



Mesure et évolution récente de l'intégration commerciale en zone franc

Introduction

S'inspirant des expériences des pays industrialisés, de nombreux pays en développement ont adopté des politiques d'intégration commerciale. Leur impact sur la croissance des échanges est généralement perçu comme positif dans la plupart des pays en développement. Le constat est en revanche plus nuancé dans le cas de l'Afrique. En effet, au cours des trois dernières décennies, le commerce des pays d'Afrique apparaît faible et marginal par rapport aux autres régions du monde, notamment les autres régions en développement ou émergentes. La part de l'Afrique dans les échanges mondiaux a ainsi régulièrement baissé jusqu'à la fin des années 1990, passant de 4 % en 1980 à 2 % en 1999. Elle est remontée progressivement jusqu'à 3 % en 2008, mais sans atteindre le niveau record de la première moitié des années 1980. De plus, même si la part de son commerce intra-régional dans son commerce total est en léger progrès depuis le milieu des années 1990, elle demeure en-deçà de 10 % en 2006, un niveau bien inférieur à ceux des pays en développement d'Asie (environ 45 %) et d'Amérique latine (près de 20 %)^[1].

Pour encourager l'intégration des pays du continent africain au commerce mondial, divers types d'accords commerciaux préférentiels (ACP) ont été instaurés au cours des quatre dernières décennies, de la simple zone de libre-échange à l'union douanière : il existe aujourd'hui en Afrique subsaharienne sept zones de libre-échange et quatre unions douanières^[2]. Depuis une vingtaine d'années, de nombreuses études se sont intéressées aux effets des différents types d'ACP sur le commerce des pays d'Afrique subsaharienne. Pour certains auteurs, ces accords auraient permis d'accroître

Nicole Madariaga

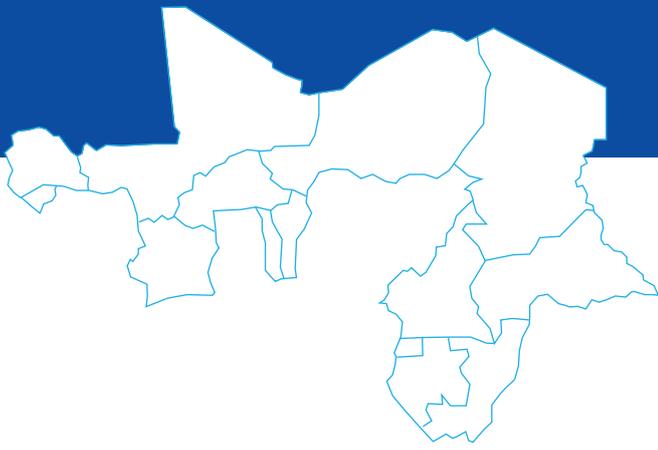
*Division Analyse macroéconomique et risque pays
Département de la Recherche, AFD*

légèrement les échanges intra-zones (Foroutan and Pritchett, 1993 ; Coe et Hoffmaister, 1999 ; Ajayi, 2005). Pour d'autres, au contraire, ils n'auraient pas d'impact significatif sur le commerce (Longo et Sekkat, 2004), notamment pour les pays francophones (Subramanian et Tamirisa, 2001). Plus globalement, le commerce africain aurait évolué en lien avec la taille économique, la croissance économique et la géographie défavorables des pays (Foroutan et Pritchett, 1993 ; Coe et Hoffmaister, 1999 ; Rodrik, 1999 ; Chauvin et Gaulier, 2002), dans un contexte où les infrastructures sont largement inadaptées (Limao et Venables, 2001 ; Coulibaly et Fontagné, 2005 ; François et Manchin, 2007).

Cet article propose un état des lieux de l'intégration commerciale des pays de la zone franc couvrant 14 pays d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale, en s'intéressant plus particulièrement à son évolution récente. La construction d'indicateurs d'intensité de commerce

[1] Rapport 2009 sur le développement économique en Afrique, CNUCED.

[2] Voir les pages 12 et 13 du Rapport 2009 sur le développement économique en Afrique de la CNUCED pour une description détaillée.



entre les pays de la zone permet ainsi d'analyser l'évolution du degré d'intégration commerciale depuis le début des années 1990. La zone franc est composée de deux unions monétaires et douanières, l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) et la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), partageant chacune une monnaie convertible en euro (anciennement le franc français), mais non convertible entre les deux unions douanières (Gulde, 2008). L'évolution de l'intégration commerciale au sein de chacune de ces unions monétaires sera donc étudiée séparément. Les problèmes de collecte des données de commerce bilatéral en Afrique subsaharienne (données manquantes, problème de prise en compte des échanges informels) incitent toutefois à considérer avec prudence les conclusions de l'analyse. Si les tendances observées traduisent en grande partie l'évolution des échanges au sein de l'UEMOA et de la CEMAC, le degré d'intégration entre ces pays est probablement sous-évalué par rapport à la réalité. De plus, en raison du manque de disponibilité des données, l'analyse se limitera aux échanges de marchandises, sans prendre en considération d'autres aspects importants, tels que l'évolution des flux d'investissements directs étrangers, du commerce de services et des migrations entre pays de la région^[3].

Après un rapide rappel de l'impact attendu d'une union monétaire sur le commerce entre pays membres, une revue de la littérature empirique sur le sujet nous permettra, dans la première partie, de faire le point sur l'impact observé dans le cas de l'UEMOA et de la CEMAC et d'identifier d'autres facteurs favorisant ou défavorisant les échanges commerciaux. Pour compléter cette approche structurelle, nous nous intéresserons, dans la deuxième partie de cette étude, à l'évolution du commerce intra et extra-zone. Nous procéderons pour ce faire en deux étapes. Tout d'abord nous analyserons l'évolution de leur ouverture et de leur intégration commerciale sur la période 1990-2008, puis nous mettrons en perspective l'étude du degré d'intégration commerciale de ces pays par rapport au poids de ces pays dans le commerce mondial. Cette mise en perspective permettra d'identifier d'éventuelles disparités entre les membres de chaque zone et

de définir quels sont les membres qui échangent le plus avec leur zone d'intégration. Cette double analyse montrera que les pays de l'UEMOA et de la CEMAC sont particulièrement ouverts, même si la structure de leur ouverture est différente. L'intégration commerciale dans l'UEMOA apparaît plus poussée que celle de la CEMAC. Les pays de la CEMAC, dont la plupart sont exportateurs de pétrole, échangent relativement peu entre eux et se tournent davantage vers l'extérieur.

Par ailleurs, l'UEMOA et la CEMAC sont un marché d'exportation important pour les poids lourds des deux accords (Cameroun pour la CEMAC et Sénégal, Bénin et Côte-d'Ivoire pour l'UEMOA). Enfin, elles constituent le marché d'exportation privilégié des pays enclavés des deux zones.

Sommaire

1 / ÉTAT DES LIEUX DE LA LITTÉRATURE	3
1.1. L'impact des unions monétaires sur l'intégration commerciale	3
1.2. Quels autres facteurs influencent le commerce au sein de l'UEMOA et de la CEMAC ?	6
2 / L'ÉVOLUTION DES ÉCHANGES DE L'UEMOA ET DE LA CEMAC DEPUIS LE DÉBUT DES ANNÉES 1980	7
2.1. Les limites statistiques de l'exercice	7
2.2. Le commerce intra-zone des pays de l'UEOMA reste limité et celui des pays de la CEMAC est presque inexistant	8
2.3. L'intensité commerciale en intra-zone dépend du niveau des PIB par habitant et du degré d'enclavement	12
CONCLUSIONS	18
ANNEXE :	
Calculs des indicateurs d'intensité de commerce	19
LISTE DES ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS	23
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	23

[3] Certains accords commerciaux du continent intègrent dans leurs textes des mécanismes et des réglementations relatifs à certains de ces aspects. La CEDEAO a par exemple introduit des dispositions visant la libre circulation des capitaux et de la main d'œuvre et a adopté des réglementations facilitant les services de transport dans la zone.

1 / État des lieux de la littérature

1.1. L'impact des unions monétaires sur l'intégration commerciale

L'union monétaire est considérée comme la phase la plus poussée d'une intégration économique, après la zone de libre-échange, l'union douanière et le marché commun. D'un point de vue théorique, l'union monétaire est susceptible d'encourager les échanges dans la mesure où elle permet une réduction de l'incertitude sur les taux de change et les coûts de transaction. En renonçant à conserver leur propre politique monétaire, les pays perdent en revanche un instrument de stabilisation. Comme Krugman (1995) le souligne, l'analyse théorique de l'intégration monétaire, faisant appel à des raisonnements économiques complexes (notamment développés dans la théorie des zones monétaires optimales proposée par Mundell, 1961), conduit parfois à des conclusions opposées, qui ne permettent pas de déterminer de manière certaine ses effets sur le commerce international. S'il est difficile d'apporter une réponse tranchée sur le plan théorique, un traitement empirique de la question peut fournir davantage d'enseignements. Dans le cas de l'Afrique subsaharienne, l'impact des unions monétaires apparaît selon les études empiriques globalement positif (voir notamment Nitsch 2004 ; Masson et Patillo, 2004 ; Fielding et Shields, 2003 ; Ajayi, 2005 ; Tsangarides *et al.*, 2006).

La plupart des travaux visant à évaluer empiriquement l'impact de la mise en place d'une union monétaire (ou d'un ACP) sur le niveau de commerce bilatéral des pays d'Afrique subsaharienne ont fait appel à un modèle de gravité. Celui-ci relie le commerce entre deux pays à différents déterminants regroupés en forces d'« attraction » (comme la taille économique des pays) et en forces de « répulsion » (comme la distance géographique qui les sépare et les coûts de transaction aux échanges^[4]). D'autres facteurs d'attraction/répulsion (*cf.* encadré 1) peuvent être ajoutés au modèle comme, par exemple, l'appartenance des pays partenaires à une union monétaire.

Ces travaux se situent dans la lignée de l'article de référence de Rose (2000) qui a montré, sur un échantillon de 180 pays, qu'à des niveaux de développement comparables, des pays appartenant à une même union monétaire échangeraient

plus de 3 fois plus entre eux que des pays ayant leur propre monnaie. Nitsch (2004) et Glick et Rose (2002) trouvent pour leur part un coefficient multiplicateur plus faible (autour de 2) en utilisant une méthode d'estimation différente. Concernant l'Afrique subsaharienne, Masson et Patillo (2004) obtiennent un effet multiplicateur de plus de 3 tandis que Tsangarides *et al.* (2006) convergent plutôt vers 2. La zone franc d'Afrique de l'Ouest est l'une des plus grandes unions monétaires dans le monde après l'Union européenne (UE). Qu'en est-il si l'on se concentre sur ces pays ? En se limitant aux seuls pays de la zone franc, Masson et Patillo (2004) montre que les pays de la zone échangent 2,2 fois plus entre eux qu'avec les autres pays, tandis que pour Nitsch (2004), cet effet multiplicateur tend plutôt vers 1,5. Si la mise en place d'une union monétaire en Afrique subsaharienne apparaît comme un stimulant des échanges entre membres, la question de l'effet multiplicateur n'est donc pas tranchée. Elle dépend notamment du traitement économétrique envisagé en présence de flux de commerce nuls (*cf.* encadré 1), particulièrement importants en Afrique subsaharienne.

Encadré 1 Le modèle de gravité

Le modèle de gravité est une relation empirique qui explique le commerce entre deux pays par leur taille économique et la distance qui les sépare d'une manière analogique avec l'expression de la loi de la gravitation universelle de Newton. C'est un outil standard en économie pour évaluer l'écart entre le commerce réel et le commerce potentiel entre deux pays.

