérielle de l'OMC de 1999 a échoué est à chercher dans l'expansion du nombre de membres de l'organisation (130 à l'époque de la conférence), qui rendait difficile l'obtention d'un consensus sur les questions sensibles. Outre qu'elle n'a pas permis aux pays en développement (plus nombreux à rejoindre à l'OMC qu'ils ne l'avaient été à adhérer au GATT) d'exprimer leurs préoccupations, cette situation a conduit à un certain désenchantement quant aux chances d'obtenir de réels changements au niveau multilatéral. Aussi les pays se sont-ils progressivement tournés vers les mécanismes d'intégration régionale, considérés comme des options plus facilement réalisables. Dès lors, de nombreux gouvernements ont entrepris de négocier des traités régionaux. Bien que les Ententes commerciales régionales (ECR) ne soient pas conformes à la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) de l'OMC, qui prône la non-discrimination, elles bénéficient du soutien de cette organisation². Certaines de ces ECR sont antérieures à la transformation du GATT en OMC. Entre 1948 et 1994, le GATT s'est vu notifier la création de 124 ECR (dans le domaine des échanges de biens), et depuis la création de l'OMC en 1995, plus de 100 nouvelles ECR couvrant les échanges de biens et de services lui ont été notifiées. À l'heure actuelle, plus de 150 ECR sont opérationnelles et il n'existe pratiquement aucun pays dans le monde qui ne soit pas membre d'une ECR.

Une bonne partie de la littérature consacrée au régionalisme part du principe que les ECR sont toutes identiques. Ce postulat tient à ce que, dans les discussions analytiques, on est souvent amené à examiner des situations symétriques, dans lesquelles les pays sont de même taille (Krugman, 1991). Il est donc important de souligner que les ECR peuvent revêtir une multitude de formes différentes, qui reflètent des degrés variables d'intégration économique parmi leurs pays membres. Premièrement, il peut s'agir d'une zone de libre-échange dans laquelle les pays membres suppriment toute barrière commerciale à l'encontre des autres membres de l'ECR, mais restent libres de conserver leurs propres tarifs vis-à-vis des pays tiers. Deuxièmement, l'ECR peut prendre la forme d'une union douanière dans laquelle, outre la suppression des barrières aux échanges intra-ECR, les pays membres appliquent des

2. Cf. l'Article XXIV du GATT (révisé en 1994) et l'Article IX de l'Accord du Cycle d'Uruguay (1994).

tarifs extérieurs communs aux importations provenant des pays tiers. Le troisième cas de figure, celui du marché commun, implique un degré d'intégration économique supérieur à celui de l'union douanière, dans la mesure où il adjoint à la libre circulation des biens et des services non-facteurs et à l'application de tarifs extérieurs communs la libre circulation des facteurs de production. La quatrième option est l'union économique, qui représente une forme d'intégration économique régionale encore plus approfondie au sens où les pays membres s'engagent à coordonner et harmoniser leurs politiques économiques internes dans les domaines commercial, monétaire, budgétaire et de la protection sociale. Le cinquième et dernier cas, qui correspond au degré le plus élevé sur l'échelle de l'intégration régionale, est celui de l'union politique : dans ce type d'entente, les pays participants s'engagent à unifier toutes leurs politiques et deviennent, pour ainsi dire, un pays unique.

Depuis leur accession à l'indépendance dans les années 50 et 60, presque tous les pays africains ont conclu des Ententes commerciales régionales (ECR), qu'ils perçoivent comme un moyen d'améliorer leur crédibilité politique et d'accélérer le rythme des échanges afin de surmonter les désavantages économiques liés à la fragmentation des nombreuses économies de petite dimension du continent. À l'heure actuelle, il n'y a pratiquement aucun pays en Afrique qui ne soit pas membre d'au moins un groupement économique régional. À en juger par le nombre d'ECR qui existent sur le continent africain (13 selon le dernier recensement) mais aussi dans le reste du monde, les ECR continuent d'occuper une place centrale dans les programmes d'action économique des pays. En marge des accords de portée régionale, diverses tentatives ont été menées dans le but de promouvoir la coopération et l'intégration économique entre les pays à l'échelle du continent. La première d'entre elles a été le Sommet de l'OUA de 1980, sanctionné par la signature du Plan d'action de Lagos et de l'Acte final de Lagos. Cet effort s'est poursuivi avec la signature du Traité instituant la Communauté économique africaine (ou Traité d'Abuja) en 1991. L'objectif général de ce traité était d'établir un marché unique à l'échelle du continent à l'horizon 2025. Le Traité d'Abuja définissait en outre des phases plus précises pour l'établissement ou le renforcement de l'intégration économique à l'échelon infrarégional. Plus particulièrement, pour réaliser l'objectif ultime d'intégration économique de l'ensemble du continent, le traité envisageait de s'appuyer sur des dispositifs intermédiaires, les ententes commerciales régionales. Pour cela, il prévoyait qu'il existerait une ECR dans chacune des cinq régions du continent (Afrique centrale, Afrique de l'Est, Afrique du Nord, Afrique australe et Afrique de l'Ouest)³. Les défis que supposaient ces objectifs pour le continent africain se sont soldés par la création de la Commission de l'Union africaine.

3. Il est important de souligner que le modèle d'intégration d'Abuja marque une rupture importante par rapport aux modèles antérieurs, au sens où il ne s'agit plus d'un accord commercial au sens étroit (le modèle prenait également en compte des thèmes tels que les stratégies de développement à long terme, l'éradication de la pauvreté et de l'ignorance, la défense des principes démocratiques, etc.).

La question qu'il faut se poser est de savoir si les ECR africaines réunissent les circonstances et les conditions associées à une ECR efficace. Cet article se propose d'examiner cette question à travers l'expérience du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique centrale (COMESA), qui présente l'avantage d'être l'ECR la plus vaste d'Afrique et, comme son nom l'indique, de couvrir deux régions, l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe. Le reste de l'article est organisé comme suit. La deuxième section procède à l'examen exhaustif des circonstances et conditions dans lesquelles une ECR peut être bénéfique ou utile, sur la base d'une revue de la littérature. La troisième section commence par analyser la situation des ECR africaines, pour ensuite déterminer dans quelle mesure ces ECR remplissent un grand nombre des circonstances et conditions précédemment identifiées, en s'appuyant pour cela sur l'exemple du COMESA. La dernière section fait office de conclusion.

2. Circonstances et conditions dans lesquelles les Ententes commerciales régionales (ECR) sont bénéfiques

Les ECR trouvent leur justification dans la théorie standard des échanges, qui considère que le libre-échange est supérieur à toute autre forme de politique commerciale. La théorie économique et un vaste corpus de données empiriques sur les ECR parviennent à la conclusion que les gains économiques potentiels que peuvent retirer les pays de leur participation à une ECR incluent des gains statiques et des gains dynamiques (de Melo *et al*, 1993 ; de la Torre et Kelly, 1992 ; Langhammer et Hiemenz, 1990 ; Robson, 1987 ; Balassa, 1961). Ces deux catégories de gains sont décrites ci-après.

2.1. Gains statiques

Les gains statiques se manifestent sous la forme d'améliorations ponctuelles de l'allocation des ressources économiques telles que la terre, la main-d'œuvre, le capital et les ressources naturelles. Les effets statiques ont été justifiés en termes de volumes relatifs de création d'échanges et de détournement d'échanges. Viner (1950) est le premier à avoir établi la distinction entre les effets de création d'échanges et les effets de détournement d'échanges des ECR. Il y a création d'échanges lorsqu'un pays membre remplace sa consommation de biens produits localement (pour un coût relativement élevé) par des biens achetés auprès d'une entreprise à moindre coût située dans un pays partenaire. En d'autres termes, il y a création d'échanges lorsque l'ECR permet à un pays membre A d'exporter davantage vers un pays membre B, ces exportations déplaçant la production des industries et entreprises du pays B. Prenons l'exemple d'une entreprise textile nationale protégée par un tarif de 50 %, niveau suffisamment dissuasif pour faire obstacle aux importations

textiles de l'étranger ; suite à la mise en place d'une ECR, le tarif sur les importations de textiles en provenance des pays membres est supprimé. Dès lors, si un deuxième pays membre parvient à produire des textiles pour un coût inférieur, le premier pays se mettra à importer auprès du deuxième, et il y aura création d'échanges. Viner (1950) montre que la création d'échanges améliore le niveau de bien-être, générant des gains à la fois du côté de l'offre et du côté de la demande (Viner, 1950 ; cf. également de la Torre et Kelly, 1992 ; et Balassa, 1961). Les gains du côté de l'offre résultent de la réaffectation des ressources des industries protégées vers les entreprises qui produisent pour le marché régional (dans l'hypothèse d'une situation de plein emploi), réaffectation permise par la réduction des mesures de protection dans les autres pays membres. Du côté de la demande, les consommateurs profitent de la possibilité d'acheter auprès du producteur le moins cher de la région.

