



African Integration Review
Revue africaine de l'Intégration



A Novelty in the African Union Commission: The African Integration Review is born

- **A scientific journal to address economic, social, cultural and political integration in Africa;**
- **A multidisciplinary journal focusing on integration issues in Africa, open to all theoretical and applied research orientations on African regions and countries;**
- **Constitutes a window of opportunity for the African researchers and academics to participate in Africa's integration process;**
- **Offers an ideal framework for exchange of views on continental integration issues;**
- **Meant for students, researchers, academics, economic operators, as well as political and economic decision makers in Africa;**
- **A bilingual journal (French and English) published twice a year;**
- **Published under the supervision of a scientific committee composed of African researchers and academics of international repute and with extensive experience working on Africa's integration issues.**

African researchers and academics from the Continent and the Diaspora, this is your Journal. Make it a credible journal through the quality and richness of your articles. Send your manuscripts immediately to the African Union Commission at the following address:

**African Union Commission
Economic Affairs Department
P.O. Box 3243, Addis Ababa, Ethiopia
Fax: +251-1-551 02 49
Tel: +251-1-551 92 87**

Maxwell M. Mkwezalamba & Emmanuel J.Chinyama

Implementation of Africa's Integration and Development Agenda -
Challenges and Prospects

Bamba N'galadjo Lambert

Un Réexamen du Concept d'Intégration économique et sociale à Partir de
la Loi de la Répartition personnelle des Revenus

René N'guettia Kouassi

Le Financement extérieur de l'Afrique Subsaharienne: des Particularités
préjudiciables au Processus d'Intégration

Hervé Diata et Antoine N'Gakosso

L'Intégration et la Nécessité d'une Transition fiscale : Cas de la TVA dans
les Pays de l'Union africaine

Ahmadou Aly Mbaye & Stephen Golub

Senegalese Manufacturing Competitiveness: A Sectoral Analysis of
Relative Costs and Prices

Wautabouna Ouattara

Dépenses publiques, Corruption et Croissance économique dans les
Pays de l'Union économique et monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) :
une Analyse de la Causalité au Sens de Granger

Akoété Ega Agbodji

Intégration et Échanges commerciaux intra sous-régionaux: le Cas de
l'UEMOA

**African Union Commission
Department of Economic Affairs
In collaboration with Communication and Information Division**

African Integration Review
Revue africaine de l'Intégration

Scientific Committee

Prof. Ben KALUWA	University of Malawi, Malawi
Prof. Adebayo OLUKOSHI	Council for the Development of Social Science Research in Africa (CODESRIA), Senegal
Prof. Robert MABELE	University of Dar es Salaam, Tanzania
Prof. Gilbert Marie Aké N'GBO	University of Abidjan Cocody, Côte d'Ivoire
Prof. Johannes FEDDERKE	University of Cape town, South Africa
Prof. Jean-Marie GANKOU	University of Yaounde I, Cameroon
Prof. Abirat MEKADEM	University of Laghouat, Algeria
Prof. Herve DIATA	University Marien Ngouabi, Republic of Congo
Prof. Ahmadou Aly MBAYE	University Cheikh Anta Diop, Senegal
Assoc. Prof. Germina SSEMOGERERE	Makerere University, Uganda

Executive Editor

Dr Maxwell M. MKWEZALAMBA	Commissioner for Economic Affairs, African Union Commission (AUC)
---------------------------	--

Editor in Chief

Dr René N'Guettia KOUASSI	Director of Economic Affairs, AUC
---------------------------	-----------------------------------

Editorial Board

Dr René N'Guettia KOUASSI	Director of Economic Affairs, AUC
Mr Emile OGNIMBA	Director of Political Affairs, AUC
Ms Habiba MEJRI-CHEIKH	Head of Communication and Information Division, AUC
Dr Beatrice NJENGA	Head of Education Division, AUC
Dr Laila O. GAD	Head of Social Welfare Division, AUC
Mr Mandla M. MADONSELA	Head of Resource Mobilization Division, AUC
Prof. Festus Olufemi FAJANA	Expert In International Trade Negotiations, AUC
Ms Hiwot TIFSIHIT	Editorial Assistant, AUC

Department of Economic Affairs
In collaboration with Communication and Information Division

African Union Commission

P.O.Box 3243, Addis Ababa, Ethiopia

Tel. : (251-11) 5 519287

Fax. : (251-11) 5 51 92 87

E-mail : tifsihith@africa-union.org

dinfo@africa-union.org

Web site: www.africa-union.org

Table of Contents
Sommaire

Page

Maxwell M. Mkwezalamba & Emmanuel J.Chinyama

Implementation of Africa's Integration
and Development Agenda – Challenges
and Prospects..... 1

Bamba N'galadjo Lambert

Un Réexamen du Concept d'Intégration économique
et sociale à Partir de la Loi de la Répartition
personnelle des Revenues 17

René N'guettia Kouassi

Le Financement extérieur de l'Afrique
Subsaharienne: des Particularités
préjudiciables au Processus d'Intégration..... 52

Hervé Diata et Antoine N'Gakosso

L'Intégration et la Nécessité d'une Transition fiscale :
Cas de la TVA dans les Pays de l'Union africaine 76

Ahmadou Aly Mbaye & Stephen Golub

Senegalese Manufacturing Competitiveness:
A Sectoral Analysis of Relative Costs and Prices 96

Wautabouna Ouattara

Dépenses publiques, Corruption et Croissance
économique dans les pays de l'Union économique
et monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) : une Analyse
de la Causalité au Sens de Granger..... 139

Akoété Ega Agbodji

Intégration et Échanges commerciaux
intra sous-régionaux: le cas de l'UEMOA 161

Note to contributors/

Note aux contributeurs 189

Implementation of Africa's Integration and Development Agenda: Challenges and Prospects

By Dr. Maxwell M. Mkwezalamba* And Emmanuel J. Chinyama**

Abstract: *Africa faces several challenges in its endeavors to implement her integration and development agenda. This paper outlines these challenges in four broad categories, namely, peace and security, governance, economic and social issues. It also seeks to provide solutions to these challenges. The paper then discusses the important roles that the African Union (AU), Regional Economic Communities (RECs) and Member States should play in addressing the challenges. It concludes by arguing that Africa's sustainable development and poverty reduction will not be achieved unless these challenges are addressed.*

Mise en Œuvre du Programme de l'Intégration et du Développement de l'Afrique - Défis et Perspectives

Résumé: *L'Afrique fait face à plusieurs défis dans ses tentatives de mise en oeuvre de son programme d'intégration et de développement. Ce papier esquisse ces défis dans quatre domaines, à savoir, la paix et la sécurité, la gouvernance, les problèmes économiques et sociaux. Il propose également des solutions à ces défis. Par ailleurs il met en lumière les rôles importants que doivent jouer: l'Union africaine (AU), les Communautés Economiques Régionales (CERs) et les Etats Membres, pour relever ces défis. Il conclut en soulignant que le développement durable et la réduction de la pauvreté en Afrique ne seront pas atteints sans que l'on ne trouve une solution à ces défis.*

Introduction

Africa continues to face a number of development challenges despite its vast resources and it remains the poorest continent in the world. For example, 34 countries out of the 49 (or approximately 70 percent) poorest countries in the world are from Africa; almost half of the population lives in extreme poverty and hunger; HIV/AIDS prevalence is highest in Africa compared to the rest of the world; many countries have been grappling with the vicious circle of poverty, social-political conflict and underemployment; and corruption is having negative consequences on growth and development. Further, Africa suffers from poor infrastructure, limited Foreign Direct Investment (FDI), and huge external debt problems, among others.

* Dr. Maxwell M. Mkwezalamba is Commissioner for Economic Affairs at the African Union Commission, Addis Ababa, Ethiopia. E-mail: MkwezalambaM@africa-union.org

** Mr. Emmanuel J. Chinyama is Special Assistant to the Commissioner for Economic Affairs, African Union Commission. E-mail: ChinyamaEJ@africa-union.org

Despite these challenges, recent progress in Africa is encouraging and Africa appears to be at a turning point. Many African leaders are taking the leading role in spearheading the development efforts and implementing Africa's integration and development agenda. These development efforts can be observed through, among others, the decisions taken by African Heads of State and Government during African Union (AU) Summits. The change from the Organization of the African Unity (OAU) to the African Union, with emphasis on continental integration and the adoption in July 2001 of the New Partnership for Africa's Development (NEPAD) as a socio-economic programme of the African Union, represents a historic commitment by African leaders to accelerate integration and development in the Continent.

I. Challenges Facing the African Continent

The challenges facing Africa can broadly be classified into four categories, namely: peace and security, governance, economic and social issues.

1. Peace and security

One of the most critical challenges to Africa's integration and development efforts in the past one and a half decades has been the prevalence of conflict and political instability. There exist a number of on-going conflicts in a number of African countries, including The Sudan (Darfur and Southern Sudan), Cote d'Ivoire, Ethiopia-Eritrea, Somalia, the Democratic Republic of the Congo (DRC), the Comoros, and the Central African Republic. The destructive and recurrent nature of these conflicts has had far-reaching consequences on the African State, the region and the continent as a whole, creating an environment of perpetual insecurity.

The high intensity of conflict in many cases and the protracted nature of conflicts in others have resulted in massive loss of human life, displacement of people, high numbers of refugees, child soldiers, high incidence of vulnerability and social exclusion, destruction of socio-economic infrastructure, and erosion of institutional capacity. For example, the war in the DRC cost the lives of up to 2.5 million people since the war began in 1998, with over 2 million people being displaced. The conflict situation in Africa has exacerbated poverty across the continent, made it difficult to accelerate sustainable economic growth and development and destroyed physical infrastructure and human capital. Further, conflicts have diminished the capacity of the state, the region and the continent to focus on integration and development, and adversely affected the prospects for achieving the Millennium Development Goals (MDGs).

In recognition of the fact that peace and security is key to development, the African Union has made peace and security one of its cardinal priorities. Within this framework, African leaders have individually and collectively taken far-reaching and bold initiatives to promote peace and security on the continent. The main achievement has been the establishment of

a continental peace and security architecture, which includes the Protocol Relating to the Establishment of the Peace and Security Council of the African Union (PSC).

It is also critical that African countries make new commitments in the area of peace and security to ensure that conflicts and instability do not derail progress towards sustainable development and poverty reduction. Efforts in this regard should include effective implementation of peace agreements, and regional, continental and international instruments relating to the promotion and maintenance of peace and security. In addition, there will be need for increased investment in post-conflict reconstruction, involving mobilization of resources from the private and public sectors, as well as regional financial and development institutions such as the African Development Bank (AfDB). Further, there will be need to build international cooperation and partnerships. In this regard, the international community should support Africa's efforts to discourage the influence of foreign and former colonial powers in the domestic politics of African countries. Also, the United Nations (UN) and the International Partners (IPs) should commit more resources to implement Africa's peace and security agenda.

2. Governance

The importance of good governance for sustainable development in Africa cannot be overemphasized. Conflicts and political instability, which have had disastrous consequences on poverty eradication and human development, have been due largely to such factors as inequitable distribution of national and natural resources; human rights violation, absence of rule of law, lack of democracy and an inclusive and fair representation in government.

Furthermore, bad governance, reflected in corruption, lack of transparency, accountability and responsive institutions, has often resulted in the misapplication and inefficient use of scarce resources that could have been utilized for the promotion of growth and development. The limited ability of African states to perform core functions, due to weakness of their capacity, has often accounted for the failure of many institutional and economic reforms to have significant impact on poverty reduction and sustainable growth and development.

African leaders in recent years have demonstrated their commitment to good governance by adopting NEPAD and the African Peer Review Mechanism (APRM)¹ as its flagship programme, and by implementing political and economic reforms. The reforms implemented include introducing democratic forms of government and liberalizing trade and financial markets. Reforms have also been undertaken in the area of public finance management. But in spite of these reforms, many challenges remain. For instance, political parties and capacities and competencies of electoral commissions continue to remain weak; the culture of accountability and internal democracy needs to be

¹ As of July 2006, 25 African countries had joined the APRM.

nurtured; and the judiciary is hampered by poor remuneration of judges, inadequate infrastructure and facilities, weak technical capacity, and inadequate funding.

3. Social challenges

3.1. HIV and AIDS, TB, malaria and other infectious diseases

The African population continues to suffer from HIV/AIDS, TB malaria and other infectious diseases. In most recent years, the HIV/AIDS pandemic has been the most devastating disease throughout the region. For instance, Africa, excluding the North, has the world's highest level of adult HIV prevalence. While the global HIV/AIDS prevalence rate in 2003 was estimated at below 1 percent, that for Africa was 8.5 percent. In addition, approximately 25 million Africans were estimated to be living with HIV/AIDS in 2003 and 2.2 million died from it in the same year (UNAIDS 2004)¹. Latest available data indicate that in 2005, between 2.8 million and 3.9 million people in Africa became newly infected, while 2.4 million adults and children died of AIDS. Further evidence indicates that around 4.6 percent of women and 1.7 percent of men lived with HIV in 2005².

3.2. Poverty

The proportion of people living in extreme poverty (living on less than US\$1 per day) in Africa, not including North Africa, increased from 44.6 percent in 1990 to 46.5 percent in 2001, while the world's developing countries as a whole registered a significant reduction in extreme poverty from 27.9 percent to 21.3 percent over the same period. Between 1990 and 2001, the number of people living on less than US\$1 a day rose from 227 million to 313 million. In addition, the region has the highest rate of undernourishment, with one-third of the population below the minimum level of dietary energy consumption.

Further, Africa, not including North Africa, has the lowest primary enrollment rates of all regions and progress in access to safe drinking water, though promising, is still too slow to achieve the MDG targets. Despite this being the case, a number of African countries, including Mauritius, Botswana, Namibia, Cape Verde, Lesotho, Ghana, Mauritania, Guinea, Benin, Mozambique, Burkina Faso, Mali, and Ethiopia, have made good progress in reducing income poverty³.

¹ UNDP, *A global Overview of the AIDS Epidemic*, page 7.

² Summit of African Heads of State and Government on HIV/AIDS, Tuberculosis and Malaria, Abuja, Nigeria, May 2006).

³ African Union Commission, *The Review of the Millennium Declaration and the Millennium Development Goals*, 2006, page 24.

4. Economic challenges

Africa faces a number of economic challenges. These challenges relate to trade, including declining terms of trade facing African exports; low levels of foreign direct investment (FDI); huge external and domestic debt levels; and the rising oil price. The challenges are discussed below.

4.1. Trade

Trade has the potential to act as a catalyst for economic development. However, this potential in Africa has been hit by the declining terms of trade facing primary commodities. The Doha “development round” of trade negotiations provided a unique opportunity to make trade more effective for economic growth and poverty reduction. But to date, little has been achieved in this regard. The Doha Work Programme is yet to be fully completed and the negotiations have since been suspended.

In addition, Africa remains marginalized in the world market and continues to maintain a small share of world exports. Rich countries are part of the blame. This is partly explained by the fact that although rich countries have pledged to reduce tariffs on imports from developing countries and reduce subsidies for their farmers, not much has happened. In some cases, the subsidies have been increased, instead of being reduced.

Furthermore, intra-Africa trade figures continue to be unsatisfactory, compared to the other regions of the world despite substantial progress made by some countries and regional economic communities in reducing and eliminating tariff and non-tariff barriers. For instance, in 2004 intra-African trade accounted for only 9 percent of the total volume of the Continent’s exports, which is slightly lower than 9.2 percent in 2003. On the other hand, trade within European countries accounted for 67 percent of the total volume of exports from Africa. The 9 percent intra-Africa trade in 2004 mainly came from the Southern African Development Community (SADC), the Economic Community of West African States (ECOWAS) and the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), which accounted for 12.9 percent, 12.6 percent and 11.7 percent, respectively. The modest performance of intra-African trade can be explained by a number of factors, including type of production (mainly raw materials and agricultural products); poor infrastructures; institutional and financial weakness and poor trade regulations and policies among Member States of the African Union.

4.2. Foreign direct investment (FDI)

The level of investment in Africa is very low with her share in global FDI inflows remaining below 5 percent. According to available data, investment coming to Africa only concentrates in a few countries that export natural resources like oil and minerals. It is argued that the investment climate in most African countries is not conducive to attracting foreign investors owing to a

number of factors, including existence of unstable macroeconomic conditions, poor governance, and persistence of conflicts and insecurity.

4.3. Debt burden

The situation of debt in Africa has been a concern to many African leaders. Outstanding total debt stock at the end of 2004 was estimated at \$330 billion in nominal terms and African countries continued to pay over \$30 million a day on the loans contracted over the last 30 years. Thus, many African countries are spending their scarce resources in servicing debt, instead of allocating them to growth and social sectors.

In order to address the problem of debt facing African countries, several debt relief initiatives have been initiated, including the enhanced Highly Indebted Poor Countries (HIPC) initiative and the Gleneagles Summit (July 2005) decision to cancel debt for 18 HIPCs, including 14 from Africa. However, these initiatives have fallen short of meeting the demands of African countries. Also, in a number of African countries, there is a rising problem of domestic debt.

4.4. Increasing oil prices

Another challenge facing the continent is the recent rise in the price of petroleum products. While the price of crude oil was under US\$25 per barrel in mid 2003, it sharply increased to over \$60 barrels in 2005. As of mid- April 2006, the price had reached \$72 per barrel. In this regard, the rising world oil prices remain one of the determining factors of global economic performance in Africa and other parts of the world. Currently, many African economies are facing economic hardships following the recent and escalating increases in oil prices and they are struggling to make adjustments to the ever increasing oil prices.

II. Africa's Responses to the Challenges and the Way Forward

1. Peace and security

One of the greatest achievements in Africa at the dawn of the new Millennium was the adoption of the Constitutive Act, establishing the African Union, which was officially launched in July 2002. The creation of the African Union was a manifestation of the commitment of African leaders to endow the continent with the ideal and robust institutions to meet the challenges of a new era in the history of the continent, laying greater emphasis on integration and economic development.

The Constitutive Act itself underlines the linkage between peace and security and economic development. It does this by stressing in its preamble that the scourge of conflicts in Africa constitutes a major impediment to the promotion of peace, security and stability as a prerequisite for the implementation of the Continent's development and integration agenda. On the other hand, the Vision, Mission and Strategic Plan of the African Union has

identified peace and security as one of the four Axes for building the Union, stressing that "Armed conflicts contribute immensely to the deterioration in socio-economic development, with attendant sufferings of civilian populations, increase in refugees and displaced persons, denial of basic human rights, and diminished hope for African People"¹.

In order to promote and maintain peace and security on the continent, African leaders, individually and collectively, have taken far-reaching and bold initiatives. These include the adoption of several instruments such as the Declaration on the Framework for the Organization of African Unity (OAU) Response to Unconstitutional Changes of Government; the Solemn Declaration at the Conference on Security, Stability, Development and Cooperation in Africa (CSSDCA); and the Memorandum of Understanding on Security, Stability, Development and Cooperation in Africa.

The most significant achievement in Africa's commitment to reversing the pattern of conflict and insecurity has been the adoption of the Protocol Relating to the Establishment of the Peace and Security Council (PSC) of the African Union². The Peace and Security Council of the Union has risen to the challenge of conflicts on the continent by playing a leadership role and taking landmark and decisive actions to ensure peace and security in Africa. In addition, African countries have signed and ratified relevant regional, continental and international instruments for the promotion and strengthening of international peace and security, particularly in the areas of combating terrorism and transnational organized crimes, drug control, anti-corruption, money laundering and disarmament.

2. Good governance

The APRM aims at fostering the adoption of policies, standards and practices that lead to democracy; political, economic and corporate governance; and socio-economic development. African countries have made considerable progress in improving systems of political and economic governance. For instance, the electoral process, as indicated by the wave of democratisation across the continent, is gaining credibility and legitimacy, and the political space has become more inclusive. This notwithstanding, there remain serious setbacks.

In light of the critical importance of good governance for continuing economic and social progress, African countries need to:

- Forge and continue to deepen effective participatory forms of governance through decentralization;

¹ African Union Commission, *The Review of the Millennium Declaration and the Millennium development Goals*, 2006, page 47.

² The Protocol was adopted in Durban, South Africa, in July 2002 and became operational in March 2004 and was launched two months later.

- Have zero tolerance on corruption which requires that every African country joins the APRM;
- Sign the African Union Convention on Corruption, which provides for legislative measures to prevent and punish acts of corruption and enforce transparent tendering procedures and declaration of assets and properties by public officials;
- Ensure strict adherence to the rule of law, respect of basic human rights, protection of individual, associative and political freedoms, establishment of transparent and independent electoral processes;
- Improve the commercial justice systems, protect property rights, and improve the overall business environment;
- Promote greater involvement of civil society in the formulation, implementation and monitoring of policies, projects and programmes; and
- Enhance institutions to ensure transparent hiring procedures, tendering processes, and improved tax and fiscal system control.

It must be emphasized that the prime responsibility of tackling corruption rests with Africans themselves. But there is much that Africa's development partners can do to help. These include improving corporate governance in donor countries as it pertains to African countries, and developing mechanisms for the recovery of assets illegally acquired from Africa.

3. Social Policies

Regarding HIV and AIDS, the launching of the Abuja and United Nations (UN) Declarations of Commitments by the World Health Organization (WHO) and UNAIDS has helped to mobilize and support governments and their partners to scale up access to treatment. As a result, 20 percent of more than 4 million People Living With HIV/AIDS (PLWHA) needing antiretroviral (ARV) drugs in Africa had received treatment by the end of 2005, with three countries (Botswana, Namibia, Uganda) reaching the target of treating 50 percent. Despite rising numbers of new infections, adult infection rates decreased in Kenya from a peak of 10 percent in the late 1990s to 7 percent in 2003. Reports also indicate evidence of drops in HIV prevalence from 26 percent in 2003 to 21 percent in 2004 in Zimbabwe. In urban areas of Burkina Faso, prevalence among young pregnant women declined from 4 percent in 2001 to less than 2 percent in 2003.

In addition, about 85 percent of African countries have now established HIV/AIDS national coordinating bodies, with over half of them chaired by Presidents, Vice-Presidents or Prime Ministers. Some countries have

gone farther by creating Ministries of HIV/AIDS¹, putting in place sub-national level HIV/AIDS coordinating bodies², developing national HIV/AIDS strategic frameworks, and also putting in place national monitoring and evaluation systems.

There has also been some progress in allocating increasing resources towards health in line with the Abuja Declaration of 2001³. Overall, 33 percent of countries have allocated 10 percent or more of their national resources to health. In addition, African Heads of State and Government have engaged fruitfully with the Group of Eight Industrialized Countries (G8) for additional resources, and for the cancellation of debt in favour of increased spending on poverty reduction, including health. Many countries have also accessed considerable funding from global health partnerships, private foundations and bilateral and multi-lateral sources.

Apart from these, African countries will need to mainstream gender into national development strategies, eliminate gender disparity in primary and secondary education, guarantee sexual and reproductive health rights, women's and girls' property and inheritance rights, and allocate adequate budgetary resources for the empowerment of women. Further, they will need to enhance investment in the development of human capital, particularly in science and technology; and combat the HIV/AIDS pandemic and other diseases. Furthermore, there will be need to design and integrate social protection and social safety net programmes within broader national social policy frameworks and national development strategies; and build statistical capacity for policy and programme design, implementation and monitoring.

4. Economic Policies

4.1. Macroeconomic policies

The attainment of sustainable growth, development and poverty reduction will require the formulation and implementation of effective economic and social policies at national level. The last decade has shown that African governments have pursued prudent macroeconomic policies despite the large exogenous shocks facing many of them. As a result, Africa has registered notable progress. For instance, the real growth rate for the region rose to 5.3 percent in 2005 compared to 1.28 percent in 1990; the region's inflation decreased to 8.2 percent in 2005 compared to 16.43 percent in 1990; and fiscal deficits came down to 0.7 percent of gross domestic product (GDP) in 2005, lower than 4.19 percent in 1990⁴. Despite these achievements, the average growth rate for the

¹ Examples include Cote d'Ivoire and Rwanda.

² 43 percent of the countries in Africa.

³ According to the Abuja Declaration of 2001, countries must allocate 15 percent of their budgetary resources to health.

⁴ Macroeconomic indicators taken from African Development Bank Website, *Africa's Performance*, 2004.

continent is less than that required to make a dent on poverty¹. Further, savings and investment levels have remained far too low, with investment to GDP ratios at below the 25 percent level needed to accelerate growth.

Critical to the achievement of the MDGs in Africa is the attainment of MDG 1 (reduce extreme poverty by half by 2015). To this end, the effectiveness of the country-based poverty reduction strategies is essential. African countries should, therefore, gear their poverty reduction strategies toward the attainment of the MDGs and aim to attain and sustain long-term growth rate of at least 7 percent per annum. In addition, African countries will need to deepen their macroeconomic reforms and enhance domestic competitiveness and efficiency as a foundation for promoting investment and achieving rapid economic growth and poverty reduction.

4.2. Broad-based economic policies

Beyond maintaining sound macroeconomic policies, acceleration of continental integration and sustainable growth and development in Africa will require a number of other key measures. These include rural transformation and agricultural revolution to raise the level of agricultural productivity, improving food security and enhancing living conditions in rural Africa; promoting and developing the private sector, with particular emphasis on micro, small and medium-scale enterprises (MSMEs); and pursuing export-oriented industrial development strategy.

Other measures include enhancement of the competitiveness of African economies through the development of national and regional infrastructure, particularly transport, communication and energy; creating an enabling environment for improving the investment climate; prudent management of natural resources to reverse the trend of deforestation, desertification, overgrazing, rapid soil erosion and to ensure environmental sustainability; and mainstreaming trade policy into national development strategies.

Effective public-private sector partnership is crucial for the implementation of the above measures. The nurturing and enhancement of such partnership should therefore be of high priority on Africa's development agenda.

III. Financing for development

A major obstacle to implementation of Africa's integration and development agenda is the inadequacy of resources for the financing of policies, projects and programmes and the building of capacity. The mobilization of resources, both internal and external, therefore, constitutes a major challenge for the

¹ In order to have a dent on poverty, the Economic Commission for Africa (ECA) estimates that African economies will need to grow by at least 7 percent per annum.

achievement of sustainable growth and development and poverty reduction in Africa.

1. Domestic resources

Africa must take necessary measures to mobilize additional domestic resources for the financing of its integration and development. These measures should include promoting and sustaining macroeconomic stability; continuing to implement financial sector reforms, including strengthening informal financial institutions; broadening the tax base and improving tax administration; and enhancing peace and security and good governance.

2. Overseas development assistance (ODA) and foreign direct investment (FDI)

The achievement of sustainable growth and development in Africa also requires an effective and enhanced global partnership. The Millennium Declaration called on the international community to support the development efforts of African countries through, *inter alia*, increased flows of ODA and FDI, fairer trading system, and debt cancellation. The limited socio-economic progress achieved by Africa can be attributed largely to the failure of the international community, especially the major developed countries, to meet the commitments in these critical areas. Developed countries must translate their commitments into concrete actions.

Furthermore, both the Monterrey Conference on Financing for Development (March 2002) and the World Summit on Sustainable Development (September 2002) urged developed countries, which had not yet done so, to make concrete efforts to achieve the target set since 1970s of 0.7 percent of gross national product (GNP) as ODA. As at the end of 2003, only five of the 23 OECD largest donors had attained the target¹. As indicated earlier on, Africa has taken measures to improve governance and create a better environment for integration and development. This clearly improves their case for a significant increase in aid flows to Africa.

The International Partners (IPs) are, therefore, called upon to significantly increase the level of ODA and ensure the attainment of the target of 0.7 percent of GNP as ODA by 2015. They are also called upon to improve the quality of aid through better coordination and harmonization of their aid delivery processes to minimize transaction costs to African countries. Improvement in quality of aid should also be through ensuring a stronger linkage between aid and the MDGs, the NEPAD programme, and national Poverty Reduction Strategies (PRSs). Further, there is need for greater predictability of ODA flows; strengthened ownership of aid by beneficiaries; and greater policy space in the utilization of aid. At the same time, Africa will need to reduce its dependency on aid. In this regard, it is recommended that Africa develops "aid exit" strategies. In addition, Africa will also need to

¹ The countries are Norway, Denmark, The Netherlands, Luxemburg and Sweden.

mobilize resources from the Diaspora through implementing appropriate policies.

3. Fair and equitable global trading system

The second major area where Africa requires the support of the international community for the attainment of sustainable development and poverty reduction relates to the establishment of a fair and equitable global trading system. This system has to be more responsive to the development needs of Africa through:

- Improvement in the access of African products to the markets of the developed countries by eliminating tariff peaks and escalation, and non-tariff barriers;
- Elimination of trade distorting subsidies and domestic support, especially in Agriculture, by the developed countries;
- Provision of assistance to African countries to integrate more effectively with the global trading system by increasing support for capacity building, environmental conservation, regional integration, and cross-border infrastructure;
- Speedy operationalization of the Aid for Trade initiative;
- Provision of assistance and adjustment support to mitigate the poverty-deepening consequences of trade liberalization in Africa;
- Dealing with problems of commodities, including improvement of chain value and diversification of production and trade;
- Full completion of the Doha Work Programme and successful conclusion of the negotiations launched at Doha in 2006, as agreed at the Hong-Kong Ministerial Conference on December 18, 2005. In this regard, there will be need to develop new strategies to deal with the recent collapse of Doha Round of negotiations, including having Africa speak with one voice under the umbrella of the African Union; and more importantly
- Promotion of intra-African trade.

4. Debt cancellation

The future of Africa's integration and development will also require debt cancellation. Among the 38 countries considered likely to be eligible for assistance under the enhanced HIPC Initiative, 32 are in Africa. While some progress has been made in debt relief for the HIPCs under the enhanced HIPC Initiative and the Gleneagles Summit of July 2005, a more accelerated debt relief effort is essential if these countries are to avoid slipping back into unsustainable debt positions. In this respect, debt cancellation will need to be extended to all African countries.

In addition, African countries will need to develop and put in place debt policies that will guide them on future borrowings. It is also important that African countries suffering from huge domestic debt problems work towards addressing this issue. This could be done through implementation of prudent public financial management policies and utilization of debt relief resources under the HIPC Initiative and Multi-lateral Debt Relief Initiative (MDRI) to reduce the level of domestic debt.

5. Regional integration

Africa has a rich history of both political and economic integration projects for the unity of the continent. For instance, in 1980, the Lagos Plan of Action outlined a pan-African programme of economic cooperation and integration. The Plan of Action and Final Act of Lagos generated the Abuja Treaty Establishing the African Economic Community (1991), which entered into force in 1994. Since then, progress has been made in a number of areas, which include free movement of people in some Regional Economic Communities (RECs); adoption of common currencies in some regions; and establishment of Free Trade Areas (FTAs) and Customs Unions¹. Further, in order to accelerate the pace of continental integration, the African Union is currently working on the establishment of the three financial institutions, namely, the African Investment Bank (AIB), the African Monetary Fund (AMF), and the Africa Central Bank (ACB), as per its Constitutive Act.

The RECs and the AU have a critical role to play in promoting rapid socio-economic development in Africa. This role includes the promotion of regional integration through the enhancement of the competitiveness of African economies by establishing large regional markets, the promotion of intra-African trade, harmonizing and coordinating national policies, and the provision of regional infrastructure and regional public goods. Because continental integration efforts are currently being hampered by the multiplicity of the Regional Economic Communities, including their overlapping mandates and duplication of efforts, the African Union is currently working on their

¹ The East African Community (EAC) Customs Union went into force in January 2005, whereas the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) and Southern African Development Community Customs Unions will be effective in 2008 and 2010, respectively.

rationalization¹. This work needs to be completed at the earliest opportunity so that the RECs can be efficient and effective instruments for continental integration, as building blocks of the African Union.

Conclusion and recommendations

Africa needs to accelerate the implementation of its integration and development agenda in order to achieve poverty reduction, sustainable growth and development. However, it faces several challenges. These are peace and security, political and economic governance, economic and social challenges. On the other hand, Africa has undertaken efforts to implement a number of measures to address these challenges. But more needs to be done.

African governments will need to put in place measures to eliminate aid dependency in the longer term by designing effective and credible "aid exit" strategies, supported by efficient and effective domestic resource mobilization efforts as well as mobilization of resources from the Diaspora. In addition, there will be need for Africa to develop effective mechanisms for following-up commitments made by International Partners. Above all, concerted actions will be required in the areas of peace and security, good governance, social and economic policies and development financing. With concerted efforts by both Africa and the International Community, Africa should be able to surmount the numerous continental integration and development challenges it faces and move onto a sustainable economic and development growth path.

¹ During its Assembly Meeting in Banjul, The Gambia, in July 2006, the African Union took a Decision not to recognize any new RECs.

References

- African Development Bank (2006), *Selected Statistics on African Countries*, Vol. XXV
- African Union Commission (2004), *The Mission, Vision and Strategic Framework of the African Union Commission (2004-2007)*, African Union Commission, Addis Ababa.
- African Union Commission (2006), *The Review of The Millennium Development Goals and the Millennium Declaration: An African Common Position*, African Union Commission, Addis Ababa.
- African Union Commission (2006), *The Catalogue of Programme of Activities*, African Union Commission (Economic Affairs Department), Addis Ababa.
- Axline W.A. (ed) (1994), *The Political Economy of Regional Integration*, Printer publishers, London.
- Edwards Sebastian (1993), "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries," *Journal of Economic Literature*, 31, PP. 1358-93.
- Hirsch Robert L. (2005), *Peaking of World Oil Production: Impacts, Mitigation, and Risk Management*, United States Department of Energy, National Energy Technology Laboratory (DOE NETL), February.
- Hooker Mark A. (1999), "Are Oil Shocks Inflationary? Asymmetric and Nonlinear Specifications Versus Changes in regime", Working Paper, Federal Reserve Board.
- Hunt Benjamin, Isard Peter, and Laxton Douglas (2000), "The Macroeconomic Effects of Higher Oil Prices", IMF Working Paper, Washington D.C..
- International Energy Agency (IEA) (2004), *Analysis of the Impact of High Oil Prices on the Global Economy*, IEA.
- Kapoor Sony (2005), *Paying for 100 percent Multilateral Debt Cancellation*, European Network on Debt and Development (EURODAD).
- Organization of African Unity (OAU) (2000), *Constitutive Act of the African Union*, OAU, Addis Ababa.
- Organization of African Unity (OAU) (1980), *Lagos Plan of Action*, OAU, Addis Ababa.
- Organization of African Unity (OAU) (1991), *Treaty Establishing the African Economic Community*, OAU, Addis Ababa.

Oxfam International (2002), *Poverty in the Midst of Wealth*, United Kingdom.

United Nations Economic Commission for Africa (ECA) (2004), *Assessing Regional Integration in Africa*, ECA, Addis Ababa.

United Nations Economic Commission for Africa (ECA) and African Union Commission (2006), *Assessing Regional Integration in Africa II*, ECA, Addis Ababa.

United Nations Economic Commission for Africa (ECA) (2005), *Survey of Economic and Social Conditions in Africa*, ECA.

United Nations Development Programme (UNDP) (2004), *Human Development Report*, Geneva.

Vamvakidid, A. (1998), "International Trade and Economic Growth", The World Bank Economic Review, Vol.12, No.2.

World Bank (2004), *Global Economic Prospects*, Washington D.C.

Un Réexamen du Concept d'Intégration économique et sociale à Partir de la Loi de la Répartition personnelle des Revenus*

Par BAMBBA N'galadjo Lambert**

Résumé: Cette étude propose une modélisation de l'ordre social à partir d'un nouveau paradigme économique fondé sur la valeur-temps. Cette modélisation autorise un réexamen du concept d'intégration économique et sociale. Celui-ci est alors applicable tant aux économies nationales dans lesquelles cohabitent des individus ou groupes sociaux qui s'intègrent ou sont exclus économiquement, qu'à un ensemble d'économies nationales qui fusionnerait en quelque sorte pour constituer une intégration régionale.

L'expérimentation empirique effectuée sur les économies du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire et du Mali à partir des données d'enquêtes nationales sur la répartition des revenus permet de conclure qu'aucune de ces sociétés prise isolément ne peut être considérée comme intégrée économiquement. Au contraire, l'on y perçoit des communautés économiques juxtaposées formant la communauté économique nationale et dont les dynamiques montrent que ces groupes ont tendance à se conserver dans le temps. Mais ces économies nationales pourraient s'intégrer en fusionnant pour constituer une entité économique nouvelle, particulièrement les économies burkinabès et ivoiriennes. Le Mali pourrait participer à cette fusion mais sa participation serait rendue difficile probablement du fait de l'existence de disparités institutionnelles entre les trois sociétés. Par ailleurs, la dynamique de la mobilité sociale qui est ascendante en Côte d'Ivoire et descendante dans les deux autres pays tendrait à créer, dans une union économique à trois, une fracture, une déchirure dans les tissus sociaux des deux autres pays dans lesquels les communautés de bas revenus auraient du mal à suivre le mouvement et le rythme d'évolution économique du nouvel ensemble obtenu.

Re-examination of the Concept of Economic and Social Integration Based on the Law of Personal Distribution of Income

Abstract: This study suggests a model of a social order coming from a new economic paradigm founded on the value of time. This model allows a re-examination of the concept of economic and social integration. This concept is as much applicable to national

* Cette publication est tirée d'une étude menée dans le cadre du programme annuel 2004 de la CAPEC et parue dans Politique Economique et Développement (PED) n° 100, le Support des Documents de Travail de la CAPEC, sous le titre "Répartition Personnelle des Revenus, Intégration Economique et Intégration Sociale : un réexamen à partir du concept d'optimalité de Pareto".

** Maître de Conférences à l'UFR de Sciences Economiques et de Gestion, Chercheur Senior à la Cellule d'Analyse des Politiques Economiques du CIRES (CAPEC), Université de Cocody-Abidjan, et Secrétaire Permanent du Comité National de Politique Economique (CNPE) de Côte d'Ivoire. 08 BP 1295 Abidjan 08, téléphone : +225 22 44 41 24, télécopie : +225 22 48 51 68 E-mail : bamba_ngaladjo@yahoo.fr, cnpeci@aficaonline.co.ci

Je tiens à remercier les référés anonymes qui ont lu les versions antérieures de ce travail. Leurs critiques et suggestion fort opportunes m'ont permis de l'améliorer mais je tiens à dégager leur responsabilité de toutes autres insuffisances et manquements.

economies consisting of individuals or social groups of a country which are integrated or excluded economically, as to many countries who would fuse, to some extent, in order to constitute a regional integration.

The empirical experimentation carried out on the economies of Burkina Faso, Côte d'Ivoire and Mali, using data of national income distribution, allows to conclude that none of these countries, taken in isolation, could be considered as integrated economically. On the contrary, one discerns that they constitute of many economic communities forming the economic national community where the dynamics show that these groups have a tendency to preserve this situation in the long run. But these countries can participate to a common economic integration, particularly the economies of Burkina Faso and Ivory Coast. Mali could participate to this fusion but its involvement would be rendered difficult probably because of the existence of institutional disparities between the three countries. In addition, the dynamics of the social mobility which is ascending in Côte d'Ivoire and descending in the two other countries would tend to create, in an economic union of three, a fracture, a rip in the social fabric of Burkina Faso and Mali where the communities constituting of low income earners would have a difficulty to follow the movement and the rhythm of the economic evolution of the newly obtained entity.

Introduction

Dans la représentation traditionnelle et dominante que l'on se fait de la société et de l'économie, on considère qu'elle est la juxtaposition d'individus autonomes et séparés. Chacun d'eux connaissant ses préférences personnelles, indépendamment de celles des autres, cherche alors à maximiser ses propres satisfactions en tenant compte de ses contraintes, particulièrement celles déterminées par ses revenus monétaires. La réunion en société s'obtient uniquement à travers les échanges de biens et services, médiatisés par la monnaie et rendus possibles par le marché libre et concurrentiel. C'est cette expérience de pensée, que l'on appelle « l'individualisme méthodologique », et qui a permis de théoriser le fonctionnement de l'économie. Elle suffit, en se déroulant dans un marché libre, à garantir l'équilibre général des offres et des demandes, conformément au maximum de satisfaction de chacun des individus, grâce à la détermination, pour chaque bien et service, d'un prix unique mesurant la valeur d'échange des biens.

Les prix du marché informent exactement des préférences individuelles dans leur nature et leur intensité. L'état de la société résultant du libre marché est donc satisfaisant, il est efficace: il est en équilibre, toutes les offres et toutes les demandes sont également comblées et chaque participant à obtenu le maximum de satisfaction que lui autorise sa contrainte de revenu. Cependant, le système de prix, traduisant les préférences, varie selon la distribution des revenus des individus, c'est à dire

selon l'inégale répartition des contraintes qui limitent la manifestation de leurs préférences. A chaque distribution des dotations originelles en monnaie, correspond un « état efficace », mais parmi tous les états possibles, rien dans l'expérience de pensée ne nous permet de dire qu'elle est, pour la société, donc pour la réunion de tous les individus, le meilleur état. La question qui importe devient alors la suivante: quelle est la meilleure répartition originelle des revenus, qui conduit le marché à l'état le plus efficace pour la communauté, celui qui correspondrait à un maximum de satisfaction collectif ?

Partir d'individus autonomes et séparés, pour ensuite chercher à les agréger dans une société ne permet pas de résoudre ce problème du meilleur état collectif. Arrow K. (1977) et son célèbre théorème de l'impossibilité a démontré que l'on n'y parviendra jamais, parce que les satisfactions individuelles d'individus autonomes séparés, parfaitement informés, supposent que chacun fixe ses choix de façon indépendante et que la résolution interdit d'introduire l'interdépendance des préférences. Or, établir une fonction de préférence collective impose, même a minima, un lien d'interdépendance des préférences : il faut pouvoir se comparer entre les membres du groupe pour parvenir à fixer le meilleur choix pour tout le groupe.

L'optimum absolu étant indéfinissable, les économistes se sont donnés le critère de Pareto. C'est l'application de ce critère, « l'optimum de Pareto », qui en toute circonstance théorique permet de préférer collectivement une situation à une autre. Ce critère s'énonce ainsi : l'optimum est atteint si l'on ne peut plus augmenter la satisfaction d'un individu, sans diminuer simultanément celle d'un autre. L'optimum est en quelque sorte atteint, lorsqu'on vient buter sur une frontière des satisfactions. Un état A, sur cette frontière, sera évidemment préférable à un état B qui n'y est pas. Mais on ne saurait dire s'il est préférable à un autre état C, lui aussi placé, à un autre endroit, sur la frontière.

L'optimum de Pareto, complète l'individualisme méthodologique, pour aborder les problèmes du tout social. Il produit des conséquences décisives. En effet, les états optimums, placés sur la frontière, diffèrent parce qu'ils correspondent à des distributions de revenus différentes, donc à des répartitions des richesses plus ou moins inégales. A chaque distribution des revenus, le marché conduit naturellement à un optimum de Pareto. Il est efficace, mais ignore les souffrances éventuelles des pauvres et des exclus. C'est pourquoi le critère de Pareto est insuffisant et qu'il faut lui ajouter des critères de justice, pour éventuellement réconcilier équité et efficacité. Mais, jusqu'alors la pensée individualiste conduit à rejeter ce problème, hors du champ de l'économie et à ne travailler à la recherche des optimums sociaux que « pour un état donné de répartition des revenus ». Dès lors la frontière du maximum de satisfactions possibles, apparaît comme infranchissable.

Elle délimite une sorte de contrainte collective qui s'appliquerait à la société, comme chaque individu est soumis à sa contrainte de revenus monétaires.

Comment alors, reconnaître et exprimer, les meilleurs choix collectifs, en l'absence d'une fonction de préférence sociale qui ne peut être établie, à l'instar de celle d'un individu autonome, supposé parfaitement informé de ses désirs personnels confrontés à ses contraintes de revenus monétaires? Comment un univers d'échange dans lequel la production matérielle est prise en charge par une multitude d'agents jouissant *a priori* d'une autonomie absolue de décisions, peut-il fonctionner en assurant la cohésion sociale? Comment est assurée la mise en cohérence de cet ensemble de stratégies individuelles souvent contradictoires et conflictuelles? Comment surtout, un système de valeur régit par le marché réussit-il à assurer la formation et la gestion de la société en tant que totalité? Telle est, finalement, la problématique de cette étude.

L'objectif principal de cette étude est de proposer un critère objectif d'appréciation du degré de cohésion sociale, ou encore d'intégration, d'une communauté économique nationale ou de plusieurs entités économiques nationales qui fusionneraient. De façon spécifique, l'étude se propose de montrer que la répartition des revenus est le reflet de la cohésion économique et sociale de la société. De la loi de la répartition des revenus, l'on tire alors un critère objectif d'appréciation de l'intégration des individus dans la communauté économique dans laquelle ils vivent, celle-ci pouvant être l'entité nationale voire la réunion de plusieurs entités nationales.

Les hypothèses que l'étude teste sont les suivantes :

1. la répartition personnelle des revenus est le reflet exact de la disponibilité en temps libre des individus, elle-même traduisant parfaitement les hiérarchies sociales ;
2. les caractéristiques de la loi statistique de répartition des revenus donnent les indicateurs de la cohésion économique et sociale (taux d'exclusion, groupes sociaux cohabitant, partage des valeurs économiques communes, etc.).

Cette étude est ainsi un essai qui tente de proposer une analyse alternative du concept d'intégration économique. Il s'agit alors de partir d'un nouveau paradigme économique et social fondé sur le partage fondamental du temps en tant qu'invariant de toute organisation économique dans laquelle, l'inégalité-temps (qui reflète la hiérarchie sociale) constitue le fondement de la cohésion sociale conventionnelle ou de l'intégration économique. Pour ce faire, l'étude procède à une modélisation de la façon dont la communauté transforme le temps physique en temps économique (dont la loi de la répartition personnelle des revenus permet de rendre

compte) et à une vérification expérimentale portant sur le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Mali.

La suite de l'étude est organisée comme il suit : dans une section I, en guise de revue de littérature, l'on montre que le partage fondamental du temps est le reflet des hiérarchies sociales et économiques admises ; la section II en déduit une loi décrivant la répartition personnelle des revenus correspondant à l'organisation économique de la société. Des caractéristiques de cette loi l'on tire les indicateurs d'intégration économique ; une section III est consacrée à une application empirique sur trois économies nationales : le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Mali, avant de conclure dans la section V.

I. La cohésion économique et sociale à travers le partage fondamental du temps dans la littérature économique

La conception contemporaine des systèmes économiques est la contrepartie des formes d'organisation nées avec le salariat industriel. Ainsi, avec une humanité luttant sans cesse contre la rareté matérielle, toute la mesure de ses succès se fondait sur la « quantité ». Quantité de ressources alimentaires, quantité de biens, quantités de richesses monétaires. Les économistes ont traduit les moyens mis en œuvre dans ce contexte pour l'obtention des ressources, par une fonction de production, liant le travail et le capital matériel. Cette fonction de production est au centre de modèles de croissance, censés représenter les faits observés de la croissance économique.

Ces modèles [Harrod-Domar¹, Solow R. M. (1970)...] ont servi d'outils pour élaborer les politiques de développement. Ils sont adaptés à une époque où il fallait produire en masse, en associant travail primaire et machines, selon un mode de production fordiste, à la chaîne. Ces modèles, dans lesquels on reconnaît dans la cascade de contraintes hiérarchisées, l'organisation pyramidale des entreprises industrielles, sur lesquelles se sont calquées les organisations étatiques, ont prévu la « convergence des économies »² : avec des salaires plus bas et des techniques importées, les pays pauvres devaient croître plus vite que les pays riches et progressivement les rattraper.

Si on a cru un moment que quelques pays, particulièrement du sud-est Asiatique, s'étaient effectivement engagés dans cette voie, les faits aujourd'hui, non seulement contredisent cette prévision, mais encore font apparaître que le fossé s'est creusé plus largement. Pourquoi cette erreur de prédiction? Denison E. F. (1967) a d'abord montré que dans les pays

¹ Cf. Harrod F. R. (1948), Domar E. D. (1947).

² Cf. Barro et Sala-I-Martin (1996).

développés, plus de la moitié de la croissance observée ne s'expliquait pas par la combinaison du capital matériel et du travail, et ceci même lorsqu'on y intégrait le progrès technique. Ne sachant trop d'où provenait ce facteur caché de la croissance, il l'appela le « progrès général des connaissances ». Les nouveaux modèles de croissance ont apporté plus de précision. Ce progrès général des connaissances est un bien collectif gratuit, une externalité positive, provenant de l'activité individuelle que chacun apporte à la communauté, sans s'en apercevoir. Lucas R. (1988) appelle cela un Capital matériel et humain social. Toutes les infrastructures, les connaissances, les techniques, les réseaux d'échanges et de communication, les habitudes de distribution...tout ce que nos ancêtres et parents ont lentement accumulé, forme ce capital humain social.

Chacun selon ses dispositions, ses motivations, son efficacité, exploite ce fonds commun, selon son propre capital humain et sa capacité à le faire fructifier, participe aux échanges et à la croissance économique. Ainsi, et simultanément, chacun sans le savoir, contribue à accroître encore le capital humain social. Ce facteur de production devient lui-même d'autant plus déterminant que la nouvelle économie est informationnelle et immatérielle, que ce n'est plus ni la terre et les ressources naturelles, ni la reproduction en quantités uniformes associant travail élémentaire et machines qui font la valeur d'échange. C'est tout ce que l'on ajoute d'esprit à la matière, la recherche, la créativité, le design, le marketing, la publicité, le capital humain. Ce facteur existait déjà dans le savoir-faire de l'artisan mais il était caché dans l'objet, car c'était, avec la rareté, la matérialité qui prévalait.

Aujourd'hui, l'objet n'est plus que le support de l'information ou du signe échangé, la valeur étant dans le temps de l'homme et de son capital humain et non plus dans la matière, ce qui constitue un renversement radical. Voilà pourquoi l'on va jusqu'à proposer de donner gratuitement l'ordinateur, car tout le flux de richesses qu'il va engendrer réside dans son utilisation et non dans sa réalité matérielle. La nouvelle économie, en général, et une autre modélisation de la croissance¹ économique, en particulier, obligent l'économiste à changer de représentation, à réinsérer l'économique dans le social, et à faire du développement humain le facteur prioritaire. *"Dés lors il ne faut plus considérer la société comme la juxtaposition d'individus séparés, mais comme une unité vivante et se représenter l'économie comme un « champ ». Comme il existe un « champ magnétique », il existe un champ économique"* (Y. Bresson, 2001).

Chacun naît dans une société déjà faite, dans un champ économique propre, qui possède son capital humain social, qui donne également à chacun le même potentiel originel de participer aux échanges économiques. L'organisation économique et sociale permet, plus ou moins efficacement, à chacun d'exploiter ce potentiel, en élevant son capital humain personnel, et

¹ Il s'agit des théories de la croissance endogène qui ont remis le capital humain et le capital social au cœur de l'analyse économique.

au marché de libérer les possibilités d'échanges. Il s'ensuit que le capital humain social s'accroît encore et donc avec lui, le potentiel futur, dans une sorte d'emballage circulaire. C'est ainsi qu'on explique pourquoi la convergence des économies n'est pas assurée ; au contraire¹, les pays riches qui ont un capital humain social relativement élevé, ont une croissance plus soutenue et augmentent encore leur capital humain social, tandis que les pays pauvres qui s'achament à combler des besoins matériels, délaissent le développement de leur capital humain.

« *Les hommes font leur histoire mais ils ne le savent pas* » disait Marx. La source du développement collectif réside donc dans le capital humain et matériel social, plus précisément dans le fonds de connaissances générales, de savoir, d'habitudes culturelles et comportementales, qui a construit un environnement matériel et décrypté un environnement naturel. Le capital humain privé, chaque homme de la société, exploite ce fonds différemment, plus ou moins efficacement et opportunément aux yeux des autres et apporte ses résultats sur le marché. S'ils sont valorisés par lui, parce que demandés, répondant à de nombreuses attentes, offerts à des prix acceptables, ces exploitations du capital social seront imitées, reproduites et développées. En définitive, la société est d'abord une unité, un tout en création et en évolution incessante. Chaque homme, comme cellule de cet organisme complexe et vivant, est à la fois solidaire du corps social et acteur agissant de son évolution.