Dans sa formulation la plus simple, le modèle de gravité explique les importations du pays *i* en provenance du pays *j*, notées M_{ij} , à partir de l'équation suivante :

$$(1) M_{ij} = \frac{Y_i^\alpha Y_j^\beta}{d_{ij}^\gamma}$$

où Y_i et Y_j représentent respectivement le PIB du pays importateur et du pays exportateur et d_{ij} la distance séparant les deux pays. Cette équation donne ainsi toute sa place à la géographie, jusqu'alors négligée dans une grande partie des analyses en commerce international,

[4] Ces coûts de transaction comprennent le plus souvent la distance géographique, les barrières tarifaires (quand les données existent) ainsi que des variables muettes indiquant si les pays partagent une frontière commune, une langue commune, un passé colonial commun, etc.

pour expliquer les relations commerciales entre nations. Ces trois variables expliquent généralement plus des trois quarts des flux bilatéraux entre pays. A , β , θ sont respectivement les élasticités des importations au PIB du pays importateur, au PIB du pays exportateur et à l'inverse de la distance entre les pays.

Dans sa version « augmentée », de nombreuses variables peuvent être ajoutées au modèle de base pour mesurer l'impact d'autres facteurs sur le commerce bilatéral. Le modèle de gravité a notamment été employé pour mesurer l'effet sur le commerce d'un accord commercial régional, bilatéral, multilatéral ou d'une monnaie commune. De la même manière, les impacts de facteurs historico-géographiques autres que la distance peuvent être estimés, tels que le partage d'une frontière commune, d'une langue commune, d'un passé colonial commun ou encore la qualité des infrastructures. Tous ces facteurs contribuent à mesurer directement ou indirectement les coûts de transaction à commercer. Il est enfin possible d'évaluer le montant des échanges bilatéraux qui vont au-delà de ce qui est prédit par le modèle de gravité, considéré comme du commerce « naturel » entre pays : on peut alors identifier les couples de pays échangeant relativement peu (ou beaucoup) en comparant le commerce estimé par le modèle, M_{ij} , au commerce observé, M_{ij} .

L'estimation économétrique du modèle de gravité passe par une log-linéarisation de l'équation (1). Lorsque les données ont une dimension temporelle, on dispose alors d'un panel de données croisant des observations par pays et par année. Le modèle de gravité dans sa forme la plus réduite se présente de la manière suivante :

$$(2) \ln M_{ijt} = cste + \alpha \ln Y_{it} + \beta \ln Y_{jt} - \theta \ln d_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Le modèle peut également prendre une forme « augmentée » en ajoutant d'autres déterminants des échanges parmi les variables explicatives. L'équation (2) devient alors :

$$(3) \ln M_{ijt} = cste + \alpha \ln Y_{it} + \beta \ln Y_{jt} - \theta \ln d_{ijt} + \delta UM_{ijt} + \gamma_1 \ln Inf_{it} + \gamma_2 \ln Inf_{jt} + \varepsilon_{ijt}$$

Où Inf est une mesure de la qualité des infrastructures dans les pays i et j , UM est une variable muette égale à 1 si les deux pays appartiennent à une même union monétaire et à 0 sinon. Enfin, ε_{ijt} est le terme d'erreur. Selon la méthode économétrique envisagée, l'estimation peut également inclure des effets fixes par pays d'origine ou de destination afin de capturer l'influence de déterminants, notamment géographiques et culturels, non pris en compte par les autres variables du modèle. De la même manière, un effet fixe par année peut être ajouté pour contrôler les effets de l'inflation sur la valeur des flux échangés (Baldwin et Taglioni, 2006).

Dans le cas de l'Afrique subsaharienne, le traitement économétrique de ce modèle requiert une certaine vigilance à trois égards :

- au-delà des problèmes de collecte des statistiques africaines (Yeats, 1999), une grande partie des flux de commerce frontaliers entre pays africains ne sont pas officiellement enregistrés et ne peuvent donc être comptabilisés par les statistiques de commerce employées dans le modèle de gravité. Cette limite statistique doit donc inciter à prendre des précautions dans l'interprétation des résultats économétriques obtenus. Cela peut expliquer en partie la faiblesse relative des échanges « officiels » en Afrique subsaharienne, notamment lorsque les dispositions d'un accord commercial ne facilitent pas suffisamment la circulation des marchandises entre les frontières ;

- la pertinence statistique de l'estimation du modèle de gravité dépend du nombre (le plus large possible) de pays composant l'échantillon. En limitant au maximum un biais de sélection, on s'approche le plus possible d'une évaluation correcte du commerce dit « naturel » d'un pays. Pour éviter ce biais, la plupart des études incluent donc des pays à structures macroéconomiques très différentes^[5]. Cet agrégat de pays structurellement différents peut mener à ce que Nitsch (2004) identifie comme un biais d'agrégation, susceptible de mener à une mauvaise estimation de l'effet d'une union monétaire sur le commerce (Fontagné, Pajot et Pasteels, 2002). Il s'agit donc, dans le traitement économétrique, de faire un arbitrage entre ces deux biais. Ceux-ci expliquent probablement en partie les conclusions parfois contradictoires concernant l'impact des ACP en Afrique subsaharienne ;

- enfin, la présence de flux de commerce nuls est particulièrement fréquente dans les statistiques de commerce des pays d'Afrique subsaharienne. Cette fréquence est en partie due à des difficultés géopolitiques internes aux différents pays et à la difficulté de collecte des statistiques d'échanges non officiels. Le traitement économétrique dans ce type de situation devient plus complexe. Il est en effet impossible de procéder à la log-linéarisation de toutes les observations de l'échantillon. Plusieurs solutions sont alors envisagées dans ce cas de figure : (i) les auteurs suppriment les lignes d'observations correspondant à ces flux nuls, mais ce faisant ils introduisent un biais de sélection en supprimant l'information relative à leur existence, (ii) les observations nulles sont remplacées de manière arbitraire par une constante de très faible montant, mais cette solution modifie la distribution de la série étudiée (ici les exportations) et biaise également les estimations, (iii) des outils économétriques sophistiqués permettent de traiter ce problème tout en conservant l'information donnée par la présence de flux d'échanges nuls (pour un traitement économétrique des valeurs nulles dans le cas de l'Afrique subsaharienne, voir Coe et Hoffmaister, 1999, et Subramanian et Tamirisa, 2001).

[5] Par exemple, la plupart des études étudiant l'effet des ACP en Afrique subsaharienne comprennent dans leurs échantillons des pays du continent africain mais également des pays hors de ce continent. L'impact des différents accords commerciaux est alors pris en compte par une variable muette pour chacun d'entre eux.



Qu'en est-il pour l'UEMOA et la CEMAC ?

L'étude des effets attendus d'une union monétaire sur les échanges commerciaux au sein de la zone franc nécessite de distinguer les pays de l'UEMOA et ceux de la CEMAC. En effet, d'une part, ces deux zones forment deux unions douanières différentes caractérisées par un tarif douanier commun à chaque pays membre de chaque union, mais distinct entre les deux unions (Claveranne, 2005). D'autre part, comme nous l'avons mentionné en introduction, ces deux zones rattachent leurs monnaies à l'euro (après avoir été rattachées au franc) selon un taux de change fixe, mais elles ne partagent pas la même unité de compte, ni le même moyen d'échange. La conversion d'une des monnaies CFA en l'autre monnaie CFA transite donc par les banques centrales de chacune des deux unions monétaires (la BCEAO pour l'UEMOA et la BEAC pour la CEMAC), ce qui génère des coûts de transaction au commerce entre les deux zones. Enfin, les pays de l'UEMOA et de la CEMAC ont des caractéristiques différentes, engendrant probablement des processus d'intégration bien distincts. Les niveaux de richesse entre pays de la CEMAC sont beaucoup plus contrastés qu'entre pays de l'UEMOA (Tableau 1). Certes, les deux zones comprennent des pays très pauvres et peu extravertis (Niger et Guinée-Bissau pour l'UEMOA et République centrafricaine pour la CEMAC). En revanche, les pays les plus riches de la CEMAC tirent d'importants revenus de leurs ressources pétrolières (notamment la Guinée équatoriale, le Congo et le Gabon), tandis qu'au sein de l'UEMOA, les pays les plus riches sont partiellement industrialisés (la Côte-d'Ivoire et le Sénégal) mais prospèrent beaucoup moins que leurs équivalents de la CEMAC.

Qu'observent les auteurs ayant analysé ces unions monétaires à l'aide du modèle de gravité ? Concernant l'UEMOA, Carrère (2004) montre que les pays de la zone commercent trois fois plus entre eux qu'avec les autres pays, tandis que Masson et Patillo (2004) obtiennent un coefficient multiplicateur, à peine inférieur, de 2,5. Agbodji (2007) n'observe en revanche aucun impact significatif. Pour la CEMAC, Carrère (2004) constate un effet multiplicateur par 3, Gbetnkom (2008) par 1,5 tandis que, pour Masson et Patillon (2004), ces pays n'échangeraient pas plus entre eux qu'avec les pays non membres. En distinguant l'effet lié à l'union douanière de l'effet directement lié à l'union monétaire, Carrère (2004) montre également qu'environ la moitié du commerce supplémentaire observé dans l'UEMOA et la CEMAC peut être attribué aux effets directs de l'union monétaire.

Tableau 1 Ratios d'exportations et PIB par habitant des pays de l'UEMOA et de la CEMAC en 2005

	Exports de biens et services (% du PIB)	PIB par habitant (USD constants)
UEMOA		
Côte-d'Ivoire	51,1	541
Sénégal	26,9	522
Benin	13,5	347
Mali	25,6	284
Burkina Faso	10,0	252
Togo	40,3	247
Niger	15,4	166
Guinée-Bissau	31,3	128
CEMAC		
Cameroun	87,4	6 877
Congo	64,7	4 034
Gabon	84,8	1 164
Guinée équatoriale	20,5	679
République centrafricaine	55,1	274
Tchad	12,6	218

Source : WDI à partir d'EcoWin.

Carrère (2004) apporte aussi quelques enseignements sur l'analyse des effets de création et de diversion de commerce entre les pays de l'UEMOA et de la CEMAC de 1962 à 1996. Les préférences tarifaires associées à la mise en place d'un ACP peuvent entraîner une création d'échanges, *i.e.* un accroissement du commerce entre les pays membres, puisque les importations en provenance d'un des membres remplacent la production domestique du pays importateur. Elles peuvent à l'inverse créer un effet de diversion des échanges, *i.e.* une baisse des importations en provenance des anciens fournisseurs qui sont aujourd'hui en dehors de l'ACP, en faveur des pays membres de l'accord. Dans ce cas, les préférences tarifaires incitent à se fournir auprès d'un partenaire de l'ACP à des conditions moins favorables qu'en l'absence de ces préférences. D'après les estimations de Carrère, le commerce intra-zone a substantiellement augmenté tout au long de la période au sein des deux zones mais, dans un premier temps, surtout grâce à un effet de diversion des échanges. À partir du milieu des années 1980,

l'effet de diversion des échanges se poursuit au sein de la CEMAC, tandis que l'UEMOA génère une création nette de commerce en accroissant sa propension à importer en provenance des autres pays membres.

1.2. Quels autres facteurs influencent le commerce au sein de L'UEMOA et de la CEMAC ?

Au-delà des bienfaits de l'appartenance à une union monétaire ou d'un accord commercial régional, les travaux empiriques analysant le commerce des pays africains ont mis en évidence d'autres facteurs susceptibles d'influencer leurs flux de commerce.