En revanche, il y a détournement des échanges lorsqu'un pays membre remplace les biens importés à moindre coût de pays extérieurs à la région par des biens plus coûteux produits dans la région (qui font l'objet de tarifs moins élevés suite à l'intégration). En termes simples, on parlera de détournement d'échanges dans les cas où la production des pays partenaires se substitue aux importations à moindre coût du reste du monde. On considère que le détournement des échanges est généralement associé à une perte de bien-être (même si ce n'est pas toujours le cas). Cette perte résulte de la baisse des recettes de l'État, qui perçoit des droits moins élevés sur les importations en provenance de la région que sur les importations du reste du monde. Même si cette perte est contrebalancée par un gain pour les consommateurs, qui bénéficient de prix plus bas (d'où l'augmentation de la rente du consommateur), une fraction du prix qu'ils paient sert, dans les faits, à subventionner les producteurs des autres pays membres au lieu d'être reversée dans les caisses de l'État et être ensuite redistribuée à l'intérieur du pays. Cette subvention transfrontalière correspond à une perte de bien-être économique général (Ohyama, 1972 ; Radelet, 1999).

La question clé soulevée par les accords de libre-échange est de savoir si les avantages liés à la création d'échanges l'emportent sur les coûts du détournement d'échanges. Un accord de libre-échange sera vraisemblablement perçu comme bénéfique si, en moyenne, il crée davantage d'échanges qu'il n'en détourne. Les chances pour que cette situation se réalise seront plus élevées si, dans le cas d'une union douanière par exemple, les pays membres ont des dotations relatives en ressources différentes ou si leurs consommateurs ont des préférences différentes ; dans cette situation, en effet, chaque pays membre bénéficiera d'un avantage comparatif pour l'exportation de produits spécifiques (Perkins *et al.*, 2001). Par exemple, pour simplifier à l'extrême, si le Nigeria, qui possède un avantage comparatif dans les secteurs du pétrole et du cacao, décidait d'adhérer à une ECR avec le Sénégal, dont les avantages comparatifs résident dans la production de poissons et légumes frais, il y aurait sans doute création d'échanges et les deux pays tireraient leur épingle du jeu. Cependant, la réalité est tout autre en général, car les pays géographi-

quement proches ont tendance à exporter des biens similaires. Par conséquent, trois scénarios sont probables. Dans le premier, les importations se substituent à la production nationale (création d'échanges). Dans le deuxième, les importations préférentielles se substituent aux importations intra-ECR (détournement d'échanges). Dans le troisième, aucun membre de l'ECR ne produit (et donc n'exporte) les biens et services que les autres membres de l'ECR importent, ce qui signifie qu'il n'y a ni création ni détournement d'échanges ; dans ce cas, l'ECR n'entraîne aucune augmentation du volume d'échanges.

En outre, plus les tarifs pré-ECR appliqués aux pays membres sont élevés, plus les pressions en faveur du détournement d'échanges risquent d'être fortes aux lendemains de la création de l'ECR (Meade, 1995). Il se peut également que l'ECR accueille en son sein des pays qui étaient déjà auparavant d'importants partenaires commerciaux ; cette situation semble de nature à amplifier les possibilités de création d'échanges et, *a contrario*, à minimiser les probabilités de détournement d'échanges (Lipsey, 1957). Des chercheurs tels que Summers (1991) et Wonnacott et Lutz (1989) considèrent que les pays membres d'une ECR peuvent profiter, de surcroît, d'une réaffectation des facteurs de production entre pays dès lors que l'accord instituant l'ECR prévoit également la suppression des obstacles à la libre circulation des capitaux et de la main-d'œuvre. Lorsqu'il y a expansion de la production du marché national vers les marchés régionaux, la mobilité des facteurs de production est censée entraîner une utilisation plus efficace des ressources. Cependant, la mobilité des facteurs peut se heurter à des obstacles naturels ou à ce que l'on appelle les « blocs commerciaux naturels », en raison des coûts de transport intégrés aux dépenses des producteurs, du caractère incomplet des informations et des coûts psychologiques et sociologiques du déplacement de la production (Radelet, 1999).

2.2. Gains dynamiques

La plupart des spécialistes des ECR sont d'avis que les principaux avantages retirés par les pays en développement de ce type d'accord prennent la forme de gains dynamiques et non statiques. Les gains dynamiques se manifestent à travers une augmentation des investissements productifs dans les secteurs d'exportation et les secteurs affiliés. Selon Radelet (1999), les gains dynamiques associés à la création d'une ECR résultent de son impact sur la capacité productive et la production potentielle et de l'impact qui en découle sur la croissance des revenus. Le premier point qu'il faut savoir au sujet des gains dynamiques issus des ECR est que les entreprises et industries des pays membres qui ne seraient pas viables si leur production alimentait uniquement le marché national peuvent réaliser des économies d'échelle à travers l'élargissement et la diversification de leurs marchés (Langhammer et Hiemenz, 1990 ; Robson, 1987). Encore une fois, Viner (1950) a fait œuvre pionnière en identifiant les gains significatifs associés aux économies d'échelle générées

par les ECR, et Corden (1972) a formalisé cette théorie en soulignant l'importance des économies d'échelle pour les échanges et le bien-être dans les unions douanières. Corden fait valoir que, sous l'effet de la réduction des coûts et du développement des échanges intrarégionaux consécutifs à la hausse de la demande interne et à la diminution des obstacles aux échanges, les entreprises et industries sont en mesure de réaliser des économies d'échelle plus importantes et de réduire les prix à la production, car les entreprises qui opèrent dans la zone de l'ECR peuvent capter des marchés plus importants pour leurs produits, tant à l'intérieur du pays qu'à l'étranger. De même, il y a de fortes chances pour que les coûts unitaires des réseaux de transport et de communication soient plus bas dans les régions couvertes par une ECR. L'élargissement des marchés peut également s'accompagner d'effets d'entraînement tels que des transferts de connaissances des producteurs aux utilisateurs. Les pays membres peuvent retirer des gains réciproques de la production conjointe de biens publics d'intérêt commun. Par exemple, ils peuvent coopérer pour construire des routes de raccordement ou des réseaux ferroviaires, ou gérer conjointement leurs ressources naturelles (Radelet, 1999).

Le deuxième point à retenir au sujet des gains dynamiques issus des ECR est que ces dispositifs intensifient la concurrence entre les producteurs au sein des pays membres, ce qui améliore l'efficacité des processus de production et de commercialisation (Lyakurwa, 1997) et peut aussi, le cas échéant, amener des effets positifs par le biais des restructurations industrielles. Les entreprises de grande dimension qui, dans d'autres circonstances, exerceraient une position monopolistique sur leur marché intérieur, avec des niveaux de production efficaces, tirent généralement grand avantage du renforcement de la concurrence entre les producteurs. En effet, l'existence d'un vaste marché concurrentiel incite les entreprises à produire des produits spécialisés et contribue ce faisant à aiguïser les performances entrepreneuriales et de gestion de l'ensemble des entreprises. On considère, par exemple, que le Marché commun européen a profité de l'intensification de la concurrence qui a suivi sa création. D'un autre côté, une ECR peut aussi affaiblir la concurrence. Cela se produit soit parce que, dans certaines ECR, les pays membres se répartissent le contrôle des différents secteurs d'activité, soit parce que des ententes se nouent entre les entreprises de la région. L'une des manifestations tangibles de l'intensification de la concurrence au sein des ECR est qu'une grande partie des nouveaux échanges entre pays membres porte généralement sur des produits de nature identique ou similaire, ce qui pourrait dénoter un certain degré de spécialisation. C'est le cas, par exemple, lorsqu'une entreprise textile rationalise sa production pour se concentrer sur les quelques tâches dont elle a la parfaite maîtrise. Considérant que la part élevée des échanges portant sur des produits similaires peut être le signe d'un renforcement de la concurrence et, éventuellement, de possibilités de choix plus larges pour les consommateurs, la théorie des gains statiques des ECR liés à la création d'échanges se trouve invalidée, puisqu'elle postule que pour tirer parti d'une ECR, les pays

doivent obligatoirement exporter des produits non similaires (Baldwin et Venables, 1995).

Le troisième point qu'il faut garder à l'esprit concernant les gains dynamiques est que les ECR stimulent l'investissement (qu'il provienne de sources internes ou externes à la région) et contribuent ainsi à l'accélération de la croissance (Baldwin, 1992). À mesure que la taille des marchés augmente et que les obstacles internes aux échanges diminuent, le rendement de certains facteurs de production s'améliore. Cela peut conduire à une augmentation du stock de capital (à considérer que le coût du capital reste constant), qui à son tour peut entraîner une accélération momentanée de la croissance, l'accumulation de capital plaçant l'économie sur une trajectoire de croissance plus élevée (Amponsah, 2001). Les ECR peuvent également dynamiser l'investissement en réduisant les incertitudes et en améliorant la crédibilité des politiques. En bref, selon le degré d'abaissement des barrières commerciales et les coûts de transport, les ECR peuvent encourager l'afflux d'investissements directs étrangers (Stevens, 2002). Un aspect important qui vient immédiatement à l'esprit dans ce contexte est, selon les termes de Baldwin (1997 :46), « l'effet d'une entente commerciale sur la géographie économique régionale », concept qui fait lui-même référence au modèle de 'géographie économique' mis au point par Krugman (1991) pour tenter d'expliquer les déterminants de la concentration régionale des activités économiques. La littérature consacrée à la géographie économique fait valoir que les économies d'échelle et les coûts spécifiques à la localisation peuvent apporter des arguments en faveur de l'intégration régionale (Baldwin, 1995). Puga et Venables (1997), en particulier, expliquent que les entreprises situées à proximité d'autres entreprises acquièrent des avantages liés à l'agglomération. On peut en effet raisonnablement penser que lorsqu'une entreprise relocalise ses activités, elle incite d'autres entreprises à lui emboîter le pas en raison des externalités générées par ce transfert. De façon générale, on peut s'attendre à ce que la taille des pays et des marchés intégrés ait une incidence sur le degré et la rapidité d'industrialisation.