Dans cette situation, c'est le partage qui devient le principal facteur de la croissance : partage de l'information, partage des savoirs, partage du capital humain, partage des techniques, partage des ressources. Or, l'économie politique, quasi unanime, fait découler la cohésion marchande d'un principe de complémentarité objectif liant, à leur insu, les producteurs échangistes : la valeur. Dans cette optique, la valeur désigne une substance particulière, l'utilité ou le travail selon les courants théoriques, qui fondent la commensurabilité des marchandises. Le prix, dans ces analyses, est le reflet d'une homogénéité, une cohésion, qui lui préexiste et ne possède pas de fonction instituante. Il s'impose alors de rompre avec cette conception. Comment et avec quelles conséquences dans le champ de l'économie ? Voilà les questions qui importent. Dans ce sens, on peut montrer que toute organisation économique est caractérisée par un partage fondamental du temps qui est invariant et fonde la cohésion économique et sociale.

Définissons, pour ce faire, la société comme étant « *un groupe de personnes de mentalité analogue, admettant les mêmes valeurs et gouvernées par le même sens commun: on appartient à une société dans la mesure où on appartient à sa mentalité* ² ». Entendons par mentalité, la mémoire collective sur laquelle se

¹ Pour plus d'information sur le problème de la convergence des économies voir Barro et Sala-i-Martin, la croissance économique 1996, pp 424 et suivantes, Ediscience International, par exemple.

² Proposée par G. Bouthoul (1982), P. 95 et citée par Y. Bresson (1984), P. 50.

greffent des attitudes, une mémoire qui se transmet, qui se nourrit d'idées nouvelles, qui transforme les attitudes. « *Sont ainsi réunis en une cosmologie, l'ensemble des interprétations du monde, mythes, doctrines, sciences et une morale, l'ensemble des valeurs qui reflètent les rapports avec autrui, l'ensemble des accords tacites, celui de la hiérarchie, celui des rythmes temporels, celui des règles de droit, celui des contraintes et des interdits, celui de la liberté... en un mot, celui des comportements admis* », Y. Bresson (1984, p. 50). Dans ce cadre, le mode d'intégration économique d'une telle société doit respecter une triple et fondamentale exigence des hommes, à savoir: **être semblable, être différent, être protégé**. Le degré de protection résulte des conditions initiales (l'état de la répartition originelle des droits-ressources), les besoins d'intégration (être semblable) et de différenciation (être différent) traduisant les comportements économiques qui en découlent. Les traces du niveau de réalisation de cette triple exigence se lisent dans le partage fondamental du temps et sa valorisation, la valeur économique du temps.

Pour appréhender la valeur économique du temps, il faut se représenter l'économie autrement : il faut commencer par considérer que les individus sont dotés d'une même quantité de temps physique, caractéristique commune essentielle qui les intègre dans une communauté. Mais leur individualité est irréductible dans la façon qu'a chacun d'utiliser cette même unité de temps. En effet, dans l'unité de temps, on peut distinguer, pour tout individu, le temps socialement contraint et le temps disponible, puis, dans ce dernier, la fraction de temps personnellement contraint et du temps libre (en ce sens que celui-ci n'est affecté à aucune activité économique).

L'existence d'un étonnant parallélisme entre l'ordre des revenus, la hiérarchie des fonctions et la liberté d'organisation de son emploi du temps est mis en lumière par Y. Bresson (1977, 1981 ou 1995) : les fonctions hiérarchiquement supérieures permettent d'insérer dans le temps théoriquement contraint, des activités personnellement choisies et de libérer du temps disponible. La corrélation temps/revenu étant de toute époque et de tout système¹, on découvre par delà les diversités institutionnelles, une loi générale de l'émergence du pouvoir et de ressorts de la dynamique sociale fondée sur l'inégalité (Y. Bresson, 1977).

En effet, c'est du temps et de son partage que tout procède et, le modèle de la valeur-temps de Bresson (1981) en partant du désordre, en acceptant les lois du hasard, permet de découvrir que les individus communiquent et se socialisent en s'échangeant du temps. La répartition des revenus est ainsi la trace de l'insertion d'individus, tous différents, dans une société homogénéisée par l'existence d'une valeur monétaire commune de l'unité de temps. Cette valeur cachée, une fois découverte, permet de

¹ Ainsi, alors que l'on pourrait penser que dans les sociétés évoluées, fondées sur des statuts juridiques précis où, par exemple, le nombre d'heures de travail est contractuellement et presque uniformément fixé, le temps socialement contraint est presque identique quel que soit l'emploi, il n'en est rien.

répondre définitivement à cette interrogation existentielle fondamentale: la communauté économique est-elle homogène, intégrée¹?

Le temps, tel qu'il apparaît dans cette approche est quelque chose que l'on possède² et qui peut s'échanger. Cette acceptation de la notion de temps n'est certes pas évidente : certains voient le temps comme un milieu dans lequel l'on évolue ; d'autres, comme quelque chose qui n'est disponible qu'intuitivement et donc appréciable individuellement et subjectivement, de sorte que toute comparaison interpersonnelle paraît impossible³ ; enfin, pour certains autres, le temps est une donnée sur laquelle l'on n'a aucune emprise possible, ni philosophiquement⁴, ni économiquement (C. Mouchot, 1978).

En fait, le temps tel qu'il apparaît dans le modèle de la valeur-temps n'est pas la donnée plate et vide de temps historique, caractérisée par l'irréversibilité, ni le temps chronologique. Le temps se définit ici par son unité en tant que durée (une journée par exemple) mais différent d'un individu à un autre par la façon dont chacun de ceux-ci meublent cette unité en activités économiques. Pour un même individu, l'unité de temps est différente d'un moment à un autre par la richesse en informations en plaisir ou désagrément, selon les activités économiques ou expériences qui ont été réalisées pendant sa durée. Même si l'individu répétait exactement le même programme d'activité sur deux périodes-unités de temps, il va s'en dire que l'expérience dont il jouirait pendant la dernière séquence ferait varier le plaisir ou le désagrément qu'il subira en dernier.

L'individualité est irréductible dans la façon qu'à chacun d'utiliser la même unité de temps, mais la contrainte de vivre la même unité de temps physique avec la communauté instaure un besoin de sécurité, un minimum de cohésion et d'homogénéité économique ou/et sociale, l'homme étant un animal qui ne peut s'individualiser que dans la société. L'espace communautaire de cette société est alors limité par la monnaie qui unit les membres. Aussi, si l'on donnait *a priori* à chacun des membres de la communauté, dans l'unité de temps, une même quantité de monnaie, ceux-ci, soumis à un désir de différenciation vont transposer leurs différences (de goût, de culture individuelle, etc.) par la valeur des biens⁵, alors sorte

¹ Il ne s'agit plus de rechercher un équilibre ou un optimum économique : l'économie et le social sont unis et l'homogénéité économique traduit la cohésion sociale, intégration économique et intégration sociale signifiant la même chose.

² C'est dans ce sens qu'il faut comprendre l'acceptation du taux d'intérêt comme prix du temps.

³ C. Bachelard, *L'intuition de "l'Instant"*, Gauthier, 1966, Paris.

⁴ Les grandes religions révélées telles que le christianisme et l'islam considèrent que le temps est la propriété absolue de Dieu. C'est ainsi que, la pensée thomiste avec Thomas d'Aquin dans sa *Somme théologique* indiquait que le prêt à intérêt rompt l'égalité entre parties et fait payer ce qui n'appartient pas au prêteur, le temps. Cette même conception se retrouve dans la pensée islamique.

⁵ Dans cette approche, l'échange répond soit au besoin d'intégration, soit au désir de différenciation selon le type de bien, sur lequel il porte. C'est ainsi que l'on rencontre des

d'exutoire à une différenciation par les revenus trop peu conformes à l'ordre statistique.

A chaque individu, est associé de la sorte un programme particulier, chaque individu ayant un 'schéma de comportement' qui lui est propre. Par conséquent, il existera autant de schémas que d'individus ; et même si l'on rencontrait, en ce domaine, deux jumeaux parfaits, il sera peu probable que les aléas de l'environnement ne les fassent pas différer dans la façon dont leurs programmes se réalisent dans l'unité de temps¹. Mais, aussi différents que soient les programmes, aucun individu n'échappe cependant à une servitude parfaitement semblable²: le partage de l'unité de temps en deux parts, le temps contraint et le temps disponible.

Dans un mode de production primaire, peu spécialisé, la réalisation des programmes personnels mélange intimement du temps d'obtention et de transformation des biens avec leur usage, le programme associant du temps de production et du temps de consommation. L'individu étant à la fois, producteur et consommateur, des mêmes biens, une partie de son temps physique est asservie, contrainte, plus contrainte par la nature que par la société dont l'organisation est économiquement rudimentaire. Le temps disponible laisse, au-delà du temps personnellement contraint par les habitudes de vie, du temps libre de toute affectation *a priori*. Dans un mode de production évolué, technicien, l'organisation affecte les individus à des tâches spécialisées. La contrainte est codifiée, juridique. La fraction de temps asservie peut être qualifiée de temps socialement contraint. Mais, la législation n'empêche pas la différenciation des temps contraints, et la position hiérarchique dans l'organisation, assure en ce domaine, des avantages incontestables.

Quelle que soit la structure sociale dans laquelle s'insère l'individu, quel que soit le système productif à partir duquel il obtient ses ressources, ses activités s'inscrivent donc dans des rythmes temporels. Les périodicités qui les caractérisent sont pour certaines d'entre elles librement déterminées, pour d'autres établies par des contraintes naturelles, pour d'autres encore imposées par la vie communautaire et les rapports sociaux. Alternance de périodes de travail et de repos, allocations périodiques de revenus, établissement régulier du budget collectif, plans pluriannuels, cycle vital en trois phases, scolarité, ou apprentissage, activité et retraite en sont quelques exemples. Cet encadrement collectif de périodicités choisies n'est pas

biens et services dont la demande ressort du besoin de sécurité ou d'imitation, ce sont les biens "intégrants", et d'autres dont la demande résulte du désir d'émulation, de différenciation, ce sont des biens "différenciant" (cf. Bamba N. L., 2003).

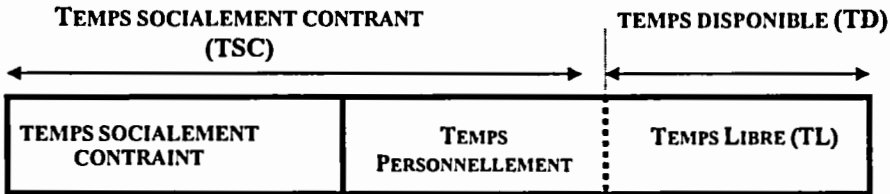
¹ Ces programmes ne cesseront de se modifier et auront, chacun, une histoire. Les goûts, les motivations, les influences et les informations construisent des "habitudes" et expliquent les évolutions.

² La double contrainte de la cohésion et de la différenciation est transcrite collectivement dans la répartition des revenus.

totale­ment libre, il doit respecter les contraintes vitales pour le groupe et pour les individus dans le groupe. A cet égard l'apparition et la diffusion de la monnaie, a permis de séparer les phases de production et de distribution des ressources. Mieux, grâce à elle, il est possible de choisir librement le rythme d'allocation des ressources indépendamment de leur rythme naturelle­ment contraint d'obtention et de production.

A l'intérieur des règles collective­ment acceptées, toute l'organisation productive recouvre un ensemble complexe de tâches et d'activités aux durées irrégulières et pourtant conjointes. La cohésion de l'ensemble force les individus à réunir des sous-ensembles d'activités qui sont assujetties à des rythmes propres différents, compatibles avec la nature de ces activités. De réduction en réduction, on rejoint la personne dont le rythme de vie est particulière­ment figé par sa fonction, sa participation, sa dépendance envers la société, mais aussi naturelle­ment et évidem­ment différent du rythme imposé à d'autres individus attachés à d'autres fonctions, placés dans un autre environnement.

Schéma n°1 : Le découpage de l'unité de temps



Pour tout individu, dans n'importe quel système économique, sur la période unitaire (la journée pour simplifier), le temps de vie peut être décomposé en deux sous ensembles significativement différents : le temps socialement contraint (TSC) et le temps disponible (TD). Le temps socialement contraint est caractérisé par une durée imposée par l'organisation de la production¹. Il dépend de la fonction exercée par l'individu, de son rôle socialement reconnu dans le système productif. C'est la fraction de la période unitaire définie par l'absence de liberté de choix dans l'affectation de son temps. Pour bien préciser la nature de cette contrainte, il faut comprendre que même lorsque l'individu accepte librement un contrat de travail, son rythme de vie est assujetti, dès le contrat passé, à une rigidité temporelle dont il ne peut se soustraire.

¹ Dans le cas de l'agriculteur et à la limite dans celui de l'homme primitif, la contrainte est d'autant plus dramatique, qu'elle dérive de facteurs sur lesquels l'individu ne peut agir : ce sont la météorologie et les données naturelles de la production pour l'agriculteur, c'est aussi tout l'environnement hostile pour l'être primitif. Par référence à ce dernier on peut proposer une définition encore plus précise du temps socialement contraint : c'est le temps d'activité obligatoire auquel l'individu doit se soumettre pour obtenir les ressources minimales nécessaires à sa vie. Le temps socialement contraint ne peut jamais épuiser la totalité de la période unitaire de vie. Car, en tout état de besoin, l'activité d'obtention des ressources a toujours pour objectif l'utilisation de ces ressources.

Le complément du temps socialement contraint est le temps disponible. Le temps disponible est naturellement caractérisé par une durée de temps dont l'affectation est laissée au libre choix de l'individu. Il est toutefois nécessaire d'y ajouter une subdivision particulièrement significative: Une partie du temps disponible est figée dans son utilisation par des habitudes de comportement. Certaines d'entre elles correspondent à des nécessités vitales ou sociales. Il en est ainsi du temps de repos, du temps consacré à l'alimentation ou à l'hygiène. On qualifiera cette fraction de temps disponible, de temps personnellement contraint (TPC). La durée de cette tranche de vie correspond bien à une contrainte mais à une contrainte réductible : l'individu peut seul théoriquement fixer le temps qu'il consacre à ces activités répétitives. Pratiquement il est lié par les comportements hérités, il est socialement conditionné, ou personnellement prisonnier de ses habitudes, mais il lui est toujours possible de modifier l'utilisation de son temps disponible, en réduisant, par exemple, son temps de repos, pour l'affecter à une occupation nouvelle.

La partie résiduelle du temps disponible, non personnellement contraint, est le temps libre (TL). Le temps libre est caractérisé par une disponibilité toujours renouvelée mais aussi par la faible rigidité de la nature des activités qui s'y inscrivent¹.

Finalement, on peut écrire, pour résumer, les identités suivantes :

$$\text{Période unitaire} = \text{Temps socialement contraint} + \text{Temps disponible} = \text{TSC} + \text{TD}$$

$$\text{Temps disponible} = \text{Temps personnellement contraint} + \text{Temps libre} = \text{TD} = \text{TPC} + \text{TL}$$

Ce partage quotidien en temps socialement contraint et temps libre, est un invariant de toute organisation économique, individuelle ou collective. Seules les proportions relatives varient selon les époques, selon les sociétés et selon les individus dans la société. Ce partage fonde les hiérarchies, les inégalités et la cohésion économiques et sociales conventionnelles en tant que support de la répartition personnelle des revenus. Cela peut être modélisé.

II. Une modélisation de l'intégration économique et sociale

Selon que les individus abordent ensemble la même unité de temps avec le

¹ Il est évident que la frontière entre le temps personnellement contraint et le temps libre peut quelquefois paraître floue. Mais, la difficulté du renoncement à certaines occupations constitue un moyen de discriminer les deux périodes. Certaines occupations qui ne sont pas totalement devenues des habitudes de comportement, auxquelles l'individu peut renoncer sans regrets appartiennent au temps libre et pas encore au temps personnellement contraint.

même potentiel de temps physique, ils ne bénéficient pas du même potentiel temps économique. Le partage de leur temps-unité en temps contraint et temps disponible ne leur laisse pas le même temps libre. Ce temps libre est un reste d'énergie potentielle, un surplus, une richesse supplémentaire, latente, qui peut à tout instant se transformer en richesses matérielles. Voilà pourquoi, lorsque la monnaie "irrigue" l'économie, et que périodiquement, est répartie la masse de ressources monétaires, cette répartition est obligatoirement inégale. La répartition doit respecter ces différences, sans quoi, la communication défaille et les biens qui véhiculent les échanges de temps deviennent des indicateurs imparfaits : l'échelle des valeurs économiques n'est plus la même pour tous, les agents économiques ne parlent plus le même langage économique, les individus ne se sentent plus membres de la même communauté.

L'acte d'échange repose sur le libre accord des volontés des individus et se réalise au moyen d'une technologie plus ou moins complexe. L'échange se produit en outre aux limites d'institutions comme la famille ou l'entreprise, institutions au sein desquelles l'affectation des ressources s'effectue par un procédé coopératif ou hiérarchique. Or, la répartition s'effectue, dans les sociétés marchandes, par l'intermédiaire physique d'un ensemble de canaux qui sont des "écrans de la répartition". Etat, patron et chef de famille constituent de véritables tamis de filtrage et au niveau desquels est exercé un prélèvement sur l'actif social. Ce prélèvement prend la forme de droits acquis sur la communauté, quantité de valeur stockée. Ces stocks sont d'autant plus justifiés et intéressants que l'écran de répartition qui réalise la rétention assure une responsabilité vis-à-vis de la cohésion sociale, de l'intégration économique (Etat, chef de famille) ou vis-à-vis de la différenciation (patron), pour promouvoir ou sanctionner l'ordre social qui émane du désordre naturel des intérêts particuliers (le hasard)¹.

C'est pourquoi, dans tout groupe organisé, dans toute société humaine même la plus primitive, quelles que soient les conditions et les méthodes d'obtentions des ressources, le système productif, il existe une différenciation des fractions de temps disponible selon les individus. Ceux qui occupent l'essentiel de leur « journée » à recueillir ou à produire les ressources du groupe ne profitent que d'un temps disponible réduit voire minimal. Simultanément d'autres membres affectent moins de temps, sinon pas du tout, à l'obtention de ces ressources.

¹ On retrouve ici les idées de justice distributive que développaient Aristote, Albert le Grand ou encore Thomas d'Aquin. Selon ceux-ci, la justice distributive, qui concerne initialement le bien commun, répartit celui-ci de sorte qu'il soit "donné d'autant plus [...] à une personne que sa place dans la communauté est prépondérante" (Somme théologique, II^a-II^{ae}, q. 61, a. resp.). Cf. André Lapidus, "Une introduction à la pensée médiévale", in *Nouvelle Histoire de la Pensée Economique, Tome 1 : Des Scholastiques aux Classiques*, sous la direction de Alain Béraud et Gilbert Faccarello, éditions La Découverte, Paris, 1992.

minimal. Simultanément d'autres membres affectent moins de temps, sinon pas du tout, à l'obtention de ces ressources.

Une hiérarchisation sociale s'établit, au sommet de laquelle sont confondus temps libre, allocation élevée en ressources et pouvoir, tandis qu'à la base les actifs obtiennent le minimum de subsistance pour leur temps socialement contraint (d'activité productive) maximal. La seule adhésion aux conventions sociales transmise par l'éducation (formelle ou informelle) suffit à régler une répartition des ressources conforme à la hiérarchie sociale. Seul le volume de ressources distribuable dépend du système productif, la terre pouvant être commune, le travail librement consenti, l'inégalité considérée comme une règle. Les fonctions complètement libérées des tâches productives sont d'autant plus valorisées qu'elles n'exigent aucun temps socialement contraint. Mais, le temps libre ne signifie évidemment pas l'oisiveté, il peut même être meublé par une intense activité. Toutefois, cette affectation dépend totalement du libre choix de l'individu et c'est cette capacité de libre décision qui est sa caractéristique unique. Il est cependant nécessaire que cette faculté soit accompagnée d'une garantie de ressources attestant que l'individu est attaché à une fonction socialement reconnue par l'ensemble du groupe.

Temps disponible et garantie de ressources finissent ainsi par constituer les véritables objectifs de l'homme, les motivations de l'agent économique. Ils correspondent, pour lui, à une augmentation de sa durée de vie probable, ils représentent la victoire sur l'avarice de la nature et sur l'irrésistible fuite du temps. Ils sont la source d'un pouvoir relatif, qui peut se manifester à travers le pouvoir politique et le pouvoir économique, qui lui fournissent les moyens de se pérenniser en perpétuant l'autorité : autorité renforcée par des procédés extra-économiques exploitant les craintes surnaturelles, les dangers extérieurs, l'insécurité interne ; mais aussi, autorité protégée par des procédés économiques, l'endettement, la fiscalité, l'appropriation des facteurs de production, autorité valorisée par l'attribution des ressources, supérieures aux autres membres du groupe, inégalité que le corps social accepte ou tolère impuissant ou résigné...

Tant que, sur la base des coutumes et des conventions sociales, le groupe tout entier accorde aux membres de la catégorie des privilégiés la jouissance d'un temps disponible élevé, assortie d'une fonction socialement reconnue et d'une dotation en ressources relativement forte, on peut dire qu'il y a équilibre social. L'équilibre social se traduit par un ordre fonctionnel, conventionnellement hiérarchisé ; quand on passe d'un niveau inférieur au niveau supérieur, l'exercice de la fonction correspondante exige un temps socialement contraint plus faible, ou un temps disponible plus élevé, et rapporte une allocation périodique de ressources qui est supérieure.

Dans toute société, quel que soit le système productif, l'asymétrie dans la répartition des ressources fournit aux catégories privilégiées des

surplus associés au temps libre, donnant une grande souplesse à leur noyau de consommation, une curiosité et une tentation permanente à y introduire de nouvelles satisfactions. Il en résulte une stratification des comportements qui constitue la marque la plus visible des différences hiérarchiques et qui fait de l'imitation pour les catégories inférieures un but dont l'atteinte apporte au moins l'illusion de la promotion. En retour, la propension des plus favorisés à échanger leurs surplus, contre des biens et des services nouveaux, ouvre aux individus ambitieux et aux entreprises efficaces des opportunités de croissance (L. N. Bamba, 2003).

On peut proposer une modélisation qui permette d'analyser la cohésion économique et sociale d'une telle économie. En effet, parce que les individus participent à la même économie, une économie intégrée, qu'ils parlent la même langue économique, la dotation en ressources monétaires doit respecter une formule très précise: si M est la masse de monnaie répartie entre N individus, dans la période unité, la quantité moyenne est

alors, $m = \frac{M}{N}$, par individu. Si x est la fraction de temps disponible d'un

individu particulier, le revenu qui doit lui être alloué est $R = \frac{km}{(1-x)}$. Il est

déterminé par l'étalon-temps, k , où k est la moyenne harmonique des temps contraints, résultant de l'ensemble des comportements individuels, résumé de la façon dont les N individus partagent leur temps-unité. En fait, du partage fondamental de l'unité de temps émanent deux autres partages: le

revenu $\frac{km}{(1-x)}$ doit être séparé en deux parties: $\frac{km}{(1-x)} = km + \frac{xkm}{(1-x)}$.

La première part, km , est la valeur économique commune de l'unité de temps. C'est la contrepartie monétaire indispensable à la reconnaissance par la collectivité que l'individu participe au monde économique, qu'il est

intégré. La seconde part, $\frac{xkm}{(1-x)}$, rémunère les différences dans les

performances-temps avec lesquelles sont réalisés des programmes différents.

La valeur économique du temps (km) fait partie des variables structurelles de l'économie et renseigne sur l'état de l'organisation économique de la société, son efficacité et sa déficience. En effet, la consommation et la production prennent ici la même dimension, celle de culture au niveau de l'individu. L'utilité de chaque acte économique devient une occasion pour l'individu de s'épanouir par l'information nouvelle qu'il acquiert par l'usage ou la réalisation des biens et services. C'est ce qui remet en cause d'une façon ou d'une autre l'appréciation individuelle des choses, dévalorisant certaines, revalorisant d'autres. Cette évaluation s'effectue sur une échelle collective, l'unité de temps, étalon qui est indépendant à la fois des biens et services, et des agents économiques eux-mêmes. La valeur

économique du temps est en quelque sorte le décodeur du langage codé abstrait du système économique et social dans sa globalité. Les membres de la société, pour pouvoir comprendre le langage économique du système économique considéré, doivent disposer du même décodeur.

L'évaluation de la valeur économique du temps s'appuie sur la loi de Bresson (1977, 1981) qui décrit la distribution personnelle des revenus à partir de la loi eulerienne-bêta ; cette loi donne une meilleure approximation de la répartition personnelle des revenus par rapport à la loi de Pareto selon laquelle on aurait: $P = f(Y) = b/Y^a$, avec $a > 1$, où P représente la proportion des individus ayant un revenu inférieur ou égal à Y et b un paramètre fonction de l'unité de mesure des revenus (F, KF, etc.). La loi de la répartition des revenus de Bresson se fonde sur un certain nombre d'hypothèses, à partir desquelles se construit une fonction de répartition qui permet de calculer le seuil d'intégration, sorte de seuil de pauvreté relative de l'économie. Cinq hypothèses sont nécessaires.

H1 : tous les individus de la communauté vivent le même temps physique par exemple la journée de 24 h et sont soumis à un double besoin. D'une part un besoin d'intégration et d'autre part un désir de différenciation.

H2 : L'individu partage son unité de temps physique en deux fractions complémentaires : la 1ère fraction, appelée le temps libre (TL) et noté x , n'est pas prédestinée à une affectation précise. La 2nde, le temps contraint (TC) qu'on note $1-x$, est affectée à l'obtention et à l'usage des biens et services ; ce temps contraint lui-même se décompose en 2 sous ensembles, le temps socialement contraint (TSC) et le temps personnellement contraint (TPC).

H3 : La population de la communauté de référence est homogène au regard des deux critères : 1°) les individus appartiennent à une même organisation collective, par exemple le même code de travail règle leurs activités; 2°) la nature et la périodicité des ressources distribuées sont identiques.

H4 : Les ressources réparties de façon quelconque entre les individus constituent le lien matériel commun de communication entre les membres de l'organisation.

H5 : Quelle que soit deux individus X et Y de la communauté, à la limite munis d'une même quantité de ressources, ils accordent chacun une valeur différente à l'ensemble des biens et services qui meublent leur période (unité de temps).

Sous ces cinq hypothèses, on se pose les questions de savoir, quelle devrait être la répartition personnelle des revenus (RPR) de sorte que l'unité

formulation d'une fonction de répartition personnelle des revenus.

Dans la population de dimension N il existe une distribution statistique de temps libre appelé $f(x)dx$, la distribution des revenus $g(R)dR$, s'en déduisant par la relation:

$$R_x = \frac{km}{1-x} \text{ avec } m = \frac{M}{N} \quad (1)$$

On montre (Y. Bresson, 1981, 1994; L. N. Bamba, 2001) que la loi de la répartition personnelle des revenus est, pour $km < R < \infty$,

$$g(R)dR = (1-a) \left(\frac{km}{R} \right)^2 \frac{dR}{km} = \frac{a}{\beta(P,a)} \left(1 - \frac{km}{R} \right)^{p-1} \left(\frac{km}{R} \right)^{q+a} \frac{dR}{km} \quad (2)$$

$$\text{avec } \beta(P,q) = \frac{\Gamma(p)\Gamma(q)}{\Gamma(p+q)}, \text{ où } \Gamma \text{ est la loi factorielle.}$$

Cette expression (2) est la fonction eulérienne-bêta dépendant de deux paramètres p et q qui s'interprètent comme suit: étant donné un système quelconque d'individus témoins, il faudra tirer de la population p individus pour en trouver un dont le revenu est supérieur à celui des autres. Si R_x est le revenu de cet individu, q sera le nombre d'individus supplémentaires qu'il faudra tirer pour en trouver un autre dont le revenu est supérieur à R_x . Les deux paramètres p et q traduisent ainsi les plus ou moins grandes inégalités qui règlent l'organisation collective dont une image nette est la répartition des revenus. La fonction $g(R)dR$ est d'autant asymétrique que p et q diffèrent.

De cette fonction de répartition des revenus on peut déduire un seuil d'intégration économique (ou seuil de pauvreté¹) et la proportion des exclus (ou des pauvres) correspondante. En effet, la fonction cumulative de $g(R)dR$ pour $km < R < \infty$, est donnée par :

$$\left. \begin{array}{l} F(R) = 1 - \frac{a}{\beta(p,q)} \sum_{r=0}^{p-1} \frac{(p-1)(q-1)!}{(p-1-r)!} \left(1 - \frac{km}{R} \right)^{p-1-r} \left(\frac{km}{R} \right)^{q-1} \\ F(R = km) = 1 - a \\ F(R = \infty) = 1 \end{array} \right\} (3)$$

Elle est incomplète; on constate que pour $0 \leq R < km$ la fonction cumulative n'est pas défini. Et, pour les revenus $R < km$ la proportion des

¹ Cf. Bamba N. L. (2001 ou 2003).

individus concernés est égal (1-a). On en conclut que km représente le plus haut revenu minimum qui peut être alloué à tout individu pour qu'il soit considéré comme membre de l'organisation collective. La valeur km s'interprète alors comme la valeur économique du temps, le seuil d'intégration économique ou encore le seuil de pauvreté endogène¹. L'interprétation économique de km se fait de la façon suivante. De l'équation (1) on tire :

$$R_Y = km + \frac{xkm}{1-x} \text{ et } x = 0 \Rightarrow R_X = km. \quad (4)$$

km est, par conséquent, le revenu de l'individu qui disposerait d'un temps libre nul. Au plan économique cet individu correspond à celui qui est le moins efficace dans l'obtention et/ou l'usage des biens et services mais qui est tout de même reconnu comme membre économique de l'organisation. En ce sens on dit que cet individu est intégré, km représentant ainsi un revenu d'intégration économique et sociale. Disposer de ce revenu permet économiquement à l'individu de pouvoir parler le langage économique des échanges de biens et service tout comme socialement, d'être reconnu comme membre de la communauté.

Comme indiqué plus haut, les revenus supérieurs à km ont deux composantes : d'une part km qui représente la trace de l'intégration, l'expression du besoin de sécurité, la reconnaissance de l'appartenance à la communauté, et de l'autre, $\frac{xkm}{1-x}$ qui représente la marque de la différenciation en tant qu'un revenu qui sanctionne le mérite social, le désir de s'individualiser dans la société.

La loi de la RPR ainsi défini exprime que :

- Pour un revenu $R < km$ il existe une proportion de la population (1-a) d'exclus (ou de pauvres);
- Pour $R > km$ la probabilité ou fréquence de la population à qui on affecte un revenu compris entre R et $R + dR$ est $g(R)dR$.

Elle dépend des paramètres suivants :

k : est une constante fondamentale traduisant la valeur économique

¹ En interprétant km comme un seuil de pauvreté, on montre qu'il correspond alors à un seuil de pauvreté relative pure au sens du critère de l'élasticité-revenu de Kilpatrick (1973). En effet, le calcul de l'élasticité-revenu du seuil de pauvreté donne

$$\mathcal{E}_{km, R_X} = \frac{\partial(km)}{\partial R_X} \times \frac{R_Y}{km} = (1-x) \frac{R_Y}{km} = \frac{(1-x)}{km} \times \frac{km}{(1-x)} = 1$$

D'autre part, km est un seuil de pauvreté endogène au sens où il est obtenu simultanément que le taux de pauvreté correspondant (1-a) pendant la résolution de l'équation 2, contrairement à la méthode des quantiles où l'on est obligé soit de se donner le taux de pauvreté et de calculer alors le seuil de pauvreté ou inversement.

Elle dépend des paramètres suivants :

k : est une constante fondamentale traduisant la valeur économique de l'unité de temps;

$1 - a$: la proportion d'exclus ou de non intégrés (les pauvres) recevant un revenu inférieur au seuil de pauvreté;

p et q : sont liés à l'organisation collective des types d'activités et de hiérarchies de rémunération à partir desquels s'évaluent les principaux indicateurs d'inégalité (le coefficient de Gini et le taux de surplus moyen).

Les principales caractéristiques statistiques de la distribution sont, par suite:

$$E(R) = \int_m^{R_M} (1-a) \left(\frac{km}{R}\right)^2 R \frac{dR}{km} + \frac{a}{B(p,q)} \int_m^a \left(1 - \frac{km}{R}\right)^{p-1} \left(\frac{km}{R}\right)^{q-1} R \frac{dR}{km}$$

soit encore

$$m = E(R) = km \left(\frac{p+q-1}{q-1}\right) \Rightarrow k = \frac{q-1}{p+q-1}; \quad (5)$$

- Le mode de la distribution des revenus $\left(\frac{\partial G}{\partial R} = 0\right)$ est

$$RM = km \frac{p+q}{q+1}; \quad (6)$$

- Le coefficient de GINI s'obtient par l'expression

$$\frac{G+1}{2} = a - \frac{a^2(q-1)}{(p+q)(p+q-1)} \cdot \frac{1}{B(p,q)} \cdot \sum_{r=0}^{p-1} \frac{B(2p-r-1; 2q+r-1)}{B(p-r; q+r+1)}; \quad (7)$$

- La variance s'écrit:

$$E(R^2) = (km)^2 \left[(1-a) \frac{R_M - R_1}{km} + \frac{a(p+q-1)(p+q-2)}{(q-1)(q-2)} \right] \quad (8)$$

On définit le taux de surplus moyen comme un indicateur d'inégalité qui a l'avantage d'être additivement invariant. Il indique combien de fois l'individu moyen reçoit-il de ressources correspondant à la valeur économique du temps (ou encore à celle du seuil d'intégration) de plus que l'individu juste situé sur la ligne d'intégration. Cet indice d'inégalité s'obtient par la relation :

, avec $S = (m - km)$ le surplus moyen.

Ce modèle exposé peut être utilisé pour analyser l'intégration économique et sociale d'une société. Ainsi, on dira qu'une économie, en tant qu'entité sociale, est intégrée lorsque la répartition personnelle des revenus est unimodale. Dans ce cas, la répartition des revenus est régulière avec une courbe en cloche. Au contraire, une communauté pour laquelle la courbe de répartition des revenus est plurimodale est constituée de plusieurs groupes sociaux juxtaposés non intégrés économiquement et socialement. S'il s'agit d'entités économiques nationales que l'on compare, on dira que ces économies sont intégrées lorsque leurs courbes de répartition des revenus se superposent parfaitement. Ainsi, leur fusion en une seule entité ne perturbe pas la cohésion économique et sociale de l'une ou l'autre, l'échelle des valeurs, les hiérarchies établies étant préservées lors de la fusion. Autrement, ces économies ne sont pas intégrées, leur fusion bouleversant l'ordre des choses. Dans un cas comme dans l'autre, les paramètres du modèle permettront alors de comprendre le pourquoi et le comment de l'état d'intégration mis en lumière.

A titre expérimental, ce modèle est appliqué au Burkina Faso pour les années 1994 et 1998, à la Côte d'Ivoire pour les années 1993, 1995 et 1998, et au Mali pour 1989 et 1994.

III. Résultat Empiriques

Les données utilisées pour l'analyse empirique proviennent des enquêtes DSA ou ENV réalisées par les Instituts Nationaux des Statistiques des trois pays¹. Les résultats des calculs des paramètres du modèle de la valeur-temps sont consignés dans le tableau 1. On expose d'abord l'état de l'intégration sociale et économique au sein de chacune des trois économies nationales prise individuellement et, dans un second temps, on analyse la possibilité de leur fusion en une entité nouvelle, une intégration régionale, par exemple.

1. Le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le mali : des économies non intégrées

Les résultats empiriques indiquent ici que les trois économies, prises individuellement ne forment pas des communautés intégrées.

¹ INSD pour le Burkina Faso, INS pour la Côte d'Ivoire et DNSI pour le Mali.

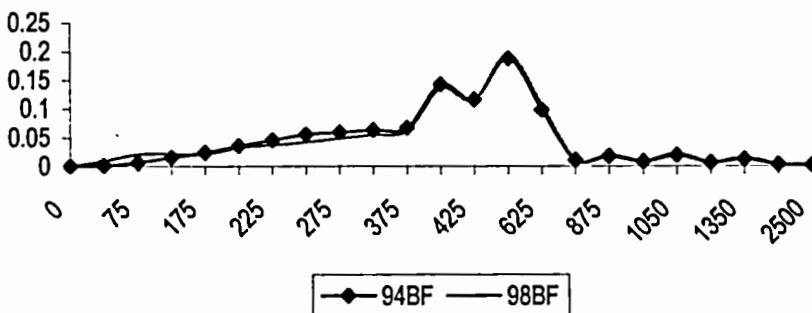
1.1. le Burkina Faso

La valeur économique du temps qui découle de la répartition des revenus du Burkina Faso s'est située à 138 758 F CFA en 1994 puis à 136 432 F CFA en 1998. Elle a ainsi chuté au rythme annuel moyen de -0.42% sur la période. Avec ces seuils d'intégration, il ressort que la proportion des exclus en 1994 était de 7.60% et de 15.36% en 1998, en augmentation annuelle moyenne de 19.23%. Ainsi, il ressort que l'après dévaluation, qui a vu le revenu moyen croître, s'est pourtant traduite par une régression dans la hiérarchie des revenus d'une proportion importante de la population de sorte que le mode s'est affaissé. Les moins nantis (particulièrement les ménages dont les revenus annuels sont inférieurs à 625 000 F CFA) ont dégringolé vers le bas alors qu'au-delà, les nantis, qui eux semblent avoir pu profiter de la dévaluation, ont pu se hisser ou tout au moins se maintenir sur l'échelle des revenus.

La représentation graphique des courbes de la RPR montre que la répartition des revenus n'est pas unimodale. On note certes que le mode principal s'est situé à 400 000 F CFA en 1994 et à 625 000 F CFA en 1998. Toutefois, quatre autres modes sont remarquables chacune de ces années à : 80 000 F CFA (en 1998) et 275 000 F CFA (en 1994) ; puis à 962 500 F CFA, ensuite à 1 200 000 F CFA et enfin à 1 925 000 F CFA pour les deux années. En d'autres termes, la répartition des revenus laisse apparaître six communautés économiques qui cohabitent sans vraiment s'intégrer.

On peut aisément imaginer que les six communautés économiques sont : les agriculteurs du secteur vivrier et le secteur informel, les petits commerçants et artisans, les fonctionnaires, les salariés du secteur moderne privé, l'élite politico-administrative et enfin l'élite économique (hommes d'affaires, gros commerçants, etc.).

Graphique 1: Courbes de RPR du Burkina Faso



La dévaluation du franc CFA qui est intervenu en janvier 1994 a provoqué une mobilité sociale descendante pour le premier groupe social constitué par les détenteurs de bas revenus (déplacement du premier mode

vers la gauche en 1998) tandis que les autres communautés sont restées à la même échelle de revenus et donc de hiérarchie sociale en 1998 tout comme en 1994, perpétuant un équilibre social sans mobilité sociale ascendante.

Les courbes de RPR du Burkina (cf. graphique 1) indiquent ainsi un léger glissement vers la gauche pour les bas revenus jusqu'aux modes et vers la droite au delà de celui-ci. Cette situation s'est traduite par un accroissement des inégalités mesurées par le coefficient de Gini (47.20% en 1994 et 52.01% en 1998) ou par le taux de surplus moyen. Ce dernier indique que le ménage moyen avait un revenu équivalant à 4.93 fois le seuil d'intégration en 1994 et à 5.78 fois en 1998. Le revenu moyen des ménages est passé de 684 842 F CFA au Burkina Faso en 1994 à 790 977 F CFA en 1998 soit en accroissement annuel moyen de 3.67% sur la période. Ce revenu moyen aurait dû s'établir à 725 610 F CFA en 1994 et à 899 734 FCFA en 1998 (soit un TCAM de 5.52%) si la répartition des revenus avait été régulière, c'est-à-dire unimodale. Le revenu modal observé du Burkina Faso est passé de 251 276 F CFA à 227 998 F CFA soit en baisse au rythme annuel moyen de -2.40% sur la période, traduisant la régression sur l'échelle des revenus d'une partie des ménages moins nantis.

1.2. la Côte d'Ivoire

La valeur économique de l'unité de temps ou seuil d'intégration économique passe de 170 090 F CFA en 1993 à 309 561 F CFA en 1995 puis à 300 001 F CFA en 1998 avec des taux d'exclusion économique respectifs de 13.68%, 9.41% et 4.36% des ménages. Cette évolution est en phase avec la mobilité sociale ascendante observée à travers les évolutions du revenu modal. La mobilité sociale ascendante a permis à beaucoup de ménages de sortir de la zone d'exclusion pour être intégrés à la communauté, économiquement, entraînant une baisse continue du taux d'exclusion. L'intégration a été par ailleurs facilitée en 1998 avec le jeu d'un effet ciseaux, le seuil d'intégration baissant cumulativement avec l'accroissement du mode. Il en est résulté une baisse plus forte du taux d'exclus (5.03 points de pourcentage) entre 1995 et 1998 qu'entre 1993 et 1995 (4.27 points de pourcentage). Cela témoigne du fait que la croissance tout comme l'amélioration de la répartition peuvent permettre de lutter contre l'exclusion. Le jeu de ces deux mouvements apparaît plus clairement dans le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 1: Résultats des calculs¹

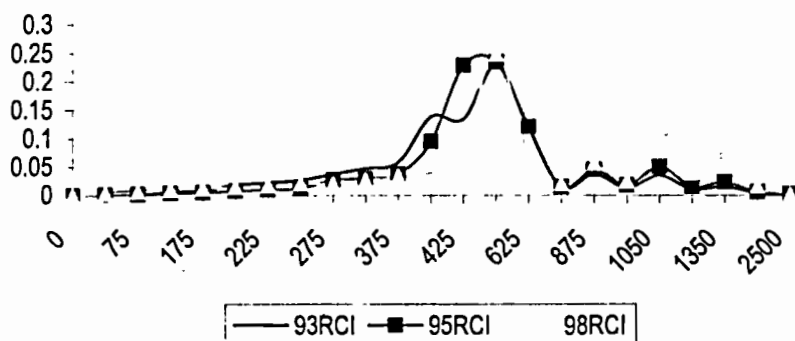
		CÔTE D'IVOIRE			BURKINA FASO		MALI	
		<i>D</i> SARCI 1993	<i>EN</i> VRCI 1995	<i>EN</i> VRCI 1998	<i>E</i> NVBF 1994	<i>EN</i> VBF 1998	<i>D</i> NSIM 1989	<i>D</i> NSIM 1994
venu Moyen	<i>Echantillon</i>	80 2 806.10	1 587 029.00	1 321 486.00	68 4 841.70	790 977.60	11, 8 712.00	80 138.15
	<i>Théorique</i>	89 8 857.90	1 708 023.00	1 359 179.00	72 5 610.50	899 734.10	13 2 148.40	10 2 098.90
Revenu Modal		29 9 609.60	571 667.30	720 912.80	25 1 276.10	227 998.00	57 354.38	27 556.60
rplus Moyen	<i>Echantillon</i>	63 2 716.20	1 277 467.00	1 021 484.00	54 6 083.60	654 545.70	89 022.48	65 554.13
	<i>Théorique</i>	72 8 768.00	1 398 462.00	1 059 178.00	58 6 852.40	763 302.30	10 2 458.90	87 514.86
Seuil d'intégration ou valeur économique du temps		17 0 089.90	309 561.50	300 001.30	13 8 758.10	136 431.90	29 689.54	14 584.01
Proportion des non intégrés ou taux d'exclus		13. 68%	9.41 %	4.36 %	7.6 0%	15.3 6%	13. 95%	27. 90%
Et alon Temps	<i>Echantillon</i>	0.2 118692	0.19 50573	0.22 70182	0.2 026134	0.17 24851	0.2 500972	0.1 819859
	<i>Théorique</i>	0.1 892289	0.18 12396	0.22 07224	0.1 912294	0.15 16358	0.2 246681	0.1 428421
Pa ramètres	<i>p</i>	3.0 7	3.31	6.32	3.2 4	2.66	3.9 2	3.2 6
	<i>q</i>	1.7 2	1.73	2.79	1.7 7	1.48	2.1 4	1.5 4
Coefficient de GINI		37. 57%	48.1 0%	28.8 9%	47. 20%	52.0 1%	34. 73%	47. 83%
ux de surplus moyen (s)	<i>Echantillon</i>	3.7 2	4.13	3.40	3.9 3	4.78	3.0 0	4.4 9
	<i>Théorique</i>	4.2 8	4.52	3.53	4.2 3	5.59	3.4 5	6.0 0

¹ La méthode pratique de calcul des paramètres est reportée en annexe

Tableau 2: Ecart de différentiel de rythmes de croissance et réduction de la proportion des exclus

	1993-1995	1995-1998	1993-1998
Différentiel de rythme entre le revenu moyen et le seuil d'intégration	5.69%	6.96%	7.18%
Différentiel de rythme entre le revenu modal et le seuil d'intégration	3.22%	9.08%	1.54%
Réduction du taux d'exclus en points de pourcentage	4.27	5.03	9.32

De ce tableau il apparaît qu'entre 1993 et 1995, le mode s'est moins éloigné du seuil d'intégration que ne l'a fait le revenu moyen. Aussi, la réduction des exclus peut être imputée plus à la répartition des revenus qu'à la croissance. Entre 1995 et 1998 par contre, l'effet de la mobilité sociale ascendante a été plus fort pour les bas revenus, le seuil d'intégration ayant augmenté à un rythme annuel moyen supérieur de 6.96% à celui du revenu moyen. A l'inverse, le revenu modal s'est fortement éloigné du seuil d'intégration. En conséquence, la réduction du taux des non-intégrés est essentiellement imputable à la répartition des revenus. Sur l'ensemble de la période, c'est l'effet croissance qui domine l'effet redistributif quant à la lutte contre l'exclusion ou la pauvreté.

Graphique 2 : Courbes de RPR de la Côte d'Ivoire

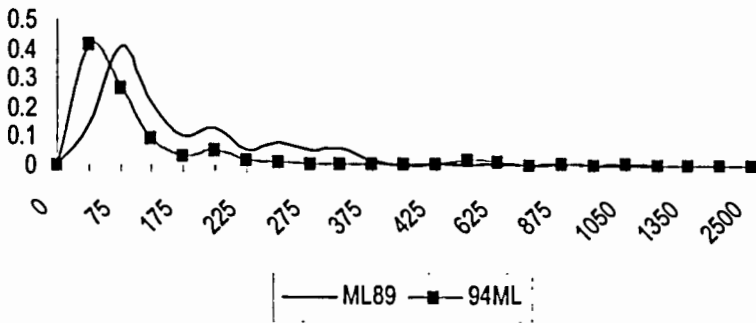
Le graphique 2 illustre la situation de la répartition des revenus en Côte d'Ivoire. Ici également, les courbes de répartition des revenus font apparaître une répartition plurimodale avec six modes en 1993 et quatre modes en 1995 et 1998. Il ressort ainsi que la dévaluation de 1994 a lissé la

répartition des revenus en dessous de la principale classe modale qui se situe à 550 000 F CFA. Elle a provoqué une mobilité sociale ascendante pour les ménages dont le revenu était inférieur à 400 000 F CFA en 1993 mais une mobilité sociale descendante pour ceux qui se situaient dans la tranche de revenu de 400 000 F CFA à 500 000 F CFA. Au-delà de 500 000 F CFA, les classes de revenus ont accueilli de nouveaux venus en 1995.

En 1998, il ressort une forte mobilité sociale ascendante pour toutes les tranches de revenus de sorte que les classes de revenus les plus élevées accueillent de fortes proportions de nouveaux venus. C'est ainsi que le taux d'exclusion économique et sociale tombe à 4.36% des ménages et que les inégalités qui avaient fortement augmenté entre 1993 et 1995 (le coefficient de Gini est passé de 37.57% en 1993 à 48.10% en 1995 tandis que le taux de surplus passait de 3.72 à 4.13 respectivement) s'estompent fortement entre 1995 et 1998. En 1998, le coefficient de Gini s'établit à 28.89% et le taux de surplus à 3.4. Toutefois, la société ivoirienne n'est pas apparue plus homogène, deux classes de riches se détachant nettement du reste de la société et se montrent comme des privilégiés de plus en plus coupés du reste de la société. Les équilibres sociaux apparaissent fort instables en Côte d'Ivoire en reflet de la dynamique économique de la période qui, à son tour, induit la dynamique sociale. On remarque que les revenus moyens théoriques qui résulteraient d'une répartition régulière (unimodale) du revenu auraient dû s'établir à 898 858 F CFA en 1993, puis à 1 708 023 F CFA en 1995 et enfin à 1 359 179 F CFA en 1998, si les répartitions des revenus avaient été unimodales.

1.3. le Mali

Les données du Mali portent sur les revenus individuels et non sur les revenus des ménages comme pour la Côte d'Ivoire et le Mali. Néanmoins, les courbes de la RPR du Mali (cf. graphique 3) indiquent aussi que la répartition des revenus n'est pas unimodale en 1989 et que par conséquent la société malienne n'est pas intégrée. On constate, toutefois qu'en 1994, les quatre groupes sociaux qui coexistaient en 1989 ont été pratiquement gommés et que la société est devenue homogène et quasiment intégrée, la RPR devenant presque unimodale.

Graphique 3: Courbes de RPR du Mali

Le revenu individuel¹ moyen est passé de 118 712 F CFA en 1989 à 80 138 F CFA en 1994 soit une baisse annuelle moyenne de 7.56% sur la période. Ainsi la dévaluation a provoqué une forte mobilité sociale descendante pour toutes les tranches de revenus situées en dessous de 400 000 F CFA. Il n'y a eu que très peu de privilégiés qui ont pu profiter de la dévaluation pour se hisser sur l'échelle supérieure des revenus.

Le revenu modal a fortement baissé entre 1989 et 1994 (TCAM = - 13.64%) passant de 57 354 F CFA à 27 556 FCFA traduisant ainsi la forte mobilité sociale descendante. En conséquence, le seuil d'intégration économique ou valeur économique de l'unité de temps est passé de 29 689 F CFA en 1989 à 14 584 F CFA en 1994 enregistrant ainsi une croissance annuelle moyenne de -13.25%. Cette chute du seuil d'intégration n'a pas cependant permis de récupérer des exclus. Au contraire, le taux des exclus est passé de 13.95% en 1989 à 27.90% en 1994. Il en a résulté une exacerbation des inégalités : le coefficient de Gini est ainsi passé de 34.73% en 1989 à 47.83% en 1994 tandis que le taux de surplus moyen passe lui de 3.00 à 4.49, respectivement en 1989 et 1994.

Au total, il ressort que les trois économies, prises individuellement, ne sont pas des économies intégrées. Elles sont constituées par des groupes sociaux, des communautés économiques juxtaposées. En Côte d'Ivoire, la mobilité sociale est toutefois ascendante tandis qu'au Burkina Faso et au Mali, elle est plutôt descendante. Ainsi, en Côte d'Ivoire les titulaires de bas revenus arrivent à grimper sur l'échelle des hiérarchies sociales tandis que dans les deux autres pays ils régressent au bas de l'échelle ou stagnent alors

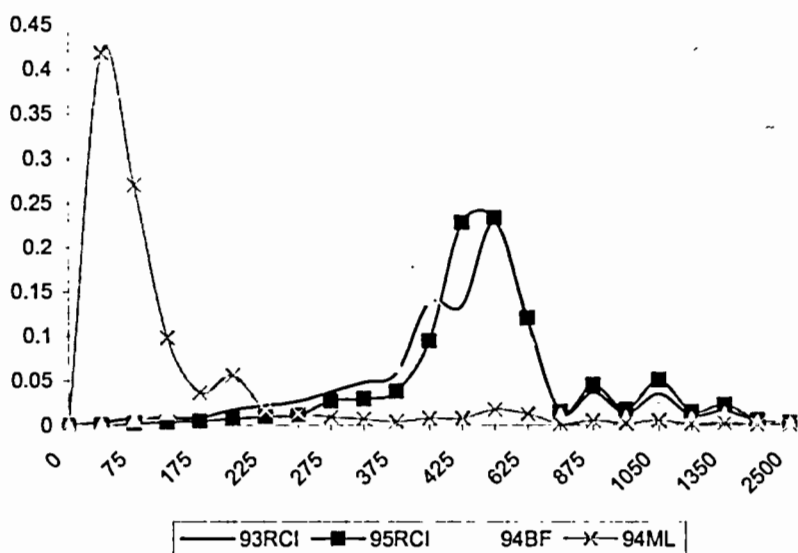
¹ Les chiffres du Mali peuvent être rapprochés de ceux de la Côte d'Ivoire : le revenu moyen individuel pour la Côte d'Ivoire a été de 135 838 F CFA en 1993, de 290 664 F CFA en 1995 puis de 230 224 en 1998; le revenu modal correspondant est passé, quant à lui, respectivement de 50 695 F CFA à 104 700 F CFA puis 125 594 F CFA respectivement quand le seuil d'intégration économique ou valeur économique du temps était de 28 780 F CFA, 56 696 F CFA et 52 265 F CFA, respectivement en 1993, 1995 et 1998.

que les hauts revenus s'en éloignent. Il importe à présent de voir dans quelle mesure ces trois économies pourraient fusionner en une entité commune, par exemple, participer à une même intégration économique régionale.

