



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

19902

INTERNAL DRAFT

CONFIDENTIAL

FOR OFFICIAL USE ONLY

1990
1991
1992

ONUDI

**L'INTEGRATION INDUSTRIELLE REGIONALE EN AFRIQUE :
EVOLUTION ET PERSPECTIVES A L'HORIZON 2025**

établi par Abdelkader Sid Ahmed consultant de l'ONUDI

Janvier 1992

*Bookstop Off. Mr. Assuf
PRD/1PP/REG*

Première partie

I. L'INTEGRATION INDUSTRIELLE REGIONALE EN AFRIQUE ET AUTRES EXPERIENCES D'INTEGRATION DANS LE MONDE

I - L'intégration et la coopération en Afrique

Les échanges commerciaux et les mouvements de population sont presque aussi vieux que le continent africain lui-même. De fait, les systèmes coloniaux se sont largement constitués sur des bases régionales (1). Avec les indépendances, ces bases ont été fortement remises en cause à travers notamment la dislocation des zones monétaires, zone franc exceptée, la dissolution des grands ensembles coloniaux (Afrique Occidentale française, Afrique Equatoriale française, communauté de l'Afrique de l'Est, Fédération Rhodésie-Niassaland et de l'Afrique du Nord en tant que zone monétaire. Pire, les rares tentatives de regroupement régional ont échoué : Mali et Sénégal, Egypte-Soudan ou Maghreb.

La « Balkanisation » de l'Afrique est devenue un lieu commun avec plus de 50 Etats. En 1987, plus de 40 pays avaient moins de 10 millions d'habitants, 26 pays moins de cinq millions d'habitants et treize moins d'un million. En 1987, le PIB de l'Afrique subsaharienne ne représentait que 128,840 milliards de \$ et celui de l'ensemble de l'Afrique 238,560 milliards de \$, soit à peine 1,4 % du PIB mondial et à peine le PIB de l'Espagne à cette date : 287,970 milliards de \$ (2).

- A cette même date, la part de l'Afrique dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale (V.A.M) était de 0,9 % contre 6,1 % pour l'Amérique Latine et 5,4 % pour l'Asie du Sud et du Sud-Est. Quant à celle des pays africains les moins avancés, elle ne représentait que 0,1 % (3). Le PIB de l'Afrique n'a cru que de 1,5 % entre 1980 et 1987 (1 % pour les pays africains les moins avancés) contre 2,1 % pour l'ensemble des PenD. La croissance de l'industrie a été quant à elle nulle : 0,0 % contre 1,2 % pour les penD. De son côté, les exportations de l'Afrique ne représentaient que 1,9 % des exportations mondiales (20,4 % pour les PenD et les importations 2,6 %, 19,7 % pour les PenD) (4).

Rien d'étonnant si dans ces conditions les pères de l'indépendance aient invoqué l'intégration économique comme stratégie permettant de dépasser cette balkanisation, (5) facteur tout à la fois de vulnérabilité externe de limitation de la croissance en raison de l'étroitesse des marchés et de bargaining power à l'extérieur réduit. L'idée par ailleurs répandue, était enfin que les termes de l'échange des produits - pour l'essentiel primaires - ne pouvaient que se détériorer à long terme par rapport aux produits manufacturés en l'absence d'accords efficaces de produits (6).

- Le Panafricanisme doit selon K. N'krumah, promouvoir une véritable débalkanisation de l'Afrique, c'est-à-dire remettre en cause le tracé colonial des frontières qui a survécu aux indépendances pour donner lieu aux « nations putatives » actuelles (7). Le Président N'krumah définit comme suit le Panafricanisme :

« Le Panafricanisme ne signifie rien, s'il ne transcende pas les barrières et limites artificielles imposées par le

colonialisme. Dans la nouvelle Afrique nous devons nous préparer à supprimer les frontières qui ont été tracées pour les convenances des puissances coloniales, sans convenance aucune pour les groupes ethniques ou sociaux, pour les besoins économiques des populations » (8). L'existence d'affinités culturelles spécifiques est à la base d'une conception alternative de l'unité africaine, celle de Léopold Sedar Senghor :

« Osons le dire enfin, les différences ethniques, linguistiques et culturelles ne seront pas effacées, nous devrions reconnaître ces différences complémentaires [...]. Nous devrions même les organiser dans les unions régionales. J'en envisage trois : l'Afrique du Nord, l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique de l'Est, en attendant que l'Afrique du Sud soit libérée, chacune de ces unions pourrait à son tour être divisée en unions plus petites » (9).

Depuis, un grand nombre d'organismes variés à vocation régionale (plus de 200 aujourd'hui à majorité intergouvernementale) a ainsi que divers schémas de coopération et d'intégration inter-africains ont vu le jour.