Par ailleurs, certains analystes (tels que Radelet, 1999) estiment que les gains dynamiques associés à la création d'une ECR peuvent être particulièrement élevés lorsque cette dernière est conçue comme une étape intermédiaire avant une intégration plus complète, et non comme une fin en soi. Ce point de vue relève de l'argument dit de la « protection des industries naissantes » : les entreprises et industries compétitives à l'échelon national apprennent à le devenir à l'échelon régional, puis à l'échelon mondial. Selon cet argument, le fait d'étendre les mesures de protection à l'échelon régional a un effet positif sur les méthodes de commercialisation, le contrôle de la qualité et les capacités de gestion, ce qui, à terme, renforce la capacité des entreprises et des industries à être concurrentielles sur les marchés mondiaux (Langhammer et Hiemenz, 1990 ; Krugman, 1984). Une autre hypothèse qui sous-tend cet argument est que les pays membres d'une ECR sont en fait favorables à ce que leurs entreprises affrontent, à terme, la concurrence mondiale (Bhagwati et

Panagariya, 1995 ; Bhagwati, 1992). Cela étant, une ECR peut aussi faire obstacle ou freiner l'intégration plus poussée de ses membres, dès lors que ces derniers estiment que le marché régional de l'ECR est suffisamment vaste pour leur permettre d'atteindre leurs objectifs, ou si la principale motivation ayant présidé à la formation de l'ECR est le souci des entreprises politiquement influentes de profiter des occasions engendrées par le détournement des échanges ou d'étendre leur marché protégé à l'échelle de la région. Grossman et Helpman (1995) considèrent que, dans ces circonstances, les pays sont peu incités politiquement à poursuivre l'intégration plus loin. Ainsi, l'intégration régionale est perçue comme l'amorce d'une dynamique à long terme devant déboucher sur une intégration plus complète, et qui a donc de fortes chances d'être bénéfique sur le long terme (Summers, 1991). On admet par ailleurs que les ECR sont plus faciles à négocier que de véritables accords multilatéraux dans la mesure où elles font intervenir un nombre de pays plus réduit et donc permettent d'atteindre un certain niveau d'intégration plus rapidement.

2.3. Autres avantages des ECR

Les ECR peuvent améliorer la crédibilité des politiques en engageant les pays membres à mener des réformes harmonisées dans les domaines des échanges et de l'investissement (Whalley, 1996 ; Baldwin et al., 1997). Si les pays membres individuels peuvent de leur propre chef entreprendre des réformes utiles, une action de groupe est de nature à convaincre tous les membres de souscrire à un programme de réforme commun. Selon Langhammer et Hiemenz (1990), les pays peuvent retirer trois types d'avantages non économiques d'une ECR. Premièrement, une ECR peut améliorer le pouvoir de négociation collective de ses pays membres. En effet, en adhérant à une ECR, les pays sont mieux placés pour exiger d'avoir accès aux marchés (ou pour résister aux demandes des non-membres d'accéder à leur marché régional) ou pour obtenir des droits de vote supplémentaires auprès des forums internationaux. Deuxièmement, l'ECR peut raffermir l'engagement de ses membres en faveur d'objectifs politiques présentant un intérêt commun. Elle peut également œuvrer à l'établissement d'un dialogue régional plus étroit, contribuant à prévenir les conflits, à désamorcer les différends régionaux potentiels et à réduire les tensions et les risques de guerre entre pays aux positions potentiellement antagonistes, puisqu'il ne faut pas perdre de vue que le soutien politique est indispensable à la création d'une ECR. Certains analystes (cf. par exemple Mansfield, 1993) défendent ce point de vue, arguant que les ECR sont souvent perçues comme des instruments de soutien à la diplomatie et à la stabilité régionale. Le troisième avantage découle du fait qu'en adhérant à une ECR, le pays renonce à une partie de sa souveraineté, ce qui peut être soit positif soit négatif. L'ECR permet d'exercer une forme de contrôle sur les décisions impopulaires des gouvernements, en particulier les gouvernements des pays ayant obtenu leur indépendance depuis peu, enclins à s'accrocher bec et ongles à leurs pouvoirs fraîchement acquis. Par exemple, les gouvernements

membres d'une ECR peuvent être conduits, sous la pression de leurs pairs, à mettre en œuvre un calendrier de réductions tarifaires, et se voir ainsi renoncer à une partie de leur marge de manœuvre politique nationale pour souscrire aux options de la politique régionale.

Dans leur propre analyse, Schiff et Winters (1998) défendent le point de vue selon lequel les échanges entre pays voisins améliorent directement leur sécurité en rehaussant le niveau d'interaction et de confiance entre les habitants des pays concernés, en rendant chaque pays plus tributaire du bien-être de ses voisins, ou encore en facilitant l'accès aux matières premières stratégiques des pays voisins. Malgré tout, le libre-échange ne garantit pas la paix. La justification des ECR pour des motifs politiques est subordonnée à l'assurance que les préférences commerciales conduiront à un développement politique utile, et que ce développement ne peut pas avoir lieu sans ECR.

2.4. Quelques indications générales sur les avantages des Ententes commerciales régionales (ECR)

À partir des canons de la théorie des échanges exposés dans les pages précédentes, il est possible, moyennant quelques adaptations, de formuler une série d'indications générales sommaires sur les relations entre les caractéristiques des ECR et la possibilité de gains nets pour les pays membres, sachant que la portée de cet article est insuffisante pour permettre de vérifier l'existence ou l'absence de l'ensemble des circonstances et conditions recensées dans le contexte des ECR africaines. Il faut cependant garder à l'esprit que ces indications ne sont forcément valables dans toutes les circonstances. Ces observations générales, dont la plupart seront reprises dans la suite du document, sont les suivantes :

- Plus la part des échanges intrarégionaux dans les échanges totaux des pays membres avant la formation de l'ECR est élevée, plus il y a de chances pour que les créations d'échanges l'emportent sur les détournements d'échanges (Langhammer, 1992). Toutefois, Bhagwati (1992) fait observer que la part des échanges régionaux dans les échanges totaux d'un pays est parfois réduite en raison de facteurs tels que les anciens liens coloniaux et l'histoire du pays, les alliances géostratégiques et la complémentarité des productions.
- Plus les tarifs initiaux entre pays partenaires sont élevés, plus il y a de possibilités de création d'échanges.
- Plus les tarifs appliqués aux non-membres après la formation de l'ECR sont bas, moins il y a de possibilités de détournements d'échanges néfastes, et plus l'ECR sera bénéfique.
- Si les biens produits par les pays membres ne sont pas de proches substituts des produits qui étaient précédemment importés auprès de non-membres, les effets de détournement d'échanges seront moins importants (Bhagwati, 1992).

- Plus le nombre de membres, le poids économique et la part dans les échanges mondiaux d'une ECR sont élevés, plus le potentiel de création d'échanges sera important – au contraire du potentiel de détournement d'échanges qui sera lui plus faible (Langhammer, 1992 ; Robson, 1987). Par ailleurs, la probabilité pour que tous les pays membres bénéficient d'un avantage comparatif dans la production d'au moins certains biens augmente avec la couverture sectorielle de l'ECR.

- Plus les coûts de transport et de communication entre les pays membres de l'ECR sont bas, plus les gains potentiels issus de la création d'échanges sont élevés (Langhammer et Hiemenz, 1990 ; Balassa, 1961).

- Les pays qui ne produisent pas le même type de biens peuvent constituer de meilleurs partenaires commerciaux dans la mesure où leurs économies sont potentiellement complémentaires et non compétitives (de Melo et Panagariya, 1992). Selon une hypothèse opposée, les pays présentant des niveaux de revenu et des profils de consommation similaires sont peut-être mieux placés pour tirer profit des avantages de la spécialisation intra-industrielle et de la différenciation des produits (de Melo et Panagariya, 1992). Cette seconde hypothèse semble surtout valable pour les pays développés, car la demande de produits plus spécialisés a tendance à augmenter avec le revenu. C'est pourquoi, selon certains analystes (McCarthy, 1994 ; Hazelwood, 1979), il faut s'attendre à ce que les gains économiques potentiels des ECR se matérialisent plus rapidement dans les pays les plus riches. Cela signifie aussi que les industries ont plus de chances d'être situées dans les pays riches, où l'on peut s'attendre à ce que les infrastructures de transport et de communication soient de meilleure qualité, les marchés financiers plus développés et les marchés de produits plus vastes.

- Sachant que des négociations et des compromis sont nécessaires pour parvenir à mettre en place une ECR, les chances d'intégration seront d'autant meilleures que les pays membres auront une grande tradition d'harmonie politique.