2. Le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Mali peuvent-ils s'intégrer ?

Pour répondre à cette interrogation, il faut superposer les courbes de répartition des revenus des pays¹. Cela est possible avec les courbes du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire pour les années 1993, 1994 et 1995 d'une part, puis celles de 1998 d'autre part.

Graphique 4: Courbes RPR 93/94/95



Le graphique 4 montre un étonnant parallélisme entre les sociétés ivoiriennes et burkinabès. Il apparaît ainsi que l'on a pratiquement les mêmes groupes sociaux en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. Seulement, les courbes indiquent que dans les groupes sociaux situés en dessous de 400 000 F CFA, la proportion des burkinabès est plus importante que celle des ivoiriens. Au-delà de ce niveau, l'on rencontre plus d'ivoiriens. En d'autres termes, on peut dire que les Ivoiriens se situent plus dans les tranches de revenus correspondant aux privilégiés tandis que les burkinabès sont plus nombreux dans les tranches de revenus inférieures. Toutefois, les

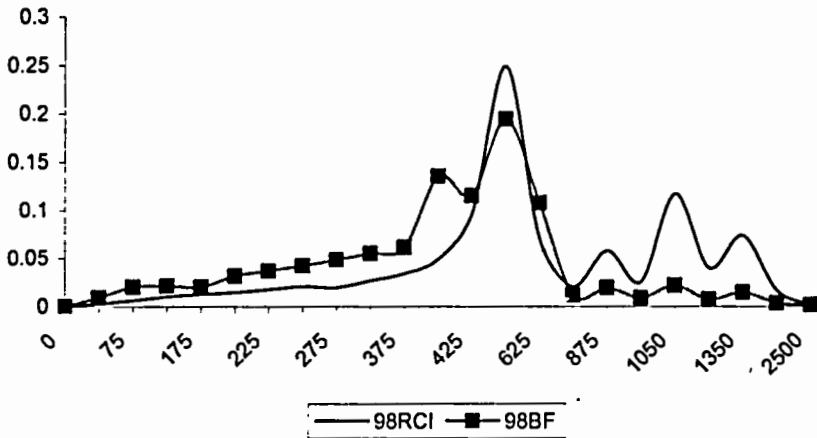
¹ Les données du Mali portant sur la répartition individuelle des revenus, elles ne permettent pas de visualiser correctement sur le graphique le rapprochement avec les deux autres pays.

deux sociétés reproduisent les mêmes groupes sociaux ce qui tend à indiquer qu'elles peuvent fusionner et former une intégration économique.

Les valeurs des étalons temps nous renseignent mieux sur les possibilités d'intégration des trois sociétés. En effet, l'étalon temps indique comment la société valorise économiquement l'unité de temps physique. Ainsi, en Côte d'Ivoire et en 1993, pour l'ensemble des ressources échangées, la société prise dans sa globalité, a utilisé 21.18% ($k = 0.2118$) du temps physique dont elle a disposé. Cependant, la société n'a pas utilisé de façon optimale son temps socialement contraint car elle aurait pu n'allouer que 18.92% de son unité de temps physique (l'étalon temps théorique $k' = 0.1892$) pour le même résultat. Aussi, la comparaison des étalons temps théoriques nous renseigne sur la véritable capacité de communication en langage économique des sociétés considérées.

Plus ces étalons temps sont proches, voire identiques, plus les sociétés considérées valorisent de la même façon l'unité de temps et peuvent donc économiquement s'intégrer puisque les échanges de biens et services s'y effectuent avec un langage économique d'autant proche. Dans le cas d'espèce, l'étalon temps théorique est ressorti à 0.1892 en 1993 et à 0.1812 en 1995 pour la Côte d'Ivoire, à 0.1912 au Burkina Faso et à 0.1428 au Mali en 1994 (pour ces deux derniers pays). Ainsi, il ressort que, si le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire peuvent être considéré comme relativement intégrés, il n'en va pas de même du Mali, son étalon-temps étant très bas par rapport aux autres pays.

Graphique 5 : Courbes de RPR en 1998



On note par ailleurs que la sous-optimalité de la valorisation économique de l'unité de temps physique à travers l'étalon temps théorique

relativement à l'étalon temps de l'échantillon atteint -10.7% et -7.1% en Côte d'Ivoire en 1993 et 1995 puis -12.1% au Burkina Faso en 1994 et enfin -21.5% au Mali en 1994 aussi. En quelque sorte, c'est la forte sous valorisation économique de l'unité de temps au Mali qui expliquerait fondamentalement pourquoi ce pays ne peut s'intégrer ni au Burkina Faso, ni à la Côte d'Ivoire. Cependant, il convient de noter qu'en 1994, la RPR du Mali donne une courbe quasiment unimodale ce qui signifie que la situation sociale interne de ce pays donne une image de cohésion sociale qui est très proche de la situation de référence, contrairement à la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso. On remarque alors que l'étalon temps observé du Mali (0.1820) est alors très proche des étalons temps théoriques des deux autres pays, ce qui pourrait traduire le fait qu'en réalité les trois économies peuvent s'intégrer mais des entraves institutionnelles créeront des perturbations qui seront plus coûteuses pour le Mali.

La mise en perspective des courbes de RPR du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire en 1998 permet de confirmer les résultats précédents quant au fait que les deux sociétés reproduisent les mêmes groupes sociaux, les Ivoiriens étant cependant plus nombreux dans les classes sociales des privilégiés et les burkinabès beaucoup plus dans les tranches de revenus inférieurs. Cependant, en 1998, la société burkinabès a un mode de plus que la société ivoirienne, tendant à indiquer l'apparition d'une fracture sociale pour les ménages dont le revenu est inférieur à 425 000 F CFA. Ces ménages décrocheraient de la dynamique imprimée par la forte mobilité sociale en Côte d'Ivoire si l'on compare les deux économies.

On interprète aussi les variations de l'étalon-temps (cf. Bamba N. L., 2003). Ainsi, sa diminution traduit des gains de productivité et son augmentation des pertes. On remarque alors que le Burkina Faso a connu des gains de productivité de l'ordre de 3.94% par an suite à la dévaluation de 1994 ce qui a permis d'accroître les revenus moyens de 3.67% l'an. Pour la Côte d'Ivoire, de 1995 à 1998, elle enregistre des pertes de productivité au rythme annuel de 5.19% engendrant une baisse annuelle moyenne du revenu moyen de 5.92%. Ces deux dynamiques opposées entre le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire présagent d'une tendance à la convergence entre les deux économies et partant de l'intégration sociale entre les deux sociétés. Mais, alors que le mode de la répartition des revenus des ménages a augmenté au rythme annuel moyen de 8.04% en Côte d'Ivoire traduisant une forte mobilité sociale ascendante, au Burkina Faso, il ressort une mobilité sociale descendante (le mode décroît au taux annuel moyen de -2.40%) tout comme pour le Mali (-13.64%) où cette mobilité est particulièrement forte sur la période 1989-1994.

Conclusion

Temps disponible – hiérarchie sociale – revenus sont corrélés non par le hasard d'un consensus social lentement élaboré mais par la nécessité économique de médiatiser les échanges de temps par la monnaie. Le temps dont on détermine la valeur commune, la valeur-temps est considérée du seul point de vue économique. Les revenus monétaires sont répartis inégalement selon une loi statistique où le lien temps-revenu respecte la forme suivante : le revenu individuel est inversement proportionnel au temps contraint, au temps de travail pour simplifier. Quand le temps de travail auquel l'on est astreint diminue, le revenu que la société attribue augmente.

La mesure de la valeur-temps est intéressante en ce sens qu'elle indique la plus faible allocation en monnaie que devrait recevoir tout participant à la communauté et particulièrement celui qui à l'extrême aurait un temps disponible nul, c'est-à-dire celui qui serait tellement peu efficace qu'il lui faudrait occuper toute son unité de temps pour remplir son programme économique. De ce point de vue, la valeur-temps est en quelque sorte le seuil d'intégration économique à partir duquel l'individu peut être considéré comme membre de la communauté économique nationale. Par ce revenu correspondant au seuil d'intégration, la société reconnaît et valide le temps socialement contraint de l'individu.

La loi de la répartition des revenus de laquelle découle la valeur-temps permet alors de répondre à la question de savoir si une économie nationale prise isolément peut être considérée comme une communauté économique intégrée d'une part, ou encore si des économies nationales peuvent s'intégrer en se fondant dans une entité unique, une société commune sans remettre en cause les hiérarchies sociales tout en reproduisant les mêmes groupes sociaux d'avant leur intégration. L'expérimentation empirique effectuée sur les économies du Burkina Faso, de la Côte d'Ivoire et du Mali à partir des données d'enquêtes nationales sur la répartition des revenus permet de conclure dans un premier temps qu'aucune de ces sociétés, prise individuellement, ne peut être considérée comme intégrée, hormis le Mali en 1994, mais à la limite. Au contraire, l'on y perçoit des communautés économiques juxtaposées et dont les dynamiques montrent que ces groupes ont tendance à se conserver dans le temps.

Dans un second temps, il est montré que les économies burkinabès et ivoirienne, pourraient s'intégrer. Le Mali pourrait participer à cette union mais des disparités institutionnelles pourraient lui en rendre les coûts trop élevés. Par ailleurs, la dynamique de la mobilité sociale, qui est ascendante en Côte d'Ivoire et descendante dans les deux autres pays, tendrait à créer

un déchirement, voire une fracture socio-économique dans les tissus sociaux des deux autres pays où les communautés de titulaires de bas revenus auraient du mal à suivre le mouvement et le rythme d'évolution d'ensemble d'une telle intégration. Cette conclusion rejoint de nombreuses préoccupations dont celle de la convergence (cf. Bamba N. L., 2005) qui ressortent aujourd'hui dans la mise en œuvre et l'accélération du processus de construction de la communauté économique sous régionale à laquelle participe les trois pays, à savoir l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

Annexe

La méthode de calcul des paramètres de la loi de la RPR

Pratiquement, les distributions observées ne sont définies que pour $R_1 \leq R \leq R_M$ où R_1 est le centre de la plus basse tranche ou classe de revenus et R_M , celui de la plus haute. Ainsi, l'espérance mathématique peut s'écrire :

$$E(R) = km \left[(1-a) \log \frac{R_M}{R_1} + \frac{a(p+q-1)}{q-1} \right] \tag{1}$$

et la variance,

$$E(R^2) = (km)^2 \left[(1-a) \frac{R_M - R_1}{km} + \frac{a(p+q-1)(p+q-2)}{(q-1)(q-2)} \right] \tag{2}$$

La méthode d'estimation de km est celle du Maximum de Vraisemblance appliquée à la distribution empirique, observée des revenus¹. On cherche à mesurer quatre paramètres : km , a , p et q .

Avec R^* le mode observé, on sait que

$$R^* = km \frac{p+q}{q+1} \tag{3}$$

Avec $f_1\%$ la fréquence de la première tranche, on sait que

$$(1-a) = km \frac{f_1\%}{R_1} \tag{4}$$

¹ C'est l'évaluation qui rend maximum la probabilité de l'échantillon de données observées.

La population étant distribuée selon $\left[R_i, \frac{n_i}{n} = f_i \right]$, la
 Vraisemblance est $L = \Pi(G(R_i)^{n_i})$ et

$$\log L = \sum n_i \log G(R_i) \tag{5}$$

Les deux équations manquantes sont les solutions de

$$\frac{\partial \log L}{\partial p} = \sum n_i \frac{\partial \log G(R_i)}{\partial p} = 0 \tag{6}$$

$$\frac{\partial \log L}{\partial q} = \sum n_i \frac{\partial \log G(R_i)}{\partial q} = 0 \tag{7}$$

La résolution des équations 6 et 7 s'appuie sur les étapes suivantes :

(i) comme $\beta(p, q) = \frac{\Gamma(p)\Gamma(q)}{\Gamma(p+q)}$, on utilise la relation

$$\frac{\Gamma'(x)}{\Gamma(x)} = \frac{d \log(x-1)!}{dx}.$$

On prend l'approximation

$$x! = \sqrt{2\pi x} x^x e^{-x} \text{ ainsi que } \log(x+1) \approx x.$$

(ii) La solution de l'équation (6),

$$\sum n_i \frac{\partial \log G(R_i)}{\partial p} = -\frac{\Gamma'(p)}{\Gamma(p)} + \frac{\Gamma'(p+q)}{\Gamma(p+q)} + \sum \frac{n_i}{n} \log\left(\frac{1-km}{R_i}\right) = 0,$$

est :

$$\frac{2q}{2p+2q-1} = km \sum \frac{f_i}{R_i} = R^* \frac{q+1}{p+q} \sum \frac{f_i}{R_i}, \tag{6}$$

$$\boxed{\frac{2q(p+q)}{(2p+2q-1)(q+1)} = R^* \sum \frac{f_i}{R_i}}$$

(iii) La solution de l'équation (7),

$$\sum n_i \frac{\partial \log G(R_i)}{\partial q} = \frac{\Gamma'(q)}{\Gamma(q)} + \frac{\Gamma'(p+q)}{\Gamma(p+q)} + \sum f_i \log\left(\frac{km}{R_i}\right) = 0$$

, est :

$$\frac{2p}{2p+2q-1} = \sum f_i \log R_i - \log km \Rightarrow \log km = \log R^* + \log \left(\frac{q+1}{p+q} \right) = \log R^* + \log \left[\frac{q+1}{p+q} - 1 + 1 \right]$$

d'où :

$$\boxed{\frac{3p+2q-1}{(2p+2q-1)(p+q)} = \sum f_i \log R_i - \log R^*} \quad (7)$$

(iv) Pratiquement, on calcule $E(R)$, $\sum \frac{f_i}{R_i}$, $\Pi R_i^{f_i}$, en fixant

R1 et RM. On se donne une estimation instrumentale de km dans la première tranche de revenus, et l'on tire par l'équation (4), (1-a) et a.

De $\frac{E(R)}{km}$ on tire $\frac{p+q-1}{q-1} = u \Rightarrow p = (u-1)q - (u-1)$.

De $\frac{2q}{2p+2q-1} = km \sum \frac{f_i}{R_i} \Rightarrow p = vq + 0.5$

(équation 6).

On déduit une estimation (p^*, q^*) .

Avec p^* , q^* et km, il vient : $R^* = km \frac{p+q}{q+1}$

(équation 3).

On applique l'équation (7) $\frac{3p^*+2q^*-1}{(2p^*+2q^*-1)(p^*+q^*)} = A^*$ à

comparer à $A = \log \Pi R_i^{f_i} - \log R^*$. On constate que l'on encadre de plus en plus précisément la valeur de km, car l'écart A^*-A , change de signe. km^* est la valeur qui correspond à l'égalité $A^*=A$, celle qui permet de vérifier simultanément les équations du Maximum de Vraisemblance. Si l'on désire utiliser ces paramètres pour réaliser le meilleur ajustement, il reste à fixer les centres de classe R_i de manière à minimiser les écarts f_i estimés et f_i observés ou $E(R2)^* - E(R2)$ minimum.

Un programme informatique¹ a été conçu pour effectuer ces différents calculs d'estimations des paramètres p^* , q^* , k^* , a^* et A^* . Il peut être obtenu, à la demande, auprès de l'auteur.

¹ On trouvera une version simplifiée de ce programme dans Bresson (1993) en annexe.

Références

- Arrow Kenneth J. (1977), "Extended Sympathy and the Possibility of Social Choice", American Economic Association, February.
- Bamba N. L. (2005), "Analysis of the Convergence Process of the UEMOA Zone", in David Fielding ed., *Macroeconomic Policy in the Franc Zone*, Palgrave Macmillan, pp. 25-37.
- Bamba N. L. (2003), "Répartition Personnelle des Revenus, Pauvreté et Croissance Economique en Côte d'Ivoire", *Revue Afrique Développement du CODESRIA*, No.3 & 4, 2001.
- Bamba N. L. (2001), "La Dévaluation a-t-elle Aggravé la Pauvreté en Côte d'Ivoire", Koulibaly M. (dir.), in *La Pauvreté en Afrique de l'Ouest*, KARTHALLA, Paris.
- Bamba N. L. (1987), "Le Concept de Monnaie Internationale: une Approche par le Modèle de la Valeur-temps", Thèse de Doctorat, Université Paris XII, 196 pages.
- Barro R. J. et X. Sala-i-Martin (1996), *La Croissance Economique*, Ediscience International.
- Bouthoul G. (1982), *Biologie sociale*, P.U.F., Collection Q.S.J., Paris.
- Bresson Y. (2001), *De l'Ancienne à l. Nouvelle Economie*, Collection Actualité et société, Arnaud Franel A.F. éditions, Paris.
- Bresson Y. (2000), *Le Revenu d'Existence ou la Métamorphose de l'Être Social*, Editions l'Esprit Frappeur.
- Bresson Y. (2000), *Le Nouvel Esprit de l'Economie*, Sefi Editions, Paris.
- Bresson Y. (1995), *Le Partage du Temps et des Revenus*, Economica.
- Bresson Y. (1994), *L'Après Salarial*, 2ème édition, Paris, Economica.
- Bresson Y. (1981), "Capital-Temps et Répartition des Revenus", *Economie Appliquée*, TXXXIV, No.2-3.
- Bresson Y. (1977), *Capital-Temps: Pouvoir-Répartition-Inégalités*, Paris, Calmann-Levy.
- Denison E. F. (1967), *Why Growth Rates Differ*, Brooking Institution, Washington D.C.
- Domar E. D. (1947), "Expansion and Employment", *American Economic Review*, Vol. 47.
- Dumont L. (1983), *Essais sur l'Individualisme*, Le Seuil, Paris.
- Dumont L. (1977), *Homo Oequalis- enèse et Épanouissement de l'Idéologie Économique*, Gallimard, Paris.
- Dupuy J.-P. (1992), *Libéralisme et Justice Sociale*, Pluriel, Hachette, Paris.

- Fitzpatrick T. (1999), *Freedom and Security. An Introduction to the Basic Income Debate*, Mac Millan, London, & St Martin Press, New-York.
- Harrod R. F. (1948), *Towards a Dynamic Economics*, Macmillan.
- Lerner S. and others (1999), *Basic Income; Economic Security for all Canadians*, Between lines Press, Toronto, 1999
- Lucas R. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
- Mouchot C. (1978), *Temps et Sciences Economiques*, Economica, Paris.
- Rawls J. (1987), *Théorie de la Justice*, Le Seuil, Paris.
- Solow R. M. (1970), *Théorie de la Croissance économique*, Armand Colin.
- Van Parijs Ph. (1991), *Qu'est-ce qu'une Société juste ?*, Le Seuil, Paris.

Le Financement Extérieur de l'Afrique Subsaharienne : des Particularités Préjudiciables au Processus d'Intégration

Par Dr René N'guettia Kouassi*

Résumé: Cet article montre que l'évolution structurelle du financement extérieur de la décennie en cours n'est pas fondamentalement différente de celle des années 80 et 90. Les apports concessionnels augmentent en volume, mais leur part dans le total des ressources diminue. Les investissements directs enregistrent un croît considérable au profit des Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) d'Asie et d'Amérique latine. L'Afrique subsaharienne demeure tributaire des ressources fournies à des conditions libérales. Les investissements directs et de portefeuille y sont faibles, voire insignifiants. Les flux privés qui s'y drainent sont généralement d'origine bancaire et par conséquent, assortis de taux d'intérêt variables et d'échéances de remboursement relativement courtes. Ceci est à l'origine d'un lourd endettement qui annihile tous les efforts de développement et par conséquent handicape sérieusement le processus d'intégration de cette région africaine.

External Financing of Sub-Saharan Africa: Characteristics Harmful to the Process of Integration

Abstract: This Article demonstrates that the current structural development in external financing is not fundamentally different from that of the 80s and 90s. Concessionary flows have increased in volume but the percentage they represent in the total package of resources has diminished. Direct foreign investment has registered considerable increase in the case of the newly industrializing countries (NIC) of Asia and Latin America. Sub-Saharan African countries remain dependant on resources provided under conditions of liberalization. Foreign direct investments are weak, even insignificant. Private investment flows generally are provided by the banks and thus subject to fluctuating interest rates and relatively short-term repayment periods. This is the source of the huge indebtedness which is currently inhibiting all efforts at development and therefore, handicaps deeply the integration process of this region of Africa.

Introduction

Le financement international du développement connaît une évolution non monotone dans les principales zones bénéficiaires. La plupart de ses éléments constitutifs empruntent des directions différentes à travers le monde en développement. Ainsi, si certaines régions sont tributaires de l'aide publique au développement (l'Afrique subsaharienne), d'autres, par contre, constituent le terrain de prédilection des investissements directs et, à un degré moindre, des investissements de portefeuille, en raison soit du niveau de leur capacité

* Directeur du Département des Affaires économiques, Commission de l'Union africaine.
E-mail : kouassin@africa-union.org

d'absorption, soit de la confiance dont elles jouissent auprès des détenteurs de capitaux (cas des pays d'Asie). Ce particularisme dans les flux financiers destinés aux pays en développement n'est pas neutre de conséquences des points de vue de l'équité dans la répartition et du coût de la dette. Ceci se justifie par deux raisons principales. D'une part, la «banclarisation» croissante du financement extérieur rend celui-ci plus inégalitaire dans son affectation aux pays bénéficiaires du fait de l'idée couramment répandue «qu'on ne prête qu'aux riches». D'autre part, la part croissante des ressources non libérales dans le financement extérieur rend celui-ci de plus en plus onéreux en raison de ses conditions d'octroi: variabilité des taux d'intérêt et échéance relativement courte de remboursement amplifiant, *de facto*, le volume de la dette extérieure. Cette dernière conséquence s'intensifie lorsque les ressources non concessionnelles sont dominées par les prêts bancaires privés. En d'autres termes, l'absence ou l'insignifiance des investissements directs dans les flux privés est regardée comme une source d'appauvrissement du fait qu'ils constituent, par excellence, un financement non générateur d'endettement.

L'évolution récente du financement extérieur se caractérise par une prééminence d'apports d'origine privée, au sein desquels les investissements directs et les prêts bancaires privés tiennent le haut du pavé. Mais si le monde en développement enregistre un croît notable des flux d'investissements directs, force est de reconnaître que ces derniers s'orientent de préférence vers les Nouveaux pays industrialisés (NPI) d'Asie et d'Amérique latine. L'Afrique subsaharienne reste, quant à elle, marquée par un *statu quo* structurel de son financement extérieur: abondance des ressources libérales et pauvreté en investissements directs. La persistance de ce *statu quo*, (qui revêt l'allure d'une spécificité) est de nature à susciter des inquiétudes dans les pays africains du fait qu'en général, les ressources non libérales dont ils bénéficient sont essentiellement dominées par les flux en provenance des banques privées. Cette étude a pour objet d'appréhender le comportement structurel du financement international du développement au cours de ces dernières années et d'en analyser les conséquences sur les économies africaines, plus particulièrement sur le processus d'intégration de l'Afrique subsaharienne. Pour la conduire, nous examinerons d'abord l'évolution de la composition de ce financement. Puis nous mettrons en lumière les spécificités du financement extérieur destiné aux pays africains, pour en déterminer l'impact éventuel sur leurs différentes économies.

I. L'évolution récente du financement extérieur mis à la disposition du monde en développement

Les études consacrées à l'évolution structurelle du financement extérieur (P. Guillaumont 1978, R.N. Kouassi, 1985, 1991) sont unanimes à reconnaître que depuis 1973, celui-ci a connu de profondes mutations, consécutivement aux changements intervenus dans les relations économiques internationales à partir de cette époque. Les principales conclusions qui s'en dégagent font ressortir une diminution des investissements directs, un tassement, voire une stagnation

des flux concessionnels, et une tendance à l'accroissement des prêts bancaires privés. L'aide publique au développement augmentait en volume, mais sa part dans le total des apports décroissait au profit des ressources non libérales. Une telle tendance, observée dans les années 70, 80 et 90, se maintient-elle? En d'autres termes, quelle est la nouvelle configuration du financement extérieur mis à la disposition des pays en développement? Cette première partie de notre étude nous aidera à y répondre.

1. La Prédominance d'apports d'origine privée

Comme dans les précédentes décennies, le financement international du développement au cours des années 2000 est marqué par l'abondance relative des ressources non libérales. En 1989, les apports concessionnels représentaient 23% des flux totaux destinés à l'ensemble des pays en développement, contre 77% pour les flux non concessionnels (B. Mondiale, 1996). Dans la même période, les investissements directs représentaient 37% des ressources non libérales, les investissements de portefeuille 5%, et les autres flux privés (exception faite de ceux en provenance du FMI) 58%.

En 1996, huit ans plus tard, le volume du financement extérieur accordé à ces pays se structurait de la manière suivante : flux concessionnels 11 % et ressources non libérales 89%. Celles-ci se subdivisaient en investissements directs (43%), en investissements de portefeuille (18%) et en prêts bancaires (39%) (B.Mondiale Op cit).

En 2004, les flux totaux destinés aux pays en développement se chiffraient à 418.3 milliards de dollars dont 21.6 milliards d'apports concessionnels (soit 5.2%); 211.6 milliards d'investissements directs (soit 50.6%); 37.3 milliards d'investissement de portefeuille (soit 8.9%) et 147.8 milliards d'Autres Apports Privés (soit 35.3%).

Ces données confirment la tendance observée au cours des décennies précédentes, à savoir, la tendance à l'augmentation en volume des flux financiers destinés aux pays en développement, et à la diminution dans le temps des ressources concessionnelles dans le total des apports alloués à ces pays. Aussi, traduisent-elles l'importance accrue des ressources non libérales à dominante prêts bancaires privés. Ceci est donc de nature à renforcer l'image de «bancarisation» attribuée au financement extérieur. Mais l'élément révélateur est le croît des investissements directs depuis le début des années 90. Non seulement ces derniers augmentent en volume, mais encore leur part dans le total du financement d'origine privée s'améliore notablement.

Finalement, on peut retenir que la configuration actuelle des flux financiers destinés aux pays en développement n'est pas fondamentalement différente de celle des années 70, 80 et 90. Loin s'en faut, elle consolide la tendance antérieure en laissant entrevoir un regain d'activités au niveau des investissements directs, comme l'illustre bien le tableau No.1 ci-après.

Tableau N° 1: Structure de flux totaux nets destinés à l'ensemble des pays en développement (milliards de \$ US)

	1994-1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	Moyenne	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Apports concessionnels	45,2	15,4	42,4	17,6	23,0	10,9	55,3	26,4	37,7	18	31,5	10,4	21,6	5,2
Investissements directs	135,6	46,2	183,3	76,1	168,8	80,2	176,8	84,4	160,2	76,6	161,6	53,3	211,6	50,6
Investissements de portefeuille	33,2	11,3	12,7	5,3	14,1	6,7	6,4	3,1	5,7	2,7	25,1	8,3	37,3	8,9
Autres apports privés	79,4	27,1	2,4	1	4,7	2,2	-28,9	-13,8	5,5	2,6	85,1	28,1	147,8	35,3
Flux totaux	293,4	100	240,8	100	210,6	100	209,6	100	209,1	100	303,3	100	418,3	100

Sources : Banque mondiale, Global Development Finance, 2001 et 2006

2. Les éléments constitutifs du financement extérieur: une orientation divergente

Si l'on est unanime à reconnaître que le financement extérieur, toutes sources confondues, s'est accru en volume, cette unanimité disparaît lorsqu'il s'agit d'examiner la destination de ses différents éléments constitutifs. L'accroissement constaté au niveau de l'ensemble des pays en développement se manifeste également au niveau de toutes les régions bénéficiaires. De même, toutes les composantes du financement extérieur ont globalement connu une relative augmentation, en volume quelles qu'en soient les zones d'affectation. Le tableau no1, (cf. supra), traduit éloquemment cette tendance à la hausse généralisée qui caractérise le financement international du développement depuis l'aube des années 80.

Toutefois, si l'on effectue une analyse plus fine, il en ressort que cette effervescence présente un caractère hétérogène, tant au niveau des régions bénéficiaires qu'au niveau des éléments constitutifs du financement extérieur. Aussi, peut-on retenir que les dits éléments, du moins dans leur substance, empruntent des voies différentes quant à leur destination dans les régions récipiendaires. Ainsi, lorsqu'on fait une analyse par type d'apport extérieur, cette orientation divergente apparaît plus perceptible. Le tableau 2 ci-après illustre parfaitement cette perception. Les six régions qui, selon la Banque mondiale, constituent le monde en développement, ne bénéficient pas, dans les mêmes proportions, des différents types de flux qui composent le financement extérieur.

Tableau N°2: Structure du financement extérieur par zone bénéficiaire

Zones bénéficiaires	Moyenne annuelle 1990-92 (milliards \$US)	dont AC %	dont ID %	dont IP %	dont AAP %	Moyenne annuelle 1993-95 (milliards \$US)	dont AC %	dont ID %	dont IP %	dont AAP %
1. Ensemble PVD	123,0	26,7	27,5	5,8	40,0	218,8	14,4	37,6	16,7	31,3
2. Afrique Sud Sahara	16,4	70,9	6,7	5,8	16,6	19,4	58,0	11,9	10,3	19,8
3. Asie Est & Pacifique	34,1	6,2	43,0	4,0	46,8	82,8	3,2	54,0	15,8	27
4. Asie centrale & Europe	24,5	28,3	17,4	0,4	53,9	36,1	24,8	31,1	5,7	38,4
5. Amérique lat. & Caraïbes	28,2	10,9	39,4	18,3	31,4	62,4	4,8	32,7	25,4	37,1
6. Asie du Sud	10,0	27,8	5,4	1,8	65,0	11,5	24,4	11,0	30,4	37,2
7. Afr. Nord & Moyen-Orient	9,7	64,6	23,4	0	12,0	6,7	49,0	34,2	0	16,8

(...suite du Tableau N°2)

Zones bénéficiaires	Moyenne annuelle 98-00 du flux total (milliards US \$)	dont AC %	dont ID %	dont IP %	dont AAP %	Moyenne annuelle 01-03 du flux total (milliards US \$)	dont AC %	dont ID %	dont IP %	dont AAP %	Moyenne annuelle 04-05 du flux total (milliards US \$)	dont AC %	dont ID %	dont IP %	dont AAP %
1. Pays en voie de Développement	237.3	18	74	5	4	297.2	17.2	69.1	5.2	8.5	445.0	0.3	50.5	11.1	38.1
2. Afrique Subsaharienne	24.0	49	35	34	-18	84.7	59.7	45.0	-0.8	-3.9	49.9	50.5	29.0	13.9	6.6
3. Asie et Pacifique	35.0	40	146	5	-91	58.1	-3.0	95.0	10.6	-2.5	130.6	-0.7	49.7	16.9	34.1
4. Asie centrale et Europe	66.1	15	44	4	38	72.1	10.3	47.9	0.3	41.5	165.3	-6.5	41.7	2.0	62.8
5. Amérique Latine et Caraïbe	96.6	3	83	-2	15	61.6	25.5	86.8	4.0	-16.3	57.4	-33.8	106.4	10.4	17.0
6. Asie du Sud	10.2	34	32	12	21	13.0	19.4	47.1	29.9	3.6	29.4	21.1	26.6	35.8	16.5
7. Afrique du Nord et Moyen Orient	5.4	12	47	6	35	7.7	9.5	55.0	-0.9	36.4	12.5	8.4	57.8	6.0	27.7

Source : Calculs faits à partir des données tirées de Banque mondiale, Global Development Finance, 2006

NB : A.C. : Apports concessionnels
A.A.P. : Autres apports privés

I.P.: Investissements de portefeuille

I.D.: Investissements directs

En premier lieu, ce tableau indique que l'Afrique subsaharienne est la principale bénéficiaire des apports concessionnels suivie, à un degré moindre, par l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient, et l'Asie Centrale et l'Europe. Sur les sous-périodes 1990-92 et 1993-95, les ressources concessionnelles rapportées aux apports totaux reçus représentent, pour l'Afrique Subsaharienne, respectivement 70.9% et 58%. Sur les sous-périodes 1998-2000, 2001-2003 et 2004-2005, ces ratios sont respectivement de 49%, 59.7% et 50.5%.

En deuxième lieu s'agissant des investissements directs, force est de constater qu'ils s'orientent de préférence vers les régions d'Asie de L'Est et Pacifique, d'Asie Centrale et Europe, et d'Amérique Latine et Caraïbe. Ainsi, au cours des sous-périodes 1990-92 et 1993-95, la part des investissements directs dans le volume des apports reçus par la Région Asie Est et Pacifique est, respectivement de 43% et 54%. En Amérique Latine et Caraïbe, ces ratios sont respectivement de 39.4% et de 32.7%. Sur les sous-périodes 1998-2000, 2001-2003 et 2004-2005, les investissements directs représentaient dans le total des apports reçus par l'Asie Est et Pacifique, respectivement 146% ; 95% et 49.7%. Pour l'Amérique Latine et Caraïbe, les ratios sont respectivement de 83%, 86% et 106%. Aussi constate-t-on que ces régions plus particulièrement l'Asie de l'Est et Pacifique apparaissent également comme les principaux destinataires des investissements de portefeuille; ce qui laisse entrevoir que ces deux types d'investissements (directs et de portefeuille) connaîtraient une similitude dans les fonctions explicatives de leur répartition entre les pays en développement. En 1990-92, les régions considérées ont respectivement bénéficié de 20.6% et 72.4% des flux d'investissements de portefeuille affectés à l'ensemble des PVD. En 1993-95, ces chiffres ont évolué, dans l'ordre indiqué, à 35.9% et 43.3% (cf. tableau No.2). En 2001-2003 et 2004-2005, l'Asie de l'Est et Pacifique a bénéficié respectivement de 49.5% et 44.6% du volume des investissements de portefeuille orientés vers le monde en développement.

En troisième lieu, on observe que les Autres Apports Privés, particulièrement les prêts bancaires privés (exception faite des prêts du FMI), s'orientent de préférence vers les régions d'Asie de l'Est et du Pacifique, l'Asie centrale et Europe, et d'Amérique latine et caraïbes. L'examen de la structure du financement extérieur par zone bénéficiaire fait ressortir que ce type d'apport représentait en 1990-92, 46.8% du total des apports destinés à l'Asie Est et Pacifique, 53.9% pour l'Asie Centrale et Europe, 31% pour l'Amérique Latine et Caraïbe, et 65% pour l'Asie du Sud. Sur la période 1993-95, ces ratios sont respectivement pour les régions concernées de 27%, 38.4%, 37.1% et de 37.2%.

Au total, l'évolution des éléments constitutifs du financement international du développement semble confirmer les mutations qui se sont opérées dans celui-ci depuis le début des années 70. Les ressources libérales rapportées aux apports nets reçus enregistrent une tendance à la stagnation, voire à la diminution, bien qu'en volume, elles connaissent une tendance à la hausse. La substitution des ressources libérales par des ressources non libérales dans le financement international du développement s'impose de plus en plus

comme une réalité irréfutable. Les raisons justificatives d'une telle situation résideraient dans plusieurs facteurs. Au nombre de ceux-ci, figurent principalement, entre autres, les éléments qui vont suivre. La domination de l'économie de marché symbolisée par le phénomène de la mondialisation a laissé sa marque sur le financement international du développement. De plus en plus, les pays pauvres, du moins ceux qui jouissent d'une capacité d'absorption, d'endettement, et de remboursement, sont invités à recourir au marché financier international pour le financement de leurs activités économiques. En outre, la tendance à la raréfaction des flux concessionnels trouverait ses origines dans l'usage non-rationnel de ces apports dans les pays bénéficiaires. Ainsi, la persistance du sous-développement dans les pays concernés, en dépit des montants considérables d'aide publique au développement (APD) qui leur ont été alloués depuis les années jusqu'à ce jour, pourrait affecter la volonté des pays donateurs de continuer à octroyer ce type d'apport.

Par ailleurs, cette évolution structurelle du financement extérieur fournit une classification entre les régions bénéficiaires selon la nature des principaux flux financiers reçus. Ainsi, si les régions d'Asie et d'Amérique latine sont les principaux destinataires des investissements directs, des investissements de portefeuille et des prêts bancaires privés, l'Afrique subsaharienne, l'Asie centrale et l'Europe, et l'Afrique du Nord et Moyen-Orient apparaissent comme les plus gros bénéficiaires des apports concessionnels. Une telle situation est de nature à produire des impacts différents sur les économies des régions récipiendaires. L'Afrique subsaharienne qui apparaît comme la région la moins nantie doit-elle s'inquiéter de la structure de son financement extérieur? Les effets probables qui découleraient de chaque type de ressource, singulièrement, par rapport à ses conditions d'octroi, à son échéance de remboursement et aux effets induits sur les économies réceptrices, porteraient à y croire. Une telle situation recèle donc en son sein des ingrédients préjudiciables à son développement économique et social, et *de facto*, à son processus d'intégration.

II. Les spécificités du financement extérieur de l'Afrique subsaharienne : obstacles au processus d'intégration

La partie précédente a mis en lumière les particularités des flux financiers vers les différentes régions qui constituent le monde en développement. L'Afrique au sud du Sahara se singularise par l'abondance relative de ressources concessionnelles et par une insignifiance des flux d'origine privée. Cette partie insistera davantage sur ce particularisme et tentera d'exposer ses conséquences éventuelles sur les économies africaines. Ces conséquences s'apprécieront essentiellement en termes d'endettement, d'effets induits sur le développement économique et social, et *de facto*, en termes d'impacts négatifs sur le processus d'intégration régionale et continentale.

1. L'Afrique au sud du Sahara, terrain banni des investissements directs?

Le mérite d'une telle interrogation réside dans la configuration actuelle du financement international du développement. L'accroissement des investissements directs qui le caractérise depuis le début des années 90, s'avère l'apanage de l'Asie et de l'Amérique latine. Le tableau N°3 ci-après est assez révélateur d'une telle situation. Ainsi, sur les périodes 1970-1979, 1980-1989 et 1990-1999, la part des Investissements directs étrangers (IDE) destinés à l'Amérique Latine et Caraïbes dans le total des IDE alloués à l'ensemble du monde en développement est respectivement de 53.5%, 34.8% et 36.5%. Sur les mêmes périodes, la part de la Région Asie et Pacifique est dans le même ordre de 29%, 55% et 58.4%. En revanche, la part de l'Afrique Subsaharienne sur les mêmes périodes est respectivement de 14.8%, 6% et 3.5%. Si l'on exclut l'Afrique du Sud de cette région, ces ratios se chiffrent à 13.3%, 5.9% et 2.9%. Cet examen comparatif entre régions composant le monde en développement laisse entrevoir une marginalisation de l'Afrique subsaharienne par les opérateurs économiques étrangers. Une telle tendance est plus perceptible au niveau des pays pris isolément. Les données en annexe II montrent que le financement extérieur de la quasi-totalité des pays étudiés est essentiellement constitué de ressources libérales, exception faite du Nigéria, de l'Angola, du Gabon et de l'île Maurice qui connaissent des quotients inférieurs à 50% au niveau des deux sous-périodes considérées. Ces derniers pays, hormis l'île Maurice, sont tous des pays exportateurs de pétrole. Les gisements pétroliers dont ils disposent sont de nature à mobiliser d'importants flux d'investissements directs et de prêts bancaires privés. Ces derniers types d'apports apparaissent relativement importants dans les pays où les investissements directs sont significatifs ou commencent à se développer. Ce lien de causalité entre ces deux types de financement est également observé au niveau des régions qui bénéficient d'importants investissements directs.

En outre, ce tableau montre l'inexistence des investissements de portefeuille dans les pays africains. En revanche, il révèle que l'essentiel des flux d'origine privée dont bénéficient les pays africains est constitué d'apports en provenance d'autres sources telles que les crédits à l'exportation et les prêts bancaires privés. Ce dernier type de flux financier apparaît, dans tous les pays considérés, nettement plus important que les investissements directs qui leur sont destinés. Dans des pays comme le Gabon, l'île Maurice, le Lesotho, la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Zimbabwe, le Ghana etc. cette catégorie d'apport occupe de plus en plus une place de choix dans le total des ressources, toutes sources confondues.

Tableau N° 3: Les Investissement Directs Etrangers (IDE) entrants et leur répartition entre régions en développement 1970–2003 (en millions de dollars)

	Moyenne de la période considérée						
	1970–	1980–	1990–	2000	2001	2002	2003
	1979	1989	1999				
Monde	24 124	93 887	401 028	953	574	678 751	560 115
Pays en développement	6 109	21 356	121 769	459	721	157 612	172 033
Afrique	1 066	2 162	6 187	728	616	11 780	15 033
Afrique du Nord	160	889	1 864	525	916	2 918	4 434
Afrique subsaharienne	906	1 273	4 323	202	700	8 862	10 599
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	813	1 259	3 472	314	911	8 105	9 836
Amérique latine et Caraïbes	3 269	7 438	44 432	537	139	51 358	49 722
Asie et Pacifique	1 774	11 756	71 150	195	966	94 474	107 278
Part des groupes de pays ci-après dans total mondial (%)							
Pays en développement	25,3	22,7	30,4	18,2	26,9	23,2	30,7
Afrique	4,4	2,3	1,5	0,6	2,4	1,7	2,7
Afrique du Nord	0,7	0,9	0,5	0,2	0,6	0,4	0,8
Afrique subsaharienne	3,8	1,4	1,1	0,4	1,8	1,3	1,9
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	3,4	1,3	0,9	0,4	1	1,2	1,8
Amérique latine et Caraïbes	13,6	7,9	11,1	7	10,8	7,6	8,9
Asie et Pacifique	7,4	12,5	17,7	10,5	13,7	13,9	19,2
Part dans le total des pays en développement (%)							
Afrique	17,4	10,1	5,1	3,5	8,9	7,5	8,7
Afrique du Nord	2,6	4,2	1,5	1	2,2	1,9	2,6
Afrique subsaharienne	14,8	6	3,5	2,5	6,7	5,6	6,2
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	13,3	5,9	2,9	2,1	3,6	5,1	5,7
Amérique latine et Caraïbes	53,5	34,8	36,5	38,6	40,1	32,6	28,9
Asie et Pacifique	29	55	58,4	57,9	51	59,9	62,4
Les IED entrants par habitant							
Afrique	2,6	4	8,8	11	24,1	14,2	17,7
Afrique du Nord	2,1	8,9	14,9	18,3	35,1	20,5	30,6
Afrique subsaharienne	2,8	2,9	7,5	9,4	21,8	12,8	15
Afrique subsaharienne moins Afrique du Sud	2,7	3,1	6,5	8,6	12,6	12,6	14,9
Amérique latine et Caraïbes	10,4	18,9	94,5	190,7	169,9	97,6	93,1
Asie et Pacifique	0,7	4,2	21,7	41,4	31,3	26,1	29,2

Source : CNUCED, Repenser le rôle de l'investissement étranger direct, 2005

La faiblesse, voire l'insuffisance des IDE en Afrique subsaharienne s'expliquerait par plusieurs facteurs dont l'essentiel résiderait dans l'instabilité politique, les conflits inter et intra-États, la pauvreté en infrastructure de base qui caractérisent cette région du continent. De nombreuses études consacrées à la répartition des IDE entre les pays en développement sont unanimes à reconnaître l'influence de ces variables sur la décision d'investissement des détenteurs de capitaux (Nana Sinkam, 1975 ; Bonnefous E., 1963 ; Franklin RP, 1979 ; Utun Wai et Chorng – Nkenywong, 1979 ; R. N. Kouassi, 1985 ; 1991).

Au total, l'Afrique subsaharienne demeure tributaire d'apports fournis à des conditions libérales. Elle continue de connaître une pauvreté, voire une insignifiance en investissements directs et en investissements de portefeuille. Les flux en ressources non libérales dont elle bénéficie sont particulièrement dominés par les prêts bancaires privés dont les conditions d'octroi sont des plus contraignantes. Une telle situation recèle en son sein, tous les ingrédients d'un financement extérieur appauvrissant et, *de facto*, générateur d'endettement.

2. La pauvreté en investissements directs: un signe de financement extérieur appauvrissant

Dans l'analyse économique, les capitaux extérieurs ont fait l'objet d'une controverse théorique opposant les libéraux et les marxistes. Selon les premiers (A. Smith, 1843; D Ricardo, 1847), le financement extérieur est enrichissant pour la raison essentielle suivante: il vient pallier les insuffisances des ressources locales et, de fait, permet à l'Etat d'orienter "les maigres moyens" publics vers d'autres secteurs d'activité. A terme, cela créerait une synergie entre apports extérieurs et apports locaux pour le développement des pays ayant d'énormes besoins de financement. Quant au deuxième courant (J.A. Hobson, 1954; P. Boccara, 1973); il considère le financement extérieur comme un facteur appauvrissant. Dans cette optique, il est analysé comme une voie pour faire main basse sur les ressources des pays pauvres bénéficiaires et surtout comme un moyen d'internationalisation du mode de production et de la domination capitaliste. Les partisans d'une telle approche fondent l'essentiel de leur argumentation sur les mouvements de fonds en sens inverse (des pays receveurs vers les pays donateurs) sous formes d'intérêts, de dividendes, de remboursements etc. qui selon eux, excèdent ceux initialement reçus. Ceci a pour corollaire d'enliser les pays bénéficiaires du financement extérieur dans un endettement chronique qui leur enlève toute latitude de concevoir, selon leurs propres normes, un plan de développement économique et social. La situation économique actuelle des PVD n'autorise plus à raviver la controverse d'écoles de pensée évoquée ci-dessus. Aujourd'hui, le financement extérieur s'avère comme une nécessité impérieuse pour les pays pauvres. Il pourrait contribuer efficacement à la croissance économique des pays qui en bénéficient, si ces derniers en font un usage rationnel. Cet usage optimal réside, en partie, dans une pratique qui ferait des capitaux étrangers de véritables facteurs de développement et non des capitaux flottants en quête de rentabilité ponctuelle, qui disparaîtraient après épuisement du gisement de profitabilité.

L'absence ou l'insignifiance des investissements directs et, dans une moindre mesure, des investissements de portefeuille dans le financement extérieur de l'Afrique subsaharienne, inviterait à considérer celui-ci comme le suggère l'approche néo-marxiste. Généralement, les flux concessionnels vont au secteur public des pays receveurs sous forme d'aide à l'administration, à l'enseignement, à la santé publique, à la création et à l'entretien d'éléments de l'infrastructure économique tels que les routes, les installations portuaires et la production d'électricité, et de plus en plus sous forme d'aide au budget. Par contre, les apports privés, particulièrement les investissements directs, constituent pour l'essentiel, une importante contribution de l'étranger aux secteurs directement productifs comme les industries manufacturières, les industries extractives et la production pétrolière. De ce fait, ces investissements apparaissent clairement comme un financement indispensable à tous les PVD, de par leur relative contribution à leur industrialisation (mise en valeur de leurs matières premières agricoles, minières et énergétiques), et de par le savoir-faire (*know-how*) qui les accompagne. Aussi, ces investissements sont-ils considérés comme un financement extérieur non créateur d'endettement du fait qu'ils sont composés essentiellement, selon l'OCDE (1978)¹, de :

- fonds dépensés pour financer la création d'une nouvelle entreprise ou l'expansion d'une entreprise existante dont l'investisseur étranger contrôle la gestion;
- fonds dépensés pour financer l'acquisition (intégrale ou partielle) d'une entreprise existante par achat direct ou par achat d'actions, comportant un prix de contrôle de la part de l'investisseur étranger;
- prêts à long terme entre sociétés d'un même groupe.

Au regard de ce qui précède, même si les apports concessionnels jouent un rôle indéniable dans la plupart des pays africains, les caractéristiques des flux d'origine privée, notamment les investissements directs et les investissements de portefeuille, conduisent à croire que la faiblesse de ces derniers dans le financement extérieur de l'Afrique subsaharienne constituerait un indicateur de financement appauvrissant.

Par ailleurs, l'importance relative des prêts bancaires privés dans le total des ressources non libérales de ces pays s'avère comme une source irréfutable d'endettement. La principale raison justificative est relative aux conditions d'octroi de ce type d'apport: taux d'intérêt variable et échéance de

¹ Selon cette même source, les investissements de portefeuille du secteur privé étranger comprennent:

- les fonds dépensés pour financer l'acquisition (intégrale ou partielle) d'une entreprise existante, par achat direct ou par achat d'actions, sans prise de contrôle de la part de l'investisseur étranger;
 - les prêts bancaires consentis à une entreprise dans la monnaie du prêteur (à l'exclusion des crédits à l'exportation et des prêts consortiaux internationaux ou "euro-crédits");
 - l'achat d'obligations émises par un organisme public, une entreprise installée dans ce pays en développement ou une institution financière internationale (à l'exclusion des obligations internationales ou "euro-obligations").
-

remboursement relativement courte. Ceci est donc de nature à accroître le volume de la dette et, *de facto*, à susciter d'autres emprunts pour le remboursement des prêts antérieurement contractés. Une telle situation conduit B. Chatel (1992) à conclure que la part de l'Afrique subsaharienne dans la dette mondiale est faible, mais l'endettement africain est plus lourd qu'ailleurs". Le niveau élevé des ratios de la dette extérieure par rapport au PNB et aux recettes d'exportations de l'Afrique Subsaharienne renforce une telle assertion. Le Tableau No.4 ci-après en constitue une éloquente illustration.

Une telle situation est fortement préjudiciable au processus d'intégration en cours de cette région de l'Afrique. Et pour cause, l'endettement structurel, fruit de la nature du financement dont bénéficie l'Afrique subsaharienne, ne favorise pas le financement de la quasi-totalité des projets sous-régionaux, régionaux et voire continentaux à but d'intégration. De 1960 jusqu'à aujourd'hui, l'Afrique montre de sa volonté en matière d'intégration. Les initiatives en la matière sont légions. L'acte final et le Plan d'Action de Lagos (1981), le Traité d'Abuja instituant la Communauté Economique africaine (AEC, 1991), le Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD, 2001), et l'Union africaine (2002), en constituent des illustrations assez édifiantes. Toutefois, les résultats acquis dans le processus d'intégration semblent être largement en deçà des espérances. Une des explications essentielles de l'insuffisance de ces résultats se loge dans la pénurie, voire dans le déficit en ressources financières pour la mise en œuvre des projets intégrateurs. Car les projets intégrateurs sont légion tant au niveau des Communautés économiques Régionales (CER) qu'au niveau de la Commission de L'Union africaine. Mais le véritable problème demeure la mobilisation des ressources financières pour les traduire dans la réalité. En cette matière, l'Afrique connaît encore des difficultés pour passer de la table à dessins au domaine de la réalité. Ainsi la plupart des pays subsahariens étant enlisés dans la « mauvaise dette », expression empruntée à F.R. MAHIEU (1986), l'essentiel de leurs ressources servent à rembourser les prêts antérieurement contractés ; ce qui les prive des moyens conséquents pour le financement des projets régionaux. Si une telle situation perdurait, le processus d'intégration de l'Afrique subsaharienne, connaîtrait encore pour longtemps du plomb dans l'aile ; car, elle porterait, entre autres, un préjudice énorme à la diversification économique, et donc à l'accroissement du volume des échanges entre les pays concernés.