A - Les organisations régionales africaines

Les expériences d'intégration économique africaine se sont effectuées sur une base géographique : Afrique de l'Est, Afrique Australe, Afrique de l'Ouest et Afrique du Nord.

Afrique de l'Est et Afrique Australe

La Communauté économique de l'Afrique de l'Est (CEAE)

Y figurent le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie (née de la fusion entre le Tanganyika, Zanzibar et Pemba). L'accord prévoit une union douanière et des services communs installés dans chacun des pays mais à vocation régionale : régie des chemins de fer, régie des transports aériens, Postes et Télécommunication, Administration des impôts et des douanes. Il s'agit d'une réelle union douanière avec tarif extérieur commun puisqu'il y a collecte commune ; la répartition des recettes s'effectuant sur la base du critère du lieu de destination des marchandises. De même, la collecte commune des recettes fiscales suppose l'existence d'une politique fiscale commune avec harmonisation du régime du code des investissements (10). La CEAE a éclaté en 1977.

Durant les trois premières années, les institutions prévues par le traité fonctionnèrent, la convertibilité des monnaies pu être maintenue. Le Conseil de planification et le Conseil économique consultatif se penchèrent sur la coordination industrielle, tandis que le Conseil du marché commun pu résoudre un certain nombre de conflits inter-Etats à l'exception de ceux relatifs aux organisations de commercialisation des Etats (11). Dans le domaine des échanges et notamment les exportations intra-régionales, un plafonnement intervint rapidement limitant les opportunités d'expansion (12). Ceci en raison de l'absence de changements productifs et technologiques significatifs dans les capacités de production des Etats-membres. De fait, la libéralisation des échanges stimula avant tout des industries de substitution d'importation « superficielles » qui auraient pu être antérieurement promues, sur la base des seuls marchés nationaux. Par ailleurs, les échanges se révélèrent vite réversibles alors que la substitution d'importation intra-régionale progressait dans chaque pays membre et que s'amplifiaient les conflits politiques. Enfin, le commerce intra-régional ne portait que sur un très petit nombre de produits : ainsi plus de 82 % de l'accroissement des exportations de Tanzanie vers le Kenya de 1967 à 1973 fut le fait de 8 produits (13). De même, plus de la moitié des exportations du Kenya vers la Tanzanie portait sur 3 produits : produits pétroliers, laitiers et fonte et acier). Malgré par ailleurs, l'accroissement initial des exportations intra-régionales, les importations intra-régionales augmentèrent très vite, en raison partiellement de la composante importée des exportations. Dans ces conditions, la part des importations en provenance des autres pays membres dans les importations totales, a eu tendance à décliner (14). Enfin, la libéralisation des échanges accentua les déséquilibres au plan de la répartition. La production se concentra dans les pays les plus

avancés avec domination dans le secteur manufacturier par les entreprises étrangères. Dans le cas des produits destinés à la demande finale, l'accent fut mis sur les biens destinés aux strates supérieures de revenu et produits à l'aide de méthodes capital-intensives.

En Afrique Australe, la première expérience d'intégration économique a été l'Union douanière formée entre la République Sud-Africaine, le Botswana, le Lesotho et le Swaziland. Là encore l'Union douanière n'est qu'une survivance du passé historique et colonial des pays concernés. En 1910, l'Union Sud-Africaine est constituée pour former en même temps une Union douanière avec les protectorats anglais du Betchoualand du Basutoland et de Ngwan (15) (Depuis respectivement Botswana, Lesotho et Swaziland B.L.S.). Dès les années 60, les B.L.S. réalisèrent le surcoût considérable impliqué par l'obligation d'importer des biens sud-africains à un prix bien supérieur aux prix mondiaux. Inquiétant également pour les B.L.S. la forte dépendance de leurs finances publiques des revenus de l'Union douanière, revenus déterminés indépendamment du niveau interne d'activité et de revenu (16). D'où la renégociation des termes de l'Union et la signature d'un nouveau traité en 1969 prévoyant notamment des transferts automatiques et substantiels de ressources vers les zones moins avancées et une protection aux industries naissantes (17). Malgré ces amendements, il était estimé que sur la base de certains effets mesurables (développement industriel, exportations, recettes publiques et coût de la vie, le Botswana était perdant avec l'Union ainsi que le Lesotho à moindre degré (18). De fait un schéma de spécialisation s'était développé ou dans les B.L.S. n'existait aucune industrie offrant un stimulant effectif aux industries locales soit à travers une demande de matières premières (effet de liaison amont soit à travers la vente de produits (effet de liaison aval) (19). De fait, il semble que l'Afrique du Sud n'ait jamais voulu d'un second Hong Kong à ses frontières qui se traduirait par l'invasion de son marché intérieur. Seules seraient permises aux BIS les industries à base de ressources (I.B.R.) notamment le tourisme, l'exportation de main-d'oeuvre vers l'Afrique du Sud elle-même et une petite production pour les marchés locaux (20).