3. Dans quelle mesure les circonstances et conditions associées au succès d'une ECR sont-elles observées dans les ECR africaines ? Illustration par l'exemple du COMESA

3.1. Analyse des ECR africaines

Contrairement à ce qui était prévu dans le Plan d'action de Lagos de 1980 et explicitement énoncé dans le Traité d'Abuja de 1991, plusieurs ECR ont été instituées dans la plupart des régions africaines, et la plupart des pays africains appartiennent à plus d'une ECR (on trouvera dans le tableau 1 la liste des cinq principales ECR africaines et de leurs États membres). La principale raison invoquée pour expliquer cette multiplicité est qu'un grand

Tableau 1. Les cinq principales ECR africaines et leurs États membres

Communautés économiques régionales	États membres
Union du Maghreb arabe (UMA)	Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie
Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe (COMESA)	Burundi, Comores, Congo (RDC), Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe
Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEEAC)	Angola, Burundi, Cameroun, Gabon, Guinée Équatoriale, République centrafricaine, République du Congo (Congo), République démocratique du Congo (RDC), Rwanda, Sao-Tomé-et-Principe et Tchad
Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)	Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone et Togo
Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC)	Afrique du Sud, Angola, Botswana, Congo (RDC), Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurice, Mozambique, Namibie, Seychelles, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe

nombre d'ECR africaines sont antérieures au modèle d'Abuja et que leurs mandats n'ont pas été réajustés pour coïncider avec ce modèle (Oyejide et Njinkeu, 2001). Un vaste pan de la littérature s'est intéressé aux ECR africaines (cf., par exemple, Banque mondiale, 1991 ; de la Torrey et Kelley, 1992 ; Foroutan, 1993 et OCDE, 1993). Au dernier recensement, on dénombrait 13 ECR sur le continent africain : la CEDEAO, l'UFM et l'UEMOA en Afrique de l'Ouest ; la CEMAC, la CEPGL et la CEEAC en Afrique centrale ; la SACU, la SADC et le COMESA en Afrique australe ; l'EAC, l'IGAD et la COI en Afrique de l'Est ; et enfin, seule ECR d'Afrique du Nord, l'UMA. Les paragraphes qui suivent décrivent brièvement les objectifs, les membres et les résultats de ces ECR.

ECR d'Afrique de l'Ouest

CEDEAO : Mise en place en 1975 par 16 pays (jusqu'à ce que la Mauritanie s'en retire en 1999), cette ECR est celle qui compte le plus de membres parmi les trois présentes dans la région. Compte tenu de sa population considérable, le Nigeria revêt une importance cruciale pour le succès de la communauté économique. Il était prévu initialement que la CEDEAO évoluerait progressivement vers une véritable union économique au fil d'un processus en trois étapes. Ses objectifs étaient de supprimer l'ensemble des restrictions tarifaires et non tarifaires aux échanges intra-CEDEAO, d'établir un tarif extérieur commun et d'adopter une politique commerciale commune vis-à-vis des pays non membres de la CEDEAO, d'éliminer tous les obstacles à la libre circulation des facteurs de production et d'harmoniser les politiques intérieures des pays membres. Du fait de retards dans la mise en œuvre, pratiquement aucun de ces objectifs n'a été atteint.

UFM : Cette ECR a été instituée en 1973 par la Sierra Leone et le Liberia, rejoints en 1980 par la Guinée. Les trois pays membres de l'UFM sont aussi membres de la CEDEAO. L'objectif premier de l'UFM était d'accélérer la coopération économique entre ses membres à travers la création d'une union douanière puis, ultérieurement, d'une union économique. Cet objectif n'a pas été atteint. L'UFM n'est pas parvenue à supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires à l'encontre des échanges intrarégionaux, pas plus qu'elle n'a réussi à mettre en place un tarif extérieur commun vis-à-vis des pays non membres. L'instabilité politique et les conflits auxquels ont été confrontés la Sierra Leone et le Libéria pendant de nombreuses années ont eu des répercussions négatives sur l'ECR.

UEMOA : Cette ECR est née en 1994 de la fusion de deux anciennes ECR, l'UMOA (intégration monétaire) et la CEAO (intégration commerciale). Elle comprend six pays membres, qui font également partie de la CEDEAO. L'UEMOA a été conçue pour franchir rapidement les étapes intermédiaires de l'intégration commerciale – zone de libre-échange puis union douanière – et devenir un véritable marché commun. Il se trouve que l'UEMOA a enregistré des succès rapides dans la mise en œuvre de ses objectifs de libéralisation des échanges.

ECR d'Afrique centrale

CEMAC : Cette ECR a remplacé en 1994 l'UDEAC, qui avait vu le jour en 1973. Elle aussi est composée de six pays membres, dont le plus important en termes de population est le Cameroun. L'UDEAC avait été conçue dès son origine comme une union douanière. Le tarif extérieur commun instauré à l'époque de l'UDEAC a été adopté et réformé dans le cadre de la CEMAC en 1994. Ce tarif extérieur commun pose notamment deux problèmes : il ne couvre que les droits d'importation et laisse aux pays membres la possibilité d'ajuster les taxes sur les échanges n'entrant pas dans le champ du tarif extérieur commun, et donc de moduler le niveau de protection offert aux producteurs nationaux.

CEPGL : Cette ECR a été mise en place en 1976 par le Burundi, le Rwanda et la République démocratique du Congo. Ses objectifs étaient de supprimer les barrières commerciales et de promouvoir la libre circulation de la main-d'œuvre et d'autres facteurs de production. Or, aucun de ces objectifs n'a été atteint. Les pays membres de la CEPGL sont relativement pauvres, et en proie à l'instabilité politique depuis plusieurs années. L'incertitude politique qui règne dans ces pays a pratiquement signé la fin de l'ECR.

CEEAC : Formée en 1983, la CEEAC regroupe la totalité des pays de la région Afrique centrale. À sa création, il était prévu que la communauté se transformerait en union douanière en l'espace de 20 ans. Au cours des huit premières années de son existence, ses objectifs, en matière de libéralisation commerciale, ont consisté à réduire graduellement les tarifs et à éliminer les barrières non tarifaires aux échanges intra-CEEAC par étapes. Cependant,

elle n'a pas accompli de progrès significatifs dans cette direction. De plus, de vastes pans de la région couverte par la CEEAC se sont englués dans des crises sociopolitiques prolongées, qui ont failli mettre un terme au processus d'intégration économique.

ECR d'Afrique australe

SACU : Fondée en 1910, la SACU est la plus ancienne des ECR africaines, et elle opère actuellement selon des principes arrêtés en 1969. Avec un revenu national brut par habitant cumulé de 2 040 USD en 1999/2000, c'est aussi la plus riche des ECR du continent. Cependant, elle est dominée par l'Afrique du Sud, qui compte pour environ 87 % de la population de l'union douanière. Il semble également que la SACU soit l'union douanière africaine la plus efficace : de fait, elle a atteint ses objectifs qui consistaient à supprimer tous les obstacles aux flux d'échanges intra-SACU, adopter un tarif extérieur commun avec une organisation douanière commune, et instaurer la libre circulation des facteurs de production parmi les pays membres. La domination de la SACU par l'Afrique du Sud fait néanmoins planer quelques doutes sur son avenir. En effet, la politique commerciale unilatérale de l'Afrique du Sud, qui a conclu des accords bilatéraux de libre-échange avec le Zimbabwe (1997), la Zambie (1999) et l'UE (1999), contrevient aux règles d'adhésion à l'union douanière, d'autant plus lorsque ces accords ont été signés par l'Afrique du Sud au nom de l'ensemble des membres de la SACU.

SADC : La SADC a succédé en 1992 à la SADCC, qui avait établie en 1980 dans le principal objectif de réduire la dépendance du sous-continent vis-à-vis de l'Afrique du Sud par le biais de l'intégration économique régionale. La SADC comprend 14 pays membres. Le processus d'intégration du marché régional n'a commencé à s'accélérer qu'en 1996, lorsque la communauté s'est fixé pour objectif d'instaurer une zone de libre-échange en l'espace de huit ans. Son protocole commercial a été ratifié en 2000, et c'est devenu en 2008 une zone de libre-échange à part entière, avec possibilité d'évoluer ultérieurement vers le statut d'union douanière. La SADC a fait preuve d'une remarquable efficacité dans la promotion des projets de développement régional, en particulier dans les secteurs des transports, des communications, de l'environnement et de l'industrie.

COMESA : Principale ECR africaine en termes de population, le COMESA compte actuellement 19 pays membres. Cinq d'entre eux (Madagascar, Malawi, Maurice, Zambie et Zimbabwe) sont également membres de la SADC, et cinq autres appartiennent à l'EAC (Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzanie et Ouganda). Le COMESA a succédé à la PTA – établie en 1981 – en décembre 1994, avec pour objectif de promouvoir les échanges commerciaux dans sa zone de couverture. Il fait partie des ECR identifiées dans le Traité d'Abuja comme étant les pierres angulaires de la Communauté économique africaine. Ses objectifs en termes de libéralisation des échanges envisageaient une progression en plusieurs étapes : libéralisation préférentielle des

échanges, établissement d'une zone de libre-échange puis d'une union douanière, et enfin transformation en marché commun. L'étape de création d'une union douanière supposait d'éliminer tous les obstacles aux échanges intra-COMESA et de mettre en œuvre un tarif extérieur commun.

ECR d'Afrique de l'Est

EAC : L'East African Cooperation a été établie pour remplacer l'East African Community, qui avait périclité en 1977. L'EAC ressuscitée a été lancée officiellement en novembre 1999, aux termes d'un nouveau Traité qui lui donnait pour mandat de se transformer en union douanière puis, ultérieurement, en marché commun. Ce processus passait par la suppression de tous les obstacles aux échanges intra-EAC et l'établissement d'un tarif extérieur commun, conjugué à un régime de droits d'accise commun.