Finalement, l'évolution structurelle du financement extérieur de l'Afrique subsaharienne présente des particularités qui constituent de véritables sources d'inquiétudes. La « mauvaise dette », qui s'en dégage doit être regardée comme une invitation à restructurer le financement extérieur de cette partie de l'Afrique si l'on veut qu'elle sorte de l'ornière du sous-développement et accélère son processus d'intégration.

Tableau N°4 : Quelques données caractéristiques de la dette extérieure du monde en développement

	Total dette en % des exportations			Total dette en % du PNB			Service de la dette* en % des exportations			Dette concessionnelle en % de la dette totale			Dette multilatérale en % de la dette totale		
	1990	1995	1996	1990	1995	1996	1990	1995	1996	1990	1995	1996	1990	1995	1996
1. Ensemble PVD	165,1	151,4	156,2	34,8	39,6	37	18,3	17,0	16,4	20,8	21,1	19,9	14,2	14,3	14,2
2. Afrique subsaharienne	226,6	241,7	236,9	71,1	81,3	76,2	18,0	14,5	12,4	28,9	34,8	34,6	20,0	24,3	24,6
3. Asie Est et Pacifique	136,1	98,3	98,3	37,1	32,9	30,8	17,5	12,8	12,2	30,6	25,5	22,7	14,6	13,3	12,5
4. Asie Centre et Europe	102,9	130,7	126,3	18,1	39,9	34,7	14,3	13,8	11,3	5,4	11,3	10,3	8,4	7,9	7,9
5. Amérique latine et Caraïbe	255,9	212	202,8	46,5	41,0	41,4	24,4	26,1	30,0	10,3	9,3	9,0	12,6	11,4	11,5
6. Asie du Sud	317	218,7	208,8	33,3	30,5	28,3	28,1	24,6	23,1	56,5	57,1	53,3	29,4	36,4	37,3
7. Afrique Nord et Moyen-Orient	118	133,4	126,8	38,6	37,3	34,0	15,7	14,9	12,1	23,7	26	25,6	8,6	10,6	11

Source : Banque mondiale, Global Development Finance, 1997

Conclusion

Cette étude s'est fixée pour objectif d'analyser le comportement structurel du financement international du développement mis à la disposition des pays pauvres, pour en saisir l'évolution des éléments constitutifs des apports extérieurs destinés aux pays de l'Afrique subsaharienne. Il en ressort que, de façon générale, le financement extérieur mis à la disposition du monde en développement a connu de profondes mutations. Ces dernières sont plutôt le prolongement de celles intervenues dans le financement international du développement depuis les années 70. Autrement dit, les apports concessionnels augmentent en volume, mais leur part dans le total des ressources, toutes sources confondues, se réduit de plus en plus au profit des apports fournis à des conditions non libérales.

Toutefois, à la différence des deux dernières décennies, les années 90 et 2000 semblent être marquées par un accroissement considérable des investissements directs dans le monde en développement. Mais ce croît s'est globalement fait au profit des pays d'Asie et d'Amérique latine; l'Afrique subsaharienne devenant tributaire, par excellence, de ressources libérales pour son développement économique et social.

L'analyse économique montre que, du point de vue des exportateurs de capitaux privés, il existe dans les pays en développement, un certain nombre d'entraves à leurs investissements. Selon S. Nana Sinkam (1975) ces obstacles peuvent être définis comme "des situations et des mesures qui ont pour conséquence de détourner ces investissements privés des investissements envisagés". Généralement, ils sont d'origine commerciale, monétaire, fiscale et politique.

Les pays africains doivent donc opérer des choix économiques qui éliminent ces obstacles afin d'attirer les investissements directs. A cette fin, une réforme profonde de leurs structures économiques s'avère comme un passage obligé. Autrement dit, les gouvernements africains doivent œuvrer à l'instauration d'un environnement propice à l'investissement privé. Pour ce faire, les actions visant à juguler les inerties liées à la liberté d'entreprendre, au traitement discriminatoire à l'égard des opérateurs économiques, à la corruption, au népotisme, à l'interventionnisme des pouvoirs publics, doivent être développées. Tout l'intérêt de ces actions réside dans la création d'un environnement générateur d'une saine compétition ou d'un marché contestable, regardé comme significatif des conditions optimales de transfert de capitaux d'un pays à un autre. Les apports concessionnels doivent servir au développement des infrastructures économiques, voire à l'accroissement de la capacité d'absorption des pays africains. Un tel usage, doublé de l'instauration d'un espace optimal pour l'investissement privé, est de nature à conduire les investisseurs étrangers à regarder le sous-continent africain à travers de nouvelles lunettes et, *de facto*, à le considérer comme une région où l'on peut rentabiliser les capitaux. Le refus d'une telle réforme aurait pour corollaire la persistance d'un *statu quo* structurel au niveau du financement extérieur de l'Afrique subsaharienne : abondance relative des flux concessionnels, pauvreté

en investissements directs et en investissements de portefeuille, afflux non moins important de ressources privées à taux d'intérêt variable et à échéance de remboursement relativement courte. Une telle configuration recèle, en son sein, tous les ingrédients susceptibles d'obstruer le développement économique et social de l'Afrique au sud du Sahara et de la priver encore pour longtemps des vertus que procure l'intégration économique.

Annexes

Annexe I: Structure de flux totaux nets destinés à l'ensemble des pays en développement (billion de \$)

Afrique Subsaharienne	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Apports concessionnels	10,6	10,3	10,7	10,7	16,6	23,3	25,1	25,2
Investissements directs	6,9	9	6,5	15	9,5	13,6	11,3	17,6
Investissements de portefeuille	8,7	9	4,2	-1	-0,4	0,7	6,7	7,2
Autres apports privés	-1,8	-1,3	-0,7	-2	-2,8	1,5	2,8	3,8
Flux totaux	24,4	27	20,7	22,7	22,9	39,1	45,9	53,8

Afrique du Nord et Moyen Orient	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Apports concessionnels	1,8	0,2	0,3	1,1	-0,1	1,2	0,4	1,7
Investissements directs	2,7	2,4	4,1	3,4	3,7	5,6	5,3	9,1
Investissements de portefeuille	0,2	0,7	0,2	-0,1	-0,2	0,1	0,6	0,9
Autres apports privés	5,2	0,5	1,1	1,5	4,8	2,1	2,3	4,6
Flux totaux	9,9	3,8	5,7	5,9	8,2	9	8,6	16,3

Asie du Sud	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Apports concessionnels	4,5	4,8	2,6	5,3	0,1	2,2	4,5	7,9
Investissements directs	3,5	3,1	4,4	6,1	6,7	5,6	7,2	8,4
Investissements de portefeuille	-0,6	2,4	2,4	2,7	1	8	8,8	12,2
Autres apports privés	2,4	2	3	3,1	2,4	2,1	6,7	3
Flux totaux	9,8	12,3	12,4	17,2	10,2	17,9	27,2	31,5

Amerique Latine et Caraibe	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Apports								
concessionnels	14,1	4,5	-8,6	23,6	15,6	7,9	-5,5	-33,3
Investissements directs	74,1	88,3	79,3	71,1	48,2	41,1	60,8	61,4
Investissements de portefeuille	-2,2	-3,6	-0,6	2,5	1,4	3,4	-0,6	12,5
Autres apports prives	27	11,2	6,4	-14,1	-21,4	5,4	-1	20,5
Flux totaux	113	100,4	76,5	83,1	43,8	57,8	53,7	61,1

Asie centrale et Europe	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Apports								
concessionnels	12,9	7,6	8,5	9,3	11,2	1,8	-0,2	-21,2
Investissements directs	27,4	29,7	30,2	32,7	34,9	35,9	62,4	75,6
Investissements de portefeuille	4	2	1,3	0,3	-0,1	0,5	4,2	2,3
Autres apports prives	35,4	19,2	20	0,1	24,9	64,7	93,7	113,8
Flux totaux	79,7	58,5	60	42,4	70,9	102,9	160,1	170,5

Asie et Pacifique	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Apports concessionnels	17,1	15	9,5	5,3	-5,7	-4,9	-2,7	0,8
Investissements directs	57,8	50,8	44,3	48,5	57,2	59,8	64,6	65,3
Investissements de portefeuille	-3,1	2,2	6,6	2	4	12,4	17,6	26,5
Autres apports privés	-48,2	-24,2	-22,9	-11,3	-2,4	9,3	43,3	45,8
Flux Totaux	23,6	43,8	37,5	44,5	53,1	76,6	122,8	138,4

Sources : Banque mondiale, Global Development Finance, 2001 et 2006

Annexe II: Structure des apports totaux nets destinés à 24 pays africains

PAYS	Apports Totaux Net Moyennes annuelles (millions \$US)		dont A.C %		dont I.D. %		dont I.P. %		dont A.A.P. %	
	90-92	93-95	90-92	93-95	90-92	93-95	90-92	93-95	90-92	93-95
1. Angola	811,7	975,4	23,3	27,3	25,4	36	0	0	51,3	36,7
2. Botswana	104,6	25,3	62,1	149,8	27,1	304,3	0	0	10,8	54,5
3. Burkina Faso	295,3	320,0	65,0	71,0	0	0	0	0	35,0	29,0
4. Cameroun	622,0	424,0	41,6	50,8	5,3	16,6	0	0	63,7	34,4
5. Côte D'Ivoire	489,0	849,6	48,2	52,9	-34,2	5,1	0	0	86,0	42,0
6. Djibouti	96,7	66,7	82,3	77,8	0,7	4,9	0	0	17,9	17,3
7. Ethiopie	1034,0	0	73,2	71,6	0,6	0,9	0	0	26,2	27,5
8. Gabon	153,7	81,0	19,0	119,4	31,7	-109,9	0	0	49,3	90,5
9. Gambie	66,9	48,3	65,9	68,7	7,9	21,3	0	0	26,2	10,0
10. Ghana	741,3	1017,7	51,1	22,0	2,3	19,5	0	27,0	46,3	31,5
11. Guinée	313,7	350,4	50,0	53,5	8,2	6,5	0	0	41,8	40,0
12. Kenya	965,0	301,7	61,2	93,4	2,9	4,2	0	0	35,9	2,4

13. Lesotho	117,5	115,9	50,6	49,4	7,9	16,4	0	0	41,5	34,2
14. Mali	315,3	278,7	64,7	72,2	-1,2	3,1	0	0	36,5	24,7
15. Maurice	131,3	168,9	33,5	9,6	19,0	9,7	0	6,1	47,5	74,6
16. Niger	268,0	231,3	84,6	89,1	0	0,4	0	0	15,4	10,5
17. Nigeria	289,0	1182,	42,9	3,6	249,9	11,5	0	0,7	-192,8	-15,8
18. Ouganda	488,9	627,7	62,0	52,0	0,1	4,0	0	0	38,0	34,0
19. Rép. C. Afrique	158,7	134,7	52,7	73,0	-3,2	-0,7	0	0	50,5	27,7
20. Sénégal	541,9	447,3	75,7	85,4	4,3	5,0	0	0	20,0	9,6
21. Tanzanie	900,3	828,0	77,0	72,5	0,4	9,0	0	0	22,6	18,5
22. Togo	148,4	103,0	69,2	103,0	80,3	0	0	0	30,8	19,7
23. Zambie	785,0	544,3	73,5	73,2	12,2	11,1	0	0	14,3	15,7
24. Zimbabwe	515,0	433,0	48,6	55,6	0,4	8,0	0	5,2	51,0	31,2

Source: Calculs effectués à partir des données tirées de Banque mondiale: World Debt Tables, 1997

Note: A.C.: Apports concessionnels ; I.P.: Investissements de portefeuille ; I.D.: Investissements directs ; A.A.P.: Autres apports privés

Références

- Abegaz B. (2005), "*Multilateral Development Aid for Africa*", Economic Systems 29 (4).
- Adler J.H. (1965), *Absorptive Capacity, the Concept and its Determinants*, Brooking Institution, June.
- Aharoni Y. (1996), "*The Foreign Investment Decision Process*", Harvard Business School, Boston.
- Allain S. (1978), "*Les Investissements privés*", Revue Economique, Vol.6. novembre, pp. 1024-1056.s
- Allibert J. (1996), "*La dette extérieure de l'Afrique*", in Problèmes Economiques, N 2.480, juillet, pp. 9-15.
- Auty R.M. (2006), "*Aid and Rent-Driven Growth: Mauritania, Kenya and Mozambique Compared*", Paper prepared for the UNU/WIDER Conference on Aid: Principles, Policies and Performance, Helsinki, 16-17 June.
- Azam J.P., Devarajan S. and O'Connell S.A. (1999), "*Aid Dependence Reconsidered*", World Bank Policy Research Working Paper 2144, Washington, DC: World Bank.
- Bauer P. (1996), "*Foreign Aid: an Instrument for Progress?*", In Bauer P and Ward B, *Two Views on Aid to Developing Countries*, London: Institute of Economic Affairs.
- Bende-Nabende A. (2002), "*Foreign direct Investment Determinants in sub-Saharan Africa: A co-integration analysis*", Economics Bulletin 6 (4).
- Bonneous E. (1963), *Les Milliards qui S'envolent*, Edit. Fayard, Paris.
- Bourdieu J., Coeure B.& Sedillot B. (1997), "*Investissement, Incertitude Irréversibilité: Quelques Développements récents de la Théorie de l'Investissement*", in Problèmes Economiques, No. 2534, pp. 23-31.
- Bulir A. and Hamann J.A. (2005), "*Volatility of Development Aid: From Frying Pan Into the Fire?*", Prepared for the seminar on Foreign Aid and Macroeconomic Management, organized by the IMF Institute and African Department, Maputo, 14-15 March.
- Chatel B. (1992), "*Les Spécificités de la Dette africaine*", in Afrique Contemporaine, Numéro Spécial, pp. 120-141.

- Chauvet L. and Guillaumont P. (2004), *"Aid and Growth Revisited: Policy, Economic Vulnerability and Political Instability"*, In Tungodden B et al., eds., *Towards Pro-Poor Policies: Aid, Institutions and Globalisation*, Oxford: Oxford University Press/World Bank.
- Chenery H.B. and Strout A.M. (1966), *"Foreign Assistance and Economic Development"*, American Economic Review, Vol. 56, pp. 679-733
- Clements B., Gupta S., Pivovarsky A. and Tiongson E. (2004), *"Foreign Aid: Grants Versus Loans"*, Finance and Development, September.
- Collier P. et Patillo C. (1999), *Investment and Risk in Africa*, Ed. Londres: Macmillan.
- Davenport M. (1970), *"The Allocation of Foreign Aid: A Cross Section Study with Special Reference to Pearson Commission Report"*, Yorkshire Bulletin of Economics Society, May 1970, pp. 26-41.
- De Mello L. (1997), *"Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey"*, Journal of Development Studies 34 (1), pp. 1-34.
- Dollar D and Levine V (2004), *"The Increasing Selectivity of Foreign Aid, 1984–2002"*, World Bank Policy Research Working Paper 3299, Washington, DC: World Bank.
- Easterly W. (2005), *"How to Assess the Needs for Aid? The Answer: Don't Ask"*, Paper prepared for Third AFD/EUDN Conference Financing Development: *What are the Challenges in Expanding Aid Flows*, Paris, 14 décembre.
- Easterly W. (2006), *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So-Much Ill and So Little Good*, London: Penguin.
- Eckaus R.S. (1970), *"Economic Criteria for Foreign Aid for Economic Development"*, in Bhagwati J. and Eckaus R.S., *Foreign Aid*, Penguin Modern Economics, Reading, 1st Edition, pp. 142-163.
- Elbadawi I. et Mwegu F. (1997), *"Regional Integration, Trade and Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa"*, In Iqbal Z. et Kahn M., éd. *Trade Reform Investment in Sub-Saharan Africa*, Washington, D.C.: Fonds monétaire international.
- Elbially F. (1963), *"La Société Financière Internationale et le Développement Capitaliste des Pays Sous-développés"*, Droz Paris, for Third AFD/EUDN Conference Financing Development: *What Are the Challenges in Expanding Aid Flows?* Paris, 14 December.
- Friedman M. (1958), *"Foreign Economic Aid"*, Yale Review 47 (4).

- Gates S. and Hoeffler A. (2004), "*Global Aid Allocation: Are Nordic Donors Different?*"; The Centre for the Study of African Economies, Working Paper 234, Berkeley: University of California.
- Gomancee K., Girma S. and Morrissey O. (2005), "*Aid and Growth in Sub-Saharan Africa: Accounting for Transmission Mechanisms*", Journal of International Development 17.
- Guillamont P. (1978), "*Substitutions de Contraintes dans le Financement International du Développement. Revue Economique*", novembre, pp. 1057-1090.
- Guillaumont P. and Chauvet L. (2001), "*Aid and Performance: Reassessment?*", Journal of Development Studies 37 (6), August.
- Hugon P. (1993), *L'Economie de l'Afrique*, éd. Repères, Paris.
- Killick T. (2005), "*Don't Throw Money at Africa*", IDS Bulletin 36 (3).
- Kobrin S. (2005), "*The Determinants of Liberalization of FDI Policy in Developing Countries: A Cross-sectional Analysis, 1992-2001*", Transnational Corporations 14 (1).
- Kouassi R.N. (1985), "*Répartition du Financement International du Développement Entre Pays Africains: Evolution et Facteurs Explicatifs*", Thèse de Doctorat 3ème cycle, Université de Clermont I, février.
- Kouassi R.N. (1991), "*Note sur l'Evolution de la Structure du Financement Extérieur de l'Afrique Sub-saharienne. in Afrique et Développement?*", Vol.XVI, s3/, pp. 143-162
- Lucas R. (1990), "*Why Doesn't Capital Flow From Rich to Poor Countries?*", The American Economic Review 80 (2).
- Mahieu F.R. (1990), *Les Fondements de la Crise Economique en Afrique*, L'Harmattan, Paris.
- Morrissey O. and Osei R. (2004), "*Capital Flows to Developing Countries: Trends, Volatility and Policy Implication*", IDS Bulletin 35.
- Nair-Reichert U. et Weinhold D. (2001), "*Causality Tests for Cross-country Panels: New Look of FDI and Economic Growth in Developing Countries*", Oxford Bulletin of Economics and Statistics 2.
- Nana Sinkam S. (1975), *Pays Candidats au Processus du Développement*, éd mouton, Paris, La Haye.

- O'quin P. (1992), "*La Lassitude des Bailleurs de Fonds, in Afrique Contemporaine* ", pp. 224-244. No. Spécial.
- Oman C. (2000), "*Concurrence fiscale et Investissements directs à l'Etranger*", in Problèmes Economiques, No.2. 660, 20 septembre, pp. 24-27.
- Organisation pour la Coopération de Développement Economique (O.C.D.E) (1978), "*Investir dans le Tiers Monde*".
- Papanek G(1973), "*Aid, Foreign Private Investment, Savings and Growth in Less Developed Countries*", Journal of Political Economy 81 (1).
- Parly J. M. (1978), "*A Propos de la Privatisation du Financement International du Développement* ", Revue Economique, Vol.29, No.6, November 1978, pp. 987-1000.
- Spiczia V. (2004), "*Trade, Foreign Direct Investment and Employment: Some Empirical Evidence* ", In Lee E. et Vivarelli M., (éd.) *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*, Londres: Macmillan.
- Tahari A. et divers collaborateurs (2004), "*Sources of Growth in Sub-Saharan Africa*", IMF Working Paper 176. Washington, D.C., Fonds monétaire international.
- Tunwai U. and Wong C.H. (1982): "*Determinants of Private Investment in Developing Countries*, Journal of Development Studies", Vol. 19, No.1, October 1982, pp. 19-36.
- UNCTAD(2006), "*Doubling Aid :Making the « Big Push » Work*", Geneva.
- World Bank (1996), "*World Debt Tables*", Washington D.C..
- World Bank (1997), "*Global Development Finance*", Washington D.C.:
- World Bank (2001), "*Global Development Finance*", Washington D.C..
- World Bank (2006), "*Global Development Finance*" Washington D.C..

L'intégration et la Nécessité d'une Transition Fiscale : Cas de la TVA dans les Pays de l'Union africaine

Par Professeur Hervé DIATA* et Antoine N'GAKOSSO**

Résumé: En vue de promouvoir l'intégration économique, les pays membres de l'Union africaine sont confrontés à la conciliation de deux impératifs : la demande sociale économique qui nécessite un besoin de ressources publiques supplémentaires et le désarmement tarifaire consécutif à la libre circulation intracommunautaire des biens. D'où l'impérieuse nécessité d'assurer une transition fiscale. Il s'agit donc de déterminer les nécessaires orientations des futures politiques fiscales, tant au plan législatif qu'organisationnel. La TVA semble l'impôt le mieux adopté pour compenser les pertes de recettes et favoriser la dynamique de l'intégration, et ce, en dépit des problèmes d'harmonisation des législations et du respect du principe de neutralité de la TVA.

Integration and the Necessity of a Fiscal Transition: Case of VAT in Member States of the African Union

Abstract: In order to promote economic integration, the Member States of the African Union are confronted with the conciliation of two requirements: the socio-economic demand which requires a need for additional public resources and consecutive tariff disarmament with intercommunity freedom of movement of goods. As a result there is a pressing need for ensuring a fiscal transition. It is thus a question of determining the necessary orientations of the future tax policies, both in the legislative and organisational plan. The VAT seems the tax adopted best to compensate for the losses of receipts and to support the dynamics of integration, and this, in spite of the problems of harmonization of the legislations and the respect of the principle of neutrality of the VAT.

Introduction

Les flux réels et financiers entre agents économiques résidents et non résidents, ainsi que leurs systèmes de régulation, forment les relations économiques internationales. Cette organisation complexe des échanges internationaux est en perpétuelle adaptation. Face à la mondialisation, des Etats s'unissent pour

* Doyen de la Faculté des Sciences Economiques de l'Université Marien NGOUABI, Brazzaville, Congo. Adresse électronique : hdiata@yahoo.fr

** Assistant à la Faculté des Sciences Economiques de l'Université Marien NGOUABI, Brazzaville, Congo. Adresse électronique : ngakosso_antoine@yahoo.fr

construire des réponses originales. C'est dans ce contexte que les pays africains cherchent à répondre à la mondialisation des économies par une intégration économique continentale. Cependant, l'on ne doit pas perdre de vue qu'il existe déjà quelques regroupements d'intégration au sein du continent africain tels que l'UEMOA¹ et la CEMAC².

La littérature économique distingue généralement cinq degrés d'intégration à savoir la zone de libre-échange, l'Union douanière, le Marché commun, l'Union économique, l'Union économique et monétaire. Balassa apporte la distinction entre ces différents degrés : la zone de libre-échange se caractérise par l'élimination des droits de douane en son sein, chaque pays conservant sa protection initiale envers le reste du monde ; l'Union douanière voit l'adoption d'une politique commerciale commune à travers l'instauration d'un tarif douanier commun envers les pays tiers ; le Marché commun élimine toutes les restrictions sur les mouvements internationaux sur les facteurs de production entre les pays membres ; l'Union économique ajoute aux principes du Marché commun l'harmonisation des politiques économiques ; l'Union économique et monétaire est la phase ultime de l'intégration, elle garantit la mise en place de politiques communes et la création de taux de changes stables à l'intérieur de l'union, avec éventuellement la création d'une monnaie unique. Cette phase ultime est celle envisagée par les partenaires africains.

L'abolition des obstacles à la libre circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux, la coordination des politiques économiques des Etats, l'établissement d'une concurrence sans entrave passe par l'élaboration de législations, et notamment de législations fiscales conçues en fonction de l'intégration.

Il sied de relever que les prélèvements obligatoires modifient les prix relatifs des biens, des services et des facteurs ; ils affectent ainsi les incitations qui s'exercent sur les agents économiques auxquels ils sont confrontés. Dans une économie ouverte, ces distorsions de prix relatifs ont, notamment, une dimension spatiale susceptible d'engendrer des comportements d'arbitrage : les écarts de fiscalité peuvent ainsi influencer directement des décisions de localisation des différentes activités économiques, dans l'hypothèse où celles-ci sont mobiles ; ils peuvent également, en cas d'immobilité, affecter les conditions de concurrence entre activités soumises à des fiscalités différentes, dans la mesure où celles-ci ont une incidence sur les coûts de production (Jacques Le Cacheux, 1996, p. 65-75.).

En vue de promouvoir l'intégration économique, les pays de l'Union Africaine seront confrontés en matière de ressources publiques à la conciliation de deux impératifs majeurs. D'une part, la demande sociale et économique qui génère, malgré les mesures d'allègement de la dette mises en oeuvre par les institutions de Bretton Woods, un besoin de ressources publiques

¹ Union Économique et Monétaire ouest africaine

² Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique centrale

supplémentaires ; d'autre part, le désarmement tarifaire consécutif à la mise en place de l'union économique qui fait, sauf exception, baisser les ressources douanières et entraîne la nécessité de mobiliser plus largement la fiscalité interne. Cette baisse de recettes devra s'accroître avec l'entrée en vigueur des accords de partenariat économique (APE) qui visent le libre échange entre l'Union européenne et différents groupes de pays de l'Afrique, du Caraïbe et du Pacifique (ACP).

Dès lors, les pays de l'Union Africaine seront confrontés à la nécessité d'assurer la transition de la structure de leurs ressources tout en augmentant le rendement global de leurs prélèvements publics. À cette fin, il sera essentiel dans le cadre d'une transition fiscale de compenser les pertes de recettes occasionnées par le désarmement tarifaire en mobilisant des ressources de fiscalité interne. Par transition fiscale, il faut entendre le passage des régimes fiscaux nationaux actuels à un régime fiscal communautaire conçu dans l'optique de l'intégration économique des pays de l'Union. Dans ces conditions, il s'avère nécessaire de définir les orientations des futures politiques fiscales, tant au plan législatif qu'organisationnel dans les Etats membres de l'Union africaine.

Si les difficultés liées au désarmement tarifaires qui accompagne la mise en place de l'Union économique rendent nécessaire une transition fiscale, cette dernière n'est pas sans poser de problème, comme le montre l'expérience de l'Union européenne en ce qui concerne les modalités de l'application de la TVA communautaire. Précisons d'abord que, compte tenu de la complexité du processus, la mise en place de la TVA européenne s'est faite en trois étapes. La première étape a concerné l'adoption d'un système commun de TVA. La deuxième étape a été celle de l'harmonisation des TVA nationales. La troisième étape a été la suppression des frontières fiscales.

Depuis le 1^{er} janvier 1993, les marchandises circulent librement à l'intérieur de l'Union européenne. Une période transitoire a été ouverte, à l'issue de laquelle les Etats devraient réaliser l'unification des taux de TVA et la taxation des échanges intracommunautaires dans l'Etat d'origine. Dans le régime actuellement en vigueur, c'est-à-dire, le régime transitoire, la taxation des marchandises se fait dans le pays de destination ; le fait générateur est constitué par le transfert du pouvoir de disposer et non par le passage de la frontière. A l'état actuel des choses, certains Etats de la communauté sont réticents quant au passage au régime définitif. Pour ces Etats, l'application du régime définitif remettra en cause la logique selon laquelle, la TVA étant un impôt sur la consommation, devra normalement s'appliquer dans le pays de destination qui est le lieu potentiel de consommation. Pour les tenants du régime définitif, le régime actuellement en vigueur, nécessitant un assujettissement à la livraison et une déclaration d'exportation de la part du vendeur dans son pays d'origine, alourdit les formalités administratives, amoindrit les avantages du Marché unique et risque d'accroître la fraude. Selon leur logique, le système définitif paraît plus simple et devra permettre de limiter les possibilités de fraudes et les entraves à la mobilité des biens et services.

A l'opposé, les partisans du régime transitoire pensent que l'application du régime définitif changerait la nature de la TVA et en ferait un élément du prix de vente, modifierait un peu les conditions de la concurrence, ce qui est contraire au principe de neutralité de la TVA. Aussi, ont-ils ajouté que les pays exportateurs nets y gagneraient des recettes additionnelles, tandis que les pays importateurs nets y perdraient.

En dépit des réticences manifestées par certains Etats, la commission européenne appelle de ses vœux l'instauration du régime définitif qui, selon elle, est compatible avec l'idée d'un marché unique. Selon le régime définitif, dans les échanges intercommunautaires, la TVA devra être versée à l'Etat du vendeur. La commission européenne devra donc prévoir des mécanismes de compensation budgétaire entre les Etats de l'Union européenne, de sorte que les Etats de consommation perçoivent réellement la taxe qui leur revient.

Dans le contexte particulier des Etats membres de l'Union africaine, la transition fiscale, si elle est nécessaire, soulève deux questions au moins :

1/ quel type de fiscalité (directe ou indirecte) pourrait le mieux permettre la compensation des pertes de recettes liées au désarmement tarifaire et stimuler le processus d'intégration ?

2/ Selon quelles modalités le régime fiscal retenu pourrai-il être appliqué et quelles sont les conditions d'efficacité de la transition fiscale pour ces pays ?

La fiscalité indirecte, notamment la TVA, malgré les problèmes qu'elle peut soulever, semble la mieux indiquée pour compenser les pertes de recettes issues du désarmement tarifaire et qui conviendrait à la dynamique d'intégration tout en conservant ses vertus de neutralité. En outre, le choix des modalités doit obéir au critère de neutralité de l'impôt retenu, la TVA en l'occurrence.

En définitive, l'objectif poursuivi à travers le présent article est d'examiner les déterminants de la transition fiscale pour les pays de l'Union africaine.

Sur le plan méthodologique, l'analyse des déterminants d'une transition fiscale efficace, le choix du type de fiscalité et la définition des modalités de sa mise en œuvre se feront en fonction du principe de neutralité qui est censé, à nos yeux, non seulement garantir la compensation des pertes dues au désarmement tarifaire, mais aussi stimuler le processus d'intégration économique. A cette fin, le présent article s'appuie sur les nombreux ouvrages, articles et rapports disponibles sur la fiscalité en Afrique, l'intégration des pays de la CEMAC et de l'UEMOA ainsi que sur l'intégration européenne.

I. Portée et limites de la TVA comme modalité d'harmonisation fiscale

Le choix annoncé plus haut en faveur de la TVA laisse penser que celle-ci présente un certain nombre de vertus qui méritent d'être spécifiées (1.1). Mais, l'application de la TVA se heurte à de nombreux obstacles, notamment dans le contexte africain (1.2).

1. Intérêt de la fiscalité indirecte et vertus de la TVA

L'intérêt particulier accordé aux impôts indirects s'explique de multiples façons.

Tout d'abord, les taxes sur les chiffres d'affaires et les accises appartiennent à la catégorie d'impôts qui se répercutent intégralement et directement sur le consommateur. Elles exercent ainsi une influence immédiate et sensible sur les prix et par conséquent sont, plus que d'autres, susceptibles d'influencer la concurrence à l'intérieur d'une union. Même à l'intérieur des impôts indirects, il se pose la question du choix du type d'impôt indirect qui conviendrait aux impératifs d'une intégration et d'une mobilisation de recettes fiscales.

Un rapport du comité fiscal et financier (comité Neumark) montre qu'il existe de nombreux systèmes de taxe sur le chiffre d'affaires qui pourraient répondre plus ou moins bien aux objectifs d'une intégration économique. Deux, cependant, ont été exclus a priori : la taxe en cascade et la taxe unique perçue au stade du détail.

A la première, il a été reproché le fait de provoquer à l'intérieur des économies nationales des distorsions entre les entreprises et de favoriser la concentration pour des motifs purement fiscaux. Dans le cadre de la communauté elle fausserait les échanges en ne permettant pas un calcul exact des droits compensatoires à l'importation et des ristournes à l'exportation.

La taxe unique au stade du détail, malgré ses avantages au niveau des échanges internationaux, ne constitue pas une solution acceptable, l'importance des taxes sur le chiffre d'affaires dans les structures fiscales des pays de la Communauté européenne impliquant l'adoption de taux trop élevés. Par ailleurs, la perception de cette taxe aurait été rendue aléatoire par le fait qu'un grand nombre de petits commerçants ne disposent pas d'une comptabilité probante.

Selon le rapport Neumark¹, seule la TVA pouvait apporter une solution satisfaisante aux problèmes qui se poseraient à chaque étape de l'intégration économique. La TVA permet de combiner les avantages de la taxe unique (charges égales pour tous les produits similaires, absence d'incitation à

¹ Confère <<<http://www.Fontaneau.com/cfe/748:htm>>>

l'intégration) avec ceux de la taxe en cascade (répartition de la charge aux différents stades de son champ d'application, rendement élevé).

Si la TVA apparaît comme l'impôt qui obéit à l'impérieuse nécessité de mobiliser les ressources fiscales supplémentaires et, est susceptible de renforcer l'intégration économique, l'on doit tout de même analyser les vertus et les entraves à la TVA qui subsistent aujourd'hui dans certains Etats de l'Union africaine en vue de rendre la TVA véritablement neutre dans chaque Etat, c'est ce qui devra nécessiter une harmonisation des législations fiscales d'une part et dégager certains principes de base pour la mise en œuvre d'une TVA au sein des pays de l'Union africaine d'autre part.

La TVA est le troisième système de taxation du chiffre d'affaires. Elle est une taxe unique à paiement fractionné qui fut créée en France en 1954. Plus complexe que les deux premiers systèmes, celui-ci présente de nombreux avantages, à savoir :

- comme la taxe unique, le poids de l'impôt est relativement léger ;
- chacun des membres du circuit qui ne se situe pas en position de consommateur final paie la taxe mais, dans le même temps, il peut déduire la taxe qui lui a été facturée ;
- le consommateur intermédiaire paie relativement ce qu'il ajoute au produit du fait qu'en réalité, pour lui, la TVA ne frappe que la valeur ajoutée : c'est la neutralité ;
- la détaxation des investissements grâce au mécanisme des déductions de la taxe facturée ;
- en cas d'excédent de la taxe payée sur celle facturée, il s'impose le remboursement par l'Etat.

Les vertus de la TVA trouvent leur fondement dans le principe de neutralité de la TVA.

Selon le postulat économique de la fiscalité, la TVA est le seul impôt général de consommation :

- calculé ad valorem¹;
- perçu sur les entreprises, qui l'incorporent à leurs prix ;
- pesant dans une égale proportion sur tous les coûts élémentaires de la fabrication et de la commercialisation d'un même produit, de manière à ne pas fausser les calculs grâce auxquels les entreprises maximisent la productivité.

Elle est une taxe sur le chiffre d'affaires appliquée dans chaque entreprise aux ventes, sous déduction des taxes facturées par les fournisseurs.

¹ Calculer sur la valeur du produit

Contrairement aux impôts en cascade, l'effet premier de la TVA est de favoriser globalement l'investissement et d'éviter la double imposition des biens de production.

Selon Chambas G (1994), seule la fiscalité indirecte interne, si elle est fondée sur une TVA bien gérée, peut fournir des recettes fiscales d'un niveau élevé sans entraîner, en raison des qualités de cet impôt, d'importantes distorsions. Cependant, la limitation du champ d'application de la TVA à certains biens ou certaines activités seulement serait à l'origine d'effets de cascade et entraîne un handicap pour la compétitivité des entreprises faisant appel à des intrants (biens ou services) non assujettis. Pour pallier les distorsions relevées, un élargissement aussi grand que possible du champ d'application de la TVA est censé renforcer la compétitivité économique des activités assujetties à la TVA. Cet élargissement a deux corollaires essentiels :

- le premier est d'autoriser la déduction de la TVA pesant sur l'ensemble des consommations intermédiaires des entreprises et celle pesant sur les biens d'équipements. Cette mesure, souvent peut coûteuse en termes de recettes budgétaires en raison des exonérations de TVA dont bénéficient souvent les biens d'équipements, permet de réduire les inéquités entre investisseurs ;
- le second corollaire est d'éliminer la règle du butoir qui n'autorise pas le remboursement des crédits de TVA et seulement leur imputation sur des montants de TVA supportés ultérieurement. En effet, la règle du butoir pénalise les exportateurs ou les entreprises qui procèdent à des investissements.

Pour Chambas Gérard (2004), un des grands avantages de la TVA est qu'il est possible tout en l'adaptant au contexte particulier d'économies en développement, d'en conserver les propriétés de neutralité économique tout en recouvrant des recettes fiscales importantes. Bien que prélevées aux différents stades de production ou de commercialisation, le mécanisme de la TVA permet une déduction systématique des taxes supportées par les consommateurs intermédiaires.

Avec le mécanisme d'imputation des TVA amont, dans la mesure où les fournisseurs d'une entreprise sont assujettis, aucun des coûts de production n'est grevé de TVA, l'incidence de la TVA est alors intégralement reportée en aval sur le consommateur.

Selon son principe de neutralité, la TVA présenterait les vertus qui peuvent se résumer ainsi qu'il suit :

- la TVA est indifférente à la longueur du circuit économique ; elle ne pèse donc pas sur les décisions des opérateurs économiques quant à l'organisation du schéma de production ;
- la TVA est un facteur de compétitivité des exportations dans la mesure où le produit exporté ne supporte pas de TVA et que la TVA acquittée sur les intrants est déductible et remboursable ;

- la TVA encourage les investissements dans la mesure où la TVA acquittée sur ces investissements est déductible et remboursable ;
- la TVA limite la fraude car les opérateurs sont moins enclins à éviter une taxe dont ils ne supportent pas la charge finale ;
- la TVA participe à la formation des opérateurs économiques dans la mesure où chaque opérateur doit détenir une facture en bonne et due forme de son fournisseur pour pouvoir déduire le montant acquitté.

2. Les entraves à la neutralité économique de la TVA dans les pays africains

Tel que mis en place dans la quasi-totalité des pays africains, le mécanisme de la TVA est en lui-même générateur d'entraves résultant de l'interruption de la chaîne des déductions qui caractérisent la TVA. On distingue à cet effet, d'une part les interruptions dues à des cas naturels tels que la vente d'occasion par un consommateur à un professionnel, d'un bien dont il veut se défaire, l'exonération de TVA sur les intérêts des prêts à des particuliers et, d'autre part, les interruptions artificielles dues aux exonérations accordées par l'État. À ces interruptions, on ajoute les incidences du décalage d'un mois pour le paiement de la TVA, c'est-à-dire les délais des déclarations en matière de TVA, qui constituent des sources de distorsions de la concurrence et qui ont des incidences sur la surface financière des entreprises assujetties.

Dans une étude réalisée sur les pays de l'Afrique subsaharienne en 2004, Chambas Gérard est parvenu à identifier les obstacles à la neutralité économique de la TVA dans ces pays :

- l'application des taux multiples de TVA. Le choix d'une TVA à taux multiples entraîne une aggravation des distorsions en raison de la plus grande difficulté d'application et aussi parce que la multiplicité des taux entraîne l'apparition de crédits de TVA supplémentaires par rapport au cas d'une TVA à un seul taux ;
- l'octroi des exonérations de TVA à des fins d'incitations. Les exonérations de TVA sont néfastes du fait qu'elles entraînent ipso facto la non déductibilité de la TVA supportée par le produit concerné. En effet, l'exonération en entraînant des rémanences de TVA va à l'encontre de l'objectif initial et baisse la compétitivité des producteurs domestiques bénéficiant de l'exonération de TVA. Dans ce contexte, la TVA qui est un impôt non sécable, devient donc sécable ;
- les restrictions sur les biens et services ouvrant droit à déduction de TVA. Les défaillances relevées dans l'application du mécanisme de la TVA résultent d'un arbitrage au détriment de la neutralité de la TVA et de la compétitivité des productions locales.

En Afrique plusieurs conditions d'application réduisent considérablement ces vertus théoriques de la TVA.

Dans la plupart des cas, à l'exception des activités dégageant une faible valeur ajoutée, révélatrices le plus souvent de fraude, une entreprise acquitte sur l'achat de ses intrants un montant de TVA inférieur à celui qu'elle facture sur le produit de ses ventes. A cet effet, elle verse donc à l'Etat la différence entre le montant acquitté et le montant facturé.

En général dans les pays de la CEMAC, on note par exemple la rupture de la chaîne de déductibilité générant des crédits nets de TVA du fait que la TVA acquittée est supérieure à celle facturée. Une telle situation ne poserait pas de problème particulier aux entreprises si celles-ci étaient en mesure de se faire rembourser ce crédit, ce qui en pratique n'est pas possible au Congo par exemple: il en résulte finalement qu'une partie de la charge fiscale de la TVA est alors supportée par l'entreprise qui en réalité n'est que collecteur.

En ce qui concerne les crédits TVA, pour le cas des pays de la CEMAC par exemple, les dispositions qui entraînent la naissance de crédit net de TVA ont fait l'objet d'un examen. Parmi ces dispositions, on distingue :

- la non généralisation de la TVA à tous les secteurs d'activité ou à tous les produits destinés à la consommation. En effet lorsqu'un opérateur vend un bien qui est exonéré de TVA, la TVA qu'il a acquittée en amont génère un crédit net de TVA ; il devrait faire l'objet d'un remboursement dès lors qu'il provient d'une opération légalement exonérée. Les exonérations de TVA entraînent des pertes de recettes importantes amplifiées par celles induites par le détournement du dispositif. De même, elles amplifient des distorsions entre opérateurs économiques, c'est-à-dire entre ceux qui en bénéficient et ceux qui en sont exclus et, favorisent les activités de recherche de rente ;
- la TVA relevant du régime du forfait. Lorsqu'un opérateur vend à un autre opérateur soumis à l'impôt global forfaitaire (l'IGF), la TVA qu'il a acquittée en amont génère un crédit net de TVA ; elle devrait faire l'objet d'un remboursement dans la mesure où ce dernier est libératoire de l'ensemble des droits et taxes (y compris la TVA). A titre d'illustration, au Congo, l'impôt forfaitaire ou l'IGF est égal à 8 % du chiffre d'affaires (CA) évalué forfaitairement. Si les activités exercées sont assujetties partiellement ou en totalité, ce taux de 8 % est majoré de 18 %. En fin de compte l'IGF à payer y compris la TVA sera : $(1,18 \times 8 \% \text{ CA}) = 9,44 \% \text{ du CA}$. La TVA du régime du forfait n'étant pas déductible et remboursable constitue une entrave patente au mécanisme de neutralité de la TVA. Le régime du forfait constitue la principale source de l'évasion par abdication du fait que l'administration fiscale a une connaissance très imparfaite du volume et du montant exacts des activités de ce secteur, ce qui fait que le chiffre

d'affaires évalué forfaitairement est généralement inférieur à son évaluation sur une base réelle ;

- la règle du prorata en matière de déduction de TVA. Lorsqu'un opérateur partage son chiffre d'affaires entre la vente de produits exonérés de TVA et la vente de produits soumis à la TVA, la déductibilité de la TVA n'est que partielle : le pourcentage général de déduction dépend du rapport entre le montant hors taxe des recettes soumises à la TVA et le montant hors taxe de l'ensemble des recettes de l'opérateur. Dans le cas du Congo, la déduction est de 100 % si ce rapport est supérieur à 90 %, de 80 % si ce rapport est compris entre 70 et 90 %, de 60 % si ce rapport est compris entre 50 et 70 %, de 40 % si ce rapport est compris entre 30 et 50 %, de 20 % si ce rapport est compris entre 10 et 30 et de 0 % si le rapport est inférieur à 10 % ;
- l'existence de la pratique de retenue à la source de la TVA par certains organismes publics : lorsqu'une entreprise privée vend un bien ou une prestation à un organisme public (administration, entreprise publique et parapublique, ...) celui-ci peut retenir à la source le montant facturé de TVA. Dans ce cas, l'entreprise privée ne peut pas déduire la TVA qu'elle a acquittée puisqu'elle n'a pas perçu la TVA facturée ;
- outre le problème de différenciation de taux de taxation de TVA entre l'administration des impôts et celle des douanes, résolu les années antérieures, celui de la base de taxation réside toujours. Dans la pratique, l'administration des douanes utilise la législation et la réglementation douanières de la CEMAC en matière de la TVA à l'import dont les bases de taxation sont, le plus souvent, différentes de celles édictées par la loi n°12 du 12 mai 1997 portant institution de la TVA (cas du Congo). Selon l'article 13 de la loi TVA du Congo, la base imposable de la TVA à l'import est constituée de la valeur en douane telle que définit par les articles 23 à 26 du code des douanes CEMAC, à laquelle on ajoute le montant du droit des douanes et du droit d'accises. L'application de la base de taxation par l'administration des douanes est différente du fait que cette dernière a élargi cette base jusqu'à l'inclusion de certaines taxes hors budget, ce qui pose ainsi certains problèmes lors de la déductibilité de la TVA amont, c'est-à-dire celle qui a grevé les importations, auprès de l'administration des impôts. De même l'administration des douanes a étendu le champ des crédits d'enlèvement de marchandise jusqu'aux droits de TVA alors que l'article 33 de la loi TVA congolaise interdit d'acquitter la TVA à l'importation sous le régime de crédit d'enlèvement ;
- la règle du butoir : lorsque le montant de la taxe déductible au titre d'un mois est supérieur à celui de la taxe exigible, l'excédent constitue un crédit d'impôt imputable sur la taxe exigible le mois suivant. Selon les dispositions en vigueur, le crédit d'impôt ne peut pas faire l'objet d'un remboursement au profit de l'assujéti. : les assujettis ne pouvant

donc pas se faire rembourser leur excédent de crédit de TVA est une entrave au mécanisme général de la TVA. L'excédent non remboursé apparaît désormais comme une charge pour l'entreprise et comme une recette exceptionnelle pour l'Etat.

Par ailleurs, certaines pratiques empêchent la déduction de la TVA acquittée. A titre d'exemple, l'absence du numéro d'identification fiscale (NIF) dans certains organismes publics empêche toute déductibilité puisque cette information doit être obligatoirement inscrite sur la facture pour pouvoir déduire la TVA acquittée : la charge fiscale de la TVA est alors supportée par l'entreprise. Dans certains pays de la CEMAC, la TVA est majorée des centimes additionnels. Ces centimes additionnels sont perçus au profit des collectivités locales sur toutes les opérations soumises à la TVA. Ils sont non récupérables et représentent généralement 5 % du montant de la TVA acquittée : c'est encore un cas d'une charge fiscale définitive pour l'entreprise.

Au niveau des pays de l'UEMOA, les restrictions sur les biens et services ouvrant droit à déduction de TVA constituent de véritables entraves au principe de neutralité de la TVA. Certains codes des impôts des pays de cette union excluent du droit à déduction des consommations intermédiaires comme les carburants, les transports, à la fois parce que le contrôle par l'administration de ce type de consommation intermédiaire est difficile mais aussi parce que l'ouverture du droit à déduction serait à l'origine de pertes de recettes. Dans ces pays, la règle du butoir a été imaginée pour préserver les intérêts budgétaires de l'Etat. L'adoption de seuil d'assujettissement trop bas a aussi rendu difficile une gestion efficace de la TVA. Enfin, il convient d'ajouter les exonérations de TVA sur certains biens. En effet, les erreurs de conception lorsqu'il en existe dans un système fiscal, perturbent le jeu des rouages que comporte l'économie du marché. Une interruption dans la chaîne des déductions de TVA compromet tout l'équilibre du système de TVA : une exonération en cours du circuit alourdit la charge fiscale, l'intermédiaire non exonéré intervenant après l'intermédiaire exonéré devra taxer l'opération sur le tout sans pouvoir déduire (Lauré Maurice, 1993).

La corruption et la fraude prenant de l'ampleur dans les économies des pays en développement, la lutte contre ces deux fléaux constitue un facteur essentiel de la pérennité de l'édifice fiscal d'autant plus qu'elle biaise le mécanisme de la TVA. Les Etats doivent veiller à ce que les entreprises collectrices de TVA ne soient pas amenées à supporter l'incidence de certains impôts en raison du développement de la fraude.

II. Application de la TVA dans les Pays de l'Union africaine

La réalisation d'une transition fiscale réussie et favorable à l'intégration économique appelle deux types de mesures : les premières visent à permettre de supprimer les obstacles au principe de la neutralité de la TVA (2.1) ; les secondes se rapportent plus directement à l'harmonisation des législations et à la suppression des frontières fiscales (2.2).

1. Suppression des entraves à la TVA.

En vue d'une bonne harmonisation des législations en matière de la TVA, chaque Etat devra préalablement assainir sa loi TVA de telle sorte qu'elle ne contienne plus les dispositions contraires aux principes de neutralité de la TVA. La lutte contre la fraude paraît aussi un préalable justifié pour que la TVA puisse jouer pleinement ses vertus. La modernisation de la gestion de la TVA par un système informatique moderne et performant est une nécessité pour les pays de l'Union africaine, ce qui devra permettre la synergie interne entre les administrations des impôts et des douanes dans chaque pays et entre les pays de l'Union africaine. Ce système informatique devra systématiquement traduire les informations enregistrées en deux langues notamment l'anglais et le français, et ce pour faciliter la compréhension de ces informations qui s'échangeront mutuellement entre les pays n'ayant pas la même langue officielle.

Dans le cadre de l'assainissement des dispositions nationales de la TVA, chaque pays de la zone devra :

- Généraliser la TVA dans tous les secteurs d'activités ou à tous les produits destinés à la consommation. En effet lorsqu'un opérateur vend un bien qui est exonéré de TVA, la TVA qu'il a acquittée en amont génère un crédit net de TVA ; il devrait faire l'objet d'un remboursement dès lors qu'il provient d'une opération légalement exonérée. Les exonérations de TVA entraînent des pertes de recettes importantes amplifiées par celles induites par le détournement du dispositif. De même, elles amplifient les distorsions entre opérateurs économiques, c'est-à-dire entre ceux qui en bénéficient et ceux qui en sont exclus et, favorisent les activités de recherche de rente. Enfin, la non généralisation de la TVA empêche l'intégration verticale entre les entreprises que le mécanisme de la TVA devra permettre.
- Appliquer une TVA à taux unique. L'application des taux multiples de TVA entraîne une aggravation des distorsions en raison de la plus grande difficulté d'application et aussi parce que la multiplicité des taux entraîne l'apparition de crédits de TVA supplémentaires par rapport au cas d'une TVA à un seul taux ;
- Suppression des exonérations de TVA à des fins d'incitations. Les exonérations de TVA sont néfastes du fait qu'elles entraînent ipso

facto la non déductibilité de la TVA supportée par le produit concerné. En effet, l'exonération, en entraînant des rémanences de TVA, va à l'encontre de l'objectif initial et baisse la compétitivité des producteurs domestiques bénéficiant de l'exonération de TVA. Dans ce contexte, la TVA qui est un impôt non sécable, devient donc sécable ;

- Supprimer les restrictions sur les droits à déduction. Les restrictions sur les biens et services ouvrant droit à déduction de TVA inlèvent le mécanisme de la neutralité de la TVA et détournent la compétitivité des productions locales ;
- Supprimer les dispositions relatives à la règle du butoir : lorsque le montant de la taxe déductible au titre d'un mois est supérieur à celui de la taxe exigible, l'excédent constitue un crédit d'impôt imputable sur la taxe exigible le mois suivant. Selon les dispositions en vigueur, le crédit d'impôt ne peut pas faire l'objet d'un remboursement au profit de l'assujetti. Les assujettis ne pouvant donc pas se faire rembourser leur excédent de crédit de TVA, ce qui constitue une entrave au mécanisme général de la TVA. L'excédent non remboursé apparaît désormais comme une charge pour l'entreprise et comme une recette exceptionnelle pour l'Etat ;
- Informatiser les procédures fiscales, automatiser les procédures et les formalités douanières d'une part, et interconnecter les systèmes informatiques des douanes, des impôts et du trésor public d'autre part en vue d'une augmentation continue de la productivité des administrations fiscales, d'un élargissement, d'une meilleure maîtrise de l'assiette de la TVA et de faciliter le mécanisme de déduction de TVA entre les Etats membres de la communauté ;
- Fiscaliser les activités informelles en vue de l'élargissement de l'assiette de la TVA ;
- Signer une convention multilatérale de non double imposition et d'assistance réciproque entre les Etats membres de l'Union africaine en vue de supprimer les entraves à la libre circulation de l'épargne, de capitaux et de prévenir la fraude fiscale entre les Etats membres de l'Union ;
- Instituer un identifiant fiscal unique afin de lutter contre la fraude ;
- Appliquer le même taux de TVA à l'importation et aux transactions intérieures afin d'éliminer les distorsions au mécanisme de la TVA.

Enfin, les entraves à la TVA étant fonction des législations de TVA, en tant que de besoin, d'autres mesures visant à supprimer les entraves au principe de neutralité de la TVA, pourront se prendre selon les cas de figure qui se présenteront.