Notons que le fonctionnement de l'Union douanière a été grandement facilitée par l'existence d'une intégration monétaire complète à travers le Rand Sud-africain, mais le Botswana a quitté en 1977 cette zone monétaire pour créer son propre institut d'Emission et rejoint avec le Lesotho et le Swaziland la P.T.A. (ZEP).

Plus récente est la zone d'échanges préférentiels (P.T.A.) (21) conçu par la commission économique pour l'Afrique et regroupant les pays suivants : Angola, Mozambique, Kenya, Ouganda, Tanzanie, Botswana, Lesotho, Swaziland, Soudan, Maurice, Comores, Djibouti, Ethiopie, Somalie, Zambie, Zimbabwe, Mali, Ruanda et Bruundi.

Conçue à l'origine pour isoler économiquement l'Afrique du Sud (22), la P.T.A. a vu le jour le 21.12.1981 à Lusaka. Le traité prévoyait des dispositions commerciales : réduction puis suppression des droits de douane et l'instauration d'un tarif extérieur commun. Des dispositions financières étaient également prévues avec la création d'une banque régionale de développement et d'une chambre de compensation des paiements afin de faciliter les échanges entre Etats-membres compte tenu de l'inconvertibilité des monnaies dans la sous-région. A cela s'ajoutèrent également des mesures d'ordre sectoriel : industrie, agriculture, transports, télécommunication etc. Une autre structure d'intégration le SADCC (23), peut être considéré comme un sous-ensemble du P.T.A. destiné à réduire la dépendance économique des pays membres envers l'Afrique du Sud. Le SADCC regroupe les neuf pays suivants : Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swaziland, Tanzanie, Zambie et Zimbabwe (24).

Le désengagement économique vis-à-vis de l'Afrique du Sud s'est révélé extrêmement difficile pour les Etats-membres qui ont cependant réussi dans les années 80 à isoler politiquement ce pays. L'absence d'un organisme supranational fort à un niveau réellement régional, un secrétariat dérisoire, des stratégies cibles différentes des pays donateurs extérieurs selon les pays peuvent expliquer ce maigre bilan (25). Mais il y a l'héritage des réseaux de transports et de communications axés sur l'Afrique du Sud : pour leurs exportations hors d'Afrique, la plupart des pays de la S.A.D.C.C. sont extrêmement dépendants du réseau sud-africain, soit 6 pays sur les 9, totalement enclavés. Zambie, Zimbabwe, Malawi, Swaziland, Lesotho et Botswana. Autre problème complexe celui de la main-d'oeuvre migrante fournie de longue date à l'agriculture et aux mines sud-africaines par ces pays. Le retour de ces migrants soit près d'un million constituerait un grave préjudice voire un désastre pour les trois Etats enclavés dans l'Afrique du Sud et le Mozambique (26). Créé pour déconnecter la région de l'Afrique du Sud

raciste, les progrès des droits démocratiques de la majorité de la population devraient entraîner un changement décisif dans la conception même du rôle de la S.A.D.C.C. C'est là une des contradictions de base de la création de cette institution dont le succès dépend en fait d'une Afrique du Sud démocratique, pivot économique, politique et stratégique d'une S.A.D.C.C. réelle.

L'Afrique de l'Ouest

Trois expériences d'intégration y sont en cours : CEAO, CEDEAO et Union Mano River. Il convient auparavant d'évoquer les expériences de l'U.D.A.O. et de l'U.D.E.A.O.

l'U.D.A.O. et l'U.D.E.A.O.

C'est - comme pour l'Union douanière et la Communauté des Etats d'Afrique de l'Est - dans le cadre d'une structure administrative coloniale, la Fédération de l'Afrique Occidentale française que naît la première expérience d'intégration économique moderne dans cette partie du continent. L'U.D.A.O. (Union Douanière de l'Afrique Occidentale créée le 9 juin 1959 a été conçue comme une sorte de reconstitution de la fédération de l'A.O.F. dissoute le 3 mars 1959 (27). La pleine circulation en franchise totale de tous droits et taxes, prévue resta lettre morte et l'U.D.A.O. fut réaménagée en U.D.E.A.O. en 1966 (Union Douanière des Etats de l'Afrique de l'Ouest avec les mêmes pays. Conçue comme un instrument de coopération commerciale donc d'Union douanière, l'U.D.E.A.O. ne put même pas fonctionner comme zone de libre échange ; les Etats-membres continuant à taxer les importations en provenance des partenaires (28). Devant ce triste bilan, les Etats concernés sont amenés en 1973 à repenser leur modèle de coopération sur une base élargie. Naît ainsi la CEAO (Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (29).

La Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO)

On y trouve les mêmes Etats qu'à l'UDEAO moins le Benin, l'objectif est de favoriser dans chaque Etat-membre « une croissance plus rapide et mieux équilibrée ». Le traité d'Abidjan prévoit la mise en place d'un tarif extérieur commun à l'égard des pays tiers, progressivement sur une période de douze années. Au niveau communautaire sont prévues l'abolition de toute restriction quantitative aux échanges commerciaux et l'élimination progressive sur une période de 12 ans des restrictions aux prestations de service. Si à l'échéance prévue, la CEAO devrait fonctionner comme un marché commun, elle n'est au départ qu'une « zone d'échanges organisés », c'est-à-dire une zone avec 3 régimes douaniers selon les produits considérés.

Longtemps assimilée au cadre géographique colonial français (30) - et donc critiquée dans sa composition, la CEA favorisa la création d'un ensemble plus vaste fondé réellement sur la géographie et non plus sur des critères linguistiques et autres critères historico-culturels : la CEDEAO. Le traité l'instituant est signé à Lagos le 28 mai 1975.

La Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)

Il s'agit là d'un projet d'intégration plus vaste que celui de la CEAO (31). L'objectif est la création d'un marché commun au terme de quinze années à partir du 28 mai 1979. Le sommet des chefs d'Etat tenu à Lomé le 28.01.1980 devait ultérieurement déterminer plus précisément le calendrier du désarmement douanier, selon des rythmes modulés, selon les produits et selon les pays. Il est par exemple distingué entre produits des

entreprises communautaires, produits industriels prioritaires et autres produits. Seuls les produits des entreprises communautaires seront soumis au régime du libre-échange intégral dès leur production. Deux catégories de pays sont distinguées : la première est constituée par le Nigéria, le Ghana, la Côte-d'Ivoire et le Sénégal (les pays les plus avancés), la seconde par les douze autres partenaires moins développés. Le sommet de Conakry de 1983 identifia ensuite un groupe intermédiaire de pays : Guinée Conakry, Sierra Leone, Libéria, Togo et Bénin. Les pays les moins développés étaient ainsi placés dans une situation tarifaire plus favorable pour une durée temporaire (à l'exclusion des produits des entreprises communautaires).

Quels enseignements tirés du fonctionnement des institutions précédentes Pour l'UDEAO, l'échec est à attribuer à l'absence d'institutions appropriées et aussi à la très faible conviction prévalant alors quant à l'efficacité des regroupements économiques notamment de la part d'Etats dont les recettes douanières constituaient entre 40 et 60 % des recettes budgétaires. Ces Etats ne pouvaient s'engager aussi vite dans la voie de l'harmonisation fiscale prévue (32).

Pour la CEAO, il semble que l'impact des exportations vers les pays membres sur la demande globale d'un pays reste encore faible notamment pour les pays les moins avancés. Par contre, l'accroissement des échanges intra-communautaires est relativement important. Il est en général plus élevé que celui du P.I.B., ce qui traduit un renforcement de l'indépendance de ces économies. Cette progression s'est accentuée après 1976, avec l'entrée en application du régime préférentiel de la T.C.R. (33) (taxe de coopération régionale).

L'Union Mano River

L'U.M.R. est une communauté économique formée entre le Libéria et la Sierra Leone en 1973 et élargie à la Guinée en 1979, le fleuve Mano constituant la frontière entre le Libéria et la Sierra Leone. En fait, il s'agit du même pays, le royaume de Kalakun Luawa, arbitrairement divisé au XIXe siècle. De part et d'autre se retrouve la même identité ethnique, culturelle et linguistique : l'U.M.R. est un modèle d'intégration des marchés (Union douanière) avec des dispositions dans divers domaines sectoriels : industrie, agriculture, transports et télécommunications notamment.

L'Union monétaire ouest-africaine (U.M.O.A.)

Créée en 1962, l'U.M.O.A. fonctionne à partir des trois axes : une monnaie commune, une politique monétaire commune et une centralisation commune des devises : l'Union regroupe la Côte-d'Ivoire, le Bénin, le Burkina Faso, le Niger, le Sénégal et le Togo, le Mali qui est membre de la zone franc et de la CEAO n'est pas membre de l'U.M.O.A. Les pays membres de l'U.M.O.A. sont également membres de la BCEAO (Banque centrale de l'Afrique de l'Ouest). Le franc CFA créé en 1945, est également monnaie de la BEAC (Banque des Etats de l'Afrique Centrale) ancienne banque des Etats de l'Afrique Equatoriale et du Cameroun (34), créé en 1973 (35).