IGAD : Cette ECR fondée en 1996 regroupe les pays de la Corne de l'Afrique, et presque tous ses membres font également partie du COMESA. L'IGAD a d'ailleurs été associée à la mise en œuvre des objectifs de libéralisation commerciale du Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe. Cependant, non seulement les progrès dans la réalisation de ces objectifs sont lents, mais un grand nombre des pays membres de l'organisation souffrent de problèmes d'insécurité alimentaire endémiques et d'instabilité politique récurrente.

COI : Cette ECR a été établie en 1982 mais son secrétariat n'existe que depuis 1989. Formée des États insulaires africains de l'Océan Indien et de l'île de la Réunion (France), c'est la seule ECR qui compte parmi ses membres un pays développé. Son objectif premier était de promouvoir la coopération régionale en matière d'échanges commerciaux et de développement industriel, notamment à travers un programme de réductions tarifaires. Cependant, la taille des économies des pays membres ne leur permet pas de réaliser des économies d'échelle, et les échanges intra-COI sont restreints.

ECR d'Afrique du Nord

Seule ECR d'Afrique du Nord, l'UMA est composée de tous les pays de la région à l'exception de l'Égypte et du Soudan. Elle est entrée en vigueur en 1989 avec pour objectif de passer graduellement du statut de zone de libre-échange à celui d'union douanière puis de marché commun, ce qu'elle n'a pas réussi à faire. Nombre des objectifs de libéralisation commerciale de l'UMA ont été répliqués dans des accords commerciaux bilatéraux, notamment avec les marchés européens, mais ces accords n'ont pas été complètement régionalisés.

L'analyse des 13 ECR africaines existantes montre que la plupart d'entre elles ne sont pas parvenues à réaliser leurs objectifs, à promouvoir les échanges et l'industrialisation ou à amener des gains économiques significatifs à leurs pays membres. La plupart des ECR africaines n'ont pas contribué à intégrer les marchés de biens de façon significative et n'ont pas eu d'impact positif sur

les échanges intrarégionaux en raison du manque de complémentarité de leurs échanges et de leur focalisation trop étroite sur les réductions tarifaires intrarégionales. Au cours des quatre dernières décennies, la part des échanges intrarégionaux au sein des principales ECR africaines a été faible, stationnaire ou même décroissante. On peut donc supposer que la contribution directe des éventuels détournements d'échanges aux performances commerciales globales est limitée. Ces observations concordent avec celles de Langhammer et Heimenz (1990) qui, dans leur étude exhaustive, n'ont relevé aucun exemple d'ECR exclusivement composée de pays en développement ayant apporté une contribution significative à l'expansion des échanges ou au développement économique (cf. également l'analyse d'Ariyo et Raheem, 1991 ; Roelfson, 1989 ; Lyakurwa *et al.*, 1993 ; Foroutan 1993 ; *etc.*).

3.2. Le cas du COMESA

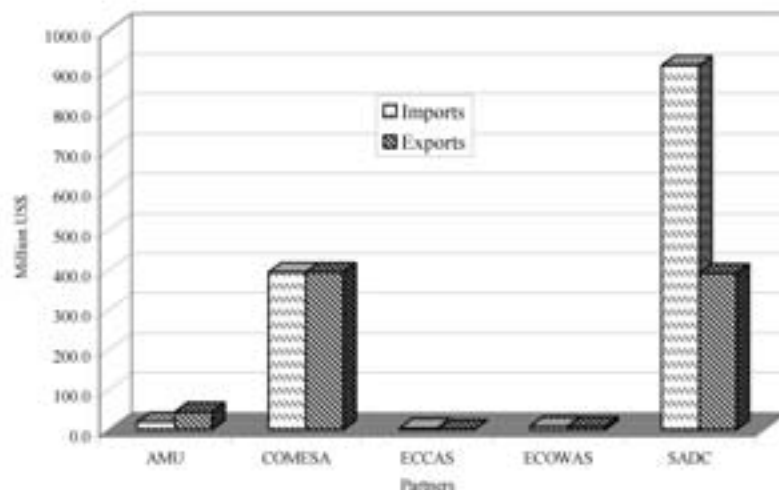
Il est important de souligner que l'analyse des ECR nécessite de disposer d'informations exactes sur le niveau et la composition des flux d'échanges. Or, les sources de données sur les échanges intra-africains sont médiocres et peu satisfaisantes, plusieurs sources statistiques présentant des limitations majeures aux fins de l'évaluation des caractéristiques des échanges intrarégionaux des pays africains.

Part des échanges intrarégionaux dans les échanges totaux des pays membres du COMESA

Le graphique 1 représente la structure des échanges agricoles intrarégionaux du COMESA en 2006. Les exportations globales de produits agricoles de la région ont grimpé de 4.8 milliards d'USD en 2002 à 6,5 milliards d'USD en 2006. Les échanges intra-africains comptent pour plus de 80 % des exportations du COMESA, ce qui signifie que les échanges intracontinentaux représentent une forte proportion des échanges de la région. Les importations globales de produits agricoles du COMESA s'élevaient à 8,6 milliards d'USD en 2006. Une large part de ces importations est produite hors du continent africain, ce qui rend la facture d'importations alimentaires d'autant plus lourde pour les pays du COMESA.

Un examen superficiel des tendances des volumes et de la part des exportations et importations intrarégionales des pays membres individuels du COMESA, ainsi que des exportations et importations du COMESA vis-à-vis du reste du monde, permet de constater que la part des exportations intrarégionales dans les exportations totales du COMESA a augmenté régulièrement, tout comme la part des importations intrarégionales dans les importations totales du marché commun. Au-delà de ces données régionales globales, cependant, on relève des variations nationales substantielles qui méritent un examen attentif. Par exemple, quelle a été la contribution de l'Égypte – pays membre éminemment important par sa taille – à l'augmentation totale des exportations et des importations du COMESA ? La part des exportations de

Graphique 1. Structure des échanges agricoles intrarégionaux du COMESA, 2006



Source : FAO (2008)

l'Égypte dans les exportations totales du COMESA est plutôt sur le déclin, tandis que la part des importations égyptiennes dans les importations totales du COMESA a régulièrement augmenté au cours des deux dernières décennies. Cela montre clairement que l'Égypte pèse d'un poids particulièrement élevé dans les exportations et les importations du COMESA. Toutefois, la part de ce pays dans les exportations et les importations intra-COMESA varie modestement d'une année sur l'autre, ce qui donne à penser que, même si elle représente une part importante des exportations et des importations totales du COMESA, l'Égypte entretient des relations commerciales actives avec des pays qui ne sont pas membres de la communauté, en conséquence de quoi les échanges intra-COMESA ne parviennent pas à décoller. De plus, si nous excluons de l'analyse l'Angola et la République démocratique du Congo, qui ont été en proie à de graves troubles civils récemment, la part des exportations intrarégionales dans les exportations totales du COMESA s'inscrit en hausse. De même, si l'on exclut l'Angola et la République démographique du Congo, la part des importations intrarégionales dans les importations totales du COMESA est quasiment inchangée par rapport aux résultats de l'analyse antérieure incluant ces deux pays.

Il est important de noter que les exportations intrarégionales sont dominées par Djibouti, le Kenya et le Zimbabwe, et les importations intrarégionales par l'Ouganda, le Rwanda et le Malawi. Tous ces pays ainsi que le Burundi et la Zambie semblent être des acteurs dynamiques des échanges intra-COMESA. S'agissant de la condition selon laquelle il est préférable que le volume d'échanges dans une région soit déjà important avant la création de

l'ECR, le COMESA ne remplit manifestement pas ce critère, puisqu'il a été établi en décembre 1994 pour succéder à l'ancienne PTA, et qu'avant sa formation, les échanges intrarégionaux fluctuaient entre 4 % et 4,6 % des échanges des pays membres⁴. Si l'on cherche maintenant à identifier l'origine des échanges intra-COMESA sur la base des volumes moyens d'exportations et d'importations de chacun des pays membres, on constate avec intérêt que cinq pays (Kenya, Égypte, Ouganda, Zambie et Malawi) sont à l'origine des deux tiers de l'ensemble des échanges intra-COMESA. Il faut en déduire qu'un nombre de pays relativement réduit domine les échanges commerciaux de la région. En fait, le Kenya à lui seul compte pour nettement plus d'un cinquième des échanges totaux au sein du COMESA. Les autres pays membres ont presque tous des parts insignifiantes dans les échanges intra-COMESA. Cela montre, encore une fois, qu'il n'y a pas véritablement eu d'intégration régionale entre les pays du COMESA.