L'un des premiers éléments considéré comme un obstacle aux échanges des pays d'Afrique subsaharienne est l'importance des barrières géographiques (Limao et Venables, 2001). Les infrastructures matérielles et immatérielles^[6], en particulier les infrastructures de transport routier et de télécommunications (Longo et Sekkat, 2004), sont insuffisantes pour franchir cet obstacle. Cette faiblesse des infrastructures freinerait même les échanges commerciaux de ces pays (voir notamment Limao et Venables, 2001 ; Longo et Sekkat, 2004 ; Coulibaly et Fontagné, 2005). Leur médiocre qualité devient un enjeu majeur, notamment pour les pays n'ayant pas accès à un littoral (dont trois dans l'UEMOA et deux dans la CEMAC), aussi bien pour le commerce intra-régional que pour les échanges avec les pays des autres continents. Ainsi, à l'aide d'exercices de simulations^[7], Coulibaly et Fontagné (2005) estiment que le commerce intra-UEMOA pourrait presque tripler si l'ensemble des routes reliant les pays membres étaient revêtues en dur. Bien que les conditions physiques d'utilisation des routes en Afrique subsaharienne soient relativement bonnes, la vitesse de déplacement du fret ne dépasse pas en moyenne 10 km/heure principalement à cause des difficultés pour traverser les frontières et au passage des ports^[8] (Foster et Briceño-Garmendia, 2009). Par exemple, au sein de la CEMAC, le transport d'un container du port de Douala (Cameroun) à Bangui (République centrafricaine) et N'Djamena (Tchad) prend respectivement, en moyenne, deux et cinq semaines. Or, en l'absence de barrières administratives ou organisa-

tionnelles, les temps de transport pourraient être réduits à une semaine (Martijn et Tsangarides, 2008). Les indicateurs *Doing Business* de la Banque mondiale suggèrent que les procédures administratives au sein de la CEMAC allongent de 20 % le délai de transport des exportations et importations par rapport à celui que l'on peut observer dans l'UEMOA. Cependant, la lenteur du transport de marchandises est un problème que l'on observe dans l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest.

Des facteurs institutionnels, comme la mauvaise gestion des politiques économiques et des tensions politiques internes (l'encadré 2 explique en détail les variables constituées pour mesurer ces facteurs), sont également considérés comme des freins aux échanges en Afrique subsaharienne (Longo et Sekkat, 2004).

Encadré 2 Mesures de la politique macroéconomique et des tensions politiques en Afrique subsaharienne, d'après Longo et Sekkat (2004)

L'impact de la gestion de la politique économique est évalué à l'aide de trois variables : (i) par une variable muette indiquant si les pays ont mis en place un programme d'ajustement structurel à la date T, (ii) par une mesure de la prime sur le marché noir (Wood, 1998) et enfin (iii) par le montant des flux entrants d'investissements directs étrangers, cette dernière variable étant une mesure indirecte de la confiance qu'accordent les investisseurs à la politique macroéconomique des autorités.

La mesure de l'instabilité politique est également prise en compte à l'aide de 4 variables différentes : (i) une variable muette indiquant si le pays est en guerre civile à la date T, (ii) une deuxième variable comptabilisant le nombre de prises de pouvoir du gouvernement par des voies extraconstitutionnelles ou forcées (d'après Easterly et Levine, 1997), (iii) les émeutes sont également prise en compte en comptabilisant le soulèvement de plus de 100 citoyens par la force physique et enfin (iv) une mesure des élans révolutionnaires indiquant le nombre de tentatives de prises de pouvoir (réussies ou non) par des armées rebelles indépendantes du pouvoir central.

[6] Ces variables sont mesurées le plus souvent par le kilométrage de route par million d'habitants et par le nombre de téléphones par habitant. Les infrastructures immatérielles peuvent également prendre la forme de formalités administratives à remplir lors du transport des biens ou d'inefficiences organisationnelles résultant de comportements de captures de rente. Macchi et Sequeira (2009) étudient par exemple les recherches de rente dans le transport liées à la corruption dans les ports et aux postes frontières en Afrique du Sud.

[7] Partant de l'estimation économétrique d'un modèle différent du gravitationnel, les auteurs estiment le montant des importations qui pourraient être générées au sein de l'UEMOA si 100 % des routes étaient revêtues en dur.

[8] Il faut compter 10 à 30 heures d'attente en moyenne.



Enfin, des politiques publiques économiques et commerciales inadaptées^[9], favorisant des comportements de corruption et de contrebande, peuvent générer d'importants flux de commerce frontaliers qui ne sont pas officiellement enregistrés (voir l'étude de Mjekiqi et Raballand, 2009, sur le commerce frauduleux entre le Nigeria et le Benin). Pour Meagher (2003), des réformes d'ajustement structurel inadaptées en Afrique de l'Ouest auraient encouragé la pratique d'un commerce hors des circuits officiels dans un contexte

de compression des niveaux de vie : des exportations illégales permettent ainsi de procurer des devises utilisées par la suite pour importer illégalement d'autres marchandises^[10]. En introduisant dans l'équation de gravité une variable capturant l'incitation des marchés parallèles au commerce frauduleux^[11], Agbodji (2007) montre que l'existence de ces marchés réduirait significativement les échanges commerciaux formels entre pays d'Afrique subsaharienne.

2 / L'évolution des échanges de l'UEMOA et de la CEMAC depuis le début des années 1980

L'approche gravitationnelle permet d'identifier les facteurs structurels qui favorisent ou freinent les échanges de marchandises mais elle ne permet pas d'analyser la dynamique du commerce de ces pays. De plus, les études les plus récentes basées sur le modèle de gravité remontent au début des années 2000 et n'apportent donc aucune information sur l'évolution plus récente de ces échanges.

Au total, malgré une tentative succincte de Carrère (2004) d'analyser en dynamique le commerce de l'UEMOA et de la CEMAC (cf. plus haut la section 1.1), l'approche gravitationnelle ne permet pas d'explorer véritablement l'évolution des échanges commerciaux et notamment la dimension géographique de cette évolution. Le rapport 2009 de la CNUCED dresse un bilan rapide de la structure récente (sur la période 2004-2006) des échanges de marchandises en Afrique subsaharienne, sans s'attarder plus précisément sur la zone franc. Nous effectuons donc une analyse statistique des échanges commerciaux des deux unions monétaires contribuant ainsi à la littérature, relativement rare, sur le sujet. Cette analyse explore l'évolution récente de l'ouverture et de l'intensité d'intégration commerciale des pays de l'UEMOA et de la CEMAC.

2.1. Les limites statistiques de l'exercice

L'utilisation de données statistiques de commerce bilatéral s'avère délicate lorsqu'on analyse les échanges des pays d'Afrique subsaharienne, et plus particulièrement les échanges intra-africains (Yeats, 1999). Tout d'abord, parce que, comme nous l'avons déjà évoqué, les statistiques officielles ne comptabilisent pas les échanges transfrontaliers, réalisés hors des circuits officiels. Ensuite, parce que le recouvrement statistique est erratique et inégal selon les pays, notamment lorsque des troubles politiques les affectent^[12].

Pour effectuer notre analyse statistique, nous utilisons la base Direction of Trade Statistics (DOTS) du FMI, qui fournit des données bilatérales de commerce de marchandises. La base Comtrade publiée par la CNUCED (par exemple employées par Carrère, 2004) et la base DOTS (Longo et Sekkat, 2004 ; Masson et Patillo, 2005 ; Agbodji, 2007) sont les deux sources statistiques les plus employées pour analyser le commerce des pays d'Afrique subsaharienne. Chacune des deux bases comporte ses avantages et ses inconvénients : Comtrade collecte des données de commerce bilatéral décomposées par secteur, alors que DOTS ne compile que des données agrégées.

[9] Avec, par exemple, des pics tarifaires ou les interdictions à l'importation sur certains types de produits.

[10] Par ailleurs, une partie des flux de produits agricoles échangés légalement ne sont pas comptabilisés par les douanes nationales à la suite de mécanismes facilitant les formalités aux frontières des États membres de l'UEMOA.

[11] Agbodji (2007) construit cette variable en calculant une prime de change sur le marché parallèle : celle-ci est donnée par le rapport entre le cours de la devise étrangère en monnaie nationale sur le marché parallèle et le cours de cette même devise sur le marché officiel.

[12] De telles limites ont ainsi poussé Bosker (2008), François et Machin (2007) et Coulibaly et Fontagné (2005) à sophistiquer leurs approches économétriques du modèle de gravité pour limiter les biais d'estimations qui peuvent découler du problème de flux non renseignés en Afrique subsaharienne.

Cette dernière ne permet donc pas d'envisager une analyse sectorielle de l'évolution des échanges. En revanche, les transmissions erratiques des pays déclarants rendent beaucoup plus difficile la collecte régulière de données sectorielles. La qualité des éventuelles extrapolations (non systématiques) en cas de données manquantes du FMI est ainsi supérieure à celle de la base Comtrade. Celle-ci comprend donc davantage de données manquantes que la base DOTS, notamment pour les données africaines (Yeats, 1999).

Les principales limites de la base DOTS sont les suivantes :

- ces données sont recensées pour la plupart des pays à partir de 1960. Il convient cependant de rester prudent quant à l'interprétation que nous pourrions en donner concernant l'évolution des échanges bilatéraux des pays de la zone franc. En effet, les séries accusent un certain nombre d'interruptions dans la collecte, probablement à cause de guerres civiles ou de troubles politiques intérieurs. Les statistiques apparaissent plus régulièrement renseignées à partir de 1990 pour les deux zones. Notre analyse couvre donc la période 1990-2008. Malgré cette précaution, l'enregistrement des données demeure erratique tout au long de la période, surtout pour certains pays. Par conséquent, les données annuelles seront transformées en moyennes glissantes sur 5 ans afin de limiter les effets de la volatilité des déclarations statistiques sur l'analyse de l'évolution des échanges commerciaux ;
- comme nous l'avons indiqué dans l'encadré 1, les données officielles du FMI souffrent nécessairement d'une sous-évaluation des échanges consécutive à l'importance du commerce informel en Afrique subsaharienne, notamment entre pays frontaliers. Par exemple, les douanes des pays enclavés recensent relativement bien les marchandises passant par voie terrestre, alors que les douanes des pays ayant accès à un littoral recensent les entrées et sorties du port de commerce, en négligeant le commerce frontalier de marchandises par voie terrestre. Les marchandises expédiées par route sont donc sous-estimées dans le cas qui nous intéresse, puisque 9 pays sur les 14 ont accès à un littoral ;
- enfin, les données FMI ne prennent pas en compte le commerce de transit, donc les réexportations, qui sont particulièrement importantes dans les pays où les activités portuaires sont centrales, comme le Bénin. Le commerce de transit n'est pas pris en compte car il ne correspond pas à une création de

richesse par l'appareil productif national. Il provient plutôt d'un effet d'aubaine qui permet aux économies de se positionner en plateforme d'exportation pour la région.

Les données de PIB proviennent de la base World Economic Outlook du FMI. Elles sont disponibles à partir de 1980. Contrairement aux données de commerce bilatéral, aucune donnée manquante n'apparaît sur la période. Lorsqu'elles sont employées dans le calcul du ratio d'exportations sur PIB, les données annuelles sont également transformées en moyennes mobiles sur 5 ans.

2.2. Le commerce intra-zone des pays de l'UEOMA reste limité et celui des pays de la CEMAC est presque inexistant

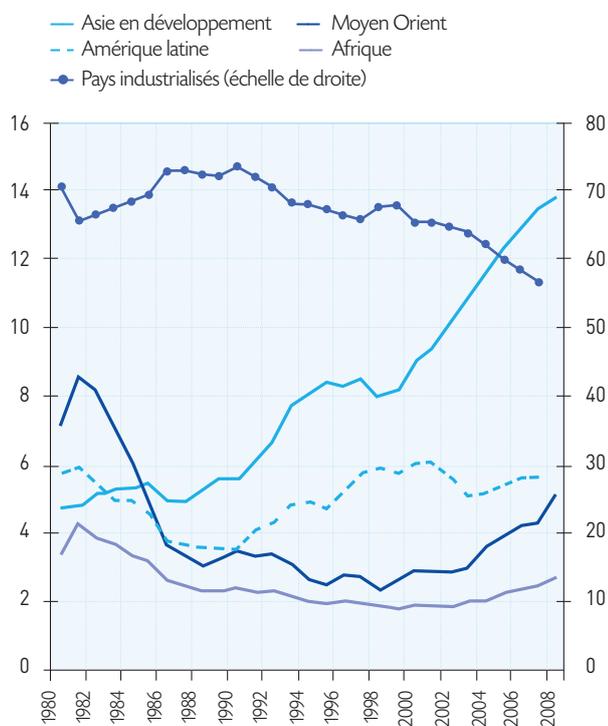
Malgré la faible part du continent africain dans le commerce mondial (3 % de son PIB en 2008, graphique 1), les taux d'ouverture (graphiques 2 et 3^[13]) de la CEMAC (69 % du PIB) et de l'UEOMA (93 %) figurent parmi les plus élevés des pays en développement : ils dépassent ceux du Mercosur (31 % du PIB) ou de la Chine (63 %) et semblent converger vers celui de l'ASEAN (82 %) dont certaines économies, comme le Vietnam (153 %) et la Malaisie (172 %), sont particulièrement ouvertes. Ces taux révèlent leur vulnérabilité aux aléas du commerce international. L'ouverture de l'UEOMA au commerce mondial a été en forte croissance ces dernières années : après avoir connu une longue période de relative stabilité (environ 40 % du PIB en moyenne entre 1980 et 1998), le taux d'ouverture de l'UEOMA est en constante augmentation depuis 1999. Ce dynamisme est encore plus marqué pour la CEMAC et se poursuit sur toute la période : son taux d'ouverture est ainsi passé de 27 % en 1990 à 69 % en 2008. Au total, en 2008, leur degré d'ouverture au commerce mondial est relativement proche.