B) L'Afrique Centrale

Trois expériences d'intégration la caractérisent

- L'Union douanière économique de l'Afrique Centrale (UDEAC)

L'UDEAC est née en 1964 sur les bases de l'union douanière équatoriale (UDE) regroupant alors le Moyen Congo, l'Oubangui Chari (République Centre africaine), le Gabon et le Tchad. Les pays de l'UDEAC sont membres de la zone franc. En 1982, l'UDEAC a été élargie à sept pays de la sous-région : Angola, Guinée

Equatoriale, Tchad, Sao Tomé et Principe, Zaïre, Ruanda et Burundi : A cette même réunion tenue à Libreville s'est dégagé un accord de principe pour créer une communauté économique de l'Afrique Centrale : CEAC ». Le Burundi et le Ruanda ont rejoint depuis la P.T.A. Cette dernière association s'inscrit dans le Plan d'Action de Lagos et transcende, par ailleurs, l'héritage colonial de l'UDEAC et de la Communauté des Grands Lacs. L'objectif de la CEAC est de passer progressivement d'une zone libre-échange à une union économique véritable (36). Le démarrage de la CEAC a été lent, son secrétariat n'a été installé qu'en 1986. Les niveaux de développement très inégaux en raison notamment d'importants systèmes dits d'oligo-productions (37) rendent difficile une solution à la répartition inégalitaire des coûts et bénéfices de l'intégration. Les distances considérables entre les Etats-membres et le caractère rudimentaire des systèmes de transport n'arrangent rien par ailleurs. Si enfin les pays de l'UDEAC bénéficient d'une monnaie convertible, il n'en est pas de même des cinq autres pays restants.

- La Communauté économique des pays des Grands Lacs (CEPGL)

Créée le 9 septembre 1976, la CEPGL regroupe le Zaïre, le Ruanda et le Burundi, elle n'est rien d'autre que la continuation de l'union économique créée entre les trois pays sous colonisation belge : conçue au départ comme une union douanière, la CEPGL n'a pas connu de vrais succès dans le domaine de la libéralisation des échanges. Il semble qu'au-delà de l'héritage colonial commun, les justifications économiques à leur intégration sont faibles, le Ruanda et le Burundi ayant plus d'affinités avec l'Afrique Orientale où se trouvent leurs débouchés en termes de transports (38).

Avant de passer à la sous-région d'Afrique du Nord la création en 1982 de la Communauté pour l'Océan Indien par les Etats insulaires suivants : Madagascar, Maurice, Seychelles, Comores et Réunion. Un des objectifs de cette commission était la constitution d'offices de promotion et de protection de produits stratégiques pour ces îles : Girofle, Cannelle, Vanille et Ylang-Ylang. De fait, l'UNIPOI (39) (Union des producteurs de l'Océan Indien) créée en février 1988 a pour objet de :

- pratiquer une politique commune négociée, homogène et adaptée de production, de prix et de stockage.
- régulariser les fluctuations des volumes et des prix.
- favoriser la consommation notamment par des accords de campagne entre producteurs et consommateurs et ce grâce à des accords préférentiels, d'assainir et de diversifier, de renforcer les créneaux de distribution et d'intermédiaires à l'étranger : les principaux moyens s'appuient sur l'expérience Univanille.

L'Afrique du Nord

Sous l'impulsion de la CEA, les pays du Maghreb mirent sur pied au lendemain des indépendances un cadre organisationnel en vue de promouvoir l'intégration de cette zone : cinq protocoles importants débouchèrent sur toute une série de comités. La structure institutionnelle consistait en une commission ministérielle, un comité permanent consultatif maghrébin (CPCM), un centre d'études industrielles du Maghreb (CEIM) et diverses commissions économiques et techniques spécialisées (40).

Rien ne sortit du premier protocole signé le 1.10.1964, le commerce intra-zonal ne connut aucune libéralisation et la concurrence intra-maghrébine devint même plus aigüe à l'exportation vers les pays tiers, alors qu'aucune politique commerciale extérieure commune n'avait été arrêtée. Cette absence de politique commerciale commune s'expliquait par la persistance d'intérêts acquis vidant de tout sens l'action du CPCM (41) et notamment les actions portant sur les politiques d'industrialisation sectorielles.

Face à cet échec, une approche différente fut adoptée par les ministres de l'Economie à Tunis en

novembre 1967, pour ce qui est de la coordination des activités commerciales et de l'industrialisation remplaçant le court terme dans le cadre des intérêts à long terme des Etats-membres (42). Ainsi les politiques commerciales devaient être examinées en fonction des principes suivants :

- libéralisation du commerce à taux constant ainsi que la réduction des restrictions quantitatives sur les biens échangés entre les 3 pays de façon à stimuler le commerce intra-régional ;
 - l'harmonisation des mesures de protection à l'égard des pays tiers ;
 - l'action effective pour renforcer les échanges intra-zones de produits agricoles ;
 - établissement d'un mécanisme multilatéral de paiements afin d'accroître les échanges intra-maghrébins ;
 - préparation d'une liste d'industries qu'aucun pays ne pourrait établir seul sans consultation des autres.
- Malheureusement aucun de ces principes ne fut adopté par le CPCM (43).