Affiliations multiples, poids économique et autres indicateurs économiques des pays du COMESA

Exception faite de l'Égypte et de l'Ouganda, tous les pays membres du COMESA sont également membres d'autres ECR africaines (tableau 1). La prolifération et le cumul des adhésions aux ECR a amené de nombreux analystes (Lyakurwa, 1997 ; Yeats, 1999) à décrire les ECR africaines comme étant des pierres d'achoppement pour leurs propres progrès. L'observation selon laquelle le poids économique est crucial pour maximiser les créations d'échanges et minimiser les détournements d'échanges est une autre condition qui n'est pas satisfaite par le COMESA. Si l'on mesure le poids économique à l'aune du PIB (cf. Elbadawi, 1997), le PIB de l'ensemble des pays membres du COMESA a augmenté de façon substantielle entre 1996 et 2006 (annexe 4A). Si l'on se concentre sur la période qui a suivi immédiatement l'établissement du COMESA, les chiffres apparaissent très modestes, puisque le PIB de Hong Kong en 1997 était supérieur de 8 milliards de dollars à celui des pays du COMESA la même année, et les PIB de la République de Corée et de l'Indonésie supérieurs de 313 milliards et 53 milliards de dollars respectivement à ceux des pays du COMESA réunis. À l'exception du Soudan, du Kenya et de l'Égypte, qui ont enregistré des PIB substantiels en 1997, 1999 et 2001, les PIB de nombreux autres pays membres du COMESA se sont maintenus à des niveaux beaucoup trop faibles pour qu'un véritable processus d'intégration régionale ou des créations d'échanges notables puissent se mettre en place au sein du COMESA. Si l'on exclut de l'analyse les PIB du Soudan, de l'Égypte et du Kenya, on constate un déclin marqué du PIB de tous les autres membres du COMESA. En ce qui concerne le PNB par

4. Même si, en 1980 (avant la création de la PTA en 1981), la part des échanges intrarégionaux dans les échanges totaux de la région s'élevait à 5,7 %, ce montant est également trop faible et sans commune mesure avec la part des échanges intracommunautaires dans les échanges totaux de la CE, qui est passée de 35 % en 1960 à 49 % en 1970 puis à 52 % en 1981.

habitant (annexe 4A), seulement cinq pays du COMESA (Égypte, Maurice, Seychelles, Namibie et Swaziland) ont enregistré un PNB par habitant d'au moins 1 000 USD sur la période 1997-2001. Pour le COMESA dans son ensemble, cet indicateur se situait aux alentours de 1 025 USD en 1997 et de 1 321 USD en 2004. Enfin, le taux de croissance annuel moyen du PIB dans les pays du COMESA est, lui aussi, resté beaucoup trop bas pour permettre des créations d'échanges (annexe 4A). On voit donc que l'effet dynamique d'accélération de la croissance ne s'est pas manifesté dans la zone du COMESA.

Tarifs des pays membres du COMESA

Les pays membres du COMESA et, de façon plus générale, les pays africains ont tendance à pratiquer des tarifs à l'importation plus élevés que les pays du reste du monde. Les droits à l'importation appliqués par les pays du COMESA à de vastes gammes d'équipements et autres biens qui constituent souvent des intrants clés pour les activités agricoles et manufacturières reflètent les coûts directs additionnels qu'auraient à absorber les exportateurs potentiels de la région (utilisateurs de ces intrants) pour pouvoir prendre pied sur les marchés régionaux et non régionaux. Entre 1992 et 1994, les droits moyens à l'importation étaient supérieurs à 10 % dans de nombreux pays membres du COMESA, allant même jusqu'à environ 60 % au Soudan. En outre, les tarifs moyens pour l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne se sont élevés à environ 27 % entre 1992 et 1994, contre 10 % pour les pays exportateurs à croissance rapide (Malaisie, Corée, Singapour, *etc.*) et 6 % pour les pays de l'OCDE (Yeats *et al.*, 1997). Par conséquent, la condition selon laquelle les tarifs pré-ECR devraient être élevés était bel et bien satisfaite par le COMESA, qui a vu le jour juste après cette période, en 1995.

Cependant, il est important de noter à cet égard que même après le cycle d'Uruguay, les tarifs pratiqués par la plupart des ECR africaines, déjà élevés en comparaison des niveaux mondiaux, sont restés relativement inchangés⁵. Comme les tarifs appliqués pour les pays membres du COMESA et les pays africains en général sont souvent très élevés, les producteurs nationaux encourrent un désavantage concurrentiel substantiel en termes de coûts directs par rapport aux exportateurs à croissance rapide. Ces tarifs élevés peuvent également engendrer des coûts indirects considérables dans la mesure où ils gonflent les prix à la production dans des secteurs tels que les transports ou les services d'intérêt collectif. Enfin, les tarifs élevés imposés sur ces biens peuvent constituer un obstacle majeur à l'expansion de la production agricole régionale, qui serait utile pour améliorer les conditions de vie et les revenus dans la région (Yeats, 1999).

5. Même dans les cas où les tarifs ont été réduits, les perspectives d'expansion commerciale ont elles aussi décliné en raison des progrès limités accomplis dans l'élimination des autres barrières, telles que les barrières à l'entrée et les obstacles administratifs et juridiques (Langhammer, 1992)

Complémentarité des biens

Quels produits les pays du COMESA s'échangent-ils ? On trouvera une réponse pertinente à cette question dans les données de la base COMTRADE, qui classe les échanges par produit et par origine. Sur la base du profil général des échanges intra-COMESA élaboré à partir des informations disponibles pour les années 70, 80 et 90, les statistiques sommaires sur la composition globale des échanges intra-COMESA et la part de ces échanges sont classifiées en huit grandes catégories. Un examen plus attentif des données montre que les pays membres du COMESA sont généralement exportateurs de minéraux de base et de produits primaires. Les produits alimentaires et les fourrages sont la composante de loin la plus importante des échanges intra-COMESA, même si leur part a subi des fluctuations considérables : de près de 62 % des exportations régionales du COMESA dans les années 70, elle est tombée à 31 % dans les années 80 avant de remonter à 38 % dans les années 90. Hormis les produits alimentaires et les fourrages, seuls les combustibles minéraux, les produits agricoles et le groupe des autres produits manufacturés représentent des pourcentages relativement élevés des échanges intra-COMESA. En fait, deux pays seulement (Kenya et Maurice) se démarquent des autres membres du COMESA sur le plan des exportations de produits manufacturés. Cela n'est guère surprenant si l'on considère que les exportations des pays africains restent lourdement tributaires des produits primaires malgré leurs efforts de diversification. Par exemple, en Afrique subsaharienne, 29 pays tirent au moins 50 pour cent de leurs recettes d'exportation de trois produits primaires.

En outre, les exportations des pays du COMESA sont dominées par un nombre restreint de produits primaires. À l'exception de Maurice, dont les exportations de produits manufacturés représentaient une fraction substantielle des cinq premiers postes d'exportation mondiale du pays dans les années 90 (environ 64,1 % pour les vêtements autres qu'en fourrure), les exportations mondiales des autres pays du COMESA portaient essentiellement sur des produits primaires. De fait, le pétrole brut représente presque 90 % des exportations de l'Angola vers le reste du monde. L'analyse montre *grosso modo* que non seulement les exportations de nombreux pays du COMESA vers les autres pays membres et les pays du reste du monde sont dominées par les produits primaires, mais elles ont tendance à porter sur des produits similaires. Dans ces conditions, il n'est pas certain que les pays membres du COMESA soient potentiellement entre eux de meilleurs partenaires commerciaux. En effet, leurs économies sont non complémentaires, ce qui laisse supposer un potentiel de détournements d'échanges important – sauf si une valeur ajoutée est intégrée à leurs produits similaires. En outre, cela tend à montrer que les pays du COMESA ont plus ou moins les mêmes dotations en facteurs, et donc qu'ils n'ont pas d'avantage comparatif pour l'exportation de produits différenciés⁶. La

6. Cela signifie que les pays membres ont relativement peu de biens à s'échanger, et donc que le problème de non-complémentarité dans la zone du COMESA ne peut pas être résolu rapidement.

condition selon laquelle des pays qui ne produisent pas des biens similaires sont potentiellement de meilleurs partenaires commerciaux en raison de la possible complémentarité de leurs économies ne semble donc pas satisfaite par le COMESA.

Coûts de transport et de communication entre les pays membres du COMESA

La condition qui veut que les gains potentiels issus de la création d'échanges soient d'autant plus élevés que les coûts de transport et de communication entre les pays membres de l'ECR sont bas est, semble-t-il, également absente. La région est en effet dépourvue de réseaux ferroviaires et routiers de qualité, indispensables à la circulation des marchandises. Seule une fraction limitée du réseau routier des pays du COMESA est pavée ou goudronnée, et le pourcentage de la population couverte par le COMESA qui utilise Internet est lui aussi remarquablement bas. Bien entendu, on peut arguer que les pays pauvres – caractéristique que partagent de nombreux membres du COMESA – ne peuvent pas avoir des infrastructures d'aussi bonne qualité que les pays riches, et donc que le volume d'échanges au sein d'une ECR formée de pays ou de régions riches sera nécessairement plus élevé. Cependant, en matière d'infrastructures, les données en valeur relative sont aussi importantes que les chiffres absolus. Même si elle est dotée d'infrastructures médiocres, une ECR peut malgré tout enregistrer une augmentation relative de ses échanges. Plus que d'avoir des statistiques nationales agrégées sur les infrastructures, il aurait été utile de savoir si les infrastructures favorisent ou au contraire découragent les échanges intra-COMESA. À ce propos, plusieurs analystes (Langhammer et Hiemenz, 1990) affirment que dans le cas de nombreuses ECR africaines, les installations ferroviaires, routières et portuaires ont été conçues pour renforcer les relations commerciales avec l'ancienne puissance coloniale de tutelle, et non pour développer les échanges avec les pays voisins d'Afrique. Si cet argument est fondé, il y a alors une forte probabilité pour que les détournements d'échanges l'emportent sur les créations d'échanges au sein du COMESA. Yeats (1997) a également montré que les politiques inadéquates et anti-concurrentielles mises en œuvre par de nombreux pays africains dans le domaine des transports ont gonflé leurs coûts de transports internationaux, pénalisant ainsi leurs perspectives d'exportation. La conclusion de cet examen rapide est que l'inadéquation des infrastructures de transport et de communication nuit aux flux d'échanges au sein du COMESA et des ECR africaines en général. Il semble donc que la condition selon laquelle les gains potentiels issus de la création d'échanges sont d'autant plus élevés que les coûts de transport et de communication entre les pays membres d'une ECR sont bas ne soit pas satisfaite par le COMESA.