[13] Rappel : le taux d'ouverture correspond au ratio = (exportations + importations)/PIB, y compris échanges intra-zones. Les taux d'ouverture et d'exportation ainsi que les décompositions géographiques annuels sont calculés à partir des moyennes mobiles sur 5 années.



Graphique 1

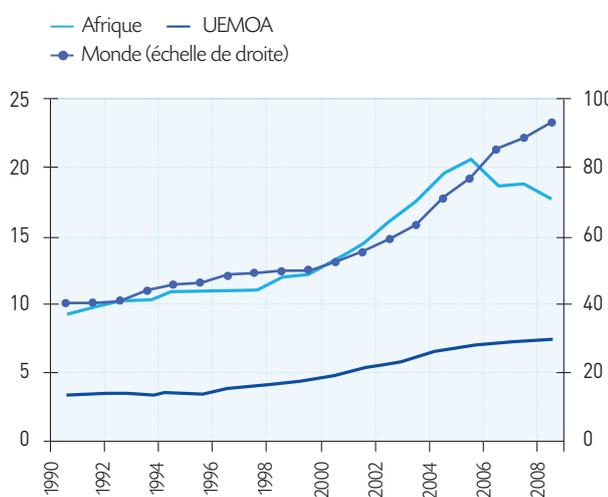
Évolution des parts dans le commerce mondial de 1980 à 2008, par grandes zones, en %



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Graphique 2

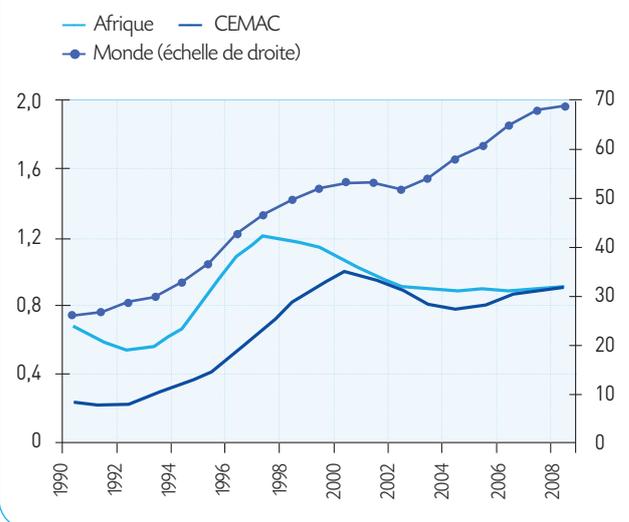
Taux d'ouverture de l'UEMOA par zones de 1990 à 2008 (en % du PIB, moyennes mobiles sur 5 ans)



Source : DOTS/WEO/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Graphique 3

Taux d'ouverture de la CEMAC par zones de 1990 à 2008 (en % du PIB, moyennes mobiles sur 5 ans)



Source : DOTS/WEO/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

L'évolution de leur taux d'ouverture vis-à-vis de l'Afrique et au sein de leur propre zone adopte, en revanche, une trajectoire beaucoup plus plate : le taux d'ouverture en intra-zone de l'UEMOA approche les 8 % de PIB en 2008 en légère augmentation depuis 2000, mais à un rythme nettement moins soutenu que vers l'Afrique (graphique 2) ou vers le reste du monde. Concernant la CEMAC, alors que son taux d'ouverture sur le continent africain et en intra-zone a connu un rebond au milieu des années 1990, il apparaît en net recul depuis le début des années 2000 et plafonne à moins de 1 % de PIB, aussi bien vers l'Afrique que sur son propre marché (graphique 3). Les réformes économiques et commerciales entreprises au sein des deux zones après la dévaluation opérée en zone franc en 1994 semblent avoir stimulé leurs échanges (Martjin et Tsangarides, 2008 ; Goretti et Weisfeld, 2008) mais plutôt en dehors du continent africain.

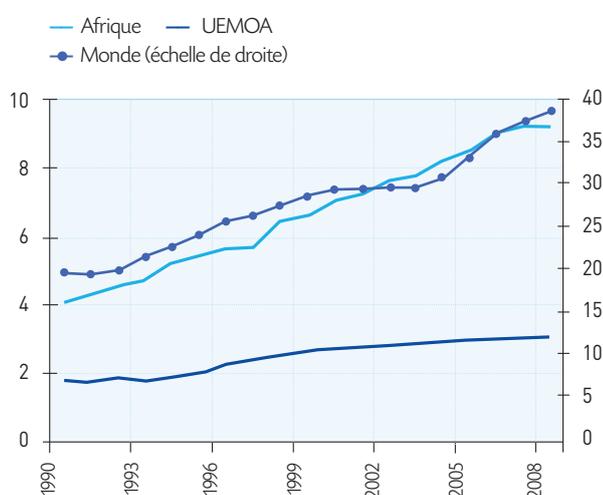
Les taux d'exportation apportent une vision plus nuancée de l'évolution du degré d'ouverture des deux zones. À hauteur de 19 Mds USD par an en moyenne depuis 2000, les exportations en valeur de la CEMAC, portées par les ressources pétrolières, ont été 2 fois supérieures à celles de l'UEMOA depuis 2000 (9 Mds USD en moyenne par an). L'intensité exportatrice de la CEMAC apparaît ainsi plus forte que celle de l'UEMOA : en 2008, le ratio d'exportations totales sur le PIB était de 51 % pour la CEMAC, contre 39 % pour l'UEMOA

(graphiques 4 et 5). Alors que ce ratio était plus légèrement plus élevé pour l'UEMOA que pour la CEMAC au début des années 1990 (20 % contre 16 %), l'ouverture de la CEMAC à l'exportation s'est accrue par la suite plus rapidement que pour l'UEMOA. La croissance marquée du taux d'ouverture globale de l'UEMOA observée depuis une dizaine d'années

(graphique 2) tient donc davantage à la progression de ses importations et donc à sa dépendance croissante aux approvisionnements externes. Ainsi, la dévaluation de 1994 n'a pas permis aux pays de l'UEMOA de consolider leurs positions à l'exportation, notamment hors du continent africain.

Graphique 4

Taux d'exportation de l'UEMOA par zone de 1990 à 2008 (en % du PIB, moyennes mobiles sur 5 ans)

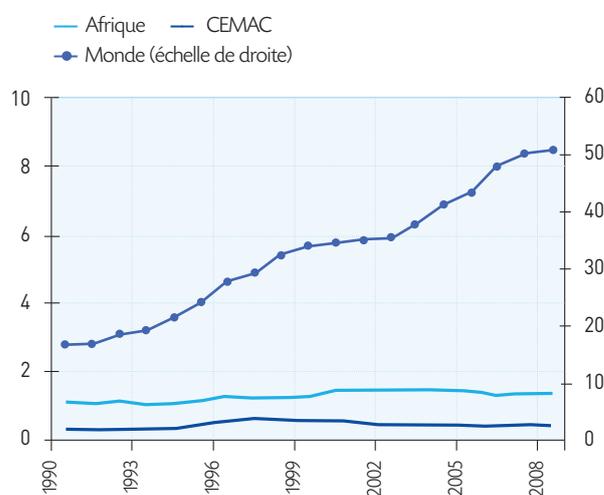


Source : DOTS/WEO/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

La part des exportations intra-zones de la CEMAC, en diminution depuis 1990, demeure très marginale, à seulement 1% de ses ventes globales en 2008, soit environ 0,4 % de son PIB. Ces pays n'apparaissent donc pas intégrés commercialement. La grande majorité des exportations de la CEMAC est orientée hors de l'Afrique, dont près des 3/4 vers l'UE, les États-Unis et la Chine^[14]. La part de l'Afrique dans ses exportations totales (graphique 7) a diminué depuis 1990, passant de près de 7 % à un peu moins de 2 % en 2008 (soit en moyenne 1,2 % de son PIB depuis 1990). Durant la même période, la Chine est passée de moins de 1 % des exportations de la CEMAC en 1990 à 19 % en 2008^[15]. Les exportations de pétrole, qui concernent tous les États membres de la CEMAC sauf la République centrafricaine, représentent 80 % des exportations totales de ces pays (tableau 2). En lien avec l'évolution des cours du pétrole, le taux d'exportation

Graphique 5

Taux d'exportation de la CEMAC par zone de 1990 à 2008 (en % du PIB, moyennes mobiles sur 5 ans)



Source : DOTS/WEO/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

global de la CEMAC a donc connu un nouveau dynamisme au cours des années 2000. Cette quasi mono-spécialisation accroît, cependant, sa vulnérabilité à l'évolution des cours du pétrole et sa dépendance aux débouchés extérieurs.

Les pays exportateurs de pétrole du continent africain sont davantage orientés hors Afrique qu'au sein même du continent. Deux raisons peuvent expliquer cette orientation géographique. D'une part, le pétrole étant essentiellement acheté par des pays extérieurs au continent, le commerce de produits pétroliers est relativement faible au sein du continent. D'autre part, la faible capacité de raffinage au sein de la CEMAC (essentiellement concentrée au Cameroun, au Gabon et, dans une moindre mesure, au Congo) conduit à exporter le pétrole brut hors de l'Afrique, qui couvre à peine 3,6 % des capacités mondiales de raffinage de pétrole en 2008^[16].

[14] En moyenne depuis 2000. [15] Calculs réalisés à partir de moyennes mobiles sur 5 ans. [16] BP Statistical Review of World Energy, 2009.



Tableau 2 Part des exportations de pétrole brut dans les exportations totales des pays de la CEMAC en 2006

Cameroun	République centrafricaine	Congo	Gabon	Guinée équatoriale	Tchad	CEMAC
50 %	0 %	92 %	83 %	91 %	87 %	82 %

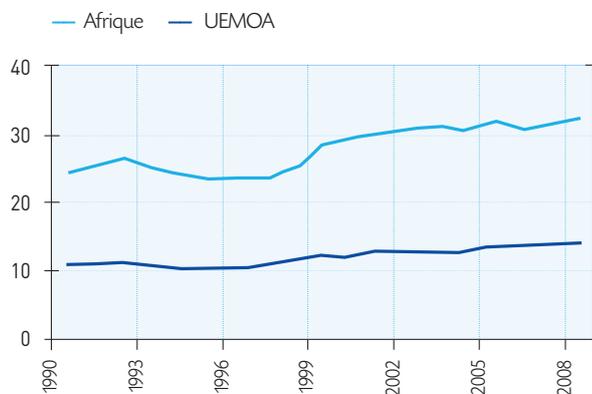
Source : Banque des États d'Afrique centrale, calculs AMR.