De fait, toutes les mesures de désarmement intra-zone proposées ne furent pas appliquées et les pays Etats-membres continuèrent à s'affronter sur les marchés tiers (d'Europe occidentale) tandis qu'aucune spécialisation des productions au plan régional n'intervenait.

De fait, la seule réalisation concrète paraît être la création du CEIM (Centre d'études industrielles du Maghreb) avec l'aide technique et financière du P.N.U.D. L'objectif du centre est de préparer des études dans le domaine du développement industriel prenant en compte les plans de développement des pays ainsi que des études générales concernant le développement industriel d'une région ou d'un secteur, ou des études industrielles spécifiques à la demande du CPCM... Le CEIM a ainsi à son actif de nombreuses études (44) concernant les engrais, le gypse. En l'absence cependant de stratégie industrielle commune et de coopération, ces projets restèrent lettre morte (45).

Le conflit saharien à partir de 1975 devait sonner le glas des tentatives de coopération multilatérales maghrébines. Il fallut attendre 1989 pour que revive un projet d'intégration à cinq : Algérie, Mauritanie, Maroc et Tunisie. Le traité portant création de l'U.M.A. note que cette création « exige des réalisations concrètes ainsi que la mise en place de structures communes pour matérialiser la solidarité effective entre les Etats-membres et réaliser leur développement économique et social. Les chefs d'Etats concernés se déclarent prêts à oeuvrer » pour que l'U.M.A. ouvre la voie à [...] une union plus vaste groupant d'autres pays arabes et africains ». Cette relance du projet maghrébin fondé sur des solidarités fortes : Islam sunnite et malékite, culture arabo-berbère et africanité n'est pas un fait isolé. Il se situe à l'intérieur d'un ensemble de faits économiques (46) et politiques de première importance, l'un d'entre eux et non des moindres étant la création du grand marché européen de 1992.

Les commissions ministérielles mises en oeuvre (47) dans le cadre du Traité de Marrakech ont été chargées d'élaborer les textes relatifs à la coopération inter-maghrébine. Ainsi la commission économique a-t-elle soumis au sommet de Zéralda en juillet 1990 un certain nombre de projets concernant une union douanière maghrébine, la protection et l'encouragement ainsi que la garantie des investissements entre les Etats de l'U.M.A. et un accord relatif à la double non-imposition et à la mise en place de règles de coopération en matière d'impôt sur le revenu. L'Union douanière devrait être effective en l'an 2000 plus tard.

Le mimétisme par rapport à la Communauté économique européenne est fort, l'U.M.A. apparaissant comme, sa réplique, mais les conditions de départ sont très différentes en raison notamment de la plus forte hétérogénéité de revenu entre Etats-membres, du faible niveau d'intégration (24 % pour l'Europe en 1956 (48) contre 2 % pour l'U.M.A. en 1990) et donc de complémentarité limitée et du faible effet de croissance à attendre d'une réallocation de facteurs dans des économies structurellement retardées. Comme dans les années 60, le grand défi aux économies maghrébines reste celui d'une politique commune vis-à-vis de la CEE, un partenaire incontournable de la sous-région. Il y a de ce point de vue toutes proportions gardées une relative similitude entre la SADCC et l'Afrique du Sud.

Avant de clore ce chapitre, signalons la charte d'intégration signée le 2 octobre 1982 entre le Soudan et l'Egypte pour la mise en place d'un marché commun ; une période transitoire de dix ans étant cependant prévue. L'absence de capitaux et de réseaux de transports entre les deux pays pourtant unis par le Nil ont constitué en partie des handicaps sérieux à la concrétisation du projet. Ce projet aurait pu être l'amorce d'un autre projet

alors caressé celui des pays riverains du Nil : Egypte, Soudan, Libye, Tchad, Centrafrique, Ouganda, Kenya, Ethiopie.

A noter également le traité d'unification signé en mars 1990 entre la Libye et le Soudan.

B - Les expériences africaines de coopération économique

Ces organisations consortiums (49) se situent pour l'essentiel dans la sous-région ouest africaine.

a) Les consortiums de coopération sur fond politique

Certaines de ces organisations conçues à l'origine pour des raisons politiques, ont été recyclées dans la coopération économique. C'est le cas du Conseil de l'entente et de l'OCAM.

Le Conseil de l'entente

- Créé en 1959, il regroupe la Côte-d'Ivoire, le Niger, le Burkina Faso, le Bénin et le Togo. Antidote au départ au communisme dans cette région, il conserve aujourd'hui un rôle purement économique avec le « Fond d'entraide de garantie des emprunts » et la Communauté économique du bétail et de la viande (CEBV). La CEBV a été créée pour promouvoir un marché commun du bétail et de la viande entre les Etats-membres ; en fait la satisfaction des besoins des pays où règne la mouche tsé-tsé, par les pays sahéliens. Burkina Faso et Niger.