4. Conclusions et perspectives

Cet article a examiné de façon exhaustive les circonstances et conditions dans lesquelles les ECR peuvent être utiles. Il a également passé en revue les expériences des 13 ECR africaines existantes, pour ensuite resserrer son analyse sur le cas du COMESA afin de déterminer dans quelle mesure ces conditions et circonstances sont réunies par les ECR africaines.

L'article établit que les ECR africaines ne remplissent pas la plupart des circonstances et conditions normalement associées au succès d'une ECR. Les piètres résultats des ECR africaines peuvent être attribués à un grand nombre de facteurs, tels que la faible part des échanges intra-ECR dans les échanges totaux ; la dépendance à l'égard des minéraux de base et des produits primaires en tant que principaux produits d'exportation ; le faible degré de complémentarité structurelle des économies africaines ; la multiplicité, les redondances et les chevauchements des protocoles, structures, mandats et adhésions aux différentes ECR, qui entraînent une utilisation inefficace des ressources ; l'instabilité politique et les conflits récurrents ; des objectifs trop ambitieux et des délais peu réalistes pour les atteindre ; et la médiocrité des infrastructures et des liens de communication – entre autres facteurs. Même l'unique prérequis satisfait par les ECR africaines – l'existence de tarifs pré-ECR élevés – pose des contraintes pour l'expansion des échanges régionaux. On peut donc raisonnablement conclure qu'il existe peu de chances pour que les ECR officielles en Afrique garantissent une meilleure intégration de leurs pays signataires à l'économie mondiale, et donc qu'elles soient bénéfiques à ces pays. Les échanges basés sur la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) pourraient être une option beaucoup plus prometteuse pour l'Afrique.

La question que l'on est fondé à se poser, dans ce contexte, est de savoir pourquoi les ECR africaines ont survécu malgré leur inefficacité économique. Même si des recherches plus poussées sont nécessaires pour répondre à cette question, on peut légitimement réaffirmer que si les ECR africaines continuent d'exister, c'est parce qu'elles sont la clé de l'intégration du continent africain aux marchés mondiaux et à l'environnement général de la politique commerciale. Si les ECR africaines veulent éviter les écueils du passé et récolter les avantages associés à une ECR efficace, différentes actions doivent être entreprises : mettre davantage l'accent sur les domaines dans lesquels elles disposent d'avantages comparatifs ; réduire la multiplicité des objectifs et le cumul des adhésions à différentes ECR ; accorder la primauté à la coordination des politiques plutôt qu'à l'intégration commerciale ; adapter les réformes aux caractéristiques sociales et économiques⁷, aux priorités et au niveau de développement de chaque pays membre ; élargir les objectifs des ECR au-delà de l'intégration commerciale pour y inclure la libre circulation des

7. L'avantage de cette approche réside dans le fait qu'elle reconnaît la diversité des pays en termes de taille, de niveau de développement et de besoins et d'étendue des réformes, ce qui permet aux pays membres des ECR de mener leur intégration à des rythmes différents et en conformité avec les traités applicables.

personnes et des capitaux, en fixant des calendriers réalistes ; développer les infrastructures ; redéfinir le rôle de l'État ; et harmoniser les instruments de la politique commerciale, tels que les réductions tarifaires notamment.

Références

- Amponsah W., (2002), Analytical and Empirical Evidence of Trade Policy Effects of Regional Integration : Implications for Africa, Paper presented during the session on Trade Policies, Africa Development Forum III, Addis Ababa, Ethiopia (March 3-8).
- Ariyo A. and M. Raheem (1991), Enhancing Trade Flows within the ECO-WAS sub-Region : An Appraisal and Some Recommendations, Washington DC : World Bank.
- Balassa B. (1961), *The Theory of Economic Integration*, London : Richard D. Irwin.
- Baldwin R. (1992), "Measurable Dynamic Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 100 : 162-74.
- Baldwin R. (1995), "A Domino Theory of Regionalism", in Baldwin, R., Haaparanta, P., and Kiander, J. (eds.) *Expanding Membership in the European Union*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Baldwin R., J. Francois and R. Portes (1997), "The Costs and Benefits of Eastern Enlargement : The Impact of the EU and Central Europe", *Economic Policy : A European Forum*, 24 : 127-76.
- Baldwin R. and A. Venables (1995), "Regional Economic Integration", in Grossman G. and K. Rogoff, (eds.) *Handbook of International Economics, Vol. III*, Amsterdam : Elsevier.
- Bhagwati J. (1992), "Regionalism v. Multilateralism", *World Economy* 15-5 (September), pp. 535-555.
- Bhagwati J. and A. Panagariya (1996), "The Theory of Preferential Trade Agreements : Historical Evolution and Current Trends", *American Economic Review : Papers and Proceedings of the American Economic Association* (May), pp 82-87.
- Bhagwati J. and A. Krueger (1995), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington. D.C. : American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Corden M. (1972), "Economies of Scale and Customs Union Theory", *Journal of Political Economy*, 80 : 456-475.
- De la Torre A. and M. Kelly (1992), Regional Trade Agreements, Occasional Paper No. 93, Washington D.C. : International Monetary Fund.
- De Melo J. and A. Panagariya (1992), The New Regionalism in Trade Policy, Washington D.C. : The World Bank.
- De Melo J. and A. Panagariya (eds.) (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge : Cambridge University Press.

- De Melo J., A. Panagariya and D. Rodrick (1993), "The New Regionalism : A Country Perspective", in de Melo J. and A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge : Cambridge University Press.
- Elbadawi I. (1997), "The impact of regional trade and monetary schemes on intra-sub-Saharan Africa trade", in Oyejide A., I. Elbadawi and P. Collier (eds.), *Regional integration and trade liberalization in sub-Saharan Africa*, Vol. 1, Houndmills : Macmillan, 210-255.
- FAO (2008), Towards a Common Market for Basic Agricultural Commodities in Africa. Report Prepared for the African Union Commission.
- Foroutan F. (1993), Regional Integration in Sub-Saharan Africa : Past Experience and Future Prospects, in de Melo, J. and Panagariya, A., (eds.) *New Dimensions in Regional Integration* Cambridge : Cambridge University Press.
- Foroutan F. and L. Pritchett, L. (1993), Intra-Sub-Saharan African Trade : Is it Too Little ? *Journal of African Economies* 2-1 (May), p. 74-105.
- Grossman G. and E. Helpman (1990), "The New Growth Theory : Trade, Innovation, and Growth". *American Economic Association Papers and Proceedings*, 86-91.
- Grossman G. and E. Helpman (1995), "The Politics of Free Trade Agreements", *American Economic Review* 85-4 (September), pp. 667-690.
- Hazelwood A. (1979), "The End of the East African Community : What are the Lessons for Regional Integration Schemes ?", *Journal of Common Market Studies* 18-1 (September).
- Kemp M. and H. Wan (1987), "An Elementary Proposal Concerning the Formation of Customs Union", in Bhagawati J.(ed.), *International Trade : Selected Readings*, Cambridge : The MIT Press.
- Krueger A. (1999), "The Developing Countries and Next Round of Multilateral Trade Negotiations", *The World Economy* 22 : 909-32.
- Krugman P. and M. Obstfeld (2001), *International Economics : Theory and Policy*, Fifth Edition, New York : Harper Collins.
- Krugman P. (1984). "Import Protection as Export Promotion : International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", in Kierzkowski H. (ed.), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford : Clarendon Press.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*, Leuven : Leuven University Press and Cambridge, Mass : MIT Press.
- Langhammer R. (1992), "The Developing Countries and Regionalism", *Journal of Common Market Studies* 30-2 (June).
- Langhammer R. and U. Hiemenz (1990), "Regional Integration Among Developing Countries : Opportunities, Obstacles, and Options", in Keiler Studien 232 (Tübingen : J.C.B. Mohr).
- Lipsey R. (1957), "The Theory of Customs Unions : Trade Diversion and Welfare", *Economica* 24 (93) : 40-46.