2. Harmonisation des législations TVA et suppression des frontières fiscales.

Au regard des difficultés auxquelles l'Union européenne se trouve confrontée, l'Union africaine en vue de l'harmonisation de la législation en matière de la TVA devra faire face à la contrainte monétaire, à la lutte contre la double imposition et contre la fraude. La solution idéale serait la mise en circulation d'une monnaie unique. Compte tenu des contraintes liées à la complexité de ce processus, avant la création d'une monnaie unique, une étroite coordination des politiques monétaires et de change s'avère nécessaire. Il sera important d'éviter des distorsions durables des taux de change entre monnaies nationales pour ne pas perturber les échanges commerciaux entre les Etats et obtenir une stabilité durable des taux de change : c'est ce qui permettra d'éviter les problèmes de taux de change lors des remboursements de TVA. L'harmonisation des politiques fiscales devra contribuer à la diminution, voire à l'élimination de la concurrence fiscale déloyale pratiquée entre les Etats de l'Union africaine.

En cas d'instauration de la libre circulation de biens dans l'Union, les pays de l'Union doivent préalablement harmoniser leur législation en matière de TVA de telle sorte que ces dispositions ne doivent plus contenir celles qui constitueraient des entraves au mécanisme de la TVA. En vue d'instituer les principes de la TVA dans l'Union, et ce, en conformité avec le principe de neutralité de la TVA, les pays membres ne devront pas perdre de vue qu'une Union économique et monétaire présente des avantages tels que les effets de création de trafic mais aussi les désavantages tels que les effets de détournement de trafic. Déjà, en 1950, Viner avait soulevé l'idée selon laquelle l'union n'est pas nécessairement avantageuse pour tous. En tenant compte de tous ces facteurs, le principe clé est celui de la territorialité. Les frontières fiscales n'existant plus entre les Etats membres, le territoire à considérer en matière de la TVA sera celui délimité par les frontières géographiques de l'Union. Chaque nation ou chaque Etat est devenu par définition une région, un département, une province. Le mécanisme des échanges entre les pays de l'Union, en dépit de la suppression des frontières, devra reposer sur le principe de taxation des acquisitions intracommunautaires et d'exonération des livraisons extracommunautaires. Un tel mécanisme devra permettre de maintenir une réelle autonomie des Etats membres dans le choix des taux de TVA, d'assurer la sécurité de leurs recettes budgétaires et d'inciter les administrations fiscales nationales à un recouvrement efficace de la TVA. Ce mécanisme devra garantir le droit de déduction pour éviter les distorsions qui alourdiraient les prix de revient.

Le principe d'acquisition ou de destination est conforme au mécanisme selon lequel la TVA est un impôt sur la consommation et doit donc s'appliquer dans le pays de destination qui est le pays potentiel de consommation. De même, il obéit au principe d'exonération des exportations et de taxation des importations. En outre, cette modalité rend la charge de la TVA identique pour les produits nationaux et pour les produits exportés. Contrairement au régime

de la taxation des livraisons, c'est-à-dire la taxation au pays d'origine, le régime d'acquisition ne change pas la nature de la TVA et n'en fait pas un élément du prix de vente qui est susceptible de modifier les conditions de la concurrence. Enfin, la TVA étant un impôt sur la consommation, il appartient à l'État consommateur de tirer profit de cette TVA.

Au regard de ce qui précède les principes clés ci-après devront être adoptés :

- Les opérations internes réalisées sur le territoire du pays A au sens de la TVA sont imposables si elles entrent dans le champ d'application de la TVA.
- Les opérations réalisées au sein de l'Union : chaque entreprise assujettie à la TVA à l'intérieur de l'Union est identifiée par un numéro national.
- Les opérations intracommunautaires pour lesquelles deux types de transactions peuvent être distinguées :
- Le cas où A livre à B, il s'agit d'une livraison intracommunautaire : si le client est identifié, la livraison de la marchandise est exonérée au pays A et taxée dans le pays de destination B, si le client n'est pas identifié, la livraison est taxée au départ du pays livreur, c'est-à-dire du pays A et exonérée dans le pays B de destination ;
- Le cas où A achète au pays B, il s'agit d'une acquisition intracommunautaire : si l'entreprise du pays A est identifiée, l'acquisition est taxée dans le pays A ; si l'entreprise du pays A n'est pas identifiée, l'acquisition est taxée à la TVA dans le pays de départ B et ne subit pas la TVA du pays A.
- Les opérations réalisées avec le reste du monde : les exportations seront exonérées de la TVA, et les importations seront taxées à la TVA.

Le régime applicable aux livraisons de biens meubles corporels est montré dans le Tableau n°1.

Le régime spécifique des prestations de services sera le suivant.

Les prestations de services seront imposées dans le pays A lorsque le prestataire est établi dans le pays A. Il existera des dérogations à ce principe :

- Les prestations matériellement localisables seront imposées dans le pays A lorsqu'elles sont réalisées dans le pays A ;
- Certaines prestations seront également imposables dans le pays A, lorsqu'elles y seront matériellement exécutées (prestations culturelles, artistiques, sportives,...).

Les prestations de services « immatériels » (cession et concession de brevet par exemple) relèveront d'un régime particulier résumé dans le Tableau n°2.

Tel que présentée l'architecture de ce modèle, la TVA devra pleinement jouer ses vertus au regard de son principe de neutralité et favorisera la dynamique de l'intégration au sein de l'Union africaine.

Conclusion

En vue d'assurer une transaction fiscale dans le cadre d'une intégration en Afrique, la TVA apparaît comme le seul impôt qui répond à l'objectif de la mobilisation des recettes fiscales supplémentaires suite au désarmement des barrières tarifaires et de l'intégration verticale entre les Etats, d'où la nécessité d'harmoniser les législations fiscales au sein des Etats de l'Union africaine. Pris isolément, le mécanisme de TVA institué dans la majorité des Etats africains entraîne certaines entraves au principe de la neutralité de la TVA, ce qui ne permet pas à la TVA de jouer pleinement ses vertus. C'est pourquoi, chaque Etat membre devra d'abord éradiquer toutes ces difficultés qui subsistent. Par la suite, une harmonisation des législations entre les Etats pourra être mise en œuvre. Il s'agit d'un long processus dont l'aboutissement nécessite : la définition de bonnes règles qui est un exercice intellectuel ; le développement de l'efficacité des administrations ; un capital de ressources humaines expérimentées et motivées et l'affectation de moyens de fonctionnement suffisants.

Tableau n°1: Le régime applicable aux livraisons de biens meubles corporels

Destination Opération	Pays A	Autre État de l'Union		Pays hors Union
		assujetti	non assujetti ²	
Lieu de départ : Pays A	Opération interne soumise à la TVA	Livraison intracommunautaire exonérée de TVA	Livraison intracommunautaire exonérée de TVA	Exportation exonérée de TVA
Lieu de départ : autre État membre de l'Union	Acquisition intracommunautaire soumise à la TVA ¹	3	3	3
Lieu de départ : pays hors Union	Importation soumise à la TVA ¹	3	3	3

(1) Sauf s'il s'agit de biens exonérés dans le pays A.

(2) C'est le cas des particuliers et des entreprises qui n'ont pas fourni leur numéro d'identification à la TVA au vendeur.

(3) Ne concerne pas, en principe, la TVA du pays A.

Tableau n°2 : Régime particulier applicable aux prestations de services immatériels.

Bénéficiaire établi en :	Prestataire établi :		
	Au pays A	Dans un autre Etat de l'Union	Hors Union
Pays A Assujetti à la TVA Non assujetti à la TVA	Soumis à la TVA Soumis à la TVA	Soumis à la TVA Non soumis ¹	Soumis à la TVA Soumis à la TVA ²
Dans un autre Etat de l'U Assujetti à la TVA Non assujetti à la TVA	Non soumis ¹ Soumis à la TVA	Non soumis ¹ Non soumis ¹	Non soumis Non soumis
Hors Union	Non soumis	Non soumis	Non soumis

⁽¹⁾ La TVA doit être acquittée dans l'autre Etat de l'Union

⁽²⁾ Si utilisé dans le pays A.

Références

- Bouvier Michel (2003), *Introduction au Droit Fiscal Général et à la Théorie de l'Impôt*, Paris, L.G.D.J..
- Cabinet DIAGNOS (2000), "Rapport de Mission d'Évaluation de l'Administration Fiscale Congolaise", Brazzaville.
- Castagnède B. (1980), "Support du Colloque International « Fiscalité et Développement » du 22 au 26 septembre", Paris.
- CEMAC (1999), *Directive n° 1/99/CEMAC-08-CM-03 du 17 décembre*.
- Chambas Gérard (2005), *Afrique au Sud du Sahara : Mobiliser les Ressources Fiscales pour le Développement*, Paris, Economica.
- Chambas Gérard (1994), *Fiscalité et Développement en Afrique subsaharienne*, Paris, Economica.
- Chambas Gérard (2004), "Rapport Synthèse de l'Étude sur l'Afrique au Sud du Sahara : Mobiliser les Ressources fiscales pour le Développement".
- Cozian Maurice (2001), *Précis de Fiscalité des Entreprises*, Paris, Litec.
- Derray Alain (1999), *Lusseau, Economie : Synthèses et Applications*, Paris, Vuibert.
- Direction Générale des Douanes Congolaises, "Les Comités de Trésorerie des Années 2000, 2001, 2002 et 2003".
- Direction générale des impôts (2003), "Code Général des Impôts du Congo", Brazzaville.
- Disle Emmanuel et Seraf Jacques (1998), *Fiscalité pratique*, Paris, Dunod.
- Jacques Le Cacheux (1996), "l'Intégration européenne et la Fiscalité", Les cahiers français No.274, p.65-175.
- Lauré Maurice (1993), *Science fiscale*, Paris, PUF.
- Martinez J.C – Di Malta P. (1986), *Droit fiscal contemporain : l'Impôt, le Fisc, le Contribuable*, Paris Litec.
- Ministère de l'Économie (2004), "Des Finances et du Budget du Congo", Guide d'utilisation du Document Administratif Unique (DAU), Brazzaville.
- Ngakosso Antoine (2005), "La Faiblesse des Recettes douanières à l'Importation au Congo : Evaluation et Impacts", Annales de l'Université Marien NGOUABI, vol. 6. No.1, pp. 201-212.
- Passerou Serge (1997), "Comprendre la Fiscalité des Affaires", Paris, « J. Delmas et C^{es} ».
- Pierre Jean Douvier (1994), *Fiscalité internationale*, Paris, Litec.
- Sari Chérifa (1998), *L'Euro : Conséquences juridiques et fiscales*, Paris, Dalloz.
- Site Internet : <<<http://www.Fontanneau.com/cfe748.htm>>>

UDEAC (1998), "*Bilan de la Mise en Place de la Réforme fiscale – douanière*", Bangui.
UEMOA (2006), *Décision n° 10/2006/CM/UEMOA* portant adoption du programme de transition fiscale au sein de l'UEMOA.

Senegalese Manufacturing Competitiveness : A Sectoral Analysis of Relative Costs and Prices*

By Ahmadou Aly MBAYE** and Stephen GOLUB***

Abstract: *In this paper, we seek to understand the effects of international competitiveness on export performance in Senegal at the industry level over 1974-1998. To this end, we have calculated two indices of competitiveness in manufacturing, namely: relative unit labor costs (RULC) and relative producer prices (RELPR). For these indices, we compare the Senegalese experience to those of developing and transition countries in four other regions: Africa, Asia, South America, and Eastern/Central Europe. Our econometric results reveal that both indicators have a significant effect on sectoral exports, with RULC having a greater and more robust effect than RELPR.*

Our indicators show that Senegalese international competitiveness has substantially deteriorated over time, with respect to all the comparison regions. The 1994 devaluation of the CFA franc temporarily restored competitiveness, but the situation rapidly deteriorated again within a few years. There are several reasons for the deterioration prior to 1994: the exchange rate, relative wages in dollar terms and relative productivity all contributed. Senegalese relative wages, measured in dollars, rose on average 1.9 percent annually between 1974 and 1993, while Senegalese productivity fell on average 3.7 percent annually during the same period. The consequences have been disastrous for Senegalese competitiveness. Raising productivity growth relative to wages would appear to be the best and most sustainable way of improving Senegalese international competitiveness which would contribute to the raising of the national living standards.

Compétitivité industrielle sénégalaise de Fabrication : Une Analyse sectorielle des Coûts et des Prix relatifs

Résumé: *Dans cet article, nous cherchons à mesurer les effets de la compétitivité internationale sur la performance des exportations industrielles au Sénégal. À cet effet, nous avons calculé deux indices de compétitivité, à savoir : les coûts relatifs unitaires du travail (RULC) et le prix relatif de production (RELPR). Pour ces indices, nous comparons l'expérience sénégalaise à celle des pays en développement ou en transition dans les quatre autres régions que sont : l'Afrique, l'Asie, l'Amérique du Sud, et l'Europe centrale/de l'Est.*

* This research for this paper was conducted while Aly Mbaye was a Research Visiting Fellow at the World Bank in 2002. The views expressed in this paper are those of the authors and do not necessarily represent those of the Bank. We are grateful to Luc de Wulf, Ibrahim Elbadawi and Nancy Benjamin for helpful comments. Of course, all remaining omissions or mistakes are our own

** University of Dakar, Senegal. E-mail: ambaye@refer.sn

*** Swarthmore College, USA. E-mail: sgolubl@swarthmore.edu

Nos résultats économétriques indiquent que les deux indicateurs ont un effet significatif sur les exportations sectorielles. Toutefois l'effet du coût relatif unitaire du travail est plus important que celui du prix relatif de production. Nos indicateurs montrent que la compétitivité internationale sénégalaise s'est sensiblement détériorée dans le temps comparée à celle de toutes les autres régions. La dévaluation du franc de CFA en 1994 a permis d'améliorer sensiblement cette compétitivité. Mais celle-ci s'est encore rapidement détériorée dans quelques années après. Plusieurs raisons expliquent la détérioration avant 1994. Au nombre de celles-ci figurent le taux de change, les salaires relatifs en termes du dollar et la productivité relative. Les salaires relatifs sénégalais, mesurés en terme de dollars, ont enregistré un taux de croissance moyen annuel de 1,9 pour cent entre 1974 et 1993, alors que dans la même période la productivité sénégalaise décroissait en moyenne de 3.7 pour cent. Les conséquences ont été désastreuses pour la compétitivité sénégalaise. Soutenir la croissance de la productivité semble être la meilleure et la plus efficace voie pour améliorer la compétitivité internationale sénégalaise ainsi que les conditions de vie des populations.

Introduction

This paper investigates Senegal's performance and competitiveness in manufacturing. Growth of manufactured exports is often considered crucial for economic development.¹ First, price and income elasticities of demand, as well as price elasticities of supply are greater for manufacturing than other industries. Second, positive externalities and external economies are thought to be associated with manufactured exports.

Following independence in 1960, Senegal, like most other African countries, adopted an interventionist and protectionist development policy. In Senegal, as elsewhere, this strategy gave rise to disequilibria which retarded growth, such that the country had little choice but to switch gears in the 1980s and opt for an approach based on greater private sector participation and export orientation.

The reforms started in earnest in 1986 with the *Nouvelle Politique Industrielle* (NPI), which reduced protection and resulted in the collapse of a number of previously sheltered industries. Nonetheless, the NPI measures were deemed inadequate by some, who pointed to the overvaluation of the CFA franc and continuing high levels of tariff and non-tariff protection in some industries. The 1994 devaluation marked a fundamental shift in Senegalese policy, as it was the first parity adjustment since independence. Moreover, the devaluation was accompanied by drastic reductions in tariffs and quotas. More recently, the implementation of the common external tariff (CET) in January 2000 in the West African Economic and Monetary Union (UEMOA) has further reduced and simplified Senegalese import duties. Indeed, some recent studies indicate that Senegalese tariffs are now lower than

¹ See for example Sekkat and Varoudakis (1998).

many other developing countries in Africa and elsewhere (Hinkle et Herrou-Aragon 2002, World Bank 2002).

In Senegal, notwithstanding these reforms, the performance of manufactured exports remains feeble. For example, manufactured exports only increased by an average of 4 percent annually between 1993 and 1999, although there is some variation among sectors. In this study, we seek to understand other factors—beyond trade policy-- that affect manufactured exports in Senegal. We extend the studies of Golub and Mbaye (2000) and Mbaye et Golub (2002), focusing on two dimensions. First, we calculate two indicators of international competitiveness for Senegal relative to a sample of other developing countries: relative unit labor costs (RULC) and relative producer prices (RELPR). Secondly, we proceed to an analysis of other structural impediments that may not be fully captured by these competitiveness indicators.

I. Constraints on Manufactured Exports

Senegalese manufactured exports have shown a general decline in recent years, as illustrated in Figure 1 and Table 1¹. In 1987 prices, manufactured exports rose from 162.2 billion CFA francs in 1974 to 254.3 billion in 1977 before steadily declining to 164.1 billion in 1999—an annual average rate of decline of 1.79 percent between 1977-1999. A trough was reached in 1994, with some recovery after that. Table 1 shows the sectoral pattern over these periods.

We can distinguish two time periods: before and after the devaluation. Before the devaluation, many sectors experienced ups and downs, following the path of aggregate real manufactured exports, which rose at an annual rate of 3.1 percent, then fell 1.0 percent, respectively in 1974-83, and 84-93. This was the case for textile, wood, paper, construction materials, and metal-working industries. Prior to the devaluation, the Senegalese currency was overvalued, and most sectors had difficulties exporting. In 84-93, the vegetable oil sector suffered an annual decline of 13.55 percent, while the fish processing industries had feeble a growth of 2.56 percent, followed in the following 1994-99 period by respective growth rates of 4.55 and 39.39 percent. The Chemical industry is something of an exception, as its exports grew 1.51 percent annually in 1984-93. This is probably due to the exports of the large firm *Industries Chimiques du Sénégal* (ICS) which has almost guaranteed markets in countries like India and Nigeria, who are large shareholders in the company.

¹ For all figures and tables see Appendix 2: Tables and Figures

Following the devaluation, the growth of manufactured exports shot back up to 12.5 percent in 1994-99, compared to a decline of 1.0 percent in the 1984-93 preceding period. In particular, the oilseed and chemical industries experienced an upsurge in exports. Even some industries not previously oriented towards exports, such as metal-working industries and printing, witnessed increased exports in the aftermath of the devaluation. Some inward-oriented industries also saw exports decline. These include miscellaneous food products (-8.3 percent), construction materials (-34.4 percent) and grains and flours (-34.6 percent).

1. The composition of exports

Manufactured exports are heavily concentrated in three sectors: fishing and fish-processing, chemicals (the ICS) and oilseeds (mainly groundnuts). Table 2 provides information on the evolution of these sectors from 1974-1999. These three sectors represented 81 percent of manufactured exports in 1974. By 1999 this share increased to 93 percent. Within this subgroup, substantial change has taken place. In the 1970's, the groundnut oil sector dominated, with 56 percent of manufactured exports in 1974. In the 1980s, with the creation of the ICS, coupled with a decline in the groundnut harvests, the situation changed markedly. By 1999, the groundnut industry's share had plummeted to less than 12.6 percent while chemicals were up to 39.8 percent. The fishing industry also experienced a large expansion, and accounted for just over 40.6 percent of manufactured exports in 1999. Table 2 further illustrates the changing composition of exports. Since 1986, groundnuts' market share has declined.

An interesting further case is the apparel sector, which is highly labor intensive, and in which Senegal has a potential comparative advantage (Golub and Mbaye 2000). Yet its already meager share of manufactured exports of 2.4 percent in 1974 steadily declined until the devaluation. Following the devaluation, there has been a partial recovery, but its share of manufactured exports remains below 1 percent.

2. The evolution of the world demand for Senegalese exports

As noted previously, Senegal's exports are concentrated in chemicals, oilseeds and fishing. Unfortunately, most of the latter have faced declining world demand—81 percent of Senegalese export markets had growth rates below the global average export growth rate between 1997-2000. According to World Bank (2002), these adverse trends in demand are Senegal's main problem. In addition, the econometric results presented below show a positive, significant, and robust effect of world demand on Senegalese exports. In some cases, Senegalese exports have grown more rapidly than world demand. For example, Senegalese canned tuna exports grew 300

percent between 1997 and 2000, even though world demand only expanded by 3.3 percent during this time (World Bank 2002).

Indeed, while declining world demand is certainly a negative factor on the terms of trade, one should not make too much of this factor. By itself, it can hardly explain the weak export performance, at least for the major export sectors. The domestic decline in output and productivity in Senegal in many industries might be more decisive. Table 3 provides information on output and exports by sector for various periods. Those sectors with declining exports also experienced declines in output. And, as argued by Golub and Mbaye (2000), the output declines are more closely linked to domestic problems than the world market. Also, for some Senegalese products such as chemicals, demand in developed countries actually increased substantially during much of the time period in question and only recently slowed down. Furthermore, while it is true that the demand for groundnut oil has declined, this did not prevent a number of Asian and Latin American countries from gaining market share at Senegal's expense (Badiane 1993).

II. Methodology and Data

In Mbaye and Golub (2002), Carlin et al. (2001), Golub and Hsieh (2000) and Golub (1994) among others, it is argued that a Ricardian focus on relative unit labor costs provides a powerful framework for analyzing international competitiveness. Here, we make use of this framework to explain the Senegalese export performance at the industry level over 1974-1998, extending Mbaye and Golub (2002) which focused on aggregate manufacturing.

Let a_i represent the unit labor requirement (the inverse of productivity), for sector:

$$a_i = \frac{L_i}{Q_i}, \quad (2-1)$$

where Q is value-added, and L is labor as number of employees. Marginal productivity and hence a_i are assumed to be constant with respect to variations in L_i . Let w denote the wage and e the exchange rate between home and foreign currencies.

If labor is the only factor of production (or that other factor costs do not differ across countries), average total costs of production are equal to unit labor costs $w_i a_i$. Expressed in domestic currency, foreign unit labor cost is

$c_i = a_i \cdot w_i$. International competitiveness in sector i then depends on relative unit labor cost c_i :

$$c_i = \frac{a_i w_i}{a_i^* w_i^* e} \quad (2-2)$$

Alternatively, expression (2) can be written

$$c_i = \frac{a_i}{a_i^*} \cdot \frac{w_i}{w_i^* e} \quad (2-3)$$

Expression (3) illustrates the decomposition of relative unit labor costs into relative productivity and relative wages converted into a common currency.

So, for Senegal to be competitive in producing and exporting good i as compared to a foreign country, we need to have: $c_i < 1$, that is:

$$\frac{a_i}{a_i^*} > \frac{w_i}{w_i^* e} \quad (2-4)$$

This states that relative productivity should be higher than relative wage rate; and whenever it is lower, Senegal will tend to lose market share to the benefit of its foreign competitor.

To implement this framework, we will build bilateral relative unit labor costs indices for Senegal, relative to each of its main foreign competitors for various manufacturing sectors. Then, in an econometric setting, such bilateral indices will be averaged to explain export trends for these industries.

Labor productivity is defined as real value added per employee, and wages are labor compensations per employee. Real value added is obtained as nominal value added deflated by a manufacturing value added deflator. To compare levels (as opposed to rates of change over time) of real outputs and labor compensation across economies, they must be converted to a common currency. Real value added is converted at a PPP exchange rate and labor costs are converted using market exchange rates. (See the Appendix for further details on data sources and methods.)

Relative Unit Labor Costs indices have several advantages over alternative measures of competitiveness. First, RULC is influenced both by sector specific factors like productivity and wages and by the exchange rate.

Second, since capital is mobile across countries, it is the relative prices of non tradable factors including labor that matter the most in the process of production outsourcing (Mbaye and Golub 2000, Golub and Isich 2000, Durand and Giorno 1987). The alternative price indexes such as CPI and WPIs are subject to price controls and other distortions that can negatively alter the meaningfulness of these competitiveness indicators (Turner and Van't Dack 1993, Wickham 1993). However, RULC indicators also have some weaknesses, among others: a) labor is not the only non tradable factor in the production process, b) it is based on some strong assumptions about intermediate inputs, capital variability and similarities of technology across countries (Ipschitz and McDonald 1991, Hinkle and Nsengiyumva 1999). For this reason, we will complement RULC indices in our assessment of manufacturing export competitiveness, by generating indices based on relative producer prices, that is:

$$PC_i = \frac{eP_i}{P_i^*} \quad (2-5)$$

where e is the nominal exchange rate, P_i is the producer price of sector i .

It can easily be seen that this index generalizes RULC. Following Marsh and Tokarick (1996) in decomposing real the exchange rate index into its exportable, importable and non-tradable components, we can write:

$$P_j = v_j PV_j + \sum c_{ij} P_i \quad (2-6)$$

where P_j is output price of product j , P_i is the output price of input i , PV_j is value added price of output j , c_{ij} is a technical coefficient measuring the share of input i in the output of output j , v_j is the share of value added in output j .

PC_i becomes then:

$$PC_i = \frac{e[v_j PV_j + \sum c_{ij} P_i]}{[v_j^* PV_j^* + \sum c_{ij}^* P_i^*]} \quad (2-7)$$

But nominal value added can also be decomposed as follows:

$$PV_j VA_j = w_j L_j + r_j K_j \quad (2-8)$$

where w_j , r_j , L_j and K_j are respectively wage and profit rates and labor and capital inputs.

Which yields:

$$PV_j = \frac{w_j L_j}{VA_j} + \frac{r_j K_j}{VA_j} \quad (2-9)$$

Relative producer prices is further given by:

$$PC_j = \frac{e[v_j(ULC_j + \pi_j) + \sum c_{ij} P_i]}{v_j(ULC_j^* + \pi_j^*) + \sum c_{ij}^* P_i^*} \quad (2-10)$$

with: $ULC_j = \frac{w_j L_j}{VA_j}$ and $\pi_j = \frac{r_j K_j}{VA_j}$

ULC_j is unit labor costs and π_j is the profit rate of sector j .

Expression 2-10 shows that relative producer prices reflect the costs of intermediate inputs, profits, and factor shares in addition to unit labor costs. So by using this index of competitiveness we will at the same time deal with some other determinants of sectoral exports not accounted for in RULC indicators.

III. Analysis of International Competitiveness Indicators for Senegal

1. General Trends

Figure 1 and Table 4 depict the evolution of Senegalese RULC vis-à-vis its major competitors in the aggregate and by regions, for the manufacturing sector. For these indexes, we compare Senegal to developing or transition countries in four other regions: Africa (Malawi, Zimbabwe, Mauritius), Asia (Korea, Singapore, Hong-Kong and India), South America (Mexico and Chile), Eastern/Central Europe (Hungary, Poland and Turkey). In the remainder of the paper, regions refer to these country groups. At the beginning of the 1970s, Senegal enjoyed a somewhat favorable competitive position relative to most of the foreign developing countries in our

comparison group, with a RULC less than one in most cases. The situation deteriorated very markedly in the 1980's. Some improvement was registered in the early 1990s. With the 1994 devaluation, RULC fell temporarily but soon started to appreciate again for many sectors against a number of countries. By the end of the sample period in 1998, RULC in Senegal remained high, in the sense that RULC was above 1 vis-à-vis all regions, although below the peaks of the late 1980s.

The same broad tendencies are clear when examining the relative producer price index, as shown by Table 5 and Figure 2. In comparison to all countries, Senegal's relative producer price dropped somewhat in 1994, but then started rising again. Relative to Asian countries in 1999, the RELPR even surpassed its pre-devaluation level. During the pre-devaluation period also, the general movements of RELPR are quite similar to RULC. Thus, these two indicators of the real exchange rate provide the same picture of the time path of Senegalese international competitiveness.

Turning to levels, we see that Senegalese absolute advantage has sharply deteriorated over time, in the sense that its RULC has moved from below the 1.0 threshold to well above 1.0 over time. Senegal's initially favorable situation has several causes. First, until the early 1980s, Senegal's trade policy was typical of many inward-oriented developing countries, involving high tariffs and numerous non-tariff barriers. Second, during this earlier period, Senegal had a relatively high capital-labor ratio due to the large role of foreign firms associated with Senegal's past situation as capital of colonial French West Africa (AOF). In the 1980s, all this changed, as most developing countries embarked on economic reform, with more favorable effects elsewhere than in Senegal. Senegal's capital stock—both public and private—deteriorated steadily due to inadequate re-investment. Also, Senegal lost its captive markets in other newly independent AOF countries as these countries established barriers to protect their own industries. This entailed reduced demand for Senegalese products and hence contraction of output to inefficiently low scale, thus reducing observed productivity. The timidity of NPI reforms and especially the inability to further adjust the exchange rate rendered Senegal highly vulnerable to these changes. Thus, Senegalese RULC continued to rise. As noted previously, the one-off devaluation reversed this trend only partially and temporarily.

2. The Evolution of the Components of RULC

As noted earlier, RULC can be decomposed into exchange rates, relative wages, and relative productivity. Here we study the evolution of these factors by industry and country, grouped into regions.

2.1. Relative Wages in Dollars

Senegalese nominal wage behavior has actually been quite moderate. Senegal's low rate of nominal wage increase reflects the fact that wages are largely determined by two factors: inflation and labor productivity. Neither of these elements increased on sustained basis in Senegal, but this is not the case for many other countries. Asia experienced rapid productivity growth entailing large real wage increases whereas many Latin American countries had bouts of high inflation.

It is more meaningful to compare relative wages in dollars, which combines the movements of relative wages in local currency and the exchange rate into a single measure, as shown in Tables 7 and Figure 3. Using this indicator, Senegal's relative wages increased rather than decreased over the 1974-93 period. Senegalese wages in dollars rose by 70 percent against other African countries, 38 percent against Latin American countries, and 39 percent against European countries, but declined 62 percent against Asia between 1974 and 1993.

This rise in Senegalese relative wages is mainly due to the CFA franc, which, has appreciated sharply in nominal terms against other countries over time, and the devaluation only temporarily attenuated this trend. After 1994, the CFA resumed appreciating. For example, the CFA appreciated by 79 percent, 8 percent and 41 percent against the currencies of Malawi, Mauritius, and Zimbabwe between 1994 and 1997. This is because these countries also devalued their currencies during this time, as they had a number of previous times in the 1980s and 90s in response to internal crises. Malawi, for example, had a series of devaluations in the 1980s, which resulted in 1987 in a 75 percent decline from the 1979 level, while the authorities targeted a real exchange rate of 25 percent decline from the 1979 level (Mulaga and Weiss 1996). Other devaluations followed in 1992 and thereafter. More generally, while the CFA franc depreciated by 38 percent in 1994-96, other African currencies depreciated by 65 percent from the 1980/85 base period (Adams et al. 2001). For the European countries, there is a similar story. Turkey has floated its currency since 1990, with a depreciation of 70 percent in 1994, following a financial crisis during which it lost more than half its international reserve (Ozatay 2000). In Eastern Europe, the transition of the early 1990s gave rise to economic upheavals accompanied by large devaluations. Poland devalued by 81 percent in 1990 before opting for a crawling peg and further devaluations. Hungary also devalued in 1993 and moved to a crawling peg in 1995.

The Asian countries, by contrast, had stable exchange rates until the crisis of the late 1990s. Singapore, for example, has pegged to the dollar since 1981 and had only one period of devaluation in the middle of the 1980s, after which its currency has regularly appreciated in nominal terms. The Asian crisis, however, entailed sharp depreciations of many East Asian currencies, sharply worsening Senegalese competitiveness.

2.2. Relative Productivity

So far we have examined the role of relative wages in manufacturing and noted that while Senegalese nominal wages have been restrained, Senegalese competitiveness suffers from the constraint of the fixed exchange rate of the CFA franc. We turn now to relative productivity in the same industries and comparison countries (Table 7 and Figure 4).

We can see that Senegal's productivity has declined relative to much of the comparison groups. For the African countries, while there are ups and downs, there is a very clear downward trend in Senegalese relative productivity. While Senegal's relative productivity has exceeded 1 compared to the African average, it has almost halved between 1974 and 1999. This is the result of a 43 percent decline in Senegalese productivity and a concurrent positive growth of the other African countries' productivity. Over the sample period, Malawi, Mauritius and Zimbabwe had growth rates of 4.8 percent, 28 percent, and 40 percent respectively. Zimbabwe's relatively high rate is undoubtedly related to the considerable capital flows the country received in the 1990s (Noguet 2001). For Malawi, Mulaga et Weiss (1995) cite an underdeveloped manufacturing sector limited to the processing of agricultural produce as the major cause for the low observed rate. As for Mauritius, the successes of the 1980s and 90s are thought to be linked to its dual trade policies, marked by a combination of import protection and export promotion, as well as the quality of its institutions (Gulhati and Nallari 1990, Subramania and Roy 2001).

Relative to the European countries, Senegalese relative productivity has also trended downward and fallen below the 1.0 benchmark, even though these countries have had serious difficulties of their own with transition and structural adjustment in the 1990s.

But it is especially in comparison to the Asian and Latin American countries that Senegal's relative productivity has dropped most dramatically. In the manufacturing sector as a whole, Senegalese productivity in 1998 fell to 28 percent of the Latin American average¹ and of the Asian average, compared to 77 percent and 182 percent in 1974. As is well known, the Asian "dragons" have had spectacular growth of manufacturing productivity, which increased by 2.7 times in Hong Kong, 7.9 times in Korea and 3.4 times in Singapore.² Chile's productivity more than doubled despite a fairly high initial level in 1974. In these two regions, the weakest performances are those of India and Mexico. The former started with a very low level, which increased

¹ The drop is especially marked vis-à-vis Chile.

² The latter benefited from more favorable initial conditions, with a higher level of productivity.

by 170 percent over the sample period, while the latter grew by 67 percent over the same period.

In summary, if we consider the three components of RULC, only wages in local currency have evolved in a relatively favorable manner for Senegal, reflecting relatively low inflation in the UEMOA region¹. In any event, this variable is not of interest in itself since it does not consider the exchange rate. It is rather relative wages in dollars along with relative productivity that determine RULC. For both of the latter, Senegal has had a highly unfavorable experience. The productivity performance is particularly dismal. Not only has it declined relative to other countries, but also in absolute terms, Senegalese productivity has dropped sharply, and has been almost halved between 1974 and 1999.

IV. Real Exchange Rates and Manufacturing Exports: An Econometric Analysis

To study the relation between manufactured exports and our competitiveness indicators, we start with the model of Dennis and Laincz (1998) and assume that the exports of developing countries compete in the developed countries' markets, and that in these markets, the representative consumer has a utility function of

$$U = A \left(\sum_{i=1}^n \delta_i m_i^{-\rho} \right)^{-1/\rho} \quad (4-1)$$

where U is utility δ_i is a weight on the imports from country i , m_i are imports from country i . The budget constraint can be written:

$$E = \sum_{i=1} \frac{p_i}{e_i} m_i \quad (4-2)$$

where E is the expenditure share devoted to imports of the good, p_i is the local-currency price of the good in country i , e_i is the price of one U.S. dollar in domestic currency.

By maximizing utility subject to the budget constraint, differentiating and rearranging, we obtain:

¹ Senegal as other countries of the CFA zone, faces a dramatic trade-off between a low rate of inflation and the lack of flexibility in exchange rate management. See Devarajan and Rodrik (1992) for more details on this issue.

$$\frac{dR_i m_i}{R_i m_i} = \alpha_1 + \alpha_2 \frac{dR_i}{R_i} + \alpha_3 \sum_k \mu_k \frac{dR_k}{R_k} + \alpha_4 \frac{dE}{E} \quad (4-3)$$

where k are the competitor countries and $R = \frac{P}{e}$. In this specification, exports of country i depend on its own bilateral dollar real exchange rate, the weighted average bilateral dollar real exchange rates of its competitors, and the level of expenditure on the imports of the destination market.

In our econometric analysis, we will use both RULC and RELPR computed in previous sections to study the evolution of manufactured exports for each sector. For this purpose, we will construct for every sector a simple average RULC or RELPR based on bilateral RULCs or RELPRs for each of the various countries included in our sample. We use the level of aggregate imports in industrial countries as a proxy for world aggregate demand for each product.

The following expression, which accounts for supply and demand factors will be estimated:

$$\log(EXMA_{it}) = \alpha \log(CI) + \beta \log(WDEM_i) + \varepsilon_{it} \quad (4-4)$$

EXMA is alternatively real manufacturing exports and real manufacturing exports divided by labor employed, and CI is our competitiveness index alternatively measured by RULC and RELPR. WDEM_{*i*} is world demand for good i , proxied by OECD countries imports of good i .

There are two differences between expressions (4-3) and (4-4). First, we adopt a log-linear specification instead of rates of change in the variables. Second, we have adopted the competitiveness indicators calculated for Senegal relative to the average of the competitor countries. This specification allows us to compute elasticities with respect to competitiveness and world demand. Because of delivery lags, the reaction of export performance to changes in cost or price indexes will not necessarily be contemporaneous, so we consider a one-period lag. A possible econometric problem is simultaneity between exports and RULC. This possible simultaneity bias, however, seems most likely only for relative productivity, which is only one of the components of RULC, as Carlin et al.(2001), et Adenikinju et al. (2002) have shown. We conducted a Granger causality test on the relationship between manufactured exports and our RULC competitiveness indicators. The null hypothesis that RULC does not cause exports is rejected, while the converse relationship, that exports do not cause RULC is accepted, at a 5 percent confidence level. Thus, we confirm that causation runs from RULC to exports rather than vice-

versa. Moreover, Carlin et al show that there is no such simultaneous relationship for OECD countries.

Figure 5 presents scatter plots of real exports as a function of the two real exchange rate indicators RULC and RELPR for a number of selected sectors. There is a clear inverse relation between relative costs or prices and real exports.

Baseline Results

Table 8 reports the econometric findings using our two measures of competitiveness and world demand (WDEM). The first message from Table 8 is that both competitiveness indicators have the correct sign and are statistically significant at a 1 percent level in all specifications when lagged.

Second, the competitiveness elasticities are higher for RULC than RELPR. When the dependent variable is real exports per worker, the elasticity is -0.97 for RULC but only -.012 for RELPR. For real exports, the elasticities are respectively -1.29 and -0.08. The explanatory power of the model is also generally better with RULC than RELPR as measured by the R^2 . This suggests that RULC is a better measure of competitiveness. Third, lagging the real exchange rate term one year raises the elasticity of this variable as well as improving the performance of the model. This suggests the importance of order and delivery lags.

Fourth, world demand also has an important effect on real exports. In all the specifications, it is significant with the correct sign, with an elasticity averaging around 1.0, ranging from 0.5 to 1.27. Thus, not surprisingly, Senegal's exports depend on the state of the world economy and that Senegalese exports are normal goods.

Regional Competitiveness and Exports.

Table 9 presents results with real exchange rates by region as the independent variable. *Rulclat*, *Rulcas*, *Rulcafr*, *Rulceur* are Senegalese unit labor costs, relative to Latin America, Asia, Africa, Europe, respectively. In all cases, RULC by region is significant at one percent, showing that Senegalese exports are sensitive to competitiveness vis-à-vis all regions. Senegalese exports seem particularly sensitive to RULC vis-à-vis Asia, with a much higher elasticity of above 2.0 for real exports and 1.5 for real exports per worker, compared to less than 1.0 for the other regions, and with a much higher R^2 (regression sum of squares) too. This suggests that Senegalese exports are more sensitive to competition from Asian developing countries than others. This may be due to the highly diversified composition of Asian exports, which include a number of products that compete directly with Senegal's exports, as well as other higher-technology products that do not.

Exports, Wages and Productivity

We can also decompose the effects of RULC into its two main components, relative wages and relative productivity and study their separate effects on exports. Figures 6 shows scatterplots of the log of real exports against the log or relative productivity for selected sectors. For these sectors, fairly clear positive correlations appear for the former and negative correlations for the latter, as theory suggests. This visual correlations are confirmed by the econometric results in Table 10. For real exports ($lrxp$) relative productivity is significant at one percent both contemporaneous and lagged variables, but relative wages are only significant when lagged. For real exports per worker, productivity remains significant, but relative wages are not. This reinforces our earlier finding that productivity is the key variable underlying the poor performance of international competitiveness for Senegal.

V. Causes of Stagnant Productivity in Senegal

A full analysis of the reasons for Senegal's declining labor productivity is beyond the scope of this paper. In Golub and Mbaye (2000) this problem is studied through case studies of the clothing, fishing and peanut oil industries. Mbaye (2002) carries out an econometric analysis of Senegalese labor and total factor productivity. Here we briefly summarize some of the main findings of our other studies.

Infrastructure: Infrastructure is essential for industrial development. In Senegal much of the infrastructure is in poor condition and service is often unreliable yet expensive. Most prominently, the frequent power outages are a grave problem. The privatization of the electricity monopoly SENELEC should be pursued in such a way as to encourage greater investment and the improved quality of service. The road network needs to be extended such that raw materials from the regions can be brought to Dakar at reasonable cost. Even more important, the existing road network should be maintained to stop the ongoing deterioration. Telephone service, provided by the privatized monopoly SONATEL is adequate due to substantial investments. However, the cost of local calls on the fixed lines remains well above Senegal's competitors and even many African countries in the franc zone. Some competition is in order.

Training: The shortage of intermediate-skilled technicians is a key bottleneck in some sectors such as textiles/clothing and fishing. The public training institutes are under-funded and the private sector has not been able to provide viable alternatives. The government should work with the private sector to determine the most effective way of remedying this situation, by restructuring the existing institutes and assisting trade associations in forming

private institutions. A beginning here is the creation of training school for tailors by the association of clothing producers.

Financing: In Senegal, a number of enterprises, especially the SMEs, lack access to credit. What credit is available is generally short-term. This is clearly a constraint on investment and productivity growth. We suggest several concurrent paths to remedying this difficult problem. First, entry requirements and prudential regulations should be revisited so as to increase competition. Second, the legal and judicial system should be changed to facilitate action against delinquent debtors. Doing so would surely increase the supply of credit. Third, decentralized financial institutions should be encouraged to expand their horizons from micro-credit towards greater mobilization of saving and loans to SMEs. One way to do this might be to situate some of the lines of credit provided by donors, such as the World Bank's APEX and the African Development Bank's development funds, in these institutions.

Institutional Problems: While the tariff structure has been reduced and simplified, firms still complain about delays in obtaining duty reimbursements or exemptions that they are entitled to. Maximum time limits should be established for customs clearance. It might also be advisable to shift the decision about preferential tariff treatment to Customs, which is in close contact with the firms in question, from the Ministry of Finance, to speed the process.

Access to foreign markets: Senegalese firms often lack knowledge of quality norms in U.S. and European markets, and the ability to satisfy these norms. An enhanced export promotion agency could help. Such an agency's mandate would cover the supervision and possible improvement of export incentives, provision of information about foreign norms and regulations to local firms, and assistance with making contacts with foreign firms.

Labor Relations: While some of the highly restrictive labor laws have been eased, there is still often an adversarial relation between unions and management that contributes to reduced productivity and lowered employment. Labor laws should be further reviewed with the aim of increasing the incentive to hire rather than to protect existing workers. The government should also spur a spirit of cooperation by both firms and workers. One way to do this is to involve workers more in the operation of the enterprise and to provide profit-sharing bonuses.

Conclusions and Recommendations

In this study, we have sought to understand the obstacles/to international competitiveness of Senegalese manufacturing. Relative unit labor costs and relative producer prices have been calculated for Senegal relative to other

developing countries in Africa, Asia, Latin America and Europe. These real effective exchange rate calculations show a steady deterioration of Senegalese competitiveness from independence until the early 1990s. The 1994 devaluation entailed a temporary improvement and consequent boost to exports, but the deterioration resumed shortly thereafter.

Our econometric analysis shows that the real exchange rates calculated have a strong negative effect on exports. Thus, if exports are to take off, a necessary condition would be a competitive real exchange rate, in particular for relative unit labor costs, which have a demonstrably strong effect on exports. In this respect, Senegal's membership in the franc zone is both an advantage and a handicap. Senegal benefits from an unusually low inflation rate, but at the same time lacks the exchange-rate flexibility of its competitors. So, even though wages rose relatively little in domestic currency terms, relative wages in dollars increased much more in Senegal than its competitors. Concurrently, Senegalese productivity fell sharply, not only relative to other developing countries, but also even in absolute terms.

Raising productivity is the best and only sustainable way to improve competitiveness. The membership in the CFA zone precludes the use of the exchange rate, and lowering wages is difficult and painful. Raising productivity is also desirable in itself as it is the only way to improve the standard of living in the long run. To raise productivity and improve competitiveness, Senegal will have to address a number of fundamental constraints related to infrastructure, training and other assistance to small and medium sized firms, financial markets, and labor relations.

Appendix

Appendix 1: Data Sources and Methods on Labor Costs and

Productivity in Manufacturing

Labor productivity is defined as real value added per employee, and wages are labor compensation per employee. Real value added is obtained as nominal value added deflated by a manufacturing value added deflator.

Market exchange rates are inappropriate for international comparisons of output, since they are subject to capital movement and exchange rate policy (Pilat 1995, Van Ark et Pilat 1993) and are likely to be misleading indicators of international movements in productivity levels. Hence, real value added will be converted into a common currency using an equilibrium or purchasing power parity exchange rate. Two alternative methods of computing equilibrium exchange rates were used in our previous papers (Golub 1994, Mbaye and Golub 2002) : 1) the average bilateral real

exchange rate over the sample period and 2) relative prices of producer durables as a proxy for manufacturing PPPs derived from the International Comparison Project (ICP).

For purposes of calculating sectoral productivity, these aggregate PPPs are obviously less than ideal (Berjamine and Ferrantino 2001). There are disaggregated PPPs available for many countries from the ICP data base, but these measures are expenditure rather than production based and it is very difficult to use the ICP measures for purposes of productivity comparisons at a disaggregated level (Pilat 1995).¹ An alternative 'industry of origin' approach based on comparisons of producers prices has been pursued by researchers associated with the International Comparison of Output Project (ICOP) at the University of Groningen (Maddison and Van Ark 1988, Van Ark and Pilat 1993)². The ICOP project only covers a limited number of developing countries, and no African countries, however, so this approach is not feasible for our purposes. Thus we have little choice but to use more aggregated measures of PPPs

The primary data source is the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) INSTAT database, supplemented by the World Bank World Development Indicators on CD-ROM (WDI). Value added, employment, and labor compensation data are taken from INSTAT. The market exchange rate and manufacturing value added deflators were obtained from WDI. In addition, for Senegal, the UNIDO data were supplemented and checked against the CUCI database obtained directly from the Senegalese Département de la Statistique.

The UNIDO INSTAT data have several drawbacks. First, the value added data follows the census definition rather than the national accounts compatible definition, used by the United States Bureau of Labor Statistics (BLS). The main difference is that census value added does not deduct some service inputs from gross output in deriving value added. Second, labor compensation as reported by UNIDO includes fringe benefits such as maternity pay and payment in kind, but excludes employer contributions to social insurance funds and is thus an incomplete measure of labor costs. The UNIDO database is the most comprehensive source of available data, however, especially for developing countries.

The UNIDO database is unfortunately missing a substantial number of observations as well as containing some seemingly questionable figures. We therefore made use of the Senegalese CUCI data to complete and correct the UNIDO data set. To do this we had we aggregated the UNIDO 3 digit

¹ Golub and Hsieh (2000) discuss these issues in more detail and use both ICP and ICOP PPPs.

² Although see Harrigan (1997) for critical considerations on this method.

ISIC into 9 industries. We chose these 9 sectors because they overlapped in the two databases. The CUCI database classifies manufacturing into 16 industries that correspond imperfectly to the UNIDO ISIC classification.

Appendix 2: Tables and Figures

Table 1: Real Manufacturing Exports : Average Annual Real Growth Rate (%)

Sectors	1974-83	1984-93	1994-99
Miscellaneous Food Industries	-1.10	4.51	-8.34
Fish-Processing	16.98	2.56	39.39
Oilseeds and products	-0.80	-13.55	4.55
Grains and Flours	-31.82	23.50	-34.66
Sugar and Candy	-0.63	-0.03	-3.33
Tobacco	-11.06	-1.02	-1.56
Textiles	27.29	-5.32	-4.02
Apparel	-6.02	-15.84	6.93
Wood	-4.97	6.30	-2.61
Paper	-7.10	5.07	-0.79
Printing	-4.98	0.01	54.95
Chemicals	18.63	1.51	9.55
Construction Materials	-3.14	19.85	-34.45
Metal-working industries	-3.61	2.78	3.12
Energy	na	na	Na
TOTAL INDUSTRY	3.15	-1.04	12.47

Source: Senegalese Departement de Statistique

Table 2 Sector Shares in Total Manufacturing Exports (%)

Sectors	1974	1980	1985	1993	1994	1998	1999
Miscellaneous Food Industries	0.96	1.07	0.95	2.20	1.41	0.32	0.09
Fishing and Fish-Processing	11.78	28.50	33.97	39.13	14.30	34.69	40.61
Oilseeds and products	56.28	24.23	19.00	8.23	18.74	16.51	12.63
Grains and Flours	2.24	0.17	0.09	0.46	1.68	0.37	0.11
Sugar and Candy	0.76	0.94	0.53	0.51	0.77	0.15	0.35
Tobacco	0.56	0.51	0.21	0.30	0.24	0.09	0.12
Textiles	2.42	3.66	11.32	5.50	7.21	4.80	3.17
Apparel	2.39	2.08	1.02	0.41	1.01	0.86	0.76
Wood	0.42	0.35	0.22	0.35	0.12	0.07	0.06
Paper	6.36	5.30	2.00	2.93	2.67	1.28	1.39
Printing	0.02	0.02	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00
Chemicals	13.02	31.68	29.22	34.30	46.70	40.10	39.76
Construction Materials	1.39	0.10	0.61	4.62	4.06	0.15	0.26
Metal-working industries	1.41	1.39	0.84	1.04	1.09	0.62	0.69
Energy	na	na	na	na	na	na	na
TOTAL INDUSTRY	100	100	100	100	100	100	100

Source: Senegalese Department of Statistics.

Table 3: Real Output Average Annual Growth Rate

	74-80	81-93	94-99
Sectors	10.01	-6.06	6.70
Miscellaneous Food Industries	2.16	3.85	6.22
Fishing and Fish-Processing	-11.19	7.15	-31.04
Oilseeds and products	-9.55	4.12	-1.50
Grains and Flours	-2.11	-1.60	12.57
Sugar and Candy	10.82	3.02	-4.84
Tobacco	0.42	1.73	3.32
Textiles	1.70	12.37	5.34
Apparel	1.70	12.37	5.34
Wood	14.33	7.13	14.23
Paper	2.32	-6.23	7.39
Printing	2.03	-1.50	11.87
Chemicals	5.35	1.58	12.46
Construction Materials	6.18	-2.03	7.67
Metal-working industries	0.49	4.90	6.21
Energy	8.23	-2.95	1.47
TOTAL INDUSTRY	0.17	1.89	5.02

Source: Senegalese Department of Statistics.

Table 4: Relative Unit Labor Costs: Senegal Against Comparison Countries

	1974/80	1981/85	1986/93	1994	1994/99
Senegal/African Countries					
Total	0.49	0.65	1.20	1.16	1.45
Food	0.56	0.65	1.47	1.45	2.26
Textile	0.60	0.86	3.77	2.27	2.58
Clothing	0.56	0.77	1.55	0.99	1.11
Wood	0.62	0.63	1.31	1.06	1.30
Paper	0.60	1.12	1.51	1.26	1.31
Printing	0.37	0.59	1.22	1.13	1.22
Chemical	0.50	0.96	1.28	1.04	1.13
metal industry	0.49	0.77	1.67	1.50	1.42
Senegal/Asian Countries					
Total	0.67	0.69	1.16	0.90	1.25
Food	0.65	0.64	1.10	0.92	1.42
Textile	1.28	0.87	3.50	1.61	1.49
Clothing	0.81	1.22	2.87	1.48	1.47
Wood	0.76	0.57	1.30	0.73	1.05
Paper	0.38	0.73	1.17	0.97	1.41
Printing	1.06	0.94	2.09	1.82	1.83
Chemical	0.61	0.97	1.38	0.80	1.17
metal industry	4.59	3.84	6.98	4.95	4.65

Senegal/Latin Countries					
Total	1.34	1.32	2.74	1.49	2.44
Food	1.15	1.28	2.82	1.75	3.26
Textile	0.76	0.93	4.09	1.87	2.04
Clothing	1.30	1.37	3.39	1.36	1.52
Wood	1.34	1.41	3.26	1.24	1.87
Paper	0.93	2.13	4.28	2.08	3.51
Printing	0.94	0.78	2.10	1.48	1.74
Chemical	0.69	0.98	1.84	0.94	1.47
metal industry	1.05	1.10	2.72	1.76	2.37
Senegal/Transition European Countries					
Total	0.81	0.99	1.76	1.02	1.37
Food	0.70	0.89	1.88	1.25	1.81
Textile	0.74	0.95	3.98	1.73	1.51
Clothing	0.76	1.06	2.10	1.05	1.34
Wood	1.01	1.02	2.45	0.81	1.20
Paper	0.73	1.24	1.94	0.99	1.38
Printing	0.81	0.82	1.91	2.02	1.83
Chemical	0.89	1.33	1.67	0.78	1.00
metal industry	0.95	1.17	2.27	1.31	1.41

Source: Authors' calculations based on UNIDO database.