Du côté de l'UEMOA, le ratio des exportations globales sur PIB (graphique 4) montre la relative stagnation de son ouverture à l'exportation depuis la fin des années 1990 (à 21 % du PIB en moyenne depuis 1996). En effet la dégradation de ses termes de l'échange due à la diminution des prix relatifs des matières premières qu'elle exporte (par exemple sur le coton ou l'arachide) affecte la compétitivité de ses

exportations. Ces difficultés se conjuguent à un essoufflement des débouchés des filières de spécialisation de la zone (arachide ou textile par exemple). Si l'on ajoute le renchérissement des cours du pétrole, le déficit commercial de l'UEMOA s'est fortement accentué, passant de 6 % du PIB en 2000 à 23 % en 2008.

Graphique 6

Exportations de l'UEMOA par zone de 1990 à 2008 (en % du total de ses exportations, moyennes mobiles sur 5 ans)

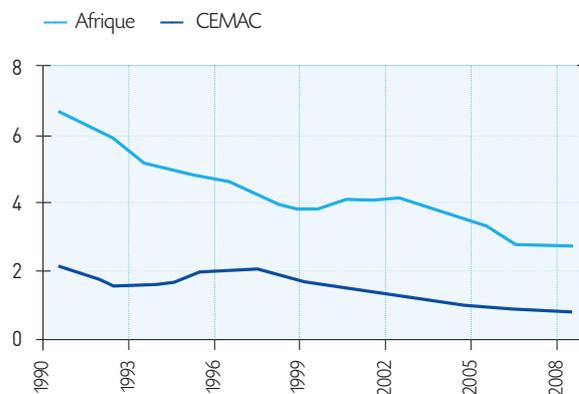


Source : DOTS/WEO/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR.

Les exportations de l'UEMOA sont davantage tournées vers leur marché intérieur (14 % de leurs exportations totales en 2008) et vers l'Afrique (32 %) que celles de la CEMAC. Les pays de l'UEMOA sont donc plus intégrés commercialement que les pays de la CEMAC, même si ce degré d'intégration reste limité en regard de celui de l'ASEAN (les échanges intra-zone couvrent 28 % des exportations totales de l'ASEAN en 2008). La part des échanges intra-zone de l'UEMOA dépasse à peine celle du Mercosur (12 %), alors que ce dernier apparaît

Graphique 7

Exportations de la CEMAC par zone de 1990 à 2008 (en % du total de ses exportations, moyennes mobiles sur 5 ans)



Source : DOTS/WEO/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR.

nettement moins ouvert commercialement que l'UEMOA. Les exportations de l'UEMOA vers l'Afrique ont été plus dynamiques qu'en intra-zone. Elles sont en effet passées de 24 % de ses exportations totales en 1997, à 32 % en 2008 contre 11 % et 14 % en intra-zone, ce qui place l'Afrique en deuxième zone d'exportation de l'UEMOA, derrière l'UE (38 % de ses exportations en 2008). Les exportations de l'UEMOA se sont notamment orientées vers le Nigeria^[17], poids lourd d'Afrique de l'Ouest. Les exportations de la zone

[17] Son poids dans les exportations de l'UEMOA est passé de 2 % en 1997 à 7 % en 2008.

sont davantage diversifiées que celles de la CEMAC, ce qui encourage ses échanges avec le reste du continent. L'UEMOA exporte ainsi à hauteur de 55 % des produits agricoles et agroalimentaires, essentiellement du café et du cacao (Côte-d'Ivoire), du coton (Bénin, Burkina Faso, Mali et Togo), des produits de la pêche (Sénégal), du bois (Côte-d'Ivoire) et des fruits frais et secs (Sénégal, Guinée-Bissau). Les pays de l'UEMOA exportent par ailleurs, à hauteur de 20 % des produits manufacturiers^[18], essentiellement en provenance de la Côte-d'Ivoire et, dans une moindre mesure, du Sénégal. Or, les échanges du continent sont majoritairement composés de produits manufacturés (40 % des exportations intra-africaines en moyenne sur la période 2004-2006^[19]) et agricoles (19 %). Le maintien d'une diversification importante et croissante est d'autant plus essentiel pour l'UEMOA que ses performances à l'exportation dépendent de la complémentarité de ses échanges avec ceux de ses partenaires.

2.3. L'intensité commerciale en intra-zone dépend du niveau des PIB par habitant et du degré d'enclavement

La section précédente propose une appréciation de l'évolution du degré d'ouverture et de l'intégration commerciale de l'UEMOA et de la CEMAC, au regard d'autres accords commerciaux existants. Il nous faut maintenant mettre en perspective ces enseignements au regard du poids, très limité, de ces pays dans le commerce mondial. Une approche par zone agrégée ne fournit qu'une image incomplète de l'évolution de l'intégration commerciale de l'UEMOA et de la CEMAC. Elle doit être complétée par une analyse des relations commerciales qu'entretient chaque membre avec sa propre zone. L'évolution de leurs échanges en intra-zone apporte en effet un éclairage complémentaire sur d'éventuelles disparités entre les membres. Certains exportent intensément vers les autres pays membres tandis que d'autres exportent moins, voire importent davantage qu'ils n'exportent.

L'importance relative des échanges de chacun des pays appartenant à l'UEMOA et à la CEMAC avec les autres membres de la zone peut être mesurée à l'aide d'un indicateur d'intensité de commerce (IIC) avec un marché.

Celui-ci est construit en analogie avec l'indicateur des avantages comparatifs révélés de Balassa (1965) qui mesure l'avantage relatif d'un pays à exporter un produit en particulier^[20]. Hanink et Owusu (1998) ont calculé des IIC pour étudier l'évolution des échanges entre les membres de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)^[21]. Nous calculons donc des IIC à l'exportation et à l'importation, afin d'avoir une image complète de l'intensité des échanges des membres de chaque zone.

L'IIC^x à l'exportation est calculé en prenant les ratios d'exportations relatifs des pays vers un marché plutôt que dans un secteur donné :

$$IIC_{ij}^x = \frac{x_{ij}/x_{iM}}{x_{Mj}/x_{MM}}$$

Où x_{ij} représente les exportations du pays i vers le pays ou marché j , x_{iM} les exportations totales du pays i , x_{Mj} les exportations du monde entier vers le pays j et x_{MM} les exportations totales dans le monde. L'IIC^x permet donc de mesurer dans quelle mesure un pays exporte relativement plus que le reste du monde vers un marché. Ainsi, cet indicateur pondère la part d'un marché d'exportation par son poids dans le commerce mondial. **Si IIC^x > 1, alors le pays i exporte en moyenne relativement plus vers j que le monde pris dans son ensemble.** Autrement dit, le pays i a une préférence relativement forte pour j à l'exportation. Si IIC^x < 1, au contraire, le pays i a une préférence relativement faible pour j . Cet indicateur permet notamment de classer les marchés de destination des exportations d'un pays.

Symétriquement, l'IIC^M à l'importation est calculé selon la formule :

$$IIC_{ij}^M = \frac{m_{ij}/m_{iM}}{m_{Mj}/m_{MM}}$$

Où m_{ij} représente les importations du pays i en provenance du pays ou marché j , m_{iM} les importations totales du pays i , m_{Mj} les importations du monde entier en provenance du pays j et m_{MM} les importations totales dans le monde. Ainsi, l'IIC^M permet de mesurer dans quelle mesure un pays importe relativement plus que le reste du monde en provenance d'un marché. Encore une fois, **si IIC^M > 1, alors le pays i importe en moyenne relativement plus de j que le monde pris dans son ensemble.** Si IIC^M < 1, au contraire, le pays i a une préférence relativement faible pour j .

[18] Hors Guinée-Bissau. Calculs réalisés à partir de la base *World Development Indicators*, Banque mondiale.

[19] *Rapport 2009 sur le développement économique en Afrique*, CNUCED.

[20] L'indicateur des avantages comparatifs révélés reflète ainsi la structure de la spécialisation sectorielle d'un pays à l'exportation relativement aux autres pays.

[21] Selon cet indicateur, la mise en place de la CEDEAO n'a pas permis d'accroître le commerce entre ses membres.



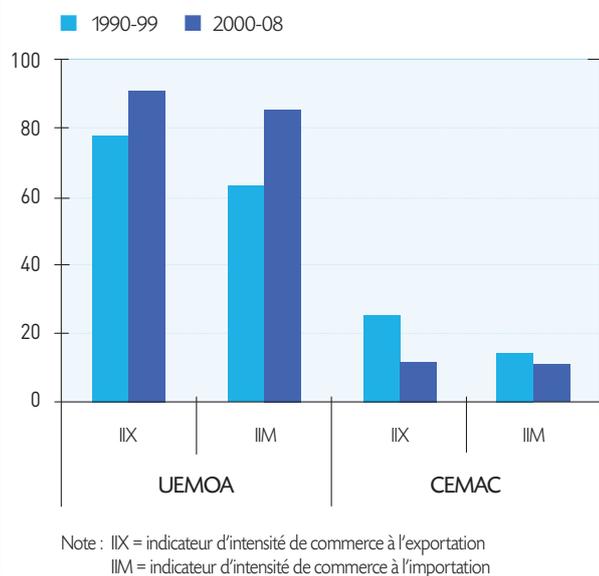
Dans cette analyse, nous procéderons en deux étapes. Dans un premier temps, nous reviendrons sur l'évolution du degré d'intégration commerciale des zones prises dans leur ensemble au regard de leur poids dans le commerce mondial, puis nous comparerons l'intensité de leur échanges avec d'autres marchés (Afrique, Asie en développement, UE, États-Unis). Dans un second temps, nous comparerons les IIC à l'exportation et à l'importation de chaque membre de l'UEMOA et de la CEMAC avec leur propre zone monétaire. L'évolution des IIC sera appréhendée en comparant les IIC moyens pour la période 1990-1999, puis pour la période 2000-2008. Les résultats détaillés des calculs d'IIC sont donnés dans les tableaux A-1, A-2, A-3 et A-4 en annexe. Ces tableaux comparent ces indicateurs au poids des marchés d'exportation et d'importation dans le total des échanges.

Analyse globale de l'intensité de commerce

Le graphique 8 permet d'analyser l'évolution de l'intensité de l'intégration commerciale au sein de la CEMAC et de l'UEMOA entre les périodes 1990-1999 et 2000-2008. Les IIC à l'exportation et à l'importation des deux zones donnent un aperçu de l'importance des échanges au sein des zones pondérée par le poids (très limité) de ces deux zones dans le commerce mondial. Premier constat : les indicateurs sont globalement très élevés (*i.e.* très supérieurs à l'unité), supérieurs à 10 pour la CEMAC et à 60 pour l'UEMOA, apportant ainsi une réponse plus nuancée aux conclusions de la section précédente quant à l'évolution de leur intégration commerciale. Ces pays échangent donc intensivement entre eux relativement au reste du monde. On peut néanmoins observer qu'au cours de la dernière décennie, les pays de la CEMAC ont exporté moins de 1 % de leurs exportations et importé à peine plus de 2 % de leurs importations en intra-zone, alors que ceux de l'UEMOA ont exporté 13 % et importé 8 % en intra-zone.

Graphique 8

Indicateurs d'intensité d'exportation et d'importation en intra-zone de l'UEMOA et de la CEMAC périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

CEMAC

Les graphiques 9 et 10 permettent de comparer l'intensité des échanges de la CEMAC en intra-zone avec l'intensité de ses échanges avec d'autres zones. On constate tout d'abord que l'orientation géographique des exportations de la CEMAC a évolué, au cours de la dernière décennie, en faveur des pays d'Asie en développement (principalement la Chine) et, dans une bien moindre mesure, en faveur des États-Unis. Cette évolution s'effectue au détriment du continent africain qui était, dans les années 1990, sa plus grande zone d'intensité exportatrice en dehors de son propre marché. Les pays de la CEMAC bénéficient de leur spécialisation pétrolière, mais également de leur production de bois exotiques pour desservir les marchés émergents, comme la Chine, plus dynamiques que le marché africain. Ainsi, la Chine, qui était le 8^e importateur mondial d'hydrocarbures en 2000, est devenue le 4^e importateur mondial en 2008^[22]. Les bois tropicaux représentent le second poste d'achat de la Chine en provenance d'Afrique.