- Lyakurwa, W., A. McKay, N. Ng'emo, and W. Kennes (1997), "Regional integration in sub-Saharan Africa : A review of experiences and issues", in Oyejide A., I. Elbadawi and P. Collier (eds.), *Regional integration and trade liberalization in sub-Saharan Africa*, Vol. 1, Houndmills : Macmillan, 159-209.
- Mansfield E. (1993), "Effects of International Politics in Regionalism in International Trade", in Anderson K. and R. Blackhurst (eds.), *Regional Integration and the Global Trading System*, London : Harvester Wheatsheaf.
- McCarthy C. (1994), "Regional Integration of Developing Countries at Different Levels of Economic Development : Problems and Prospects", *Transnational Law and Contemporary Problems* 4-1 (Spring).
- Meade J. (1955), *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam : North-Holland.
- OECD (1993), *Regional Integration and Developing Countries*, Paris.
- Ohyama M. (1972), Trade and Welfare in General Equilibrium, *Keio Economic Studies* 9 : 37-73.
- Oyejide T. and D. Njinkeu (2001), Implementation of the Trade Liberalization Programs of African Regional Integration Arrangements, Paper prepared for the 4th Ordinary Session of the Conference of Ministers of Trade of the OAU/AEC, Abuja (Nigeria) 19-23 September 2001.
- Perkins D., S. Radelet, D. Snodgrass, M. Gillis and M. Roemer (2001), *Economics of Development*, Fifth Edition, New York : W.W.Norton & Company, Inc.
- Puga, D., and Venables, A., (1997). Preferential Trading Arrangements and Industrial Location, *Journal of International Economics*, 43 : 347-68.
- Radele S. (1999), "Regional Integration and Cooperation in Sub-Saharan Africa : Are Formal Trade Agreements the Right Strategy ?" *African Economic Policy Paper Discussion Paper* Number 20.
- Robson P. (1987), *The Economics of International Integration*, Third Edition, Boston : Allen and Unwin.
- Ronge E. (2000), Trade Within the COMESA and Between The East African Community and the European Union, The Kenya Institute for Public Policy Research and Analysis (KIPPRA), Mimeo.
- Schiff M. and L.A. Winters (1998), "Dynamic and Politics in Regional Integration Arrangements : An Introduction", *The World Bank Economic Review*, Vol. 12 (2) : 177-95.
- Smith A. and A. Venables (1988), "Completing the Internal Market in the European Community", *European Economic Review* 32 : 1501-1525.
- Stevens C. (2002), Regional Trade Agreements, Trade& Investment Background, Briefing No. 2, Brighton : IDS.
- Summers L. (1991), Regionalism and the World Trading System, Policy Implications of Trade and Currency Zones.
- UNCTAD (1998). International Trade Liberalization and Implications for Diversification in Africa, United Nations.

- Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York : Carnegie Endowment for International Peace.
- Yeats A. (1999), *What can be Expected from African Regional Trade Arrangements ? Some Empirical Evidence*, World Bank, PRWP 2004.
- Yeats A. et al. (1997), *Did Domestic Policies Marginalized Africa in International Trade ?* Washington DC : World Bank.
- Whalley J. (1996), *Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements*, NBER Working Paper Series, 5552.
- Wonnacott R. and M. Lutz (1989), *Is There a Case for Free Trade Areas ?*, Washington DC : Institute for International Economics.
- World Bank (1991), *Intra-Regional Trade in Sub-Saharan Africa*, Report No. 7685-AFR, Washington DC : World Bank.

Annexe 4A

INDICATEURS LIÉS A L'ALIMENTATION ET A L'AGRICULTURE											
Pays : COMESA (Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe)											
INDICATEURS	UNITÉ	1979-1981	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Population et m.o. agricole											
Population	1 000	201 337	313 826	321 297	328 888	336 608	344 447	352 416	360 520	368 770	377 178
Croissance démographique annuelle	%	2,9	2,4	2,4	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Population rurale / totale	%	76	72	72	71	71	71	71	70	70	69
Densité	Hab. / km ²	18	28	29	29	30	31	32	32	33	...
M.o. agricole	1 000	65 893	92 146	93 882	95 659	97 426	99 162	100 899	102 603	104 284	105 971
M.o. agricole/ m.o. totale	%	77	68	68	67	67	66	66	65	65	64
Occupation des sols											
Superficie totale	1 000 HA	1 160 332	1 160 332	1 160 332	1 160 332	1 160 332	1 160 332	1 160 332	1 160 332	1 160 332	...
Terres arables + cultures permanentes	1 000 HA	63 259	69 991	70 339	70 285	70 793	70 654	71 872	71 392	73 732	...
Terres arables	1 000 HA	57 593	62 992	63 302	63 215	63 561	63 369	64 535	64 060	66 335	...
Terres irriguées	1 000 HA	5 427	7 535	7 552	7 547	7 578	7 596	7 646	7 750	7 764	...
Production agricole – sélection de produits											
Racines et tubercules	1 000 MT	31 889	45 935	48 475	50 016	48 984	49 275	50 879	51 505	52 742	52 664
Canne à sucre	1 000 MT	28 596	39 158	39 041	41 427	44 353	46 810	49 595	45 890	45 937	48 204
Riz, paddy	1 000 MT	19 112	24 482	24 072	25 820	27 548	29 096	29 824	27 783	27 322	28 528
Manioc	1 000 MT	4 804	8 030	8 654	7 559	9 088	9 155	8 600	9 418	9 685	10 108
Production vivrière											
Indice de la production vivrière	1999-01=100	70	92	94	96	98	100	102	101	104	105
Indice de la production vivrière par habitant	1999-01=100	115	102	101	101	101	100	100	97	97	97

INDICATEURS LIÉS A L'ALIMENTATION ET A L'AGRICULTURE											
Pays : COMESA (Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe)											
INDICATEURS	UNITÉ	1979-1981	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Commerce extérieur – exportations											
Totales	MLN USD	28 446	26 515	25 691	22 327	22 879	27 935	27 439	27 014	31 083	35 266
Agricoles	MLN USD	4 447	5 970	5 783	5 988	5 128	4 969	4 595	4 137	5 382	6 131
Principales exportations (part dans l'agric.)											
Sucre, turbiné (brut)	%	10,9	13,1	11,7	10,9	11,2	8,7	11,5	11,4	10,5	9,5
Riz, usiné	%	0,9	2,0	1,3	2,3	1,8	2,3	2,9	2,6	2,8	3,7
Mélasse	%	0,9	0,6	0,3	0,4	0,3	0,5	0,6	1,2	0,8	1,1
Commerce extérieur – importations											
Totales	MLN USD	23 059	38 062	38 927	40 807	39 609	38 115	38 482	35 854	40 324	46 772
Agricoles	MLN USD	5 182	7 658	7 374	7 534	6 941	7 602	7 640	7 483	7 001	7 970
Principales importations (part dans l'agric.)											
Blé	%	18,7	22,9	16,5	16,5	14,3	18,0	15,9	19,2	20,2	20,0
Maïs	%	6,0	7,7	9,6	9,7	11,1	10,1	8,9	12,9	10,8	8,3
Huile de palme	%	0,9	6,1	5,0	5,5	4,3	3,4	2,9	4,1	4,1	5,4
Balance des échanges agricoles											
Exportations-Importations	MLN USD	- 735	- 1 688	- 1 592	- 1 546	- 1 813	- 2 633	- 3 045	- 3 346	- 1 618	- 1 839
Terres et intrants											
Population totale/ terres arables	Hab. / HA	3	5	5	5	5	5	5	6	6	...
Utilisation d'engrais/ terres arables	kg nutrs./HA	21	32	29	30	31	31	31	33
Tracteurs/terres arables	nb / 1 000 HA	2	3	3	3	3	3	3	3	3	...
Disponibilité alimentaire											
Disponibilité énergétique alim. par habitant	kcal/jour	2 283	2 166	2 159	2 165	2 180	2 207	2 214	2 204	2 217	...
Disponibilité protéinique alim. par habitant	g /jour	59	56	56	56	56	57	57	58	57	...

INDICATEURS LIÉS A L'ALIMENTATION ET A L'AGRICULTURE											
Pays : COMESA (Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique australe)											
INDICATEURS	UNITÉ	1979-1981	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
INDICATEURS											
Produit intérieur brut (PIB) ¹	MLN USD	6 645	8 507	9 513	9 595	9 839	10 786	10 761	10 754	9 944	10 341
PIB agricole / PIB total ^{1,2}	%	30,6	29,2	29,4	29,5	29,3	29,0	30,1	29,0	27,2	27,3
Revenu national brut par habitant ^{1,3}	USD	1 314	963	1 025	1 007	1 003	994	1 004	1 181	1 225	1 321
PIB ⁴ - Taux de croissance annuel	%	3,7	4,7	4,3	3,4	2,6	1,4	3,4	2,2	2,4	4,0
PIB agricole ^{1, 2, 3} - taux de croiss. annuel	%	2,6	8,2	2,3	6,3	4,2	-0,6	5,0	-0,7	0,4	3,4

COMESA en mars 2007 : Burundi, Comores, Congo (Rép. dém.), Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Jamahiriya arabe libyenne, Kenya, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe.

Note : Les données ne sont pas toujours complètes.

Le PIB et la main-d'oeuvre agricoles englobent la sylviculture et la pêche. La production et les échanges agricoles ne couvrent que les produits des cultures et de l'élevage.

¹ Sauf Djibouti et Érythrée pour 1979-81 ; ² sauf Libye à partir de 1996, Djibouti à partir de 2001 et Congo à partir de 2003 ; ³ sauf Comores, Éthiopie, Maurice et Ouganda pour 1979-81 et Libye pour 1996-2001 ; ⁴ sauf Djibouti, Érythrée, Éthiopie et Ouganda pour 1979-81 et Libye pour 1996-1998.

Source : Les données sont tirées de FAOSTAT, sauf les données du PIB et du RNB qui proviennent des World Development Indicators (Banque mondiale).