Table 5: Relative Producer Price: Senegal Against Comparison Regions

	75/80	81/85	86/93	94	94/99
Senegal/African Countries					
total	1.16	1.12	1.94	1.87	1.87
food	0.87	0.80	1.49	1.00	1.22
tobacco	0.82	0.68	1.73	1.42	1.47
textile	0.58	0.43	0.95	1.02	1.16
clothing	0.75	0.64	1.25	1.27	1.37
wood	2.11	0.70	0.62	0.82	1.50
paper	1.72	1.17	2.98	4.09	5.04
printing	1.54	2.28	7.19	3.33	7.37
chemical	1.22	1.78	2.83	1.60	2.27
metal industry	0.89	0.74	0.97	0.77	0.97
Senegal/Asian Countries					
total	1.22	1.15	2.40	2.17	2.99
food	1.04	1.04	2.65	1.91	2.56
tobacco	0.87	1.01	5.91	7.38	3.83
textile	0.79	0.54	0.80	0.67	0.87
clothing	0.92	0.72	1.28	1.12	1.50
wood	1.96	0.47	0.54	0.56	0.96
paper	1.30	0.79	1.51	1.77	2.98
printing	1.17	1.01	3.24	1.77	3.24
chemical	1.43	2.25	4.44	2.56	3.96

metal industry	0.92	0.62	1.16	0.86	1.19
Senegal/Latin Countries					
total	1.56	1.26	2.10	1.53	1.66
food	1.03	0.85	1.30	0.68	0.94
tobacco	1.13	0.85	2.22	1.44	2.01
textile	0.98	0.72	0.73	0.60	0.99
clothing	1.15	0.88	1.14	0.88	1.19
wood	1.83	0.46	0.31	0.27	0.57
paper	1.50	0.87	1.30	1.60	2.65
printing	1.13	1.26	3.34	1.91	3.17
chemical	1.35	1.63	1.78	0.66	1.02
metal industry	0.90	0.66	0.65	0.41	0.47
Senegal/Transition European Countries					
total	0.95	0.86	1.01	0.80	0.87
food	0.86	0.97	1.33	0.79	0.96
tobacco	0.88	1.03	2.26	2.51	3.20
textile	0.64	0.53	0.68	0.46	0.62
clothing	0.73	0.63	0.78	0.57	0.70
wood	1.80	0.77	0.55	0.49	0.76
paper	1.04	0.90	1.32	1.66	2.60
printing	0.99	1.37	1.62	0.38	0.60
chemical	1.07	1.89	2.43	0.99	1.59
metal industry	0.79	0.57	0.61	0.35	0.41

Source: Authors' calculations based on UNIDO database.

Table 6: Relative Wages in \$: Senegal Against Comparison Regions

	74/80	81/85	86/93	94	94/99
Senegal/African Countries					
Total	2.23	2.33	3.37	2.03	2.27
Food	2.26	2.09	2.94	1.61	2.16
Textile	2.99	2.69	2.74	0.93	2.33
Clothing	2.76	2.58	2.95	1.26	2.31
Wood	2.49	1.90	2.58	1.32	1.67
Paper	3.01	2.47	3.00	1.78	1.54
Printing	2.01	1.48	1.45	1.18	0.98
chemical	1.64	1.48	2.01	1.30	1.39
metal industry	2.12	2.00	3.31	1.75	1.64
Senegal/Asian Countries					
Total	1.40	0.82	0.69	0.25	0.24
Food	1.16	0.62	0.55	0.17	0.19
Textile	3.68	1.49	0.80	0.12	0.20
Clothing	2.38	2.06	2.58	0.62	1.96
Wood	1.34	0.54	0.43	0.13	0.15
Paper	1.37	0.76	0.72	0.24	0.23
Printing	2.80	1.15	1.09	0.53	0.46
chemical	1.07	0.71	0.60	0.23	0.23
metal industry	7.46	4.22	3.56	0.91	0.79
Senegal/Latin Countries					

Total	1.20	0.70	1.26	0.49	0.61
Food	1.19	0.90	1.63	0.50	0.73
Textile	1.30	1.12	1.35	0.24	0.55
Clothing	1.27	1.00	1.33	0.31	0.57
Wood	1.38	0.84	1.36	0.39	0.55
Paper	1.02	0.74	1.36	0.42	0.55
Printing	1.19	0.56	1.15	0.55	0.62
chemical	0.87	0.67	1.05	0.40	0.50
metal industry	0.98	0.83	1.41	0.40	0.47
Senegal/Transition European Countries					
Total	1.73	1.96	2.47	1.03	1.15
Food	2.00	2.06	2.65	0.86	1.07
Textile	1.94	2.26	2.18	0.51	1.16
Clothing	1.88	2.17	2.27	0.66	1.15
Wood	1.68	1.51	1.89	0.61	0.71
Paper	2.13	2.03	2.81	0.83	0.81
Printing	2.23	1.86	2.30	1.37	1.27
chemical	1.75	2.08	2.45	0.95	1.07
metal industry	1.77	2.19	2.69	0.82	0.83

Source: Authors' calculations based on UNIDO database.

Table 7: Relative Productivity : Senegal Against Comparison Regions

	74/80	81/85	86/93	1994	94/99
Senegal/African Countries					
total	2.80	2.13	1.99	2.06	1.73
food	1.82	1.65	1.88	1.44	1.05
textile	2.39	2.59	0.88	0.17	0.18
clothing	3.76	1.81	1.04	0.63	0.82
wood	3.06	3.52	1.44	3.18	2.89
paper	5.45	4.25	6.81	3.76	1.91
printing	1.95	2.70	1.54	0.66	1.21
chemical	5.90	2.14	1.20	4.01	1.95
metal industry	0.79	1.05	0.65	0.55	0.62
Senegal/Asian Countries					
total	2.69	1.60	1.04	0.99	0.76
food	3.52	1.92	1.45	1.01	0.80
textile	3.21	4.52	0.66	1.43	1.20
clothing	3.34	2.07	0.68	0.28	0.42
wood	2.37	2.40	0.68	0.95	0.79
paper	6.30	3.84	2.95	2.81	1.28
printing	2.76	2.84	1.24	0.49	0.79
chemical	6.16	2.28	1.30	3.14	1.80
metal industry	1.06	0.97	0.56	0.37	0.41
Senegal/Latin Countries					

total	0.71	0.41	0.33	0.37	0.27
food	0.58	0.39	0.39	0.31	0.24
textile	1.16	0.60	0.27	0.21	0.21
clothing	1.36	0.69	0.25	0.14	0.18
wood	0.73	0.71	0.31	0.43	0.31
paper	2.21	1.05	1.15	1.08	0.52
printing	0.58	0.38	0.35	0.17	0.24
chemical	1.61	0.60	0.56	1.67	0.87
metal industry	0.49	0.50	0.25	0.18	0.22
Senegal/Transition European Countries					
total	1.54	1.25	1.09	1.38	1.11
food	1.53	2.08	1.39	0.92	0.75
textile	0.99	1.11	0.19	0.38	0.32
clothing	2.06	1.41	0.69	0.54	0.96
wood	1.60	1.93	0.90	1.87	1.47
paper	2.81	2.38	2.18	2.72	1.15
printing	1.43	1.95	1.13	0.62	0.86
chemical	3.14	2.02 ^a	1.28	4.16	2.07
metal industry	0.67	0.99	0.72	0.67	0.91

Source: Authors' calculations based on UNIDO database.

Table 8: Real Exports and Real Exchange Rate

Dependent Variable	lrxp	lrxp	lrxp	lrxp	lrxph	lrxph	lrxph	lrxph
Constant	-12.10 (-17.64)*	-14.98 (-20.19)*	-9.23 (-9.98)*	-9.52 (-18.38)*	-10.47 (-14.78)*	-12.59 (-21.04)*	-7.80 (-13.93)*	-7.82 (-13.38)*
l.rulc	-0.75 (-6.95)*	-	-	-	-0.60 (-5.80)*	-	-	-
l.rclpr	-	-	-	-0.005 (-0.18)	-	-	-	-0.08 (-2.46)*
l.rulc(-1)	-	-1.29 (12.61)*	-	-	-	-0.97 (-11.39)*	-	-
l.rclpr(-1)	-	-	-0.08 (-2.89)*	-	-	-	-0.12 (-3.56)*	-
l.wdem	1.11 (29.68)*	1.27 (29.44)*	0.94 (43.39)*	0.96 (40.31)*	0.62 (16.25)*	0.74 (21.90)*	0.47 (16.48)*	0.47 (15.98)*
R2	0.27	0.32	0.20	0.20	0.16	0.20	0.09	0.09

t-stat in parentheses, *significant at 1% level, lrxp=log of real exports, lrxph=log of real exports per worker

Table 9: Real Exports and Real Exchange Rate by Geographical Regions

Dependant Variable	lrxp	lrxp	lrxp	lrxp	lrxph	lrxph	lrxph	lrxph
Constant	-11.10 (-26.68)	-10.51 (-23.19)*	-21.90 (26.65)*	-11.26 (-23.17)*	-9.22 (-20.32)*	-8.42 (-15.42)*	-17.49 (-20.43)*	-9.02 (17.56)*
l.rulclat(-1)	-	-0.47 (-10.22)*	-	-	-	-0.14 (-2.26)*	-	-
l.rulcas(-1)	-	-	-2.06 (-25.71)*	-	-	-	-1.57 (-15.27)*	-
l.rulcafr(-1)	-	-	-	-0.47 (-8.43)*	-	-	-	-0.21 (-3.45)*
l.rulccur(-1)	-0.77 (-11.87)*	-	-	-	-0.34 (-5.38)*	-	-	-
l.wdem	1.05* (50.47)*	1.02 (44.73)*	1.68 (36.36)*	1.05 (43.12)*	0.54 (23.01)*	0.50 (17.70)*	1.03 (21.30)*	0.53 (19.69)*
R2	0.24	0.22	0.51	0.22	0.11	0.09	0.45	0.10

t-stat in paratheses, *significant at 1% level, lrxp=log of real exports,

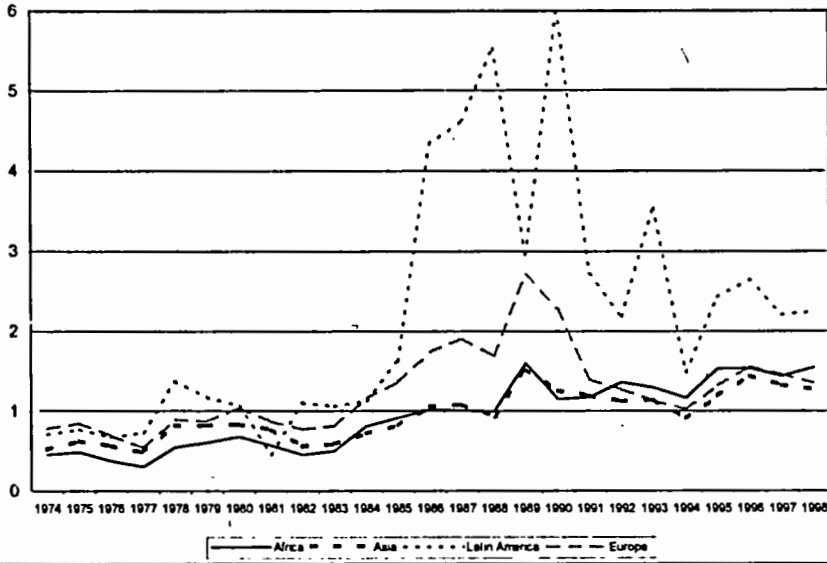
lrxph=log of real exports per worker

Table 10: Real Exports, Relative Productivity and Relative Wages

	lrxp	lrxp	Lrxph	lrxph
Constant	-12.63 (-33.59)*	-12.59 (-27.04)*	-10.53 (-4.27)*	-13.59 (-30.77)*
Lrelprod	-	0.13 (15.66)*	0.86 (6.13)*	-
Lrelwages	-	-0.03 (-0.43)	0.01 (0.35)	-
Lrelprod(-1)	0.12 (14.50)*	-	-	0.18 (14.59)*
Lrelwages(-1)	-0.41 (-5.35)*	-	-	-0.11 (-1.18)
Lwdem	1.13 (67.01)*	1.09 (55.12)*	0.55 (4.22)*	0.73 (33.49)*
R2	0.27	0.26	0.22	0.32

t-stat in paratheses, *significant at 1% level, lrxp=log of real exports, lrxph=log of real exports per worker

Figure 1
Senegal's Relative Unit Labor Costs in Total Manufacturing,
Relative to Other Developing Countries (Senegal/Other Countries), By Region



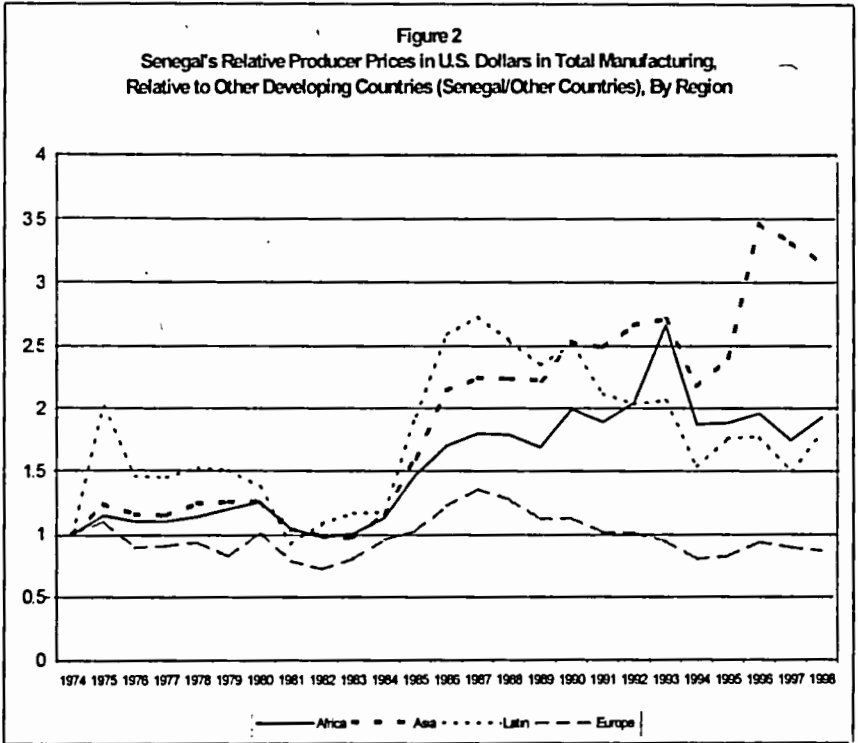
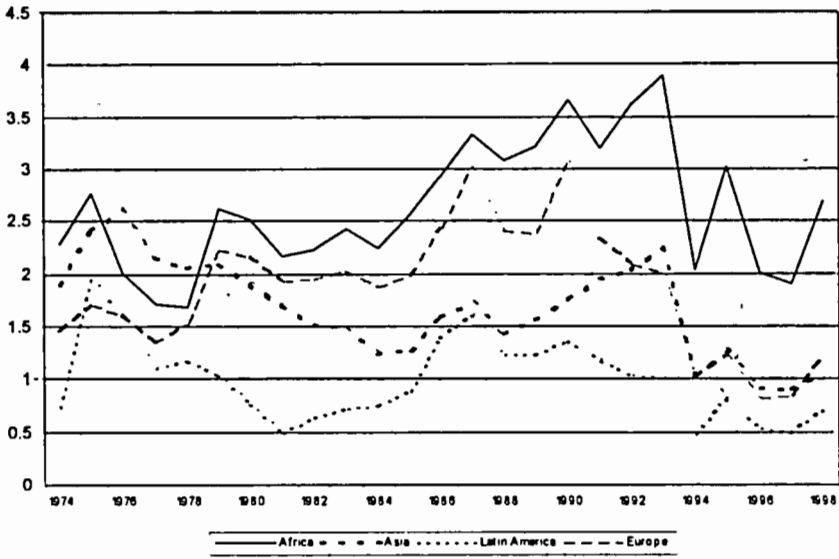


Figure 3
Senegal's Wages in U.S. Dollars in Total Manufacturing,
Relative to Other Developing Countries (Senegal/Other Countries), By Region



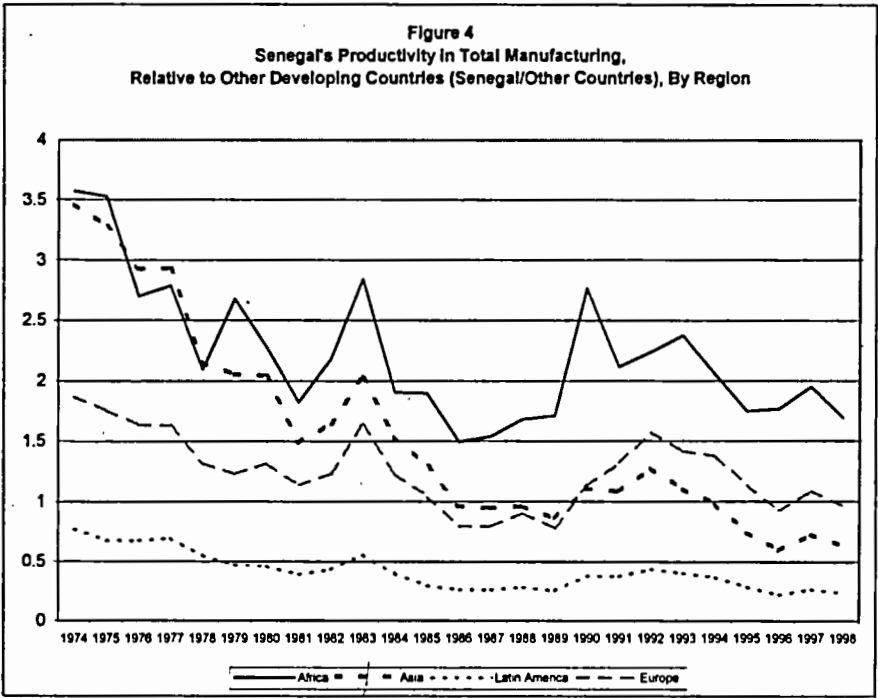


Figure 5 : Exports (LRXP, LRXP_{PH}) and Real Exchange Rate (RULC, RELPR) in Selected Industries

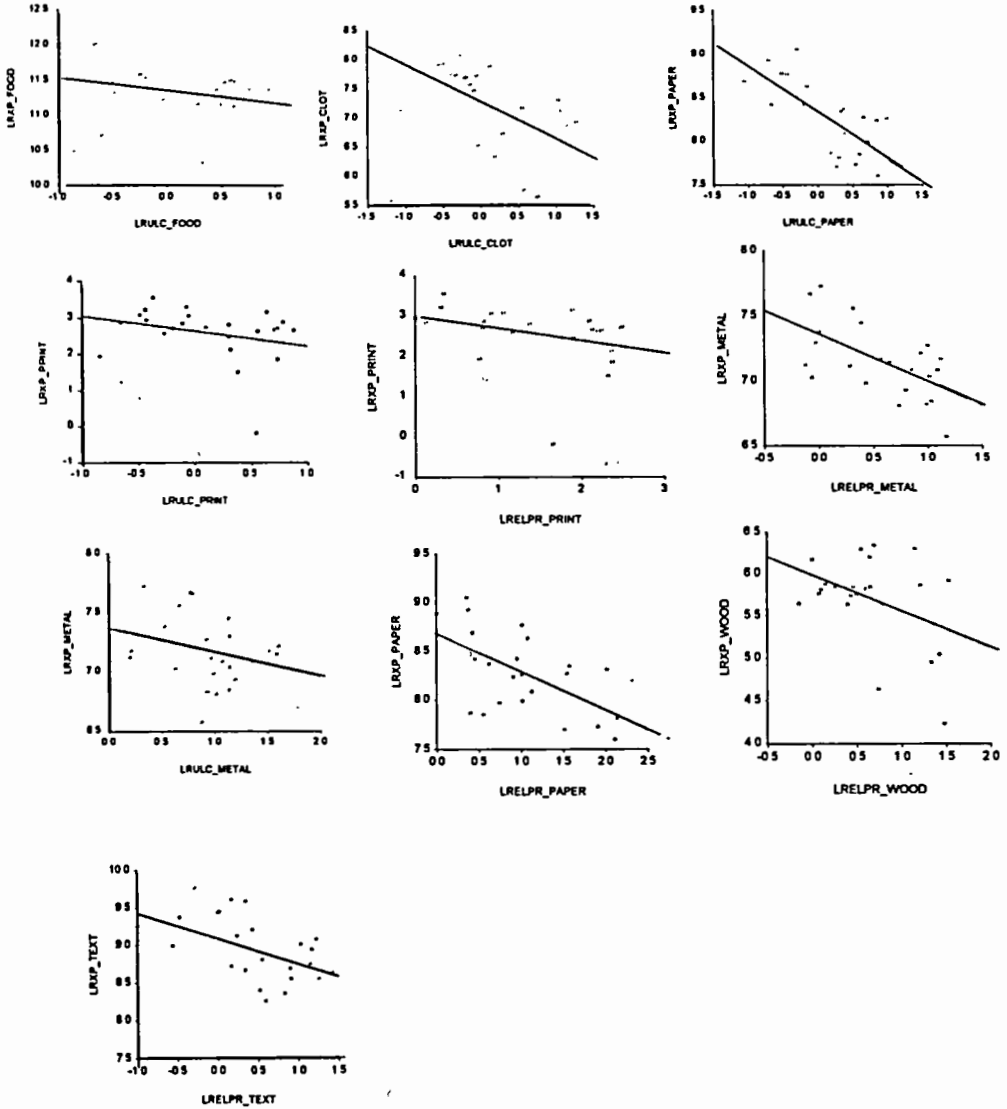
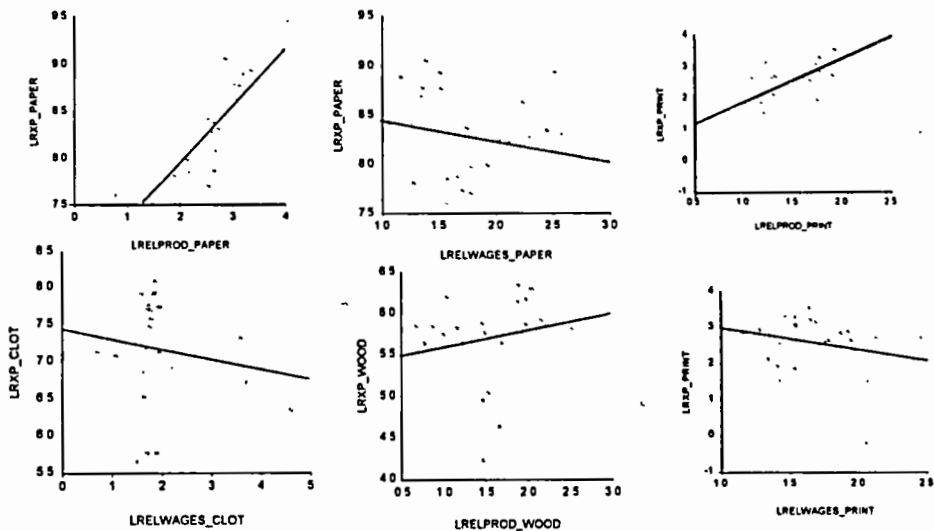


Figure 6 : Exports (LRXP, L_RXPF) Relative Productivity (RELPROD) and Relative Wages (RELWAGES) in Selected Industries



References

- Adam, C.S, Bevan D.L and Chambas G. (2001), "Exchange Rate Regimes and Revenue Performance in Sub-Saharan Africa", *Journal of Development Economics*, Vol.64, pp. 173-213.
- Adenikinju A., Soderling L., Soludo C. and Varoudakis A. (2002), "Manufacturing Competitiveness in Africa: Evidence from Cameroon, Cote d'Ivoire, Nigeria and Senegal", Mimeo.
- Badiane O. (1993), "External Trade Pessimism and the Role of Regional Markets in the Groundnut Trade", *Journal of African Economies*, Vol. 22, No.1.
- Balassa B.(1964), "The Purchasing Power Doctrine: A reappraisal", *Journal of Political Economy*, Vol.72, pp. 584-596.
- Benjamin N. and Ferrantino M.J. (2001), "Trade Policy and Productivity Growth in OECD Manufacturing", *International Economic Journal*, Vol.15 No: 4, winter2001.
- Carlin W., Glyn A. and Reenen J.V. (2001), "Export Market Performance of OECD Countries: An Empirical Examination of the Role of Cost Competitiveness", *The Economic Journal*, Vol 11 128-162.
- Collier P. (1997), "Globalization: What Should Be the African Policy Response", Mimeo, CSAE, University of Oxford, UK.
- Dennis B., and Laincz C.A. (1998), "Exchange Rate Competitiveness and Indonesian Exports", HIID Development Discussion Paper No. 655.
- Devarajan S. and Rodrik D. (1992), "Do the Benefits of Fixed Exchange Rates Outweigh Their Costs? The CFA Zone in Africa", in Ian Goldin and L. Alan Winters, eds., *Open Economies: Structural Adjustment and Agriculture*, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press, PP 66-85.
- Devarajan S., Easterly W.R. and Pack H. (2001), "Is Investment in Africa Too Low or Too High? Macro and Micro Evidence", World Bank Policy Research Working Paper No. 2519.
- Durand M. and Giorno C. (1987), "Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation", *OECD Economic Studies*, No.9.
- Elbadawi I., Mengistae T., Temesgen T. and Zeufack A. (2002), "Geography, Foreign Supplier Access, Export Market Potential and Manufacturing Productivity in Developing Countries: An Analysis of Firm Level Data", The World Bank.

- Elbadawi I. (1999), "Can Africa Export Manufactures? The Role of Endowment, Exchange Rate, and Transaction Costs", World Bank Policy Research Working Paper 2120.
- Fields G. (1994), "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong Kong, The Republic of Korea, Singapore and Taiwan, China", The World Bank Economic Review, Vol. 8, No.3.
- Golub S. (1994), "Comparative Advantage, Exchange Rate and Sectoral Trade Balance of Major Industrial Countries", IMF Staff Papers 41, pp. 286-313.
- Golub S. and Hsieh C. (2000), "Classical Ricardian Theory of Comparative Advantage Revisited", Review of International Economics, Vol8, No.2.
- Golub S. and Mbaye A.A. (2000), "Obstacles to Export-Led Growth in Africa. Industry Case Studies in Senegal", Mimeo.
- Grossman G. and Helpman E. (1990), "The New Growth Theory: Trade, Innovation and Growth", American Economic Review, Vol. 80, No.2.
- Gulhati R. and Nallari R. (1990), "Successful Stabilization and Recovery in Mauritius", EDI Development Policy Case Series, World Bank.
- Hadjimichael M.T., Ghura, M. Mhleisen, R. Nord and E.U Her.(1995), "Subsaharan Africa, Growth, Savings, and Investment', 1986-1993", IMF.
- Hawkins T. (2001), "Le Declin Economique du Zimbabwe: A Qui la Faute ? ", Afrique Contemporaine, No.197.
- Hinkle L. and Herrou-Aragon A. (2002), "How Far Did Africa's First Generation Trade Reform Go? An Intermediate Methodology for Comparative Analysis of Trade Policy", World Bank.
- Hinkle L. and Nsengiyumva F. (1999), "External Real Exchange Rate: Purchasing Power Parity, The Mundell-Fleming Model, and Competitiveness in Traded Goods", in L.Hinkle and P.Montiel eds., *Exchange Rate Misalignment, Concepts and Measurement for Developing Countries*.
- International Monetary Fund (2001), "Senegal: Financial System Stability Assessment", IMF, Washington DC.
- Kravis I.B. and Lipsey R.E. (1988), "National Price Levels and the Prices of Tradables and Nontradables", American Economic Review, Vol.78, pp. 474-478.

- Lipschitz L. and Donald D.M.C. (1991), "Real Exchange Rates and Competitiveness: A Clarification of Concepts, and Some Measurements for Europe", IMF Working Paper WP/91/25. IMF.
- Maciejewski E.B. (1983), "Real Effective Exchange Rate Indexes: a Reexamination of the Major Conceptual and Methodological Issues", IMF Staff Papers 30.
- Madani D.(1999), "A Review of the Role and Impact of Export Processing Zone", The World Bank.
- Madison A. and Van Ark B. (1988), "Comparisons of Real Output in Manufacturing, Policy, Planning and Research", Working Papers Series WPS5, World Bank.
- Marsh I.W. and Tokarick S. (1996), "An Assessment of Three Measures of Competitiveness", Weltwirtschaftliches Archiv, Vol 132 No.4.
- Mbaye A.A. (2002), "A Sectoral Analysis of Manufacturing Productivity in Senegal", in Process.
- Mbaye A.A. and Niang B.B. (2001), "Impact de la Réforme du Secteur Financier sur la Concurrence entre Banques au Sénégal", Mimeo.
- Mbaye A.A. and Golub S. (2002), "Relative Unit Labor Costs, International Competitiveness and Exports: The Case of Senegal", Forthcoming Journal of African Economies, Vol. 2 No.11.
- Mulaga G. and Weiss J. (1996), "Trade Reform and Manufacturing Performance in Malawi 1970-91", World Development, Vol 24 No.7.
- Ndulu B. and Semboja J. (1995), "The Development of Manufacturing for Export in Tanzania. Experience, Policy and Prospects", in *Manufacturing Exports in the Developing World, Problem and Possibilities*, Edited by G. Helleiner.
- Ng,F. and Yeats A. (2000), "On the Recent Trade Performance of Sub-saharan African Countries: Cause for Hope or More of the Same?", World Bank Africa Region Working Paper Series No.7.
- Nielsens H.B. (1999), "Market Shares of Manufactured Exports and Competitiveness", Monetary Review, Second Quarter.
- Noguet M. (2001), "Stabilization Orthodoxe ou Hétédoxes dans les Economies en Transition: les Exemples de la Hongrie et de la Pologne", Revue d'Economie Politique, Vol 111, No.5.
- Ozatay F. (2000), "The 1994 Currency Crisis in Turkey", Policy Reform, Vol.3 327-352.

- Pilat D. (1995), "Comparative Productivity of Korean Manufacturing, 1967-1987", Journal of Development Economics, Vol 46 123-144.
- Redding S. and Venables A.J. (2001), "Economic Geography and International Inequality", unpublished Mimeo, London School of Economics.
- Sekkat K. and Varoudakis A. (1998), "Exchange Rate Management and Manufacturing Exports in Sub-Saharan Africa", OECD Technical Papers, No. 134.
- SNDCS (1997), "Note Sur la Filière Thonniere".
- Subramania A. and Roy D. (2001), "Who Can Explain The Mauritian Miracle: Meade, Romer, Sachs, or Rodrik?", IMF Working Paper WP/01/116.
- Sud Quotidien (2002), "Justice et Corruption au Sénégal: Le Phénomène Gagne de l'Ampleur", Sud Quotidien No. 2792 du 26 juillet 2002.
- Turner P. and Van't Dack Z. (1993), "Measuring International Price and Competitiveness", Bank for International Settlements Monetary and Economic Department, Basle.
- Van Ark, B. And Pilat D. (1993), "Productivity Levels in Germany, Japan and the United States: Differences and Causes", Brooking Papers on Economic Activity (Microeconomics) No.2, 1-69.
- Watson P.L. (2001), "Export Processing Zones: Has Africa Missed the Boat? Not Yet!", World Bank Africa Region Working Paper Series No.17.
- Wickham P. (1993), "A Cautionary Note on the Use of Real Exchange Rate Indicators", IMF Paper on Policy Analysis and Assessment, PPAA/93/5.
- World Bank (2002), "Senegal Integrated Framework Diagnostic Trade Integration Study", Draft Report.

**Dépenses Publiques, Corruption et Croissance Économique
dans les Pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine
(UEMOA) : une Analyse de la Causalité au Sens de Granger.**

*Par Wautabouna OUATTARA**

Résumé : *La présente étude a pour objectif d'analyser la relation de causalité au sens de Granger entre les dépenses publiques, la corruption et la croissance économique et de déterminer ses implications en terme de politiques économiques. Cette analyse s'est faite sur la base des tests de stationnarité et de causalité à la Granger à partir des données statistiques des huit pays membres de l'Union économique et monétaire ouest africaine. Il ressort des résultats de l'étude qu'il existe une relation de long terme entre les variables. En outre, le niveau de corruption n'est pas justifié par la croissance économique.*

**Public Expenditure, Corruption and Economic Growth in the
Countries of West African Economic and Monetary Union
(WAEMU) : a Granger Causality Analysis.**

Abstract. *The objective of the present paper is to investigate Granger causality between public expenditure, corruption and economic growth and draw implications for sustainable economic policies. Several statistical tests were undertaken (unit root, Granger causality) and were based on the eight member states of West African Economic and Monetary Union. The results suggest that there is a long term relationship between all the variables. Moreover, the results also indicate that the corruption is not justified by economic growth rate.*

Introduction

L'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) est un espace sous régionale dans lequel les huit pays concernés ont en commun l'usage du franc CFA. En sont membres le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. Cette zone a connu une série d'événements socio-économiques tels que la crise économique des années 80, les programmes d'ajustements structurels (PAS), le changement de parité intervenu en janvier 1994 ou encore les conflits armés, qui ont profondément marqué son histoire économique. Aussi, une hausse des dépenses publiques dans un environnement de forte corruption pourrait-elle être corrélée au niveau de croissance économique. Etablir, comprendre et

* Chercheur à l'Université de Cocody Abidjan, Côte d'Ivoire. Email : wautabouna@yahoo.ca

expliquer la causalité entre ces grandeurs économiques constituent les principaux centres d'intérêt de cette réflexion. C'est pourquoi un exposé du contexte de l'étude et de la problématique suivie d'un aperçu de l'évolution de la situation socio-économique en zone UEMOA composent cette introduction.

o Le contexte de l'étude et la problématique

Considérée pendant longtemps comme un sujet tabou ou encore comme un phénomène ne relevant pas du champs de l'analyse économique, la corruption se révèle de plus en plus comme un problème central de l'économie du développement. Son ampleur dans les pays en développement (PED), les coûts économiques et sociaux qu'elle génère, les obstacles qu'elle constitue à la réalisation des réformes économiques ou des infrastructures de qualité, en font un phénomène dont l'analyse minutieuse s'impose aux économistes du développement. Un regard scientifique neutre des économistes est d'autant plus urgent que les institutions de Bretton Woods affichent clairement aujourd'hui leur volonté d'amener les gouvernements des PED à faire de la lutte contre la corruption, et au-delà, la bonne gouvernance, l'une de leurs préoccupations majeures.

Dans une définition, Alesina et Weder (2002) présentent la corruption comme l'utilisation abusive de la propriété de l'Etat par un fonctionnaire pour en tirer un gain personnel. L'acte de corruption peut être initié, soit par un agent de l'Etat, soit par un usager de service public. Lui (1996) précise que la propriété étatique peut prendre la forme d'une licence d'importation, d'un passeport, d'une disposition réglementaire, de l'attribution de marchés publics, de services fiscaux, etc.. Mishra (2005) partage la même approche de la corruption que Lui (op ; cit). Il estime en outre que la corruption est un phénomène qui fait partie intégrante de la personne humaine. Et à ce titre il est naturellement sensible aux pots de vin et a tendance à vouloir profiter de sa situation professionnelle ou du pouvoir discrétionnaire dont il bénéficie.

Les travaux de Celentani et Ganuza (2002) attestent que la corruption existe aussi sous forme d'un échange, d'une faveur ou d'une facilité au service public ou d'un passe-droit contre un dessous de table monétaire ou encore une faveur réciproque. Elle se réalise d'autant plus facilement que l'agent public concerné jouit d'un pouvoir discrétionnaire dans la fourniture du service public dont il a la charge. C'est pourquoi, elle est considérée, à juste titre, comme un délit.

Pour les économistes tels que Collier (2000), la corruption permet, par exemple, à des entreprises au bord de la faillite – donc peu rentables – de continuer à exister et de bénéficier de subventions gouvernementales. De telles pratiques rendent inefficaces une grande partie des dépenses publiques. L'auteur conclut alors qu'un niveau de corruption élevé freine la croissance économique par le biais des dépenses. Cette relation est mise en évidence dans de nombreux pays d'Europe et d'Asie. Des publications, par contre, soulignent que cette thèse ne se vérifie pas dans

certaines zones géographiques. Une illustration, aux Etats-Unis, est fournie par les travaux de Ades et Tella (1999). Ces économistes montrent, en effet, que dans un environnement de forte corruption, des entreprises tirent des situations de rentes et consolident leur compétitivité sur le marché.

La corruption est un phénomène observé dans le secteur public de nombreux pays du monde. En Afrique, elle fait des ravages et peut rendre inefficace une bonne politique économique. Très peu sont les études scientifiques relatives au trinôme dépenses publiques, corruption et croissance économique en zone UEMOA (Union économique et monétaire ouest africaine). C'est la raison pour laquelle, établir un diagnostic clair et précis sur la nature de la causalité s'avère déterminant. Pour ce faire, il est bon d'apporter des réponses aux interrogations suivantes : L'affectation des dépenses publiques Ouest-africaines est-elle influencée par l'indice de corruption ? Un environnement marqué par une forte corruption a-t-il un impact réel sur l'évolution du PIB ? Quelle est la nature et le degré de ces corrélations pour les pays de l'Union ?

Les résultats d'une telle étude devraient servir de recommandations aux décideurs de politiques économiques pour des interventions de plus en plus rationnelles et efficaces dans l'espace UEMOA.

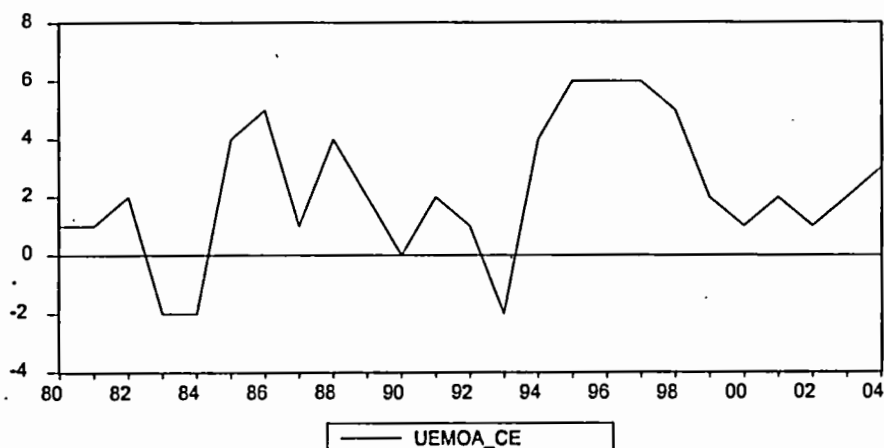
o Un aperçu de la situation socio-économique en zone UEMOA

La situation économique et financière des Etats membres de l'Union a été caractérisée, au cours des années 80 et au début des années 90, par un ralentissement préoccupant de la croissance économique, une persistance de profonds déséquilibres des finances publiques et des paiements extérieurs courants, ainsi que par de vives pressions sur la monnaie. La nouvelle impulsion donnée au processus d'ajustement des économies par la mise en œuvre d'une stratégie globale, articulée autour de la modification de la parité du franc CFA et de la signature du traité de l'UEMOA en 1994, a permis à l'Union, sur la période 1994-1998, de renouer avec la croissance économique, avec une meilleure maîtrise des pressions inflationnistes et une réduction des déséquilibres des finances publiques. Aussi l'activité économique s'est-elle significativement redressée enregistrant une progression moyenne de 5,1% par an.

Cette reprise des activités s'est estompée à partir de 1999 suite à l'amplification des chocs exogènes, à la dégradation de l'environnement socio-politique dans certains pays et à la mise en œuvre de politiques économiques inappropriées, réduisant ainsi le rythme d'expansion économique à 2,0 % en moyenne par an au cours de la période 2000 – 2003. Ce niveau de croissance demeure inférieur au croît démographique estimé à 3%. Il est également en retrait par rapport au taux de croissance économique de 7% requis pour lutter efficacement contre la pauvreté et qui permettrait d'atteindre en 2015 les Objectifs de Développement du Millénaire (ODM).

L'activité économique en zone UEMOA a enregistré une croissance de 3,0% en 2004 après un taux de 3,2% en 2003. Cette croissance s'explique essentiellement par la croissance redevenue positive en Côte d'Ivoire, après quatre années consécutives de récession. La croissance s'est également accélérée en Guinée Bissau et au Niger. Dans les autres Etats membres de l'Union, l'activité a été moins dynamique compte tenu des mauvaises conditions climatiques et de l'invasion des criquets pèlerins qui a détruit une partie de la production agricole. Sur la base des statistiques du Comité de convergence la zone franc (2005), par pays, on obtient les taux de croissance économique en 2004 suivants : Bénin (3,0%), Burkina Faso (4,1%), Côte d'Ivoire (1,0%), Guinée Bissau (4,3%), Mali (1,5%), Niger (4,1%), Sénégal (6,0%) et Togo (2,9%). Le graphique n°1 donne un aperçu du niveau de croissance économique dans l'ensemble de la zone.

Graphique n°1 : L'évolution de la croissance dans les pays de l'UEMOA



Source : BAD¹ (2003) et de la BCEAO (2005)

La courbe ci-dessus nous inspire plusieurs réflexions. Sur l'ensemble de la période 1980 à 2004 en moyenne le taux de croissance économique des pays de la zone UEMOA reste positif et est de l'ordre de 2,66%. Cependant, il connaît d'importantes perturbations liées aux différentes politiques d'ajustement structurelles entre 1983 et 1985, puis entre 1992 et 1994 dues aux graves déficits budgétaires qui ont précédé la dévaluation du franc FCA.

Pour l'année 2005, les perspectives indiquent un taux de croissance de 4,0% sous l'hypothèse forte d'une part, d'un climat sous régional plus apaisé grâce notamment à la normalisation du climat socio-politique en Côte d'Ivoire et, d'autre part, de conditions climatiques plus favorables pour la campagne agricole 2005/2006. On pourrait ainsi observer par pays le taux de croissance économique suivant : Bénin (5,3%), Burkina Faso (4,4%), Côte

¹ Banque africaine de Développement

d'Ivoire (1,0%), Guinée-Bissau (2,3%), Mali (7,6%), Niger (4,2%), Sénégal (6,4%), Togo (3,7%).

En 2004, la croissance a été réalisée dans un contexte marqué par une baisse de l'inflation malgré la hausse des prix du pétrole. Le taux d'inflation annuel moyen a été de 0,5% contre 1,3% en 2003. Cette décélération de l'inflation a été induite par la baisse des prix des produits alimentaires, en liaison avec l'approvisionnement suffisant et régulier des marchés à la suite des résultats satisfaisants de la campagne agricole 2003/2004.

S'agissant des dépenses totales et prêts nets, ils ont progressé de 7,6% pour représenter 21,5% du PIB contre 21,0% en 2003, sous l'impulsion des dépenses en capital, en accroissement de 14,7%, en rapport avec les travaux de construction d'infrastructures au Burkina Faso, au Mali, au Niger et au Sénégal. La progression des dépenses courantes a été portée par l'augmentation de la masse salariale de 5,7%, liée à la revalorisation du point indiciaire et au recrutement d'agents de la Fonction publique dans certains Etats membres, notamment, au Bénin, en Côte d'Ivoire, au Mali et au Sénégal. Au total le solde budgétaire de base hors dépenses financées sur ressources PPTTE s'est stabilisé autour de 3,6% du PIB. En ajoutant les dépenses financées sur ressources PPTTE, le déficit du solde budgétaire de base est ressorti à 1,1% du PIB contre 0,9% en 2003. Le déficit global hors don s'est aggravé pour représenter 4,9% du PIB contre 4,6% en 2003. Quant au déficit global, il est passé de 2,3% du PIB en 2003 à 2,6% en 2004. En 2005, l'Union enregistre une aggravation des déficits budgétaires sous l'effet d'une hausse des dépenses. Les recettes budgétaires progresseraient de 5,1% pour représenter 16,6% du PIB, en liaison avec l'élargissement de l'assiette fiscale par le contrôle plus rigoureux des exonérations et la poursuite de la lutte contre la fraude. Il en résulterait un taux de pression fiscale de 15,0%. Les dépenses totales, elles progresseraient de 0,2% pour s'établir à 20,1% du PIB. Cette hausse des dépenses publiques serait portée par des dépenses en capital, en accroissement de 10,9%, en raison d'une part, de la reprise attendue des investissements en Côte d'Ivoire et, d'autre part, de la progression attendue au Mali et au Sénégal. Au total, le solde budgétaire de base représentait 0,6% du PIB contre -0,3% en 2004. Le déficit global hors dons s'améliorerait pour représenter 3,7% du PIB. S'agissant du déficit global, il se situerait à 1,2%.

Au total sur la période 1980 – 2004, la croissance économique reste en moyenne positive et les dépenses publiques sont en hausse en zone UEMOA. Qu'en est-il de la situation de la corruption, troisième axe d'intérêt de notre étude ?

Nombreuses sont les publications qui étudient l'évolution de la corruption dans le monde. D'une façon générale, ce phénomène va grandissant et il atteint souvent des seuils records dans certains pays. A ce propos, l'organisation Transparency International (2005) adresse un tableau d'évaluation de l'indice de perception de la corruption (IPC) de 2001 à 2005.

Tableau n°1 : Les indices de perception de la corruption (IPC) en zone UEMOA

	IPC 2001	IPC 2002	IPC 2003	IPC 2004	IPC 2005
Benin	-	-	-	3,2	2,9
Burkina Faso	-	-	-	-	3,4
Côte d'Ivoire	2,4	2,7	2,1	2,0	1,9
Guinée Bissau	-	-	-	-	-
Mali	-	-	3,2	3,2	2,9
Niger	-	-	-	2,2	2,4
Sénégal	2,9	3,1	3,3	3,0	3,2
Togo	-	-	-	-	-

Source: Transparency International (2005)

L'indice IPC fait référence à la perception du degré de corruption vu par les hommes d'affaires, les analystes-pays, les résidents et les non-résidents et s'étend de 10 (probité élevée) à 0 (très corrompu). Au regard du tableau 1, nous pouvons affirmer que la corruption est une réalité dans la sous région ouest-africaine. La quasi-totalité des Etats membres de l'Union présente un indice de perception de la corruption en deçà de 3,5. Et sur base des indices de 2005, la Côte d'Ivoire est de loin le pays le plus corrompu de la zone. Quant l'on sait que la corruption est une cause aggravante de la pauvreté, comme le soutiennent Gupta et al (2002) et Rose-Ackerman (2004), il y a de véritables raisons de s'alarmer.

Il ressort, de tout ce qui précède, la nécessité d'une analyse de la causalité entre les dépenses publiques, la corruption et la croissance économique. L'objectif principal de la présente étude est donc de déterminer la nature et le degré de la causalité entre les dépenses publiques, la corruption et la croissance économique dans les pays Ouest-africains ayant en commun le Franc CFA. De façon spécifique, l'étude vise à :

- expliciter la corrélation existant entre l'indice de corruption et la croissance économique ;

- analyser les implications, dans un environnement de corruption généralisée, des politiques gouvernementales sur l'évolution du PIB.

L'hypothèse principale qu'il convient de vérifier peut se formuler de la façon suivante : La corruption est néfaste aux indicateurs de performance économique pour les pays de l'UEMOA. Les deux hypothèses secondaires de recherche sont les suivantes : il existe une corrélation négative entre la corruption et la croissance économique. De même, les dépenses publiques expliquent faiblement l'évolution du PIB.

Après avoir décrit le contexte de l'étude et fait une brève présentation de l'économie des pays de l'Union économique et monétaire ouest africaine, il nous semble important de mener une réflexion sur la revue de littérature.

I. La revue de littérature

La corruption est d'une telle ampleur et d'une généralité dans les PED que les institutions de Bretton Woods commencent à reconnaître que la réforme fondamentale préalable à toute politique de développement est la mise en place de structures de lutte contre les malversations. Ainsi, le FMI et la Banque Mondiale conditionnent, aujourd'hui, l'aide internationale aux pays du Sud à la bonne gouvernance. C'est une notion très vaste qui s'appréhende diversement. Toute fois, Kaufman, Kraay et Mastruzzi (2003) retiennent six indicateurs de bonne gouvernance. Il s'agit de la liberté d'expression et de la responsabilité des gouvernants, de la stabilité politique, de l'efficacité du gouvernement, de la qualité du contrôle, du respect des règles de loi et du contrôle de la corruption. Ces critères, à une variante près, sont identiques à ceux retenus par Hodges (2005).

Par contre, Al-Marhubi (2004), dans une réflexion sur les déterminants de la gouvernance, privilégie le degré de crédibilité de l'Etat. C'est à dire, son aptitude à respecter ses engagements et à instaurer un climat de stabilité sociale propice à une croissance économique forte et soutenue. Cette crédibilité est fragilisée par la gangrène de la corruption qui réduit l'efficacité des actions étatiques aptes à favoriser la croissance. Cette thèse est partagée et développée par Rotberg (2004) qui examine les causes et les conséquences des performances des pouvoirs publics locaux dans un environnement de haute corruption.

Depuis les travaux pionniers de Mauro (1995) jusqu'à Watson (2004), les économistes n'ont cessé de mettre en relief les dysfonctionnements de l'activité économique liés au phénomène de la corruption. Ainsi, en ciblant son analyse sur la relation entre la corruption et l'investissement, Mauro (op. cit) a estimé la relation entre le ratio investissement sur PIB et le degré de corruption. Le résultat de son estimation significative statistiquement est que les pays qui ont un degré de

corruption élevé, ont également le ratio investissement sur PIB et le ratio investissement privé sur PIB plus faibles. Il déclare, ensuite, que la corruption réduit l'investissement dans un pays ; par conséquent, elle est défavorable à la croissance et au développement.

Ces conclusions sont partagées par Ali et Crain (2002). Ils défendent l'idée selon laquelle les distorsions de politiques économiques menées dans la plupart des pays en développement freinent le dynamisme économique, lui-même, déjà mis à mal par la mauvaise qualité des contrôles et des instances de régulation. Les conséquences perverses de la faible crédibilité de l'autorité sont mises en exergue par Hoskins (2001). Pour lui, l'Etat doit pouvoir tenir ses promesses et ses engagements. La régulation de l'activité économique, la répartition des revenus et la croissance en sont les premières victimes. C'est pourquoi, il milite pour un Etat fort est déterminé. Les effets néfastes de la corruption, sur les réalisations des infrastructures et des projets, sont également analysés par Laffont et N'Guessan (1999) et par Laffont et N'Gbo (2000) dans un modèle prenant en compte l'expansion des réseaux pour les Etats en développement. Ils expliquent que l'asymétrie d'information matérialisée par un pouvoir discrétionnaire est un déterminant essentiel de la corruption. A l'instar de ces auteurs, Braguinsky (1996) arrive aux mêmes enseignements. Il développe un modèle de croissance au sens de Schumpeter et expose ses limites dans un environnement économique miné par une corruption grandissante. Un tableau général dressant l'impact défavorable de la corruption sur les interventions publiques et la croissance du PIB est présenté dans les travaux de Ahrens (2002) ou encore ceux de Bovens et al (2002).