En revanche, les pays de la CEMAC importent très intensivement du continent africain, et notamment du Nigeria, pays frontalier à la zone et dont l'IIC a beaucoup augmenté entre les deux périodes. Notons que, parallèlement, les pays d'Asie en développement, notamment la Chine, ainsi que les États-Unis, prennent de l'importance dans les échanges commerciaux des pays de la CEMAC, même si les IIC demeurent en-

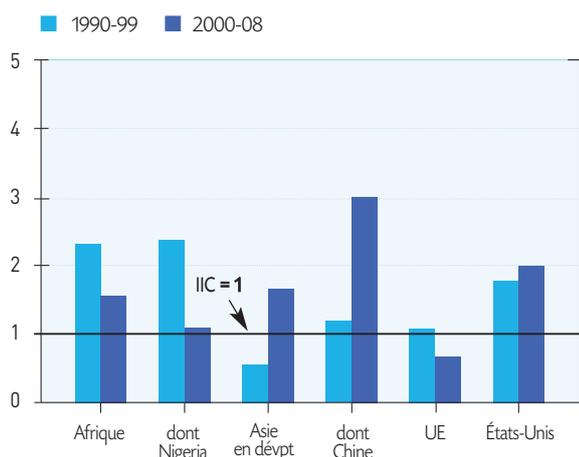
[22] Elle absorbait ainsi 6 % des importations mondiales du secteur en 2008, contre 3 % en 2000 (source : OMC).

dessous ou frôlent à peine l'unité. Ces nouvelles tendances géographiques concernant l'intensité exportatrice et importatrice sont cohérentes avec la spécialisation productive des pays de la CEMAC : ces pays se placent principalement en amont de la filière pétrolière, la transformation du pétrole brut s'effectuant davantage en dehors de la zone, plutôt en Asie ou aux États-Unis.

Enfin, les IIC vers l'UE, qui représente tout de même 27 % des exportations de la CEMAC et la moitié de ses importations, sont en diminution au cours des 20 dernières années, notamment à l'exportation (l'IIC est passé en dessous de l'unité en 2000-2008). Le 1^{er} marché client de la CEMAC dans les années 1990 (en part dans ses exportations et importations globales), est ainsi devenu son 2^e marché d'exportation, derrière les États-Unis, au cours des années 2000. Parallèlement, même si elle reste son premier fournisseur, l'Asie émergente rattrape à grands pas l'UE parmi ses principaux fournisseurs.

Graphique 9

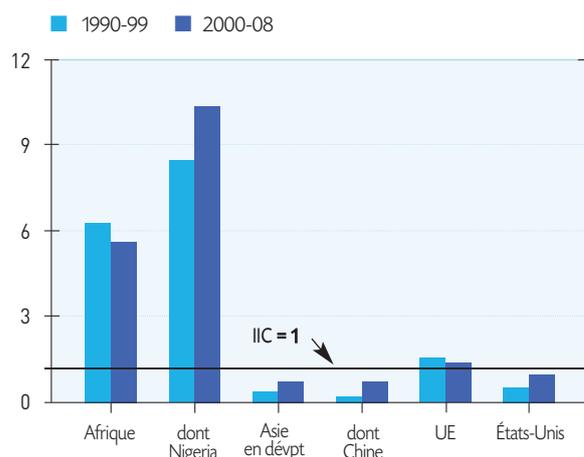
Indicateurs d'intensité d'exportation de la CEMAC par grandes zones d'exportation périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Graphique 10

Indicateurs d'intensité d'importation de la CEMAC par grandes zones d'importation périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

UEMOA

Les graphiques 11 et 12 présentent les IIC pour l'UEMOA par zones d'exportation et d'importation. L'intensité des exportations tout comme des importations avec l'Afrique est très marquée et domine celle observée pour les autres zones (les IIC ne dépassent pas l'unité). En somme, en dehors de son commerce intra-zone, l'intensité de son commerce est concentrée sur l'Afrique. L'évolution de cette intensité de commerce diffère selon que l'on regarde les exportations ou les importations. Les exportations de l'UEMOA se sont intensifiées au cours des deux dernières décennies, notamment en direction du Nigeria, également frontalier de la zone. La plus grande diversification expor-

tratrice de la zone s'effectue surtout en faveur de ses exportations au sein du continent, et plus spécifiquement des pays les plus proches géographiquement de la zone.

En sens inverse, l'Afrique, et surtout le Nigeria, demeurent les zones d'importation privilégiées de l'UEMOA. Mais l'intensité importatrice s'affaiblit entre les deux périodes, plus spécifiquement en provenance du Nigeria. Cette baisse s'opère en faveur des pays d'Asie en développement, et notamment la Chine qui est passée d'un IIC à l'importation inférieur à l'unité (0,6), à un IIC marquant une préférence relative de l'UEMOA pour les importations provenant de la Chine (IIC=1,2).

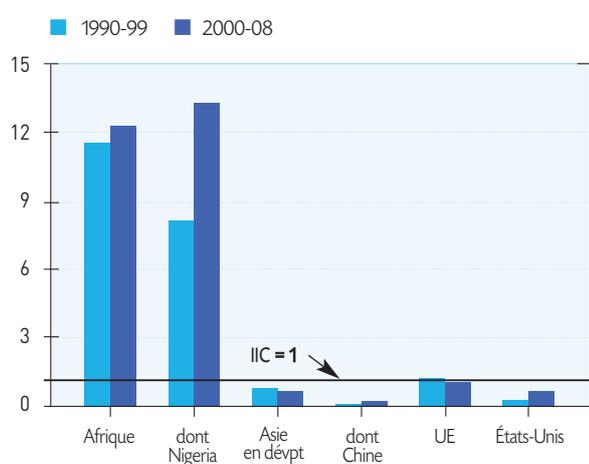


Comme pour la CEMAC, les échanges de l'UEMOA avec l'UE tendent à se réduire, aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. Alors qu'elle couvrait environ la moitié de son commerce dans les années 1990, l'UE ne représente plus que 40 % de ses exportations et 38 % de ses importations totales.

En conséquence, même si l'UE demeure le 1^{er} client et fournisseur de la zone, l'intensité de ses échanges s'affaiblit au regard de son poids et de celui de l'UEMOA et de l'UE dans le commerce mondial.

Graphique 11

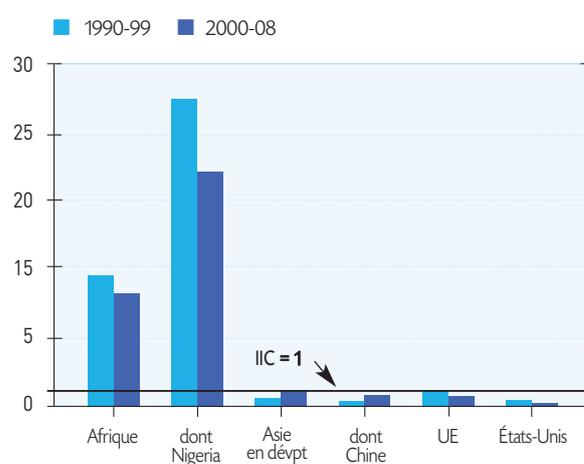
Indicateurs d'intensité d'exportation de l'UEMOA par grandes zones d'exportation périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Graphique 12

Indicateurs d'intensité d'importation de l'UEMOA par grandes zones d'importation périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Analyse par pays de l'intensité de commerce CEMAC

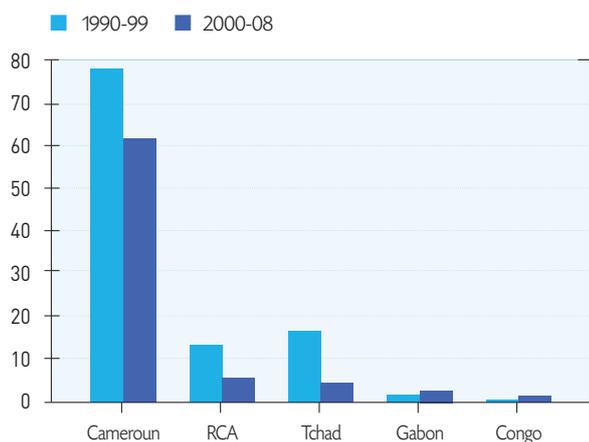
Le Cameroun, la République centrafricaine et le Tchad sont les pays exportant le plus vers la CEMAC sur la période 2000-2008. Avec un IIC à l'exportation au moins 10 fois supérieur à ceux des autres membres (cf. graphique 13), le Cameroun apparaît comme le poids lourd de la CEMAC, aussi bien en termes de PIB par tête que de poids dans ses exportations globales. La République centrafricaine et le Tchad, positionnés loin derrière, en 2^e et 3^e position, sont les seuls pays de la zone à n'avoir aucun accès direct à un littoral. Cet enclavement semble les inciter à échanger au sein de la zone, notamment pour accéder à un port d'exportation. Leur intensité exportatrice a cependant beaucoup diminué par rapport à la période 1990-1999.

La diminution des IIC à l'exportation au sein de la zone s'est également accompagnée d'une baisse des IIC vers l'Afrique, principalement en faveur de la Chine et des États-Unis. L'intensité exportatrice du Tchad, du Gabon et du Congo vers la Chine et les États-Unis a ainsi connu une dynamique nouvelle. Alors que le Tchad et surtout le Congo exportaient peu vers la Chine dans les années 1990, ils exportent aujourd'hui intensivement vers ce pays^[23].

[23] IIC = 1,3 pour le Tchad et IIC = 5,4 pour le Congo en 2008.

Graphique 13

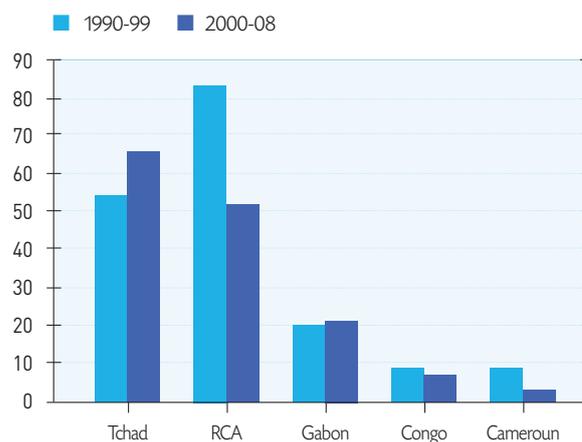
Indicateurs d'intensité d'exportation
au sein de la CEMAC,
périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Graphique 14

Indicateurs d'intensité d'importation
au sein de la CEMAC,
périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

À l'importation (cf. graphique 14), ce sont le Tchad et la République centrafricaine, pays les plus enclavés et les moins riches en termes de PIB par habitant, qui importent le plus par rapport aux autres membres de la CEMAC. À l'exception du Tchad, dont l'intensité importatrice s'accroît fortement entre les deux décennies, l'IIC des différents membres en provenance de la CEMAC diminue presque systématiquement sur les vingt dernières années, essentiellement en faveur du Nigeria, et dans une moindre mesure, de la Chine. En revanche, le Cameroun qui exporte beaucoup vers la zone, importe peu intensivement des autres membres et se tourne surtout vers le Nigeria pour répondre aux besoins de son marché intérieur : l'IIC à l'importation du Cameroun, en provenance du Nigeria est ainsi passé de 17 sur la période 1990-1999 à 29 en 2000-2008.

Les IIC à l'exportation et à l'importation traduisent la dépendance des pays les plus isolés du littoral : ces pays échangent avec leurs partenaires de la CEMAC à la fois pour satisfaire leur demande intérieure et pour accéder à un port de commerce. Le Cameroun apparaît comme un partenaire commercial central pour ces pays, puisqu'il est de loin le membre exportant le plus intensivement vers la CEMAC. La structure des échanges de la CEMAC confirme l'importance d'une politique d'investissement en infrastructures pour favoriser les échanges des pays de la zone.