2) L'O.C.A.M., organisation commune africaine et Mauricienne

C'est une survivance du groupe de Brazzaville, créé au début des années 60 entre les Etats dits modérés d'Afrique. Y figurent le Sénégal, le Ruanda, Maurice (qui a remplacé Madagascar), la République Centre Africaine et les pays du Conseil de l'entente avec siège à Bangui.

Aujourd'hui l'OCAM ne se manifeste plus que par les institutions communes spécialisées : école inter-Etats des sciences et médecine vétérinaires de Dakar, école inter-Etats d'ingénieurs de l'équipement rural de Ouagadougou, Institut africain d'information de Libreville, centre pour le perfectionnement des cadres d'entreprise d'Abidjan, Institut culturel africain et mauricien de Dakar.

Les organisations de mise en valeur

Ceci concerne les organisations intergouvernementales (OIG) dont l'objet est la valorisation des régions ou des bassins fluviaux.

L'OMVS (organisation pour la mise en valeur du Fleuve Sénégal)

Mise en place en 1972 entre le Sénégal, la Mauritanie et le Mali, l'OMVS a pour objectif la maîtrise du fleuve Sénégal pour les besoins de l'agriculture, des populations et énergétiques sans oublier le transport. La crise actuelle entre le Sénégal et la Mauritanie constitue un obstacle sérieux à son fonctionnement.

L'O.M.V.G. (organisme de mise en valeur du fleuve Gambie)

Héritière de l'accord de développement intégré du fleuve Gambie en 1965 entre le Sénégal et la Gambie, l'OMVG naît officiellement en 1976 avec pour objectif la construction de barrages pour l'irrigation et l'énergie. La Guinée où la Gambie prend sa source a adhéré en 1980 à l'OMVG. La Gambie devait se joindre à l'accord.

L'Autorité du Bassin Niger (ABN) et la commission du Bassin du lac Tchad

L'ABN est née en 1980 en remplacement de la commission du Fleuve Niger créée en 1965 avec siège à Niamey. Elle regroupe le Bénin, le Cameroun, la Côte-d'Ivoire, la Guinée, le Burkina Faso, le Mali, le Niger et le Nigéria. Là encore il s'agit de répondre aux besoins d'irrigation et d'énergie des Etats-membres. La construction de barrages d'irrigation reste aussi l'objectif de la commission du Bassin du Lac Tchad.

La haute autorité de Liptako-Gourma

La haute autorité dont le siège est à Ouagadougou a été mise en place le 3 juin 1971 entre les gouvernements du Burkina Faso, du Niger et du Mali. L'objectif est la mise en valeur des ressources minières des trois pays (manganèse, phosphate, engrais naturels, calcaire, fer, etc...)

La coopération dans le domaine agricole

La liste est longue et concerne notamment les OIG suivantes : le CIEH (comité inter-africain d'études hydrauliques à Madagascar, qui regroupe la presque totalité des pays de l'AOF et de l'AEF, l'ADRAO (association pour le développement de la riziculture en Afrique de l'Ouest à Monrovia. Créée en 1970, l'ADRAO regroupe tous les Etats africains de la sous-région membres de la CDEAO. L'objectif visé est l'auto-suffisance alimentaire en riz. Le CILSS (comité inter-Etats de lutte contre la sécheresse dans le Sahel avec siège à Ouagadougou. Le CILSS regroupe le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, la Mauritanie, la Gambie, le Niger, le Tchad, le Cap-Vert. L'objectif du CILSS est le soutien aux projets agricoles, agro-météorologiques et hydrauliques, l'élevage et la protection de l'environnement. Son centre de recherche : l'Institut du Sahel est à Beweka : Le CAA (Conseil africain de l'arachide avec siège à Lagos a été créé en 1964 à la suite de la décision française de supprimer progressivement son soutien au prix de l'arachide, ceci dans le cadre de la première convention de Yaoundé. Y figurent le Sénégal, le Mali et le Niger avec le Nigéria, la Gambie et le Soudan avec pour objectif de promouvoir la consommation de l'arachide et de lui garantir un prix raisonnable. Le projet visant à créer avec les mêmes objectifs une organisation des pays africains producteurs d'oléagineux en y incluant des produits comme le Sesamey, les graines de coton, le karité, le ricin à côté de l'arachide reste à concrétiser. A ces OIC, il importe d'ajouter l'OCCALAV et l'OICMA, organisme de lutte contre les acridiens respectivement à Dakar et à Bamako.