Certes la corruption et la croissance économique durable ne font pas bon ménage, mais il n'en demeure pas moins vrai que des auteurs soutiennent la logique inverse. En effet, dans les articles de quelques analystes, un climat propice à la corruption crée des incitations au travail et génère une plus grande productivité. Les travaux de Ono et Shibata (2001) montrent que les dépenses engagées par la puissance publique, malgré un climat hostile à la bonne gouvernance, participent à l'accumulation progressive du capital et conditionnent une augmentation soutenue du PIB.

De même, dans les investigations de Celentani et Ganuza (2002), il ressort qu'un environnement de corruption généralisée suscite l'apparition de comportements opportunistes, motivés par la perception de gains futurs et supplémentaires. Ces comportements, encore appelés pouvoirs discrétionnaires, ne sont rien d'autres que la possession par un agent ou groupe d'agents d'une information privée susceptible d'être manipulée par eux et à leur profit. Ce concept d'asymétrie informationnelle greffée par la divergence d'objectifs ou d'intérêts entre le Principal et le Superviseur est présenté comme un déterminant de la corruption (Laffont et Meleu, 2001). Le lien existant entre l'asymétrie informationnelle et la progression de la corruption, nouveau domaine de recherche, est mis en évidence Van Rijckeghem et al (2001) et par Kraster et Ganer (2004).

Dans une approche empirique relative aux liens de causalité entre le niveau de croissance économique et l'indice de corruption, Mo (2001) écrit que la corrélation n'est pas toujours négative. Dans une certaine mesure, la corruption peut être considérée comme une mesure incitative au travail et à la production. Des entreprises privées et dynamiques peuvent avoir une chance de réaliser leurs projets par la technique de l'appel d'offre. Cette prise de position est partagée dans les publications de Vega-Gordillo et Alvarez-Arce (2003) ou encore de Del Monte et Pagagni (2001). Dans le même ordre d'idées, Osborne (2004) a mené une réflexion sur les techniques de mesure de la mauvaise gouvernance. Il expose, dans son papier, au tableau 2, des résultats selon lesquels les politiques gouvernementales de quelques pays en développement n'ont pas d'impacts réels et positifs sur la croissance économique. Par contre, les tendances sont inversées lorsqu'il s'agit des pays d'Europe et les Etats Unis. Il justifie cette contre performance par la mauvaise gouvernance dont le continent africain et la majorité des pays pauvres ne cessent de faire preuve. Face à ces résultats mitigés, une étude empirique, en zone UEMOA, trouve tout son sens. Connaître la nature et le sens de la causalité permettront de mieux cibler les politiques économiques pour une option résolue dans la marche vers le développement durable.

II. Le cadre théorique et méthodologique

Les données de notre étude portent sur l'ensemble des 8 pays de l'UEMOA. La période d'observation s'étend de 1980 à 2004 ; soit 25 observations. Le modèle de référence s'inspire de celui d'Osborne (2004).

A la suite de Martinez-Vazquez et al (2004) et Islam (2004), nous considérons la fonction de production de type Cobb-Douglas suivant :

$$Y_t = V_t K_t^a G_t^b H_t^j L_t^q \quad (1)$$

Où a, b, j , et q sont des paramètres strictement positifs et leur somme est supérieure ou égale à l'unité. Y_t est la production, V_t représente le niveau de technologie et d'autres facteurs institutionnels, K_t, G_t , et H_t désignent respectivement le stock de capital privé, les dépenses publiques et le stock de capital humain, L_t est le travail à l'instant t .

Le vecteur de variables V_t , regroupant le niveau de technologie et des facteurs institutionnels, peut être noté comme suit :

$$V_t = A_t C_t Z_t \quad (2)$$

Où V_t est le niveau de technologie exogène, C_t désigne le niveau de corruption et Z_t est un vecteur de variables exogènes susceptibles

d'influencer l'output. Une désagrégation des variables explicatives de l'expression (1) et la prise en compte de l'expression (2) donnent le modèle suivant :

$$croi_{it} = a_0 + a_1 croi_{it-1} + a_2 dep_{it} + a_3 cor_{it} + a_4 ouv_{it} + a_5 inp_{it} + m_t + l_t + n_{it} \quad (3)$$

Où *croi* est la croissance économique, *dep* est le volume des dépenses publiques, le niveau de corruption est représenté par *cor*. Cette variable, correspondant au critère du respect des règles de loi et du contrôle de la corruption sera extraite des données secondaires de Kaufman, Kraay et Mastruzzi (2003). Le degré d'ouverture est symbolisé par la variable *ouv*. L'instabilité politique, caractéristique de la gouvernance, est désignée par *inp*. Enfin, m_t , l_t et n_{it} sont les termes d'erreur.

Nous avons affaire aux données de panel avec l'indice $i = 1, 2, \dots, 8$ pour les huit pays de l'UEMOA et l'indice $t = 1980, 1981, \dots, 2004$, pour la période d'observations. A la suite de Clements et al (2003), nous proposons la spécification ci-après comme le second membre de notre modèle à expressions multiples.

$$dep_{it} = b_0 + b_1 dep_{it-1} + b_2 croi_{it} + b_3 idep_{it} + b_4 sdet_{it} + b_5 cor_{it} + d_t + y_t + h_{it} \quad (4)$$

Les variables *idep* et *sdet* traduisent respectivement la part des investissements directs à l'étranger dans le PIB et le service de la dette. Le troisième membre du modèle à estimer est une formalisation proposée par Del monte et Papagni (2001). Ils essayent de capter les effets d'un environnement marqué par une forte sur les performances économiques. Pour analyser l'impact de la corruption dans les régions italiennes, ils calculent l'élasticité du taux de croissance économique Dy par rapport aux dépenses publiques G .

$$e_j = \frac{Dy}{DG} \frac{G}{y} = \frac{Dy}{y} \frac{G}{DG} \quad (5)$$

L'analyse de la causalité entre les dépenses publiques, le niveau de corruption et la croissance économique nous amène à considérer plusieurs concepts : la causalité au sens de Granger (1980, 2003) et la cointégration (Greene, 2005)¹. Pour conduire le test de causalité au sens de

¹ La causalité au sens de Granger (1980, 2003) stipule qu'une variable cause une autre si et seulement si les valeurs présentes et passées de la dernière permettent de mieux prédire les valeurs de la première.

La cointégration traduit l'idée que deux variables évoluent ensemble au même taux. Ainsi, par exemple, deux variables sont cointégrées, si elles sont intégrées du même ordre $I(1)$ et qu'une combinaison linéaire de ces deux variables est

Granger, nous devons nous assurer de la stationnarité des variables considérées (1).

La causalité au sens de Granger sera testée dans la présente étude en estimant les régressions sur les variables "dépenses publiques" et "croissance économique" des expressions (3), (4) et (5). Elles prendront la forme suivante :

$$croi_{it} = a_0 + \sum_{k=1}^p a_{1k} croi_{it-k} + \sum_{k=1}^p a_{2k} dep_{it} + \sum_{k=1}^r a_{3k} cor_{it} + e_{1it} \quad (6)$$

$$dep_{it} = b_0 + \sum_{k=1}^p b_{1k} dep_{it-k} + \sum_{k=1}^p b_{2k} croi_{it} + \sum_{k=1}^r b_{3k} cor_{it} + e_{2it} \quad (7)$$

$$cor_{it} = g_0 + \sum_{k=1}^p g_{1k} cor_{it-k} + \sum_{k=1}^p g_{2k} croi_{it} + \sum_{k=1}^r g_{3k} dep_{it} + e_{3it} \quad (8)$$

Les variables étant définies comme précédemment, k , p , q et r sont des entiers naturels. a , b et g sont les paramètres des modèles. En tenant compte de l'expression (6), une hausse des dépenses publiques ne cause pas la croissance économique si tous les a_{2k} sont nuls. De même, une variation de l'indice de perception de la corruption ne cause pas la croissance économique si tous les a_{3k} sont nuls. Avec l'expression (7), une croissance positive et soutenue ne cause pas les dépenses publiques si tous les b_{2k} sont nuls. La corruption ne cause pas les investissements publics si tous les b_{3k} sont nuls. Le raisonnement est identique pour l'expression (8). Ces différentes hypothèses sont testées à l'aide de la statistique de Fisher (Mehra, 1994).

III. Les résultats empiriques

Cette section analyse les résultats empiriques obtenus. L'examen de la matrice de corrélation des variables atteste d'une forte corrélation négative entre la croissance économique, le niveau de corruption et l'instabilité politique. On note cependant une corrélation positive entre l'évolution du PIB, les dépenses publiques et le degré d'ouverture commerciale. De même, il existe une corrélation positive entre la corruption et l'instabilité politique.

stationnaire. Lorsque deux variables sont cointégrées, il y a causalité à la Granger dans au moins une direction. Par contre, la non cointégration de deux variables n'est pas une indication d'absence de causalité à la Granger, (Cadoret et al. 2004).

Le tableau 2, quant à lui, présente le résultat des tests de stationnarité. Il a été obtenu à partir de la mise en œuvre du test de Im, Pesaran et Shin (2003), plus connu sous le nom de IPS.

Tableau 2 : Le test de stationnarité des différentes séries

Variables	Valcur de la statistique	Valeurs critiques 5%	Avec constante	Avec trend	Décision
croi	-1,993	-1,990	Oui		I(0)
croi(-1)	-1,996	-1,990	Oui	Oui	I(0)
dep	-2,324	-1,990	Oui		I(0)
cep(-1)	-5,309	-1,990	Oui		I(0)
cor	-2,523	-1,990	Oui		I(0)
ouv	-2,322	-1,990	Oui		I(0)
inp	-2,462	-1,990	Oui	Oui	I(0)
idep	-1,998	-1,990	Oui	Oui	I(0)
sdet	-2,257	-1,990	Oui	Oui	I(0)

Source : BAI (2003) et de la BCI:AO (2005)

Les valeurs de la statistique ($t\text{-bar}$) comparées aux valeurs critiques permettent de se prononcer sur l'hypothèse nulle de non-stationnarité des séries. Nous constatons que les valeurs de la statistique sont inférieures aux valeurs critiques. Ceci conduit au rejet de l'hypothèse nulle de non-stationnarité des séries. Toutes les variables sont stationnaires et cointégrées du même ordre. Il existe donc une relation de long terme entre les variables.

A présent, nous analysons les résultats des tests de causalité à la Granger entre la croissance économique, la corruption et les dépenses publiques sur la base des expressions (6), (7) et (8). Ils sont présentés dans le tableau 3.

Tableau 3 : Le test de causalité entre les dépenses publiques, la corruption et la croissance économique dans l'UEMOA sur la période de 1980 à 2004.

Hypothèses	Valeur de la statistique F'
[1] <i>croi</i> ne cause pas <i>cor</i>	3,58 (4,23)
[2] <i>cor</i> ne cause pas <i>croi</i>	13,86 (4,23)
[3] <i>croi</i> ne cause pas <i>dep</i>	17,56 (4,23)
[4] <i>dep</i> ne cause pas <i>croi</i>	18,67 (4,23)
[5] <i>cor</i> ne cause pas <i>dep</i>	16,74 (4,23)
[6] <i>dep</i> ne cause pas <i>cor</i>	16,99 (4,23)

Source : BAD (2003) et de la BCEAO (2005)

Les valeurs entre parenthèses représentent les valeurs critiques de la statistique F de Fisher, au seuil de 5% avec 26 et 1 degré de liberté. La première hypothèse que nous testons est que la croissance économique ne cause pas la corruption. La valeur de la statistique calculée est de 3,58 et est largement inférieure à la valeur critique de 4,230 au seuil de 5%. Le résultat du test nous invite à accepter notre hypothèse et à conclure que le niveau de croissance économique enregistrée par un Etat membre de l'Union ne justifie pas l'expansion de la corruption. En d'autres termes, les informations antérieures sur la croissance économique ne permettent pas une meilleure prévision de la corruption dans la sous région ouest africaine. Ainsi donc, une amélioration de l'évolution du PIB n'aura aucun effet bénéfique certain sur la corruption.

La deuxième hypothèse que nous testons est que la corruption ne cause pas la croissance économique. Ici, par contre, la statistique calculée (13,86) est largement supérieure à la valeur critique de 4,230 au seuil de 5%. Le test nous invite donc à rejeter notre hypothèse et à conclure que la corruption cause la croissance économique. Ce qui revient à dire que les résultats confirment que la corruption a un impact négatif et significatif sur l'évolution du PIB par tête.

Quelles leçons tirées de ces deux premières hypothèses ? La croissance économique n'affecte pas la corruption, par contre la corruption réduit la croissance. C'est le lieu d'attirer l'attention des pouvoirs publics de l'Union sur la nécessité d'intensifier les politiques et stratégies de lutte contre la corruption. Nul ne devrait être au dessus des lois. Par conséquent, tout individu ou toute institution qui s'adonnerait à cette pratique devra répondre de ses actes devant les instances juridictionnelles. Nous souhaitons également que les décisions de justice rendues soient exemplaires et suffisamment dissuasives.

Le raisonnement est identique pour l'interprétation des quatre dernières hypothèses. Ainsi, les hypothèses 3 et 4 nous indiquent que la croissance économique cause les dépenses publiques et vice versa. Ce résultat sous-entend que les dépenses publiques initiées par les Etats pourraient être productives si elles étaient allouées à des secteurs bien ciblés pourvoyeurs de recettes et d'emplois. De même, les informations antérieures sur le niveau de croissance économique permettent une meilleure prévision des dépenses publiques.

La croissance économique et les dépenses publiques s'influencent réciproquement. Les gouvernements des Etats membres de l'Union économique et monétaire ouest-africaine gagneraient à maîtriser leurs dépenses publiques. Les actions de la puissance publique devraient être orientées vers les secteurs productifs, générateurs de croissance positive et durable. En cela l'aide au développement des Petites et moyennes entreprises (PME) et spécifiquement des entreprises agro-industrielles serait mieux indiquée (N'Zué, 2003).

Enfin, les tests nous invitent à rejeter nos hypothèses 5 et 6 car la statistique calculée est supérieure à la valeur critique de 4,230 au seuil de 5%. Ces résultats soutiennent que la corruption cause les dépenses publiques et celles-ci causent à leur tour la corruption. L'interprétation au sens de Granger est que les informations antérieures sur la corruption permettent une meilleure prévision des dépenses publiques. Autrement dit, le niveau de corruption pourrait justifier le volume des dépenses gouvernementales.

La corruption cause les dépenses publiques et vis versa. Devarajan et al (1996) font partie des premiers à avoir développé les concepts de dépenses publiques productives et de dépenses publiques improductives. Ventelou (2002) a mis en exergue les implications néfastes de la corruption sur l'efficacité des dépenses gouvernementales. C'est pourquoi, nous estimons

que ce phénomène de société doit être combattu par la sensibilisation et le renforcement des structures de contrôle et de surveillance.

Quelles sont les implications économiques et la portée de ces résultats ?

La corruption est un phénomène qui gagne du terrain dans plusieurs pays du monde et particulièrement dans les pays en développement. Ses effets néfastes sur les indicateurs de performances économiques ont été analysés par de nombreux auteurs tels que Rivera-Batiz, (2002) ou encore Dutta et Mishra, (2005). Cette étude vient enrichir l'analyse économique en ce sens qu'elle montre que la corruption nuit à la croissance économique dans l'Union économique et monétaire ouest africaine. Elle explique l'évolution des dépenses publiques et montre que celles-ci portent atteintes à l'efficacité des politiques économiques. Ce résultat est conforme aux travaux de Anderson et Tverdora (2003) et aux conclusions de Lambsdorff (2003b). C'est la raison pour laquelle nous souhaitons que les stratégies de lutte contre la corruption soient initiées de façon coordonnée dans toute la sous-région afin de faire obstacle à ce fléau. Blake et Martin (2002) et Tanzi et Davoodi (2002b) proposent des pistes de solutions qui pourraient inspirer nos gouvernants.

L'étude révèle également que la croissance économique est justifiée par les dépenses gouvernementales. Ce résultat est conforme en partie aux conclusions de Reinika et Svensson (2004) qui ont mené une réflexion sur l'environnement socio-économique en Afrique australe. C'est le lieu d'attirer l'attention des pouvoirs publics sur la rationalité et l'efficacité des interventions publiques. Une dépense publique improductive réduit l'évolution du PIB et constitue un facteur limitant du bien-être social. L'efficacité des actions publiques va donc de paire avec l'éclosion d'une volonté politique de combattre la corruption sous toutes ces formes. C'est pourquoi, nous pensons comme Broadman et Recantini, (2002), Kaufman et Kraay (2002) et Kaufman et al (2003) qu'il faille faire de la bonne gouvernance la première des priorités en Afrique subsaharienne et partout ailleurs dans le monde en développement. De façon spécifique, il conviendrait de restructurer la fonction publique, d'améliorer la budgétisation et la gestion financière et de refonder l'administration fiscale (Ciocchini et al (2003)). Les politiques, dans l'espace UEMOA, devraient converger vers un abaissement concerté des droits de douane et autres barrières au commerce international, une uniformisation des taux de change et d'intérêt déterminés par le marché. Enfin, les autorités devraient veiller à l'application scrupuleuse et transparente de la loi en hésitant pas, par exemple, à poursuivre en justice de grands personnages corrompus.

Conclusion

L'Union économique et monétaire ouest africaine constitue un espace économique stratégique en Afrique occidentale. Une stabilité politique, économique et sociale durable dans cette zone économique et monétaire constitue une avancée majeure sur le sentier qui mène à une croissance soutenue et à un développement économique. L'Afrique sub-saharienne regorge d'énormes potentialités naturelles et humaines. Malheureusement la complexité de l'espèce humaine à travers sa fonction objective et ses réactions souvent imprévisibles rendent délicates les initiatives gouvernementales. C'est pourquoi, l'objectif de cette étude était d'analyser la causalité entre la corruption, les dépenses publiques et la croissance économique.

Afin d'atteindre ces objectifs, deux tests ont été réalisés après l'analyse de la corrélation des variables. Il s'agit des tests de stationnarité et de causalité au sens de Granger.

Les résultats suivants ont été obtenus :

- Les variables de l'étude sont toutes stationnaires ;
- Les variables relatives aux dépenses publiques, à la corruption et à la croissance économique sont cointégrées. Il existe donc une relation d'équilibre de long terme entre elles ;
- Le niveau de corruption a un impact certain sur l'évolution du PIB ; mais la réciproque n'est pas vraie. Autrement dit la corruption ne gagne pas du terrain parce que la croissance est positive, régulière et soutenu ;
- L'augmentation des dépenses publiques trouve ses origines dans un environnement de corruption généralisée. De même, une hausse des dépenses gouvernementales induit des comportements opportunistes et donc favorise la montée du fléau ;
- Les dépenses publiques causent la croissance économique ;
- La croissance économique cause les dépenses publiques ;

Il ressort des résultats ci-dessus que toute politique de lutte contre la corruption a des effets sensibles sur la croissance économique et le volume des dépenses publiques. En outre l'influence de la croissance sur le niveau de corruption n'est pas prouvée. Par contre l'évolution du PIB a un impact sur les dépenses gouvernementales et qu'en retour, celles-ci ont un impact sur la croissance.

Aussi soutenons-nous l'idée selon laquelle les autorités politiques de l'Union devraient intensifier les politiques et stratégies de lutte contre la corruption. Une plus grande sensibilisation et le renforcement des structures de contrôle constituent en la matière autant des pistes à explorer. De même,

il faudrait que les décisions rendues par la justice soient exemplaires et suffisamment dissuasives. Nous souhaitons également que les secteurs pourvoyeurs de main d'œuvre et les PME continuent d'être les priorités des interventions publiques pour une croissance économique positive et durable.

Annexes

Annexe 1: Y ne cause pas X , au sens de Granger, pour une valeur q donnée du paramètre si, pour tout t , X_t est indépendant de (Y_{t-1}, L, Y_1) conditionnellement à (X_{t-1}, L, X_1) . Cette définition signifie donc que le passé de Y n'apporte pas d'information supplémentaire sur la valeur de X par rapport au passé de X . Elle se traduit en terme de densité, par : " $t, l(x_t / y_{t-1}, x_{t-1}, L, y_t, x_1; q) = l(x_t / x_{t-1}, L, x_1; q)$ ". Y ne cause pas X au sens de Granger, si et seulement si Y_t est indépendant de (X_{t+1}, L, X_T) conditionnellement à $(X_t, Y_{t-1}, X_{t-1}, L, Y_1, X_1)$; cette définition équivalente de la non-causalité est dite *non-causalité au sens de Sims*.

Le test de causalité au sens de Granger ou de Sims ne sont valables que si les séries considérées ne sont pas cointégrées. Nous devons par conséquent analyser les caractéristiques temporelles des variables retenues dans nos différentes expressions. L'approche la plus utilisée pour analyser les caractéristiques temporelles (stationnarité) des variables est le test augmenté de Dickey-Fuller plus connu sous l'abréviation ADF. Dans le cadre des données de panel, ce test n'est plus conseillé. C'est pourquoi, nous aurons recours au test de Im, Pesaran et Shin (2003) encore appelé IPS test ou t-bar.

Il est basé sur la moyenne des statistiques de Dickey-Fuller Augmentée (ADF) calculées pour chaque individu du panel. La statistique t-bar repose sur la régression :

$$y_{i,t} = \rho_{i,t} y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^p \phi_{i,j} \Delta y_{i,t-j} + z'_{i,t} \gamma + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

La statistique de ce test est :

$$t_{ips} = \frac{\sqrt{n}(\bar{t} - \frac{1}{n} \sum (t_{iT} \setminus \rho_i = 1))}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum \text{var}(t_{iT} \setminus \rho_i = 1)}} \quad (2)$$

Où $\bar{t} = \frac{1}{n} \sum_i t_{\rho_i}$, avec t_{ρ_i} étant la statistique du test ADF sur

données individuelles, $t_{i,t} = \frac{\int_0^1 W_{i,t} dW_{i,t}}{\left[\int_0^1 W_{i,t}^2 \right]^{1/2}}$ et $\int W(r) dr$ est l'intégrale de

Wiener.

La mise en œuvre de ce test se passe en deux étapes :

- (i) d'abord la recherche des retards optimaux : on détermine pour les séries de chaque pays, le retard optimal, c'est-à-dire celui qui rend minimal le critère de AIC dans les tests de Dicker-Fuller.
- (ii) on effectue ensuite les tests IPS pour chaque série en utilisant les retards optimaux déterminés précédemment.

Annexe 2 : Des données macro-économiques sont fournies par des supports électroniques de la Banque africaine de développement (BAD) et de la Banque mondiale. Quelques statistiques sur les pays de l'UEMOA sont également disponibles sur le site Web <http://www.izf.org>. Les données sur les indicateurs de gouvernance et spécifiquement de corruption nous proviennent des institutions telles que International Country Risk Guide sur le site <http://www.icrgonline.com>, Transparency International's Corruption Perceptions Index et World Bank's 2000 World Business Environment Survey <http://info.worldbank.org/governance/wbes>.

Références

- Ades A. et Tella R.D. (1999), "Rents, Competition and Corruption", *American Economic Review*, Vol. 89, Issue 4, pp. 982 – 993.
- Ahrens J. (2002), *Governance and Economic Development*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 448.
- Alesina A. et Weder B. (2002), "Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?", *American Economic Review*, Vol. 92, Issue 4, pp. 1126 – 1137.
- Ali A.M. et Crain W.M. (2002), "Instability Distortions, Economic Freedom and Growth", *Cato Journal*, Vol. 21, No.3, pp. 415 – 426.
- Al-Marhubi F. (2004), "The Determinants of Governance: A Cross - country Analysis", *Contemporary Economic Policy*, Vol. 22, Issue 3, pp. 394 – 406.

- Anderson C.J. et Tverdova Y.V. (2003), "*Corruption, Political Allegiances and Attitudes Toward Government in Contemporary Democracies*", *American Journal of Political Science*, Vol. 17, PP. 9 – 109.
- Araujo C., Brun J.F. et Cômbe (S.L. 2004), *Économétrie: Repères, Cours, Applications*, Collection dirigée par Marc Montoussé, Editions Bréal, 312 p.
- Baltagi B.H. et Li D. (2001), "*Prediction in Panel Data Model with Spatial Correlation*", in L. Anselin and R.J. Florax, Eds, *New Advances in Spatial Econometrics* (Springer-Verlag), Forthcoming.
- Blake C.H. et Martin C.G. (2006), "*The Dynamics of Political Corruption: Re-examining the Influence of Democracy*", *Democratization* 13, No.1, pp. 1-14.
- Bovens M., Hart P. et Guy Peters B. (2002), *Success and Failure in Public Governance*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 712.
- Braguinsky S. (1996), "*Corruption and Schumpeterian Growth in Different Economic Environments*", *Contemporary Economic Policy*, Oxford University Press, Vol.14, Issue 3, pp. 14 – 25.
- Broadman H.G. et Recantini F. (2002), "*Corruption and Policy Back to the Roots*", *Policy Reform*, Vol. 5, pp. 37 – 49.
- Cadoret I., Benjamin C., Martin F., Herrard N. et Tanguy S. (2004), *Econométrie Appliquée : Méthodes, Applications, Corrigés*, Editions De Boeck Université, 447 p.
- Celentani M. et Ganuza J. (2002), "*Corruption and Competition in Procurement*", *European Economic Review*, Vol. 46, pp. 1273 – 1303.
- Ciocchini F., Durbin E. et David T.C. Ng (2003), "*Does Corruption Increase Emerging Market Bond Spreads?*", *Journal of Economies et Business*, Vol. 55, pp. 503 – 528.
- Clements B., Bhattacharya R. and T.Q. Nguyen (2003), "*External Debt, Public Investment and Growth in Low-income Countries*", IMF Working paper.
- Collier P. (2000), "*How to Reduce Corruption*", *African Development Review*, Vol. 12, Issue 2, pp. 191 – 205.
- Comité de convergence de la zone franc (2005), "*Rapport de la Réunion des Ministres de l'Économie et des Finances de la Zone Franc*", Rapport des ministres des 6 et 7 avril 2005, Cotonou, 73 p.
- Del Monte A. et Pagagni E. (2001), "*Public Expenditure, Corruption and Economic Growth: the Case of Italy*", *European Journal of Political Economy*, Vol. 17, pp. 1 – 16.
- Dévarajan S., Swaroop V. et Zou (H. 1996), "*The Composition of Public Expenditure and Economic Growth*", *Journal of Monetary Economics* 37, pp. 313 – 344.

- Dutta I., Mishra A. (2005), "*Inequality, Corruption and Competition in the Presence of Market Imperfections*", Research paper No.2005/46, United Nations University- WIDER, pp. 1 – 42.
- Granger C.W.J. (1980), "*Testing for Causality*", Journal of Economic Dynamics and Control, Vol.2, pp. 329 – 352.
- Granger C.W.J. (2003), "*Some Aspects of Causal Relationships*", Journal of Econometrics, Vol. 112, pp. 69 – 71.
- Greene W.H. (2005), *Econométrie*, Pearson Education France, 5ème Edition, Paris, p. 943.
- Gupta S., Davoodi H.R. et Alonso-Terme R. (2002), "*Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?*", Economics of Governance, Vol. 3, pp. 23 – 45.
- Hodges R. (2005), "*Governance and the Public Sector*", Edward Elgar Publishing Limited, Series No.6, pp. 1152.
- Hoskins W.L. (2001), "*Economic Policy: Credible Commitment*", Cato Journal, Vol. 21, No.2, pp. 255 – 261.
- Im K.S., Pesaran M.H. et Shin Y. (2003), "*Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels*", Journal of Econometrics, Vol. 115, pp. 53 – 74.
- Islam A. (2004), "*Economic Growth and Corruption Evidence from Panel Data*", Bangladesh Journal of Political Economy, Vol. 21, Issue 2, pp. 185 – 198.
- Kraster I., Ganer G. (2004), "*The Missing Incentive Corruption, Anti-corruption and Re-election*", in Janos Kornai and Sussan Rose-Ackerman, eds, *Building a Trust Worthy State in Post-socialist Transition*, New York: Palgrave.
- Kaufman D., Kraay A. (2002), "*Growth Without Governance*", *Economia*, No.3, pp. 169 – 229.
- Kaufman D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2003), "*Government Matters III : Governance Indicators for 1996 – 2002*", Policy Research Working Paper Series No.3106, Washington D.C. : World Bank.
- Kaufman D., Mastruzzi M. et Zavaleta D. (2003), "*Sustained Macroeconomic Reforms, Trepid Growth: A Governance Puzzle in Bolivia*", in Dani Rodrik, ed, *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Kelman S. (2002), "*Remaking Federal Procurement*", Public Contract Law Journal, Vol. 31, pp. 581 – 622.
- Laffont J.J. et Meleu M. (2001), "*Separation of Powers and Development*", Journal of Development Economics, Vol. 64, Issue 1, pp. 129 – 145.
- Laffont J.J. et N'Gbo A.G.M. (2000), "*Cross-subsidies and Network Expansion in Developing Countries*", European Economic Review, Vol. 44, pp. 797 – 805.

- Laffont J.J. et N'Guessan T. (1999), "*Competition and Corruption in an Agency Relationship*", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, pp. 271 – 295.
- Lambdsdorff J. (2003b), "*How Corruption Affects Productivity ?*", *Kyklos* Vol. 56, pp. 457 – 474.
- Lui F.T. (1996), "*Three Aspects of Corruption*", *Contemporary Economic Policy*, Oxford University Press, Vol. 14, Issue 3, pp. 26 – 29.
- Martinez-Vazquez J., McNab R.M. et Everhart S. (2004), "*Corruption, Investment and Growth in Developing Countries*", Working Paper Series, Defense Resources Management Institute, pp. 37.
- Mauro P. (1995), "*Corruption and Growth*", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, Issue 3, pp. 681 – 712.
- Mehra P.Y. (1994), "*Wage Growth and the Inflation Process: An Empirical Approach*", in B. Bhaskara Rao (ed.), *Cointegration for Applied Economists*, St Martin's Press, New York, pp. 147 – 159.
- Mishra A. (2005), *The Economics of Corruption*, Oxford University Press, p. 450
- Mo P.H. (2001), "*Corruption and Growth*", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 29, Issue 1, pp. 66 – 79.
- N'Zué F.F. (2003), "*Le Rôle des Exportations dans le Processus de Croissance Economique de la Côte d'Ivoire: ses Implications pour des Stratégies de Création d'Emplois Durables*", *African Development Review*, Vol. 15, Issue 2-3, pp. 199 – 217.
- Ono Y. et Shibata A. (2001), "*Government Spending, Interest Rates and Capital Accumulation in Two-sector Model*", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 34, Issue 4, pp. 903 – 920.
- Osborne E. (2004), "*Measuring Bad Governance*", *Cato Journal*, Vol. 23, Issue 3, pp. 403 – 422.
- Reinikka R. et Svensson J. (2004), "*Local Capture: Evidence from a Central Government Transfer Program in Uganda*", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, Issue 2, pp. 679 – 705.
- Rivera-Batiz F. (2002), "*Democracy, Governance and Economic Growth: Theory and Evidence*", *Review of Development Economics*, Vol. 6, Issue 2, pp. 225 – 247.
- Rose-Ackerman S. (2004), "*The Challenge of Poor Governance and Corruption*", Copenhagen Consensus challenge Paper, 62 p.
- Rotberg R. (2004), *When States Fail: Causes and Consequences*, Princeton NJ: Princeton University Press.
- Tanzi Vito and Davoodi H. (2002b), "*Corruption, Public Investment and Growth*", in George T. Abed and Sanjeev, eds, *Governance, Corruption and*

Economic Performance, Washington D.C: International monetary fund, pp. 280 – 309.

Transparency International (2005), “*Indice de Perception de la Corruption*”, site: [www1.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi)

Van Rijckeghem C. et Weber B. (2001), “*Bureaucratic Corruption and the Rate of Temptation: Do Wages in the Civil Service Affect Corruption and by How Much?*”, *Journal of Development economics*, Vol. 65, pp. 307 – 331.

Vega-Gordillo M. et Alvarez-Arce J.L. (2003), “*Economic Growth and Freedom: A Causality Study*”, *Cato Journal*, Vol. 13, No.2, pp. 199 – 215.

Ventelou B. (2002), “*Corruption in a Model of Growth: Political Reputation, Competition and Shocks*”, *Journal of public choice*, Vol. 110, Issue 1-2, pp. 23 – 40.

Watson R. (2004), *Governance and Ownerships*, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 528.

Intégration et Échanges commerciaux Intra Sous-régionaux: le Cas de l'UEMOA*

Akoété Ega AGBODJI**

Résumé: En présence des échanges transfrontaliers non enregistrés importants, quels sont les impacts isolés de l'union monétaire et économique sur les échanges intra-UEMOA ? Nous tentons à travers cette étude de répondre à cette interrogation. Avec un modèle de gravité dynamique amélioré qui comporte une variable indicatrice des incitations à la fraude dans les échanges transfrontaliers, l'étude a montré à travers les résultats que l'appartenance à la zone monétaire commune et la mise en œuvre des réformes économiques ont eu des effets significatifs en termes de détournement des importations et des exportations. Toutefois, les distorsions économiques, considérées comme des incitations aux échanges commerciaux frauduleux, ont significativement réduit les échanges commerciaux bilatéraux formels dans l'Union.

Intra Sub-regional Integration and Commercial Exchange: Case of WAEMU

Abstract: With an important unrecorded cross-border trade, what are the isolated impacts of monetary and economic union on intra-WAEMU trade? This study tries to answer this question. Using a dynamic augmented model of gravity which contains a variable representing the incentives to smuggle, the study, through its results, displayed that the membership of common monetary zone and the implementation of the economic reforms have had significant effects in terms of imports and exports diversion. However, the economic distortions, considered as incentives for trading through unofficial channels, significantly reduced official bilateral trade in the Union.

Introduction

Face à la faiblesse du niveau des échanges commerciaux bilatéraux et avec la persistance des difficultés économiques des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine au début des années 90 dans un contexte de résurgence des grands blocs commerciaux et économiques, les Etats de

* Union Economique et Monétaire Ouest Africaine créée en 1994 et composée de huit pays membres : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

** FASEG / Université de Lomé (TOGO). E-mail : adagbodji@yahoo.fr

L'auteur tient à remercier le Consortium pour la Recherche Economique en Afrique (AERC) basé à Nairobi (Kenya) pour sa subvention dans le cadre de la réalisation de cette étude. Il exprime particulièrement ses remerciements aux personnes ressources du groupe D dudit réseau, particulièrement aux Professeurs Jean-Paul Azam, Andy McKay et Dominique Njikeu pour leurs commentaires et suggestions pertinentes qui ont permis d'améliorer sensiblement cet article.

L'union ont décidé de consolider les acquis de l'intégration monétaire par une intégration économique en remplaçant l'UMOA par l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) en janvier 1994. En d'autres termes, l'UEMOA, dont l'objectif est de consolider l'Union monétaire et de relancer le processus d'intégration économique de la sous-région, tend à renforcer la compétitivité des activités économiques et financières des Etats membres dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel et d'un environnement juridique rationalisé et harmonisé. C'est ce que visent les réformes fiscales et douanières entreprises par les pays dans le cadre de l'UEMOA. Les grandes caractéristiques de ces réformes préférentielles de libéralisation du commerce sont, entre autres, la simplification des taxes douanières avec un droit unique à l'importation sur la valeur CAF, l'introduction d'un tarif douanier intra-régional préférentiel pour les biens produits localement, dit tarif préférentiel généralisé, qui sera applicable à tous les échanges de produits manufacturés dans la région avec la notion de "produit d'origine contrôlée". La mise en œuvre progressive des réformes tarifaires communautaires a été effective dès le 1^{er} juillet 1996. Entre le 1^{er} juillet 1996 et le 30 juin 1997, tous les Etats membres ont consenti une réduction de 30 % sur les droits et taxes d'entrée sur les produits industriels agréés. Cette réduction a été portée à 80 % du 1^{er} juillet 1997 au 31 décembre 1999. Le désarmement tarifaire est devenu total et effectif pour tous les produits agréés depuis le 1^{er} janvier 2000 avec l'entrée en vigueur du Tarif Extérieur Commun (TEC) devant régir les échanges extérieurs des pays de l'Union.

A la lumière des travaux réalisés sur les intégrations sous-régionales mises en place dans les pays en développement, il ressort qu'une grande partie de ces schémas d'intégration n'ont pas encore atteint leurs objectifs et que les avantages économiques significatifs ont été rarement ceux en termes de diversification des exportations, d'accroissement de la compétitivité internationale, d'allocation efficiente des ressources ou de stimulation significative de la production et de l'investissement dans la région (Yeats, 1999 ; Foroutan, 1993 ; Nogues et Quintanilla, 1993 ; Lyakurwa et al. (1997) ; Oyejide et Njinkeu, 2003). Pour le cas spécifiques des pays l'Afrique subsaharienne, des études empiriques récentes suggèrent que la mise en place de régimes préférentiels d'échanges entre les pays n'ont pas eu d'impact en termes de création de commerce dans le sous-continent (Ariyo et Raheem, 1991 ; de Melo et al., 1992). Par contre, Foroutan et Pritchett (1993) montrent que le niveau du commerce intra-Afrique Sub Saharienne (SSA) n'est pas aussi faible tel que le révèle les études mais que le niveau observé du commerce intra-ASS est plus élevé que le niveau prédit.

L'une des explications de la faiblesse des échanges intra-régionaux est l'expansion du commerce non enregistré à l'intérieur des zones d'échanges. En effet, alors que le volume des échanges interafricains officiels entre les pays de l'Afrique subsaharienne ne représente dans les

années 80 que 6% du total du commerce de la région (Banque mondiale, 1989, p188-189), on estime que le commerce interafricain non officiel intervient dans l'écoulement de 30% à 50% de la production agricole d'exportation de certains pays africains et représente des échanges annuels de millions de dollars de cultures vivrières, de minéraux et de biens de consommation (MacGaffey, 1987 ; Amselle et Grégoire, 1988 ; Chazan, 1988 ; Green, 1981 et 1989 ; Lambert, 1989). Meagher (2003), montre que le commerce informel est un commerce organisé en circuit autour d'exportations illégales permettant de se procurer les devises utilisées pour importer illégalement d'autres marchandises (May, 1985 ; Singh, 1986 ; Azam et Besley, 1989). Ce sont pour l'essentiel des activités de contrebande fondées sur l'arbitrage des prix de produits d'exportation primaires ou de biens importés du reste du monde, entre pays dont les politiques macro-économiques sont divergentes.

Qu'en est-il dans la zone UEMOA ? La présente étude cherche donc à isoler les effets sur le commerce bilatéral dans la zone UEMOA des unions monétaire et économique dans un environnement où se développent des échanges commerciaux frontaliers informels. Depuis 1994, les pays ouest africains de la zone franc ont la particularité d'appartenir à deux formes d'union : une union monétaire et une union économique. Dix ans après la mise en œuvre des réformes économiques tendant à réduire entre les Etats membres les distorsions économiques qui sont un facteur encourageant les échanges frontaliers non enregistrés, il y a lieu de s'interroger principalement sur l'impact additionnel de l'intégration économique sur le commerce bilatéral dans l'UEMOA en termes de création de commerce entre les pays membres de l'UEMOA.

L'objectif général de la présente étude est de capter l'impact respectif de l'union monétaire et de l'union économique en vigueur dans les pays de l'UEMOA sur les flux commerciaux bilatéraux dans le contexte de développement des échanges transfrontaliers informels.

I. Le modèle de gravité appliqué aux pays africains au Sud du Sahara

Depuis Tinbergen (1962), le modèle de gravité est devenu un instrument populaire d'analyse empirique du commerce extérieur. Cependant, selon Martinez-Zarzoso et Nowak-Lehmann (2003), le support théorique de recherche de ce modèle était originellement pauvre et il a fallu attendre le milieu des années 70 pour voir émerger de nombreux développements théoriques comme base théorique du modèle de gravité. Si la première tentative d'explication théorique a été donnée par Anderson (1979), qui a dérivé l'expression de gravité d'un modèle qui suppose la différenciation des produits, d'autres travaux ont consisté non seulement à renforcer le

cadre théorique préalable mais aussi à proposer d'autres extensions. On peut citer, principalement entre autres, Bergstrand (1985, 1989), Helpman (1987), Oguledo et MacPhee (1994), Deardorff (1995), Hummels et Levinsohn (1995), Anderson et Wincoop (2001) et Evenett et Keller (2002). Les travaux de ces auteurs ont consisté à prendre en compte deux principaux déterminants qui caractérisent les modèles de la nouvelle théorie du commerce, à savoir : les économies d'échelle combinées à la différenciation des produits et les coûts des transports. Par ailleurs, divers autres travaux ont également contribué au raffinement et à la prise en compte d'autres variables explicatives contenues dans le modèle de gravité.

Le commerce bilatéral entre les pays en Afrique au Sud du Sahara (ASS) et leur processus d'intégration régionale ont pendant longtemps constitué des champs de recherche pour de nombreux chercheurs. Foroutan et Pritchett (1993) furent les premiers à appliquer une version améliorée de ce modèle dans le cadre des pays ASS en vue de quantifier le niveau du commerce intra-ASS potentiel et de le comparer avec le niveau actuel. Les résultats des travaux de Foroutan et Pritchett (1993) confirment que, d'une manière générale, le commerce intra-ASS observé (actuel) est plus faible que celui prévu. Elbadawi (1997) en utilisant le modèle de gravité traditionnel amélioré montre que l'expérience de l'intégration régionale en ASS a été un échec tout comme celle des autres régions en développement (notamment l'Amérique Latine). Longo et Sekkat (2004) montrent que, excepté les variables traditionnelles du modèle de gravité, l'infrastructure pauvre, la mauvaise gestion de la politique économique, et les tensions politiques internes ont un impact négatif sur le commerce entre pays africains. En considérant la période 1962 – 1996 dans le cadre d'un modèle de gravité amélioré, Carrère (2004) utilise la méthode d'Hausman-Taylor, pour montrer que les accords commerciaux régionaux africains ont généré un accroissement significatif du commerce entre les pays membres. Musila (2005) dans les cas de la COMESA, la CEEAC et la CEDEAO trouve que l'intensité de la création du commerce est plus forte dans les pays de la CEDEAO suivi par ceux de COMESA. Avom (2005), pour le cas de la CEMAC, a également, dans le cadre d'un modèle de gravité amélioré, utilisé l'estimateur Hausman-Taylor (1981) pour révéler que la participation à l'union monétaire n'a eu que très peu d'effets sur le commerce régional.

Il ressort de la revue de la littérature qu'au stade actuel des travaux sur l'analyse ex-post des échanges bilatéraux commerciaux dans la sous-région UEMOA, il n'existe pas de travaux ayant pris en compte le phénomène des échanges frontaliers informels dans l'évaluation de l'impact des accords préférentiels sur les échanges commerciaux régionaux. La présente étude tente de combler le vide.

II. La spécification du modèle de gravité

Il ressort de la revue de la littérature que le modèle de gravité à l'origine était un modèle ad hoc qui a connu progressivement des améliorations par l'introduction de variables pertinentes au regard des conclusions des théories successives du commerce international. En ce qui concerne les techniques d'estimation, elles ont également connu des évolutions parallèles aux développements économétriques. De récents travaux relatifs aux nouvelles méthodes d'estimation des modèles avec des données de panel ont été effectués dans le but d'améliorer la performance de l'estimation de l'expression de gravité. Parmi ces travaux on peut citer, entre autres : Mátyás (1997, 1998), Breuss et Egger (1999), Egger (2000 et 2002), Egger et Pfaffermayr (2003) et Baltagi et al. (2003). Ces travaux ont relevé les différents biais dont souffrent les coefficients estimés suite à l'application des méthodes traditionnelles d'estimation, notamment la méthode des moindres carrés ordinaires. Ces biais sont dus à la non prise en compte des spécificités des pays et à d'éventuelle endogénéité de certains régresseurs. C'est pourquoi, la présente étude se propose de retenir les nouvelles techniques d'estimation basées sur les données de panel en considérant les échanges comme un processus dynamique. Dans ce cas, l'estimateur de panel dynamique généralement utilisé est celui de Arellano et Bond (1991).

1. Le modèle théorique

Une base théorique économique récente a été développée par Baier et Bergstrand (2002) pour soutenir le modèle de gravité. Le cadre d'analyse repose sur la maximisation des profits par les firmes en concurrence monopolistique et de l'utilité par les consommateurs en références aux préférences de Dixit-Stiglitz.

Comme montré par Baier et Bergstrand (2002), si les firmes du pays j vendent leurs produits sur le marché du pays i au prix $p_{ij} = p_j \theta_{ij}$, on obtient le flux commercial d'équilibre suivant pour chaque bien produit par la firme dans le pays j vendant sur le marché i :

$$M_{ij} = \left[\frac{\gamma}{\varphi(1-\sigma)} \right] \frac{Y_j}{P_j} Y_i \left[\frac{P_j \theta_{ij}}{P_i} \right]^{1-\sigma} [s_j(1+t_i)(1+t_{ij})^{-\sigma}] \quad (1)$$

où M_{ij} est la valeur coût-assurance-frêt des flux de marchandises importées par le pays i du pays j ; σ est l'élasticité de substitution entre les biens (préférences de Dixit-Stiglitz) ; φ est le coût fixe auquel chaque firme fait face ; $Y_{i(0)}$ est le PIB du pays $i(j)$; P_i est le niveau du prix dans le pays j du bien représentatif ; P_j est le prix du bien du pays j dans le pays i ; θ_{ij} est

CEDEAO₁ et ASEAN₁ sont égales à un si les deux pays sont tous membres respectivement de l'UEMOA, de la CEDEAO et de l'ASEAN et zéro sinon ; UEMOA₂, CEDEAO₂ et ASEAN₂ sont égales à un si le pays importateur est membre de l'UEMOA, de la CEDEAO et de l'ASEAN respectivement et le pays exportateur est du Reste du monde et zéro sinon ; UEMOA₃, CEDEAO₃ et ASEAN₃ sont égales à un si le pays exportateur est membres de l'UEMOA, de la CEDEAO et de l'ASEAN respectivement et le pays importateur est du Reste du monde et zéro sinon.

Pour prendre en compte le commerce non officiel ou non enregistré dans le modèle, ils ont été identifiés des variables proxy qui peuvent expliquer l'existence et l'ampleur du phénomène de commerce frontalier frauduleux. En effet, suivant la littérature économique¹, on peut identifier quatre principaux facteurs qui peuvent être à l'origine du commerce frontalier frauduleux (Pohit et Taneja, 2003). On a : le niveau élevé des droits de douane et des barrières non tarifaires ; les distorsions nées des politiques économiques intérieures ; l'inefficacité des institutions publiques, notamment les douanes ; l'existence d'arrangement institutionnel efficace supportant le commerce informel et les liens historiques et ethniques² qui constituent pour les acteurs du secteur une sorte de garantie de paiement. Pour des raisons de disponibilité de données, une variable sera considérée dans le modèle comme devant capter l'effet du commerce transfrontalier informel sur les échanges bilatéraux. Il s'agit de la variable prime de change sur le marché parallèle. Les liens historiques et culturels sont considérés ici comme des effets bilatéraux spécifiques inclus dans le terme d'erreur composite.

De tout ce qui précède, l'expression du modèle de gravité à estimer est la suivante :

$$\begin{aligned}
 \ln M = & \beta_0 + \beta_1 \ln \text{PIB}_{it} + \beta_2 \ln \text{PIB}_{jt} + \beta_3 \ln \text{POP}_{it} + \beta_4 \ln \text{POP}_{jt} \\
 & + \beta_5 \ln D_{jt} + \beta_6 \ln L_{jt} + \beta_7 \ln E_i + \beta_8 \ln E_j + \beta_9 \ln I_{it} + \beta_{10} \ln I_{jt} + \beta_{11} \\
 & \ln \text{TCR}_{ijt} + \beta_{12} \ln \text{CINF}_{it} + \beta_{13} \text{UEMOA}_1 + \beta_{14} \text{UEMOA}_2 + \beta_{15} \text{UEMOA}_3 \\
 & + \beta_{16} \text{CEDEAO}_1 + \beta_{17} \text{CEDEAO}_2 + \beta_{18} \text{CEDEAO}_3 + \beta_{19} \text{ASEAN}_1 + \\
 & \beta_{20} \text{ASEAN}_2 + \beta_{21} \text{ASEAN}_3 + \mu_j + v_j
 \end{aligned}
 \tag{7}$$

Où :

¹ Différents travaux ont porté directement sur la contrebande entre pays limitrophes. On peut citer, entre autres, Azam (1990), Wang (1994), Herrera (1997) et Pohit et Taneja (2003).

² La Banque mondiale (1989 : p. 188-189) rejoint ce point de vue, en représentant le commerce parallèle comme phénomène économique efficace et favorable au bien-être des populations, enraciné dans l'histoire et l'organisation traditionnelle des sociétés africaines.

M_{ijt} désigne le montant des importations du pays i en provenance du pays j ; $PIBi$ et $PIBj$ représentent le PIB en valeurs constantes (dollar US) du pays i et du pays j respectivement; $POPi$ et $POPj$ sont la taille de la population des pays i et j respectivement. D_{ij} mesure la distance géographique entre le pays i et j ; TCR_{ijt} est le taux de change réel bilatéral entre le pays i et le pays j au temps t . Par ailleurs, dans le cas de la présente étude, outre le taux de change réel bilatéral, il sera également intégré dans le modèle de gravité une variable représentative de la volatilité du taux de change nominal bilatéral en vue de pouvoir apprécier les rôles respectifs des accords commerciaux préférentiels et l'union monétaire sur le commerce intra-régional. En effet, en procédant à une estimation du modèle de gravité qui inclut la variable volatilité du taux de change nominal bilatéral, on peut faire ressortir, en comparaison avec l'estimation du modèle sans cette variable, la part du commerce intra-régional additif attribuée aux accords préférentiels dans le cadre de l'intégration économique d'une part et à l'union monétaire d'autre part. Comme Rose (2000), la volatilité sera mesurée par l'écart type de la différence première du taux de change nominal bilatéral mensuel (en logarithme) de l'année précédente; L_{ij} est la variable muette désignant si les deux pays échangistes sont des pays frontaliers; elle prend la valeur 1 si les deux pays partenaires sont frontaliers et 0 sinon; $Ii(j)t$ est une variable indiquant l'indice des infrastructures; cet indice est construit en utilisant 3 variables, à savoir: le nombre de kilomètres de routes, de rails et le nombre de lignes téléphonique par personne. En référence à Limao et Venables (2001) et Carrère (2004), chaque variable, mesurée en densité, est normalisée à avoir la même moyenne égale à un. L'indice correspond donc à la moyenne arithmétique des variables normalisées; $Ei(j)$ est une variable muette égale à un si le pays i (j) est une île et zéro sinon; $CINF_{i0t}$ est une variable introduite dans le modèle comme variable indicatrice des incitations à effectuer le commerce frauduleux et en conséquence son coefficient traduira l'impact du commerce non enregistré sur les échanges bilatéraux officiels. Elle sera représentée par la variable prime de change sur le marché parallèle qui est considérée ici comme une variable proxy des distorsions résultantes des politiques économiques mises en œuvre dans un pays. Dans différents travaux sur la croissance, la prime du marché noir est fréquemment utilisée pour montrer la sévérité des restrictions au commerce (Harrison, 1996; Edwards, 1998; Sala-i-Martin, 1997). Rodriguez et Rodrik (2001) ont soutenu l'idée de l'existence d'une forte corrélation entre la prime du marché noir et un certain nombre de mauvaises politiques macroéconomiques, telles que l'inflation, l'alourdissement de la dette extérieure, le degré élevé de corruption et la lourdeur bureaucratique; $UEMOA_1$ est aussi une variable muette indicatrice de l'appartenance des deux pays partenaires à l'UEMOA; elle est égale à un si les deux pays échangistes sont tous membres de l'UEMOA et zéro sinon. De même, $UEMOA_2$ prend la valeur un si le pays importateur est membre de l'UEMOA et le pays exportateur est du Reste du monde et zéro sinon. Quant à $UEMOA_3$, elle prend la valeur un si le pays exportateur est

membre de l'UEMOA et le pays importateur est du Reste du monde et zéro sinon. Les signes des coefficients relatifs aux variables UEMOA seront utiles pour vérifier si à l'intérieur de la zone d'intégration il y a création de commerce, diversion des importations et des exportations ; CEDEAO₁ est aussi une variable muette indicatrice de l'appartenance des deux pays partenaires à la CEDEAO ; elle est égale à un si les deux pays échangistes sont tous membres de la CEDEAO et zéro sinon. De même, CEDEAO₂ prend la valeur un si le pays importateur est membre de la CEDEAO et le pays exportateur est du Reste du monde et zéro sinon. Quant à CEDEAO₃, elle prend la valeur un si le pays exportateur est membre de la CEDEAO et le pays importateur est du Reste du monde et zéro sinon ; ASEAN₁ est aussi une variable muette indicatrice de l'appartenance des deux pays partenaires à l'ASEAN ; elle est égale à un si les deux pays échangistes sont tous membres de l'ASEAN et zéro sinon. De même, ASEAN₂ prend la valeur un si le pays importateur est membre de l'ASEAN et le pays exportateur est du Reste du monde et zéro sinon. Quant à ASEAN₃, elle prend la valeur un si le pays exportateur est membre de l'ASEAN et le pays importateur est du Reste du monde et zéro sinon.