UEMOA

L'intensité exportatrice des pays membres de l'UEMOA est beaucoup moins concentrée qu'au sein la CEMAC. Les IIC les plus élevés sont répartis entre le Sénégal et le Togo (cf. graphique 15). Ces pays exportent donc respectivement 160 et 210 fois plus intensivement vers l'UEMOA que vers le reste du monde. Les IIC à l'exportation du Bénin et de la Côte-d'Ivoire sont à peu près équivalents sur la période 2000-2008 (environ 80, soit des niveaux supérieurs à l'IIC du Cameroun au sein de la CEMAC). Ce sont donc les pays côtiers qui exportent le plus vers l'UEMOA. La Côte-d'Ivoire est le seul pays côtier à voir son IIC diminuer entre les deux sous-périodes, probablement à cause des troubles politiques que traverse le pays ces dernières années^[24]. Les pays enclavés exportent certes relativement plus vers l'UEMOA que vers le reste du monde (IIC supérieur à l'unité), mais moins intensivement que les autres membres et, surtout, moins que dans les années 1990. Le Mali et, surtout le Burkina Faso exportent en revanche plus intensivement vers la Chine depuis dix ans. De son côté, le Niger, qui partage une frontière avec le Nigeria, augmente plutôt ses exportations vers ce pays. Fait probablement lié aux limites statistiques des données officielles rassemblées par le FMI, le Bénin voit son IIC vers le Nigeria diminuer entre les deux périodes, alors qu'il est considéré comme

[24] L'IIC de la Côte-d'Ivoire à l'exportation vers le Nigeria est ainsi passé de 6,2 en 1990-99 à 15,2 en 2000-08.

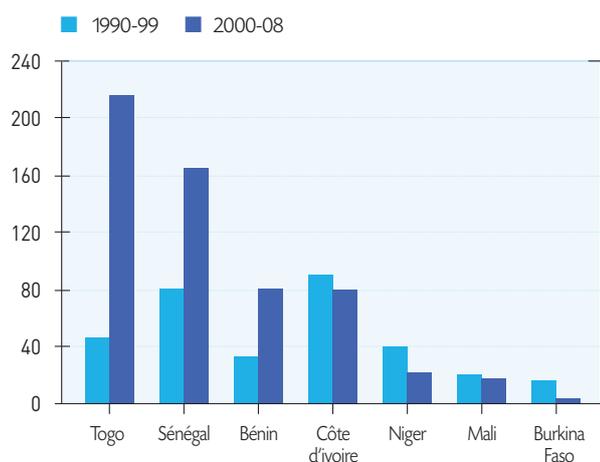


une étape de transit importante des exportations vers le Nigeria, qui se transforment, une fois arrivées au Bénin, en

commerce informel entre les frontières des deux pays (Mjekiqi et Raballand, 2009).

Graphique 15

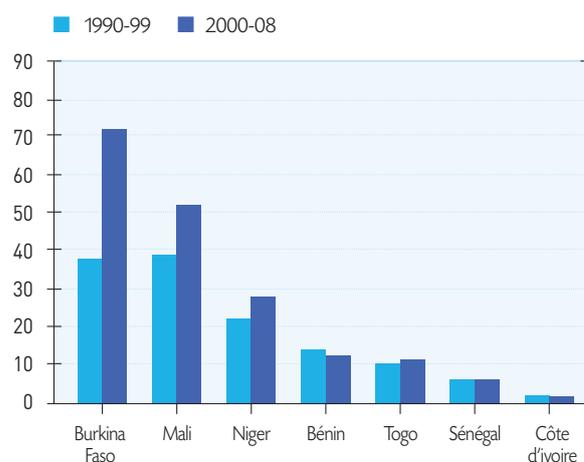
Indicateurs d'intensité d'exportation au sein de l'UEMOA, périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

Graphique 16

Indicateurs d'intensité d'importation au sein de l'UEMOA, périodes 1990-99 et 2000-08



Source : DOTS/FMI à partir d'EcoWin, calculs AMR

À l'importation, la structure géographique des échanges prend une tout autre forme qu'à l'exportation. Les IIC enregistrent des ordres de grandeur presque inversés (cf. graphique 16) : ce sont les pays enclavés, comme le Burkina Faso, le Mali et le Niger, qui ont les IIC à l'importation les plus élevés et en progression par rapport à la période 1990-1999. Ces pays importent également de plus en plus d'autres pays d'Afrique pour répondre aux besoins de leur marché intérieur. Ils bénéficient ainsi des accès portuaires de pays voisins. La relation de dépendance vis-à-vis des fournisseurs extérieurs mise en évidence par le taux d'ouverture des pays de l'UEMOA^[25] dans la section 2.2. semble donc provenir de celle des membres les plus enclavés de la zone. Les autres

membres absorbent de plus en plus intensivement les importations provenant de pays extérieurs à la zone, comme le Nigeria, qui devient un fournisseur privilégié du Bénin, et dans une moindre mesure, de la Côte-d'Ivoire. Parallèlement, l'intensité importatrice du Togo et surtout du Bénin en provenance de Chine a explosé, notamment grâce aux ports de Cotonou et de Lomé, qui figurent dorénavant parmi les passages obligés des importations chinoises vers le continent.

[25] Rappel : ces taux sont calculés en incluant les échanges intra-zones.

Conclusions

L'analyse de l'évolution de l'intégration commerciale des pays de l'UEMOA et de la CEMAC s'avère délicate au regard des lacunes statistiques, notamment en termes de qualité et de régularité de la collecte des données de commerce bilatéral. Il faut donc rester prudent quant aux conclusions que l'on peut tirer d'une étude employant ce type de données.

La littérature empirique sur le sujet, faisant majoritairement appel à l'équation de gravité pour traiter la question, s'accorde à dire que la mise en place d'une zone monétaire a favorisé les échanges au sein de l'UEMOA et de la CEMAC, même si les échanges intra-UEMOA apparaissent plus prononcés qu'au sein de la CEMAC.

Une analyse descriptive menée sur la période 1990-2008 permet d'apporter de nouveaux enseignements sur l'évolution des échanges des deux accords. L'UEMOA et la CEMAC sont deux unions monétaires particulièrement ouvertes au commerce mondial. Leur degré d'ouverture est beaucoup plus proche de celui de l'ASEAN, zone qui se distingue par son extraversion, que de celui du Mercosur. En revanche, la structure de leur ouverture est différente.

L'ouverture de la CEMAC résulte principalement de ses exportations composées pour l'essentiel de produits pétroliers, qui ont bénéficié de l'envolée des cours du pétrole ces dernières années. Cette forme d'ouverture expose les pays de la CEMAC aux variations de la demande de leurs principaux clients, particulièrement affectée en cas de choc tel que la crise mondiale actuelle. De plus, pour certains pays de la CEMAC qui, comme le Cameroun et le Gabon, ont déjà atteint leur pic de production pétrolière depuis une dizaine d'années, les bénéfices tirés de leur structure mono-exportatrice ne pourront que s'atténuer dans les prochaines années.

L'analyse de l'ouverture de l'UEMOA permet d'appréhender les fragilités de son commerce extérieur. En effet, l'évolution de son taux d'exportation révèle les problèmes de compétitivité à l'exportation. Ces pays sont majoritairement exportateurs de produits agricoles et de matières premières, sur des produits parfois en déclin dans le commerce mondial. Cette spécialisation les expose à une fragilisation de leur capacité exportatrice, aussi bien en quantité qu'en valeur, en raison de la volatilité des prix de ces produits. Ces risques sont aggravés par la faible capacité de diversification des secteurs d'exportation. En corollaire de ces problèmes de compétitivité, le manque de diversification de la zone se réper-

cute sur ses besoins d'importations. Ces pays sont obligés de faire appel à l'extérieur pour satisfaire leur demande intérieure, accentuant ainsi leur dépendance vis-à-vis de leurs fournisseurs extérieurs. En conséquence, l'ouverture croissante de l'UEMOA, à l'inverse de la CEMAC, est davantage due à l'augmentation de ses importations.

Malgré les initiatives institutionnelles mises en place en milieu et fin des années 1990 pour harmoniser et consolider les liens commerciaux au sein de chaque union monétaire, la dynamique d'intégration des pays de l'UEMOA et de la CEMAC apparaît limitée, voire inexistante. En effet, la part des échanges intra-zones n'a que peu augmenté pour l'UEMOA, passant de 11 % de ses exportations totales en 1990 à 14 % en 2008. Celle de la CEMAC a même régressé depuis 20 ans, de 2 % en 1990 à 1 % en 2008. L'UEMOA apparaît davantage tournée vers elle-même et vers l'Afrique que la CEMAC qui bénéficie de la dynamique de la demande en produits pétroliers des pays hors du continent africain, notamment des grands émergents.

Cette analyse doit être mise en perspective au regard du poids de ces pays dans le commerce mondial. Certains de ces pays exportent intensément vers les autres pays membres, tandis que d'autres exportent moins, voire importent davantage qu'ils n'exportent. Une analyse à partir d'un indicateur d'intensité de commerce permet d'évaluer vers quels marchés un pays exporte davantage que le reste du monde. Cet indicateur pondère donc la part d'un marché d'exportation par son poids dans le commerce mondial. Il permet par ailleurs de détecter d'éventuelles disparités entre les membres de chaque zone et apporte des enseignements complémentaires à la simple analyse de l'évolution de l'intégration globale des deux zones. Les indicateurs montrent que les pays enclavés et relativement plus pauvres de l'UEMOA et de la CEMAC sont particulièrement dépendants des autres membres de leur zone, aussi bien pour expédier leurs exportations vers un port (surtout au sein de la CEMAC) que pour fournir leur marché intérieur. Les pays les plus riches sont ceux qui exportent le plus intensivement vers leur propre zone (Cameroun pour la CEMAC, Sénégal et Bénin pour l'UEMOA), et surtout vers l'extérieur de la zone et du continent africain (Côte-d'Ivoire, Cameroun). Deux pays extérieurs à ces deux zones prennent une importance croissante. Tout d'abord, le Nigeria, grand pays exportateur de pétrole, poids lourd d'Afrique de l'Ouest et positionné entre les deux zones monétaires, devient un client et un fournisseur de plus en



plus important des deux zones. Ensuite, la Chine, devenue très consommatrice de produits pétroliers et de bois, figure dorénavant parmi les clients d'importance de la CEMAC (19 % de ses exportations totales en 2008).

Elle apparaît, à l'inverse, comme un fournisseur de plus en plus significatif de l'UEMOA, notamment via les ports du Bénin et du Togo.

Annexe : Calculs des indicateurs d'intensité de commerce

Tableau A-1 CEMAC - Indices d'intensité d'exportation et parts dans les exportations totales (en moyenne sur les périodes 1990-1999 et 2000-2008)

Pays d'origine	Pays destinataire	Part du pays destinataire dans le total des exportations (en %)		IIC à l'exportation	
		1990-99	2000-08	1990-99	2000-08
CEMAC	CEMAC	1,8	0,9	25,8	12,6
CEMAC	Afrique	4,5	3,2	2,3	1,6
CEMAC	dont Nigeria	0,3	0,2	2,4	1,1
CEMAC	Asie en développement	4,3	18,5	0,6	1,7
CEMAC	dont Chine	3,2	16,3	1,2	3,0
CEMAC	UE	45,1	27,2	1,1	0,7
CEMAC	États-Unis	28,0	30,7	1,8	2,0
Cameroun	CEMAC	5,6	4,6	78,2	62,1
RCA	CEMAC	1,0	0,5	14,0	6,1
Tchad	CEMAC	1,2	0,4	17,5	5,0
Congo	CEMAC	0,0	0,1	0,6	1,9
Gabon	CEMAC	0,2	0,2	2,3	2,5

Source : DOTS/FMI, calculs AMR

Tableau A-2 CEMAC - Indices d'intensité d'importation et parts dans les importations totales (en moyenne sur les périodes 1990-1999 et 2000-2008)

Pays destinataire	Pays de provenance	Part du pays de provenance dans le total des importations (en %)		IIC à l'importation	
		1990-99	2000-08	1990-99	2000-08
CEMAC	CEMAC	2,2	2,3	14,6	11,0
CEMAC	Afrique	12,8	14,3	6,2	5,7
CEMAC	dont Nigeria	2,6	4,6	8,4	10,4
CEMAC	Asie en développement	3,5	11,6	0,4	0,8
CEMAC	dont Chine	1,1	6,3	0,2	0,7
CEMAC	UE	61,6	50,7	1,6	1,4
CEMAC	États-Unis	7,5	9,8	0,6	1,0
Cameroun	CEMAC	1,3	0,6	8,5	3,0
RCA	CEMAC	12,7	11,0	83,2	51,7
Tchad	CEMAC	8,2	13,9	53,9	65,5
Congo	CEMAC	1,4	1,5	9,1	7,1
Gabon	CEMAC	3,1	4,5	20,2	21,1

Source : DOTS/FMI, calculs AMR

Note : l'IIC pour la Guinée équatoriale ne figure pas dans le tableau en raison d'un problème de recensement des flux provoquant des variations d'indice dans le temps artificiellement importantes.