Il convient de souligner que, excepté les variables muettes, toutes les autres variables seront exprimées en logarithme naturel. Il s'ensuit que les coefficients estimés de ces variables seront directement interprétés comme des élasticités. Par contre, les élasticités des variables qualitatives sont données comme l'exponentiel des coefficients estimés. Par ailleurs, l'estimation de l'expression (10) avec les données de l'ensemble des pays importateurs (pays de l'UEMOA et autres pays ASS et d'Asie du Sud-Est) permettra d'obtenir les coefficients estimés sur la variable UEMOA pour apprécier si les réformes unilatérales et préférentielles mises en œuvre dans ces pays ont eu un impact sur le commerce intra-UEMOA. Par contre, l'estimation de l'équation (10) sans les pays de l'UEMOA, produira des coefficients qui seront utilisés avec des variables explicatives correspondant à chaque pays de l'UEMOA en vue de prédire les flux commerciaux bilatéraux entre les pays membres de l'UEMOA. Le ratio part prédite / part actuelle du commerce est interprété comme le commerce potentiel entre les pays membres.

3. Les méthodes d'estimation

En termes de méthodes d'estimation, certains auteurs ont considéré l'approche statique du modèle et ont utilisé les techniques d'estimation telles que les estimateurs *within* ou MCG ou Hausman-Taylor. C'est le cas, entre autres, de : Hummels et Levinsohn (1995), Mátyás (1997, 1998), Breuss et Egger (1999), Egger (2000 et 2002), Glick et Rose (2002), Egger et Pfaffermayr (2003) et Baltagi et al. (2003). D'autres travaux, notamment : de Grauwe et Skudelny (2000), Jakab et al. (2001), Bun et Klaassen (2002), de Nardis et Vicarelli (2003), Badinger et Breuss (2004) et Péridy (2005a et

2005b), ont mis l'accent plutôt sur l'approche dynamique du modèle de gravité et l'estimateur retenu a été celui de Arellano et Bond (1991).

La présente étude a privilégié ce dernier estimateur. Le choix de cet estimateur se justifie dans la mesure où, d'une part, les échanges commerciaux constituent un processus dynamique et, d'autre part, certaines variables explicatives peuvent se révéler non seulement non stationnaires mais également endogènes. L'application de la méthode généralisée des moments (GMM) de type Arellano et Bond (1991) est de nature à corriger ces insuffisances.

4. Sources des données

L'étude couvre un échantillon de 25 pays importateurs, dont 16 sont d'ASS, et 40 pays partenaires (Voir en annexe la liste des pays considérés). Suivant Foroutan et Pritchett (1993) et Elbadawi (1997), l'échantillon des pays importateurs est restreint de sorte à n'y inclure que les pays n'appartenant pas à l'Afrique au Sud du Sahara et qui ont un PIB per capita inférieur à 3000 \$US. Le but de cette restriction est de s'assurer disposer des pays ayant les mêmes caractéristiques économiques. Les données sur les pays concernés couvrent la période 1981 - 2000. Les données sont essentiellement des données secondaires issues de différentes sources selon la variable. Ainsi, (i) les données sur les flux commerciaux sont collectées à partir des statistiques du FMI (Direction du commerce international, notamment à partir du DOTS CD-ROM du FMI). Les statistiques financières du FMI sont la source des données sur les taux de change nominaux et le déflateur du PIB ; (ii) le PIB, le PIB per capita, la population, la superficie et le ratio entre le taux de change sur le marché parallèle et le taux de change officiel des pays concernés sont tirés de la base de données de la Banque mondiale, notamment le CD-ROM Africa database 2004 ou le CD-ROM World Development Indicators 2004 ; (iii) la distance entre deux pays partenaires est une distance de ligne droite obtenue à partir du site www.indo.com/cgi-bin/dist.

III. Présentation et analyse des résultats de l'estimation

1. Impact des caractéristiques économiques sur les échanges bilatéraux

D'une manière générale, il ressort des résultats, contenus dans les tableaux 1 et 2 ci-dessous, que les variables traditionnelles du modèle de gravité possèdent pour la plupart des cas les signes attendus avec toutefois une significativité statistique variable. En effet, la significativité du coefficient de la variable dépendante retardée révèle que le niveau du volume des

importations de la période précédente a un effet positif significatif sur le volume actuel. Le coefficient estimé indique qu'un accroissement des importations de l'année précédente de 1% entraîne une augmentation des importations courantes de 0,4%. Ce qui confirme que le commerce bilatéral s'inscrit dans un processus dynamique. De même, le coefficient de la variable relative au partage d'une frontière commune entre les pays échangistes est positif et significatif. Ainsi, les échanges commerciaux se révèlent plus intensifs entre les pays partageant une même frontière terrestre que ceux n'ayant pas de frontière commune. Le coefficient estimé indique que les pays frontaliers échangent entre eux 1,4 fois plus que prédit par le modèle (tableau 1). La variable distance a un coefficient négatif significatif au seuil de 10% et confirme l'existence de relation inverse entre la distance et le commerce bilatéral entre les pays. En ce qui concerne l'impact de la variable revenu sur les échanges bilatéraux, les coefficients estimés montrent qu'une augmentation du PIB du pays importateur de 1% produit un effet à la hausse de 0,3% du volume des importations (tableau 1). Toutefois, les variations dans le PIB du pays partenaire n'apparaissent pas expliquer significativement les variations du volume des importations. Par ailleurs, l'incidence négative, bien que non significative, du taux de change réel sur les échanges commerciaux et indique qu'une dépréciation de la monnaie du pays importateur par rapport à celle du pays partenaire a pour effet la réduction de ses importations en provenance du partenaire. Il en est de même pour les variables infrastructures.

D'une part, le signe positif et significatif de la variable prime sur le marché parallèle et, d'autre part le signe négatif et significatif de la variable pression fiscale, révèlent que les distorsions économiques, considérées comme des incitations aux échanges commerciaux frauduleux, sont de nature à réduire significativement les échanges commerciaux bilatéraux formels. En considérant le coefficient estimé de la variable prime sur le marché parallèle, il ressort que plus le cours de la devise étrangère en monnaie nationale sur le marché parallèle diminue par rapport à celui sur le marché officiel, plus les échanges commerciaux formels diminuent aussi. Ainsi, une variation à la baisse de la prime sur le marché parallèle de 1% entraîne une variation à la baisse des échanges commerciaux bilatéraux formels de 0,001% et vis versa (tableau 1). La justification de ce résultat réside dans le fait que plus la devise étrangère coûte moins chère en monnaie nationale par rapport au marché officiel, plus les importateurs vont préférer se procurer de devises étrangères sur le marché parallèle pour effectuer davantage d'échanges informels frauduleux. Ce qui a pour conséquence de réduire les échanges commerciaux formels. L'effet prime sur le marché parallèle sur le commerce bilatéral formel est plus accentué lorsque les pays partenaires partagent une frontière commune. Dans ce dernier cas, une variation à la baisse de la prime sur le marché parallèle de 1% entraîne une variation à la baisse des échanges commerciaux bilatéraux formels de 0,17% et vis versa (tableau 2). De même, le signe négatif et

significatif du coefficient de la variable pression fiscale révèle l'existence d'une relation inverse entre l'écart de pression fiscale observé entre deux pays et leurs échanges commerciaux bilatéraux. Ainsi, toute variation de 1% de cet écart entraîne une variation en sens inverse des échanges bilatéraux de 0,03% (tableau 2). Ce qui montre que le niveau élevé des taxes, notamment des taxes indirectes telles que les taxes sur les échanges commerciaux, peut inciter les importateurs à ne pas suivre dans leurs transactions les canaux officiels de peur de supporter des charges fiscales importantes.

2. Impact des accords régionaux au sein de l'UEMOA sur les échanges bilatéraux

En considérant l'ensemble de la période 1981 – 2000, il apparaît que les accords régionaux qui ont régi le commerce à l'intérieur de la sous-région ouest africaine ont produit des effets sur les échanges bilatéraux à l'intérieur de la zone. Toutefois, ces effets sont restés relativement moins importants, surtout en termes de création de commerce. En termes de détournement des importations et des exportations, les effets se sont révélés significatifs.

Pour le cas spécifique des pays de l'UEMOA, le coefficient relatif au commerce intra-UEMOA bien que positif n'est pas significativement différent de zéro. Ce qui révèle que les échanges commerciaux entre les pays membres de l'Union sont conformes à leur niveau au regard de leurs caractéristiques économiques et autres telles que prédits par le modèle de gravité. En d'autres termes, étant donné leur niveau de développement économique et social, les échanges entre les pays membres représentent la norme prédite par le modèle de gravité. De ce fait, l'effet création de commerce ne s'est pas révélé significatif. C'est donc dire que sur la période étudiée, le commerce intra-régional ne s'est pas significativement accru sans que l'on ait une baisse des importations en provenance du reste du monde.

En ajoutant au modèle la variable *volatilité* pour isoler l'effet des réformes économiques dans l'Union sur les échanges bilatéraux, les résultats ne révèlent pas un changement dans les performances atteintes. Ce qui permet de déduire que l'impact de l'utilisation de la monnaie commune sur les échanges commerciaux bilatéraux à l'intérieur de l'UEMOA est nullement significatif¹. Un tel résultat est similaire de celui de Persson (2001), Rose (2002) et Pakko et Wall (2002) qui ont révélé également des effets négatifs ou non significatifs d'une union monétaire sur le commerce bilatéral. Toutefois, Rose (2002) a justifié ce résultat par la petite taille des

¹ Il faut toutefois reconnaître que la part attribuée en termes d'impact de l'union monétaire dû à la faiblesse des coûts de transaction est sous estimée. Cela peut être dû au fait que la faiblesse des coûts de transaction est une caractéristique constante du commerce bilatéral entre les pays membres et que cette dernière se trouve être captée par les effets spécifiques bilatéraux introduits dans le modèle.

observations et conclut que l'effet est positif et statistiquement significatif pour de grands échantillons. De même, l'auteur révèle que la taille de l'effet varie avec la technique d'estimation choisie. Par contre, notre résultat s'oppose à ceux de, entre autres, Rose et van Wincoop (2001), Frankel et Rose (2002), Glish et Rose (2002), qui ont trouvé l'évidence empirique d'un effet positif des unions monétaires sur le commerce. Il est à noter toutefois que ces derniers travaux ont soit considéré la variable union monétaire comme exogène, soit retenu l'ensemble des unions monétaires en une seule variable (Glish et Rose (2002)) soit estimé le modèle par la méthode MCO (Frankel et Rose (2002)).

L'absence d'intensification ou de relance significative des échanges commerciaux à l'intérieur de la sous-région ouest africaine à travers la mise en place des institutions telles que l'UEMOA et la CEDEAO n'est pas unique en son genre en Afrique. En effet, suivant de nombreux travaux¹, entre autres, Foroutan et Pritchett (1993), Elbadawi (1997), Radelet (1997), Ogunkola (1998) et Longo et Sekkat (2004), l'évidence empirique suggère que les accords d'intégration régionale ont eu peu, sinon pas, d'impact sur le commerce intra-régional. La faible intégration des échanges commerciaux intra communautaires reste également expliquée par la faiblesse des infrastructures qui engendrent des coûts de transport élevés et la similitude des structures de production.

En effet, les grands pays exportateurs dans le commerce intra UEMOA sont la Côte d'Ivoire et le Sénégal qui ont exporté vers la zone respectivement 11 et 6,5% de leurs exportations totales entre 1990 et 2003 (Boogaerde et Tsangarides, 2005). Ces pays sont de ce fait de loin les grands offreurs de biens manufacturiers dans la zone en détenant respectivement 74 et 14% des exportations intra zone. Le Togo et le Bénin restent des pays transit pour les pays sahéliens, notamment le Niger, le Burkina Faso et le Mali. Par ailleurs, les échanges à l'intérieur de la zone UEMOA restent dominés par le commerce avec le Nigeria.

En ce qui concerne les échanges commerciaux des pays membres de l'UEMOA avec le reste du monde, les résultats montrent que, sur la période étudiée, leurs importations en provenance du reste du monde ont connu une baisse légère. En d'autres termes, les importations des pays membres de l'UEMOA en provenance du reste du monde se sont révélées plus faibles que celles des pays non-membres. Toutefois, cette baisse n'atteint pas le niveau attendu et serait de 12% en dessous de ce niveau. Ce qui tend à montrer qu'il y a eu un effet de détournement du commerce au profit des pays membres de l'Union. Le coefficient n'a pas varié lorsqu'on

¹ Bien que la comparaison directe entre les résultats de ces travaux et ceux de la présente étude soit complexe étant donné qu'il existe de différence en termes d'échantillon considéré, de période d'études et de techniques d'estimation.

tente d'isoler l'effet des réformes économiques sur les échanges par l'introduction dans le modèle la variable volatilité. En effet, les échanges sont maintenus à 12% en dessous du niveau prédit (tableau 1). On déduit en conséquence que les réformes économiques au sein de l'Union n'ont pas produit un effet supplémentaire de détournement des importations par rapport à celui observé durant l'union monétaire.

Du côté des exportations des pays membres vers le reste du monde, on observe que le coefficient est également significativement différent de zéro au seuil de 10%. En effet, le niveau atteint par les exportations des pays de l'Union vers le reste du monde représente 86% du niveau prédit par le modèle (tableau 1). Le signe négatif et significatif du coefficient relatif aux exportations hors UEMOA indique que comparativement aux pays non-membres de l'UEMOA, les exportations de l'UEMOA vers le reste du monde sont plus faibles que celles des pays non-membres. On déduit donc qu'au cours de la période étudiée, les pays membres de l'Union ont exporté de moins en moins vers le reste du monde et d'avantage entre eux-mêmes. Ce qui signifie un détournement des exportations au sein de l'UEMOA.

Tableau 1: Récapitulatif des résultats des estimations économétriques (cas 1: absence d'effet interactif frontière)

Variables	Équation 1		Équation 2		Équation 3		Équation 4	
	Coefficient	z-stat	Coefficient	z-stat	Coefficient	z-stat	Coefficient	z-stat
Constance	0.869	2.25**	0.868	2.24	0.818	2.13**	0.872	2.21**
Import _{t-1}	0.401	5.00***	0.400	4.99***	0.395	4.94***	0.394	4.94***
Pib pays i	0.335	1.79*	-0.334	1.80*	0.311	1.67*	0.312	1.68*
Pib pays j	-0.033	-0.51	-0.036	-0.55	-0.041	-0.64	-0.044	-0.68
Population pays i	0.132	0.57	0.118	0.50	0.084	0.36	0.069	0.30
Population pays j	0.013	0.27	0.015	0.29	0.022	0.42	0.023	0.44
Taux de change bilatéral réel ij	-0.034	-1.45	-0.034	-1.44	-0.031	-1.35	-0.031	-1.34
Ile i	0.353	1.98**	0.348	1.95**	0.323	1.81*	0.317	1.78*
Ile j	0.041	0.36	0.044	0.48	0.019	0.16	0.021	0.18
Distance	-0.081	-1.69*	-0.081	-1.68*	-0.073	-1.54	-0.073	-1.53
Frontière entre ij	0.385	2.31**	0.383	2.30**	0.354	2.12**	0.352	2.11**
Infrastructure dans i	0.284	1.29	0.295	1.34	0.289	1.32	0.299	1.37
Infrastructure dans j	0.012	0.06	0.024	0.12	-0.014	-0.07	-0.005	-0.03
Volatilité taux change nominal ij			-0.823	-0.86			-0.702	-0.74
Prime de change marché parallèle	0.008	1.55	0.009	1.65*				
Pression fiscale					-0.033	-2.68***	-0.033	-2.71***
Uemoa intra-trade	0.095	0.84	0.097	0.85	0.111	0.98	0.133	0.99
Uemoa import from ROW	-0.122	-1.68*	-1.22	-1.68*	-0.147	-2.03**	-0.147	-2.03**
Uemoa export to ROW	-0.139	-1.78*	-0.139	-1.78*	-0.146	-1.86*	-0.145	-1.86*
Cedeao intra-trade	-0.142	-1.77*	-0.139	-1.74*	-0.133	-1.66	-0.131	-1.61
Ascan intra-trade	-0.345	-1.62	0.351	1.64*	-0.278	-1.29	-0.282	-1.31
Nombre d'observations	1367		1367		1367		1367	
Nombres de relations bilatérales	568		568		568		568	
Sargan test	Chi2(5) = 4.8 ; Prob>Chi2=0.44		Chi2(5)=4.9 ; Prob>Chi2=0.4		Chi2(5) = 4.9 ; Prob>Chi2=0.43		Chi2(5) = 5.0 ; Prob>Chi2=0.41	
Arellano-Bond test autocor.1	z = -6.07 ; Prob > z = 0.0		z = -6.08 ; Prob > z = 0.0		z = -6.16 ; Prob > z = 0.0		z = -6.17 ; Prob > z = 0.0	
Arellano-Bond test autocor.2	z = -0.30 ; Prob > z = 0.8		z = -0.28 ; Prob > z = 0.77		z = -0.17 ; Prob > z = 0.86		z = -0.15 ; Prob > z = 0.88	

Absolute value of z statistics in parentheses; * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Tableau 2 : Récapitulatif des résultats des estimations économétriques (cas 2 : présence d'effet interactif frontière)

Variables	Equation 1		Equation 2		Equation 3		Equation 4	
	Coefficient	z-stat	Coefficient	z-stat	Coefficient	z-stat	Coefficient	z-stat
Constante	0.884	2.27**	0.881	2.27**	0.876	2.26**	0.874	2.25**
Import _{t-1}	0.415	5.05***	0.414	5.05***	0.412	5.04***	0.412	5.03***
Pib pays i	0.327	1.74*	0.329	1.75*	0.323	1.72*	0.324	1.73*
Pib pays j	-0.041	-0.63	-0.044	-0.68	-0.37	-0.57	-0.039	-0.61
Population pays i	0.086	0.37	0.069	0.30	0.091	0.89	0.077	0.33
Population pays j	0.021	0.41	0.023	0.44	0.019	0.38	0.021	0.40
Taux de change bilatéral réel ij	-0.033	-1.42	-0.033	-1.41	-0.032	-1.38	-0.032	-1.38
Ile i	0.351	1.96**	0.345	1.92**	0.348	1.94	0.343	1.91*
Ile j	0.036	0.30	0.037	0.32	0.032	0.27	0.034	0.29
Distance	-0.082	-1.70*	-0.082	-1.70*	-0.082	-1.70*	-0.082	-1.70*
Frontière entre ij	0.275	1.61	0.269	1.58	0.322	1.89**	0.320	1.88*
Infrastructure dans i	0.296	1.34	0.307	1.39	0.285	1.29	0.294	1.33
Infrastructure dans j	0.003	0.02	0.014	0.07	0.009	0.05	0.19	0.09
Volatilité taux change nominal ij			-0.799	-0.83			-0.682	-0.71
Prime de change marché parallèle* Frontière entre ij	0.169	2.16**	0.173	2.21**				
Pression fiscale* Frontière ij					-0.036	-1.90*	-0.037	-1.92**
Uemoa intra-trade	0.112	0.98	0.114	1.00	0.103	0.90	0.104	0.91
Uemoa import from ROW	-0.126	-1.72*	-0.125	1.72*	-0.117	-1.60	-0.117	-1.60
Uemoa export to ROW	-0.138	1.75*	-0.138	1.75*	-0.137	1.74*	-0.137	1.73*
Cedex intra-trade	-0.127	-1.56	-0.124	-1.53	-0.127	-1.57	-0.125	-1.54
Ascan intra-trade	-0.312	-1.45	-0.316	-1.47	-0.426	-1.94*	-0.431	-1.96*
Nombre d'observations	1367		1367		1367		1367	
Nombres de relations bilatérales	568		568		568		568	
Sargan test	Chi2(5) = 4.3 ; Prob>Chi2=0.5		Chi2(5) = 5.0 ; Prob>Chi2=0.41		Chi2(5) = 4.5 ; Prob>Chi2=0.48		Chi2(5) = 4.6 ; Prob>Chi2=0.5	
Arellano-Bond test autocor.1	z = -6.17 ; Prob > z = 0.0		z = -6.17 ; Prob > z = 0.0		z = -6.10 ; Prob > z = 0.0		z = -6.11 ; Prob > z = 0.0	
Arellano-Bond test autocor.2	z = -0.10 ; Prob > z = 0.92		z = -0.29 ; Prob > z = 0.7		z = -0.20 ; Prob > z = 0.93		z = -0.19 ; Prob > z = 0.85	

Absolute value of z statistics in parentheses; * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Conclusion

La présente étude a permis d'analyser, d'une part, les déterminants des échanges commerciaux bilatéraux et d'autre part, les effets de création et de détournement de commerce à l'intérieur de l'UEMOA avant et après les réformes relatives à l'intégration régionale. Les estimations économétriques ont produit des résultats d'où il ressort que : (i) les variables traditionnelles du modèle gravité ont produit les signes attendus. Ainsi, le taux de change bilatéral réel, la distance et la volatilité du taux de change nominal se sont révélés négatifs sur les échanges commerciaux bilatéraux. Par contre, le PIB du pays importateur, le partage de la frontière commune et les infrastructures ont positivement agi sur les échanges intra-régionaux. Par ailleurs, les variables prime sur le marché parallèle et pression fiscale qui sont des facteurs incitatifs à la pratique des échanges bilatéraux non enregistrés (frauduleux) sont de nature à réduire significativement les échanges bilatéraux formels ; (ii) l'appartenance à une zone monétaire commune UEMOA et la mise en œuvre des réformes économiques visant l'intégration économique ont eu des effets significatifs sur les échanges commerciaux bilatéraux au sein de la zone, principalement en termes de détournement des importations et des exportations. Le niveau atteint par ces échanges intra-communautaires représente cependant la norme telle que prédite par le modèle. En d'autres termes, bien que les importations en provenance du reste du monde et les exportations vers le reste du monde aient connu des rétrécissements sensibles, cette situation n'a pas été suivie d'une création de commerce à l'intérieur de la zone. Plusieurs raisons sont à l'origine de cette performance médiocre quand on considère les échanges commerciaux formels. Parmi ces facteurs, on peut relever, comme l'a montré le modèle, le développement et la persistance des échanges frontaliers non enregistrés favorisés par l'existence d'une prime de change sur le marché parallèle ; (iii) les échanges à l'intérieur de la CEDEAO se sont révélés très en dessous du niveau prédit et plus faibles que dans le cas de l'UEMOA.

Annexe

Liste des pays "reporting" et des pays partenaires

Pays reporting	Pays partenaires
<i>Pays de l'Afrique au Sud du Sahara</i>	<i>Pays de l'Afrique au Sud du Sahara</i>
1. Bénin	1. Bénin
2. Burkina Faso	2. Burkina Faso
3. Côte d'Ivoire	3. Côte d'Ivoire
4. Mali	4. Mali
5. Mauritanie	5. Mauritanie
6. Niger	6. Niger
7. Sénégal	7. Sénégal
8. Guinée	8. Guinée
9. Libéria	9. Libéria
10. Sierra Leone	10. Sierra Leone
11. Cap-Vert	11. Cap-Vert
12. Gambie	12. Gambie
13. Ghana	13. Ghana
14. Guinée-Bissau	14. Guinée-Bissau
15. Nigeria	15. Nigeria
16. Togo	16. Togo
<i>Pays de l'Asie</i>	17. Cameroun
17. Indonésie	18. République Centrafricaine
18. Malaisie	19. République du Congo
19. Philippines	20. Ethiopie
20. Singapour	21. Gabon
21. Thaïlande	22. Kenya
22. Chine	23. Ouganda
23. Hong Kong	<i>Pays de l'Afrique du Nord</i>
24. Inde	24. Egypte
25. Corée	25. Libye
	26. Maroc
	27. Soudan
	28. Tunisie
	<i>Pays de l'Asie</i>
	29. Indonésie
	30. Malaisie
	31. Philippines
	32. Singapour
	33. Thaïlande
	34. Chine

Références

- Aitken N.D. (1973), "*The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: a Temporal Cross-section Analysis*", *American Economic Review*, 63, pp. 881 – 892.
- Alemayehu G. and Haile K. (2002), "*Regional Economic Integration in Africa: A Review of Problems and Prospects with a Case Study of COMESA*", Mimeo.
- Amselle J.L. et Grégoire E. (1988), "*Politiques nationales et Réseaux marchands transnationaux: les cas du Mali et du Niger-Nord Nigeria*", dans *Échanges régionaux, Commerce frontalier et Sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest*, Paris, Institut National de Recherche Agronomique/Université Nationale du Bénin/Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement.
- Anderson J.E. (1979), "*A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*", *American Economic Review*, 69, pp. 106-116.
- Anderson J.E. and Wincoop E. (2001), "*Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle*", National Bureau for Economic Research Working Paper, 8079.
- Anderson J.E. and Van Wincoop E. (2003), "*Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle*", *American Economic Review* 93, pp. 170–192.
- Arellano M. and Bond S.R. (1991), "*Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations*", *Rev. Econ. Stud.* No.58, pp. 277-297.
- Ariyo A. and Raheem M.I. (1991), "*Enhancing Trade Flows Within the ECOWAS Sub-Region: An Appraisal and Some Recommendations*", in Chibber A. and S. Fischer (eds.), *Economic Reform in Sub-Saharan Africa*, A World Bank Symposium.
- Avom D. (2005), "*Les Déterminants des Échanges dans la CEMAC: une Évaluation empirique*", *Economie Appliquée*, tome LVIII, No.2, pp. 127-153.
- Azam J.P. and Besley T. (1989), "*General Equilibrium with Parallel Markets for Goods and Foreign Exchange: Theory and Application to Ghana*", *World Development*, Vol.17, No.12, pp. 1921–1930.
- Azam J.P. (1990), "*Informal Integration Through Parallel Markets for Goods and Foreign Exchange*" in *The Long Term Perspective Study of Sub-Saharan Africa*, World Bank, Washington, D.C.

- Baier S.L. and Bergstrand J.H. (2002), "On the Endogeneity of International Trade Flows and Free Trade Agreements", American Economic Association annual meeting.
- Badinger H. and Breuss F. (2004), "What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra-EU Trade?", *Review of World Economics*, Vol. 140(1), pp. 31-51.
- Baltagi B.H., Egger P. and Pfaffermayr M. (2003), "A Generalized Design for Bilateral Trade Flow Models", *Economic Letters*, Vol.80 (3), pp. 391-397.
- Banque Mondiale (1989), "L'Afrique subsaharienne: de la Crise à une Croissance durable", Washington (D.C.), Banque mondiale.
- Barad R. (1990), "Unrecorded Transborder Trade in Sub-Saharan Africa and its Implications for Regional Economic Integration", in *The Long Term Perspective Study of Sub-Saharan Africa*, World Bank, Washington, D.C.
- Bayoumi T. and Eichengreen B. (1995), "Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the EC and EFTA", IMF Working Paper 109.
- Bayoumi T. and Eichengreen B. (1997), "Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the EC and EFTA", in T. Ito and A. Kreuger (eds.), *Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements*, Chicago, University of Chicago Press.
- Bergstrand J.H. (1985), "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, pp. 474-481.
- Bergstrand J.H. (1989), "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and Factor Proportions Theory in International Trade", *Review of Economic and Statistics*, Vol. 71, pp. 143-153.
- Blundell R. and Bond R. (1998), "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, No.87, pp. 115-143.
- Boogaerde van den P. and Tsangarides C. (2005), "Ten Years After the CF-1 Franc Devaluation: Progress Toward Regional Integration in the W.A.E.M.U.", IMF Working paper, WP/05/145.
- Bougheas et al. (1999), "Infrastructure, Transport Cost, and Trade", *Journal of International Economics*, 47, pp. 169-189.

- Breuss F. and Egger P. (1999), "How Reliable are Estimations of East-West Trade Potentials Based on Cross-section Gravity analyses ? ", *Empirica*, 26,2, pp. 81-95.
- Bun M.J.G. and Klaassen F. (2002), "The Importance of Dynamics in Panel Gravity Models", University of Amsterdam.
- Carrère C. (2004), "African Regional Agreements: Impact on Trade with or without Currency Unions", *Journal of African Economies*, Vol.13 (2), pp. 199-239.
- Cassim R. and Hartzenburg T. (1997), "Trade Related Aspects of Regional Integration in Southern Africa", Final report, AERC.
- Clemens M.A., Williamson J.G., (2001), "A Tariff-growth Paradox? Protection's Impact the World Around 1875-1997", NBER Working Paper Series, No. 8549.
- Cernat L. (2003), "Assessing South-South Regional Integration: Same Issues, Many Metrics", Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No.21, UNCTAD, Genève.
- Chazan N. (1988), "Ghana : Problems of Governance and the Emergence of Civil Society", dans Diamond L., Linz J.1. et Lipset S.M. (dir.), *Democracy in Developing Countries*, Vol.2 : Africa, Boulder (Colorado), Lynne Rienner.
- Clarete R., Edmonds C. and Wallack J.S. (2003), "Asian Regionalism and Its Effects on Trade in the 1980s and 1990s", *Journal of Asian Economics*, 14, pp. 91-129.
- Collier P., and Gunning J.W.(1993), "Linkages Between Trade Policy and Regional Integration », A paper presented at an AERC conference on "Trade liberalization & Regional Integration in SSA", Nairobi, December 1993.
- Collier P., and Gunning J.W. (1999), "Explaining African Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, Vol.XXXVII, pp. 64-111.
- Collier P., and Greenaway D. and Gunning J.W. (1997), "Evaluating Trade Liberalization: A Methodological Framework ", In Oyejide & al. (eds), in *Regional Integration and Trade liberalization in Sub-Saharan Africa*, Macmillan Press Ltd, Great Britain.
- Deardorff A.V. (1995), "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neo-Classic World? ", National Bureau for Economic Research Working Paper, 5377.

-
- Devarajan S. and de Melo (1987), "*Adjustment With Fixed Exchange Rate: Case of Cameroun, Côte d'Ivoire and Senegal*", World Bank Economic Review, Vol.1, May.
- Devarajan S. Et de Melo J. (1990), "*Membership in the CFA Zone: Odyssean Journey or Trojan Horse?*", Conference on African Economic Issues, Nairobi, Kenya.
- Edwards S. (1998), "*Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?*", Economic Journal 108, pp. 383–398.
- Egger P. (2000), "*A Note on the Proper Econometric Specification of the Gravity Equation* ", Economics Letters, 66, pp. 25-31.
- Egger P. (2002), "*An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials* ", The World Economy, pp. 297-312.
- Egger P. and Pfaffermayr M. (2003), "*The Proper Panel Econometric Specification of the Gravity Equation: A Three-way Model with Bilateral Interaction Effects* ", Empirical Economics, 28, pp. 571-580.
- Elbadawi I.A. (1995), "*The Impact of Regional Trade/Monetary Schemes on Intra-Sub-Saharan African Trade*", Unpublished Mimeo, AERC, Kenya.
- Elbadawi I.A. (1997), "*The Impact of Regional Trade and Monetary Schemes on Intra-Sub-Saharan Africa Trade*", In A. Oyejide, I. Elbadawi and P. Collier (eds), in *Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa*, Volume I: Framework, Issues and Methodological Perspectives, London: Macmillan.
- Evenett S.J. and Keller W. (2002), "*On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation* ", Vol. 110 (2), pp. 281 – 316.
- Foroutan F. (1993), "*Regional Integration in SSA : Past Experience and Future Prospects*", in J. de Melo and A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Foroutan F., and Pritchett L. (1993), "*Intra-Sub-Saharan African trade: Is it too Little?*", Journal of African Economies, Vol. 2, No.1 (May).
- Frankel J. (1997), "*Regional Trading Blocs in the World Economic System* ", Washington, DC: Institute for International Economics.
- Geraci J. and Prewo W. (1977), "*An Empirical Demand and Supply of Multilateral Trade* ", Review of Economics and Statistics, Vol. 64, pp. 432 – 441.
-

- Glick R. and Rose A. (2002), "Does a Currency Union Affect Trade? The Time-Series Evidence", *European Economic Review*, Vol.46 (6), pp. 1125-1151.
- Grauwe (de) P. and Skudelny F. (2000), "The Impact of EMU on Trade Flows", *Review of World Economics*, Vol. 136 (3), pp. 381-402.
- Green R.H. (1981), "Magendo in the Political Economy of Uganda : Pathology, Parallel System or Dominant Sub-Mode of Production?", document de travail No.64, Institute of Development Studies, Université de Sussex.
- Green R.H. (1989), "Articulating Stabilisation Programmes and Structural Adjustment: Sub-Saharan Africa", in Commander S. (dir.), *Structural Adjustment and Agriculture : Theory and Practice in Africa and Latin America*, Londres, ODI.
- Greenaway D. and Milner C. (2002), "Regionalism and Gravity", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol.49 (5), pp. 574-585.
- Gunning J.W. (2001), "Trade Blocs: Relevant for Africa?", *Journal of African Economies*, Vol.10 (3), pp. 311-335.
- Hardy C. (1992), "The Prospects for Intra-regional Trade Growth in Africa", in *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*, Stewart F., Lall S. and Wangwe S. (editors), London: Macmillan Press.
- Harrison A. (1996), "Openness and Growth: a Time Series, Cross-country Analysis for Developing Countries", *Journal of Development Economics* 48, pp. 419- 447.
- Hausman J. A. and Taylor W.E. (1981), "Panel Data and Unobservable Individual Effects", *Econometrica*, Vol.49, pp. 1377 - 1398.
- Helpman E. (1987), "Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol.1 (1), pp. 62-81.
- Herrera J. (1997), "Les Echanges Transfrontaliers Entre le Cameroun et le Nigéria Depuis la Dévaluation : Estimation des Flux frauduleux d'Essence nigériane et de leur Impact au Cameroun et au Nigéria", Document de travail No.1997-04/T.
- Hummels D. and Levinsohn J. (1995), "Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 (3), pp. 799-836.

- Jakab Z., Kovacs M. and Oszlay A. (2001), "How Far Has Trade Integration Advanced? An Analysis of the Actual and Potential Trade of Three Central and Eastern European Countries", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 29(2), pp. 276-292.
- Krugman P. (1993), "Lessons of Massachusetts for EMU", in F. Torres and F. Giavazzi (eds), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 241-269
- Krugman P. and Venables A.J. (1996), "Integration, Specialization, and Adjustment", *European Economic Review*, Vol.40, pp. 959-967.
- Lambert A. (1989), "Espaces et Réseaux Marchands au Sénégal : les Échanges céréaliers Avec la Gambie et la Mauritanie ", dans *Échanges régionaux, Commerce frontalier et Sécurité alimentaire en Afrique de l'Ouest*, Paris, Institut national de recherche agronomique/Université nationale du Bénin/Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement.
- Limao N. and Venables A.J. (2001), "Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Cost ", *World Bank Economic Review* 15(3), pp. 451-479.
- Linjouom M. (2004), "The Costs and Benefits Analysis of CFA Membership: The choice of an Exchange Rate Regime for the CFA Countries Zone ", WIDER Research Paper No.2004/14.
- Linnemann H. (1966), *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam: North- Holland.
- Longo R. and Sekkat K. (2004), "Economic Obstacles to Expanding Intra-African Trade", *World Development* Vol. 32, No.8, pp. 1309-1321.
- Lyakurwa W., Andres McKay, Nehemiah Ng'eno and Walter Kennes (1997), "Regional Integration in Sub-Saharan Africa: A Review of Experiences and Issues", in Oyejide A., Elbadawi I. and Collier P. (eds.), *Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa*, Volume I: Framework, Issues and Methodological Perspectives. London: Macmillan.
- Martinez-Zarzoso I. and Nowak-Lehmann F. (2003), "Augmented Gravity Model: An Empirical Application to MERCOSUR-EU Trade Flows", *Journal of Applied Economics*, Vol. VI, No.2 (Nov 2003), pp. 291-316.
- Mátyás L. (1997), "Proper Econometric Specification of the Gravity Model ", *The World Economy*, 20, 3, pp: 363-368.

- Mátyás L. (1998), "The Gravity Model: Some Econometric Considerations", *The World Economy*, 21, 3, pp. 397-401.
- May E. (1985), "Exchange Controls and Parallel Market Economies in Sub-Saharan Africa, Focus on Ghana", World Bank Staff Working Paper, No.711, Washington (D.C.).
- Meagher K (2003), "A Back Door to Globalisation? Structural Adjustment, Globalisation & Transborder Trade in West Africa", *Review of African Political Economy*, Vol. 30, No.95.
- Melo (de) J. and Panagariya A. and Rodrik D. (1992), "The New Regionalism: A Country Perspective", in de Melo J. and Panagariya A. (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, CEPR, pp. 159-201.
- Musila J.W. (2005), "The Intensity of Trade Creation and Trade Diversion in COMESA, ECCAS and ECOWAS: A Comparative Analysis", *Journal of African Economies*, Vol.14 (1), pp.117-141.
- Nardis (de), S. and Vicarelli C. (2003), "Currency Unions and Trade: The Special Case of EMU", *Review of World Economics*, Vol. 139 (4), pp. 625-49.
- Nogues J.J. and Quintanilla R. (1993), "Latin America's Integration and the Multilateral Trading System", in de Melo J. and A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Oguledo I.V. and MacPhee C.R. (1994), "Gravity Models: a Reformulation and an Application to Discriminatory Trade Arrangements", *Applied Economics*, Vol.26, pp. 107-120.
- Ogunkola E.O. (1998), "An Empirical Evaluation of Trade Potential in the Economic Community of West African States", AERC Research Paper No.84, Nairobi.
- Oyejide T. A., Ndulu B.J. and Gunning J.W. (1996b), "Introduction and Overview : Country Case Studies of Trade Liberalization", Mimeo, Nairobi: AERC.
- Oyejide T. A. and al. (1997), *Regional Integration and Trade Liberalization in Sub-Saharan Africa*, Macmillan Press Ltd, Great Britain.
- Oyejide T.A. (1998), "Trade Policy and Regional Integration in the Development Context: Emerging Patterns, Issues and Lessons for Sub-Saharan Africa", *Journal of African Economies*, Vol.7, supplement 1, pp. 108-145.

- Oyejide T.A. and Njinkeu D. (eds) (2003), *"Africa and the World Trading System: Country Case Studies"*, Vol 2 Africa World Press, New Jersey.
- Péridy N. (2005a), *"The Trade Effects of the Euro-Mediterranean Partnership: What Are the Lessons for ASEAN Countries?"*, Journal of Asian Economics, Vol. 16(1), pp. 125-139.
- Péridy N. (2005b), *"Towards a New Trade Policy Between the USA and Middle-East Countries: Estimating Trade Resistance and Export Potential"*, World Economy, Vol. 28(4), pp. 491-518.
- Pohit S. and Taneja N. (2003), *"India's Informal Trade with Bangladesh: A Qualitative Assessment"*, World Economy, Vol. 26, pp. 1187-1214.
- Robinson S. and Thierfelder K. (1999), *"Trade Liberalization and Regional Integration: The Search for Large Numbers"*, IFPRI TMD Discussion Paper No.34, International Food Policy Research Institute, Washington, DC.
- Robson Peter (1987), *The Economics of International Integration*, Boston: Allen and Unwin (Third Edition).
- Rodriguez F., Rodrik D. (2001), *"Trade Policy and Economic Growth: a Skeptic's Guide to the Cross-national Evidence"*, in Bernanke, B.S., Rogoff, K. (Eds.), *NBER Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge, <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik/skepti1299.pdd>.
- Rose A. (2000), *"One Money, One Market: the Effect of Common Currencies on Trade"*, Economic Policy, Vol.15 (30).
- Rose J. and Van Wincoop E. (2001), *"National Money as a Barrier to International Trade: The Real Case for Currency Union"*, American Economic Review: Papers and Proceedings 91 (2), 386-390.
- Sala-i-Martin X.X., (1997), *"I Just Ran Two Million Regressions"*, American Economic Review 87, pp. 178- 183.
- Singh A. (1986), *"The IMF-World Bank Policy Programme in Africa, a commentary"*, in Lawrence P. (dir.), *World Recession and the Food Crisis in Africa*, Londres, James Currey.
- Soloaga I. and Winters A. (2001), *"Regionalism in the Nineties: What Effects on Trade?"*, North American Journal of Economics and Finance, 12, pp. 1 - 29.
- UEMOA (1999), *"Le Tarif Extérieur Commun (TEC)"*, novembre.
- Yeats A. (1999), *"What Can Be Expected From African Regional Trade Agreements?"*, Policy Research Working Papers No.2004, Washington DC: World Bank.

- Verbeek M. and Nijman T. (1992), "*Testing for Selectivity Bias in Panel Data Models*", *International Economic Review*, Vol.33 (3), pp. 681-703.
- Wang Jian-Ye (1994), "*Macroeconomic Policies and Smuggling: An Analysis of Illegal Oil Trade in Nigeria*", IMF Working Paper No. 94/115.
- Wang Z.K. and Winters L.A. (1991), "*The Trading Potential of Eastern Europe*", CIEPR Discussion paper No.610, London, November.

Note to contributors/ Note aux contributeurs

I. Orientation et Objectifs

La Revue africaine de l'intégration est une tribune pluridisciplinaire internationale axée sur la problématique de l'intégration de l'Afrique. Elle est ouverte à toutes les orientations théoriques et publie des recherches portant sur les régions et les pays africains.

La Revue africaine de l'intégration s'intéresse particulièrement à la théorie et à la pratique de la problématique de l'intégration. Ses champs d'intérêt comprennent : aide et commerce, disparités régionales et réforme agraire, administration du développement, planification de l'éducation et développement de ressources humaines, industrialisation et transfert de technologie, problèmes environnementaux, droits de la personne et démocratisation, urbanisation, femmes et développement.

La Revue africaine de l'intégration accepte des articles théoriques, surtout s'ils présentent une analyse interdisciplinaire novatrice. Elle accorde cependant la priorité aux articles issus de recherches empiriques et aux études de cas ayant des répercussions sur les expériences d'intégration à travers le Continent et sur la planification et les politiques de développement. La Revue accepte également des articles courts présentant une expérience ou une réflexion personnelle sur un ou plusieurs aspects des pratiques ou des politiques actuelles de développement international.

La Revue africaine de l'intégration présente également des analyses critiques et des comptes rendus de livres récents traitant de l'intégration économique.

I. Aims and Scope

The African Economic Integration Review is an international multidisciplinary journal for the discussion of a wide range of integration issues in Africa. It is open to all theoretical and applied research orientations on the regions and countries of Africa.

The African Integration Review is particularly interested in the theory of integration and to its application to problems. Areas of interest include: aid and trade, regional disparities and agrarian reform, development administration, education planning and human resource development, industrialization and transfer of technology, environmental issues, human rights and democratization issues, urbanization and women in development.

The African Integration Review will consider theoretical papers, particularly if they offer an innovative interdisciplinary analysis. Priority will be given, however, to empirical researches and to case studies having implications on integration encounters throughout the Continent and on the planning and development policies. The review will also accept short articles that present experiences or a personal points of view on one or several aspects of the practices or on current policies of international development.

The African Integration Review includes critical analyses and reviews of recent books dealing with integration.

La Revue africaine de l'intégration est une publication bilingue (français et anglais) qui paraît deux fois l'an, en janvier et juillet.

II. Politique rédactionnelle

Les articles soumis à la Revue africaine d'intégration sont évalués de façon anonyme par au moins deux lecteurs externes. La Revue n'accepte pas de publier des articles présentés simultanément ailleurs. De plus, une fois l'article accepté, l'auteur ne peut le retirer sans l'assentiment du rédacteur. Les opinions exprimées par les auteurs n'engagent en rien la Revue.

Présentation des articles

- Envoyer l'article au :

*Le Directeur
Département des Affaires
économiques
Commission de l'Union africaine
B.P. 3243
Addis Abeba, ETHIOPIE
Fax: +251-1-551 02 49
Tel: +251-1-551 92 87
E-mail:
mkwezalamba@africa-
union.org
ReneKouacy@yahoo.com
htfshhit@yahoo.com;
tfsihith@africa-union.org*

- Veiller à ce que l'article comporte :
 - au plus trente pages, références comprises, imprimées à double interligne et d'un seul côté du papier ;
 - un résumé en français et en anglais (abstract) d'au plus 100 mots, une notice biographique et la bibliographie ;
 - une introduction et une

The African Integration Review is a bilingual publication (English and French) which comes out twice a year, in January and July.

II. Editorial Policies

All articles submitted to the African Integration Review are assessed anonymously by two or more outside readers. Multiple submissions are not accepted. Once a paper has been accepted for publication, it may not be withdrawn by the author without consulting the editor. The African Integration Review is not responsible for the opinions expressed in the articles.

Submission of manuscripts

- Manuscripts should be sent to:

*The Director
Economic Affairs Department
African Union Commission
Box 3243
Addis Ababa, ETHIOPIA
Fax: +251-1-551 02 49
Tel: +251-1-551 92 87
E-mail:
mkwezalamba@africa-
union.org
ReneKouacy@yahoo.com
htfshhit@yahoo.com;
tfsihith@africa-union.org*

- The manuscript should:
 - be not more than thirty pages long, including the list of references, all double-spaced and printed on one side of the paper only;
 - include an abstract, of not more than 100 words, a biographical note and a bibliography;
 - an introduction and

conclusion ;

- une page titre donnant le nom de l'auteur, son affiliation et, le cas échéant, les remerciements.

- Indiquer l'emplacement des hors-texte (tableaux, graphiques, cartes, etc.) dans le manuscrit, les numéroter et les présenter sur des pages à part. Soumettre cartes et graphiques en prêt-à-photographier.

- Ecrire les nombres inférieurs à dix en toutes lettres et utiliser le signe de pourcentage dans le texte et les tableaux, en prenant soin de les séparer du nombre par une espace

- Mettre en retrait et sans guillemets les citations dépassant cinq lignes

- Ecrire en italique, dans le texte et les équations, les lettres utilisées comme symboles statistiques ou variables algébriques, scores de test et échelles

- Limiter les notes aux explications absolument nécessaires, les numéroter consécutivement et les présenter en notes de bas de page ; la numérotation doit être recommencée sur chaque page.

- Indiquer les références dans le texte selon la présentation auteur-date, par exemple : (Kouassi, 1998), (Abebe, 1987, p.10-13 ; Makeba, 1990, chap.2)

- Indiquer les références bibliographies comme suit :

- *livre* : Fanon, F.(1961),

conclusion ;

- a cover page including the title of the article, the author's name and affiliation as well as any acknowledgements that may apply.

- The location of tables, figures and maps in the text should be indicated. They should also be numbered consecutively and placed on separate pages. Maps or graphs must be in camera-ready copy with the final version of the manuscript.

- Numbers below 10 are written in words. The percentage sign is used in both text and tables provided that it is separated from the figure by a space.

- Quotations of more than five lines should be indented without quotation marks.

- Letters used as statistical symbols or algebraic variables, test scores and scales should be in italics.

- Notes are limited to content notes only, and should be numbered consecutively and placed as a footnote; the numbering should be restarted on each page.

- References are indicated in text, using the author-date method of reference, e.g. (Kouassi, 1998), (Abebe, 1987, p.10-13 ; Makeba, 1990, chap.2)

- Indicate the bibliographical references as follows:

- *book*: Fanon, F.(1961),

*Les Damnés de la
Terre,* Paris,
François Maspero.

- o *article dans un livre* : Jean-Paul, Azam (1988).
"Examen de
Quelques Problèmes
Économétriques
Soulevés par la
Méthode d'Analyse
des Stratégies." Dans
Stratégies de
Développement
Comparées, sous la
direction de Patrick
et Sylviane
Guillaumont, Ed.
Economica, Paris,
pp. 157-164.

*Les Damnés de la
Terre,* Paris,
François Maspero.

- o *article in book* : Jean-Paul, Azam (1988).
"Examen de
Quelques Problèmes
Économétriques
Soulevés par la
Méthode d'Analyse
des Stratégies." Dans
Stratégies de
Développement
Comparées, sous la
direction de Patrick
et Sylviane
Guillaumont, Ed.
Economica, Paris,
pp. 157-164.

Du nouveau à la Commission de l'Union africaine: L'avènement de la Revue africaine de l'intégration

- Une Revue scientifique au service de l'intégration économique et politique de l'Afrique
- Elle est une Tribune pluridisciplinaire axée sur la problématique de l'intégration en Afrique. Elle est ouverte à toutes les orientations théoriques et stratégiques et publie des recherches portant sur les régions et les pays africains
- Elle constitue une fenêtre ouverte à l'intelligentsia africaine pour participer au processus de l'intégration économique et politique de l'Afrique
- Elle offre un cadre idéal d'échanges de vues sur la problématique de l'intégration continentale
- Elle est destinée aux étudiants, aux chercheurs et universitaires, aux opérateurs économiques, et aux décideurs politiques et économiques de l'Afrique
- Elle est une publication bilingue (français et anglais) qui paraît deux fois l'an
- Enfin, la Revue africaine de l'intégration, est publiée sous la supervision d'un comité scientifique rigoureux et exigeant composé de chercheurs et d'universitaires africains de renommée internationale.

Enseignants, chercheurs et universitaires africains du continent et de la diaspora, cette Revue est la vôtre. Faites en une Revue crédible à travers la qualité et la richesse de vos publications. Dès maintenant, faites parvenir vos manuscrits à la Commission de l'Union africaine à l'adresse suivante:

Département des Affaires Economiques:

B.P.: 3243, Addis Ababa, Ethiopie

Fax: +251 1 551 02 49

Tel: + 251 1 551 92 87

E-mail: mkwezalamba@africa-union.org

ReneKouacy@yahoo.com

htfshlt@yahoo.com; tfsihth@africa-union.org

Maxwell M. Mkwezalamba & Emmanuel J.Chinyama

Implementation of Africa's Integration and Development Agenda -
Challenges and Prospects

Bamba N'galadjo Lambert

Un Réexamen du Concept d'Intégration économique et sociale à Partir de
la Loi de la Répartition personnelle des Revenus

René N'guettia Kouassi

Le Financement extérieur de l'Afrique Subsaharienne: des Particularités
préjudiciables au Processus d'Intégration

Hervé Diata et Antoine N'Gakosso

L'Intégration et la Nécessité d'une Transition fiscale : Cas de la TVA dans
les Pays de l'Union africaine

Ahmadou Aly Mbaye & Stephen Golub

Senegalese Manufacturing Competitiveness: A Sectoral Analysis of
Relative Costs and Prices

Wautabouna Ouattara

Dépenses publiques, Corruption et Croissance économique dans les
Pays de l'Union économique et monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) :
une Analyse de la Causalité au Sens de Granger

Akoété Ega Agbodji

Intégration et Échanges commerciaux intra sous-régionaux: le Cas de
l'UEMOA

**African Union Commission
Department of Economic Affairs
In collaboration with Communication and Information Division**

AFRICAN UNION UNION AFRICAINE

African Union Common Repository

<http://archives.au.int>

Organs

African Union Commission

2007-01

African integration review: Revue Africaine de l` integration

African union

African union

<http://archives.au.int/handle/123456789/5939>

Downloaded from African Union Common Repository