Tableau A-3 UEMOA - Indices d'intensité d'exportation et parts dans les exportations totales (en moyenne sur les périodes 1990-1999 et 2000-2008)

Pays d'origine	Pays destinataire	Part du pays destinataire dans le total des exportations (en %)		IIC à l'exportation	
		1990-99	2000-08	1990-99	2000-08
UEMOA	UEMOA	10,9	13,3	78,3	91,3
UEMOA	Afrique	24,6	31,7	11,9	12,5
UEMOA	dont Nigeria	2,5	5,9	8,2	13,4
UEMOA	Asie en développement	7,4	10,4	0,8	0,7
UEMOA	dont Chine	0,7	2,7	0,2	0,3
UEMOA	UE	50,0	40,4	1,3	1,1
UEMOA	États-Unis	4,6	6,8	0,4	0,7
Bénin	UEMOA	4,6	11,9	33,0	81,5
Burkina Faso	UEMOA	2,6	0,7	18,4	4,6
Côte-d'Ivoire	UEMOA	12,7	11,6	91,2	80,1
Guinée Bissau	UEMOA	1,9	0,4	13,4	2,8
Mali	UEMOA	2,9	2,5	20,8	17,1
Niger	UEMOA	5,6	3,2	40,3	21,7
Sénégal	UEMOA	11,5	24,1	82,7	165,4
Togo	UEMOA	6,7	31,4	48,3	216,0

Source : DOTS/FMI, calculs AMR

Tableau A-4 UEMOA - Indices d'intensité d'importation et parts dans les importations totales (en moyenne sur les périodes 1990-1999 et 2000-2008)

Pays destinataire	Pays de provenance	Part du pays de provenance dans le total des importations (en %)		IIC à l'importation	
		1990-99	2000-08	1990-99	2000-08
UEMOA	UEMOA	8,2	8,3	63,8	85,8
UEMOA	Afrique	24,0	25,1	11,6	9,9
UEMOA	dont Nigeria	8,3	9,0	27,0	20,6
UEMOA	Asie en développement	8,7	19,3	0,9	1,3
UEMOA	dont Chine	2,6	10,7	0,6	1,2
UEMOA	UE	48,3	37,7	1,2	1,0
UEMOA	Etats-Unis	4,7	3,8	0,4	0,4
Bénin	UEMOA	8,6	5,9	67,3	60,8
Burkina Faso	UEMOA	23,0	32,8	179,5	339,1
Côte-d'Ivoire	UEMOA	1,2	0,9	9,3	9,5
Mali	UEMOA	23,6	23,7	183,8	245,0
Niger	UEMOA	13,7	12,9	106,4	133,2
Sénégal	UEMOA	4,0	3,1	30,8	31,7
Togo	UEMOA	6,7	5,2	52,1	54,0

Source : DOTS/FMI, calculs AMR

Note : l'IIC pour la Guinée-Bissau ne figure pas dans le tableau en raison d'un problème de recensement des flux provoquant des variations d'indice dans le temps artificiellement importantes.





Liste des acronymes et abréviations

ACP	Accord commerciaux préférentiels	DOTS	Base de données <i>Direction of Trade Statistics</i> du FMI
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est	IIC	Indicateur d'intensité de commerce
BCEAO	Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest	Mercosur	Communauté économique des pays de l'Amérique du Sud
BEAC	Banque des États de l'Afrique centrale	UEMOA	Union économique et monétaire ouest africaine
CEDEAO	Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest		
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale		

Références bibliographiques

- AGBODJI A.E. (2007)** « Intégration et échanges commerciaux intra sous-régionaux : le cas de l'UEMOA », *Revue africaine de l'intégration*, 1(1), pp. 161-188.
- AJAYI K. (2005)** « Regional financial and economic integration in West Africa », Undergraduate thesis, Stanford University.
- BALASSA B. (1965)** « Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage », *Manchester School of Economics and Social Studies*, 33, pp. 99-123.
- BALDWIN R. et D. TAGLIONI (2006)** « Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations », NBER Working Papers, 12516, National Bureau of Economic Research, Inc, Cambridge, MA.
- BOSKER M. (2008)** « Sub-Saharan Africa's Manufacturing Trade: trade costs, zeros and export orientation », mimeo, Utrecht University.
- CARRÈRE C. (2004)** « African regional agreements: impact on trade with or without currency unions », *Journal of African Economics*, 13(2), pp. 199-239.
- CHAUVIN S. et G. GAULIER (2002)** « Regional Trade Integration in Southern Africa », *CEPII Working Paper*, 2002-12, Paris.
- CLAVERANNE B. (2005)**, *La zone franc : Au-delà de la monnaie...*, Economica, Paris.
- COE D.T. et A.W. HOFFMAISTER (1999)** « North-South Trade: Is Africa Unusual? », *Journal of African Economics*, 8(2), pp. 228-256.
- COULIBALY S. et L. FONTAGNÉ (2005)** « South-South trade: geography matters », *Journal of African Economics*, 15(2), pp. 313-341.
- EASTERLY W. et R. LEVINE (1997)** « Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions », *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp.1203-1250.
- FIELDING D. et K. SHIELDS (2003)** « Economic Integration in West Africa: Does the CFA Make a Difference », *Discussion Papers in Economics*, 03/8, Department of Economics, University of Leicester.
- FONTAGNE L., PAJOT M. et J.M. PASTEELS (2002)** « Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité », *Economie et Prévision*, 152-153(1-2), pp. 115-139.
- FOROUTAN F. et L. PRITCHETT (1993)** « Intra-Sub-Saharan African Trade: is too Little? », *Journal of African Economies*, 2, pp.74-105.
- FOSTER V. et C. BRICEÑO-GARMENDIA (2009)** *Africa's Infrastructure. A Time for Transformation*, Banque mondiale, Washington, D.C.
- FRANÇOIS J.F. et M. MANCHIN (2007)** « Institutions, Infrastructure and Trade », *CEPR Discussion Papers*, 6068.
- GBETNKOM D. (2008)** « Is South-South regionalism always a diversion? Empirical evidence from CEMAC », *International Trade Journal*, 22(1), pp.85-112.
- GLICK R. et R. ANDREW K. (2002)** « Does a currency union affect trade? The time-series evidence », *European Economic Review*, 46(6), p. 1125-1151.



- GORETTI M. et WEISFELD H. (2008)** « Trade in WAEMU: Developments and reform Opportunities » dans GULDE A.M. et C. TSANGARIDES (éd.), *The CFA Franc Zone, Common Currency, Uncommon Challenges*, International Monetary Fund Publications.
- GULDE A.M. (2008)** « Overview » dans GULDE A.M. et TSANGARIDES C. (éd.), *The CFA Franc Zone, Common Currency, Uncommon Challenges*, International Monetary Fund Publications.
- HANINK D.M. et J.H. OWUSU (1998)** « Has ECOWAS Promoted Trade among its Members », *Journal of African Economies*, 7(3), pp. 363-383.
- KRUGMAN P. (1995)** *Currencies and Crises*, Cambridge, MIT Press.
- LIMAO N. et A.J. VENABLES (2001)** « Infrastructure, geographical disadvantage, transport costs, and trade », *The World Bank Economic Review*, 15, pp. 451-479.
- LONGO R. et K. SEKKAT (2004)** « Economic obstacles to expanding intra-African trade », *World Development*, 32(8), pp. 1309-1321.
- MACCHI P. et S. SEQUEIRA (2009)** « L'infrastructure de transport 'immatérielle' des ports de Maputo et Durban », *Afrique contemporaine*, 230(2), pp.69-82.
- MARNIESSE S. et E. FILIPIAK (2003)** « Compétitivité et mise à niveau des entreprises », *Notes et Documents*, 1, Agence Française de Développement, Paris.
- MARTJIN J.K et C. TANSANGARIDES (2008)** « Trade in CEMAC: Developments and Reform Opportunities », dans GULDE A.M. et C. TSANGARIDES (éd.), *The CFA Franc Zone, Common Currency, Uncommon Challenges*, International Monetary Fund Publications.
- MASSON P.R. et C.A. PATILLO (2004)** *The Monetary Geography of Africa*, Brookings Institution Press, Washington, D.C.
- MEAGHER K. (2003)** « A Back Door to Globalisation? Structural Adjustment, Globalisation and Transborder Trade in West Africa », *Review of African Political Economy*, 30(95), pp.57-75.
- MJEKIQI E. et G. RABALLAND (2009)** « Quand une politique commerciale restrictive favorise les échanges non officiels. Le cas du Nigeria », *Afrique contemporaine*, 230(2), pp.135-150.
- MUNDELL R. (1961)** « A theory of optimum currency areas », *American Economic Review*, 51, pp.509-517.
- NITSCH, V. (2004)** « Comparing apples and oranges: the trade effect of multilateral currency union is small », dans ALEXANDER V., G. VON FURSTENBERG, J. MÉLITZ (éd), *Monetary Unions and Hard Pegs. Effects on Trade, Financial Development and Stability*, Oxford University Press.
- OCDE (2002)**, *L'intégration régionale en Afrique*, OCDE (éd), Paris.
- Rapport CNUCED (2009)** « Le développement économique en Afrique : renforcer l'intégration économique régionale pour le développement de l'Afrique », Nations unies, Genève.
- RODRIK D. (2002)** « Trade Policy Reform as Institutional Reform », dans HOEKMAN B. M., P. ENGLISH et A. MATTOO (éd), *Development, Trade and the WTO: A Handbook*, Banque mondiale, Washington, DC.
- ROSE A.K. (2000)** « One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade », *Economic Policy*, 15(30), pp. 1309-1321.
- SUBRAMANIAN A. et N.T. TAMIRISA (2001)** « Africa's Trade Revisited », *IMF Staff Papers*, 2001/33, Washington, D.C.
- TSANGARIDES C.G., P. EWENCZYK et M. HULEJ (2006)** « Stylized Facts on Bilateral Trade and Currency Unions : Implications for Africa », *IMF Staff Papers*, 2006/31, Washington, D.C.
- WOOD A. (1998)** « Global Trends in Real Exchange Rates, 1960 to 1984 », *World Bank Discussion Papers*, 35, Banque mondiale, Washington, D.C.
- YEATS A. (1999)** « What can be Expected from African Regional Trade Arrangements? », *Policy Research Working Papers*, 2004, Banque mondiale, Washington, D.C.

MACRODEV (« Macroéconomie & Développement »)

Cette collection, créée par le département de la recherche de l'AFD, a pour vocation de présenter les travaux menés par la division Analyse macroéconomique et risques pays (RCH/AMR) et les économistes du Groupe AFD dans le champ de la macroéconomie du développement. Elle propose des analyses centrées sur un pays, sur une région ou sur des enjeux de nature macroéconomique liés aux processus de développement.

Directeur de la publication :
Dov ZERAH

Directeur de la rédaction :
Robert PECCOUD

Agence Française de Développement
5, rue Roland Barthes – 75598 Paris cedex 12
Tél. : 33 (1) 53 44 31 31 – www.afd.fr

Dépôt légal : 4^e trimestre 2010
ISSN : en cours