La coopération financière

Un certain nombre d'institutions financières pour le financement des projets de développement ont vu le jour ces dernières décennies en Afrique. La plus importante est la Banque africaine de développement créée en 1963 à Abidjan, de dimension continentale à l'instar des banques de développement de l'Asie et de l'Amérique Latine et au capital duquel participe les partenaires non africains. La banque se veut surtout un instrument de promotion de l'intégration économique en Afrique via le financement de projets multinationaux (préambule et article 2 de la Charte. Le groupe de la BAO intègre la BAD elle-même mais aussi le FAD (Fonds africains de développement) créé en 1972 et le Nigéria Trust fund. Notons également l'existence de l'association des banques centrales africaines créée en 1968 à l'initiative de la CEA et dont l'objet est de favoriser la coopération monétaire entre les banques centrales africaines. Cette association a ainsi créée le centre africain d'études monétaires basé

à Dakar. C'est également sous son égide qu'a été créée en 1976 la Chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest avec siège à Freetown destinées à surmonter les obstacles dus à l'inconvertibilité des monnaies dans la CEDEAO. Notons également l'existence de banques et institutions de développement. Ainsi la *Banque de développement de l'Afrique de l'Est* créée en 1967, la *Banque de développement des Etats de l'Afrique Centrale* instituée en 1975 dans le cadre de l'UDEAC, avec participation de la BAO et de partenaires extérieurs ; le *Fonds de solidarité africain* à Niamey en 1980 dans le cadre des sommets franco-africains et dont l'objet est la bonification des prêts, le *Fonds de compensation, de coopération et de développement* de la CEDEAO, avec siège à Lomé. Ce fonds intervient en priorité dans les pays de la CEDEAO, le *Fonds de l'entraide et de garantie des emprunts du Conseil de l'entente* avec siège à Abidjan, fonds créé entre les pays du Conseil de l'entente. Enfin citons les deux institutions de financement des projets dans la CEAO : le *Fonds communautaire de développement* (FCD) et le *fonds de solidarité et d'intervention pour le développement de la communauté* (FOSIDEC). Pour terminer citons les chambres de compensation : celle de la P.T.A. dont les opérations sont effectuées par la Banque de Zimbabwe à Harare et la chambre créée entre les pays de l'UDEAC et le Zaïre à Kinshasa. La création d'une unité de compte : FUCAO (Unité de compte de l'Afrique de l'Ouest) équivalente au DIS permet depuis 1975 l'existence d'un pont entre les monnaies de l'Afrique de l'Ouest.

Le retard de la sous-région nord, peut apparaître considérable dans ce domaine, elle l'est ; la création de banques maghrébines est une décision des plus récentes. Il convient cependant de préciser que cette zone participe à un grand nombre d'institutions pan arabes et pan islamiques : *Fonds monétaire arabe* à Abou Dhabi, *Banque islamique de développement* à Djeddah, *Fonds arabe de garantie des investissements*, *Fonds arabe pour le développement économique et social*, *l'Arab investment company*, la *Banque pour le développement économique de l'Afrique* avec siège à Khartoum, *l'Autorité arabe pour l'agriculture*, *l'Investissement agricole et le développement*, *l'Arab co for livestock development*, *l'Arab mining co* (ARMICO), *l'Arab Guinea aluminium co*, la *Société arabe des mines de l'Anchiri* (SAMIN) (50), *l'Arab industrial investment co*, *l'Arab co for drugs industries and medical appliances* (ACDIMA), *l'Arab petroleum investments* (APICORP), la Cimenterie Algéro-tunisienne (CIMA), *l'Arab co for detergent chemicals*, *l'Arab petroleum service co* (APSC), *l'Arab satellite communication organization*, *l'Arab well logging co*, *l'Arab drilling and workover co*, la *Federal Arab reinsurance co*, *l'Arab maritime petroleum transport co* (51).

Il convient de préciser que certaines institutions : APRICORP, APSC, AMPTC etc. sont des filiales de l'OAPEC (Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole qui regroupe pour la région, l'Algérie, Jamahiriya arabe libyenne et l'Egypte. Notons enfin que l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) dont l'objectif est le maintien des prix du pétrole regroupe des pays des deux côtés du Sahara : Algérie, Libye, Gabon, Nigéria. Une Organisation africaine des pays exportateurs de pétrole a vu le jour au début des années 80 avec en plus outre les pays cités des pays comme l'Angola et le Congo.

La CEA (Commission économique pour l'Afrique) et l'intégration des économies africaines

La CEA a été à l'origine de la création de la plupart des OIG africaines créées en 1958, la CEA avait au début des années 70 créé des organes d'exécution : UNDAT (United nations development advising teams). Ils ont été remplacés en 1977 par les MULPOC (Multinational programming operating centers). Conçus sur une base géographique, ils couvrent chacun une sous-région du continent : Lusaka pour l'Afrique de l'Est et Australe, Gisenyi pour les Grands Lacs, Tanger pour l'Afrique du Nord, Yaoundé pour l'Afrique Centrale et Niamey pour l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

L'objectif de la CEA a été de créer dans un premier temps des communautés économiques au niveau de chacune des cinq sous-régions pour aboutir à la mise en place d'un marché commun africain en l'an 2000. Idée reprise dans le Plan Lagos. Ce plan fait de la *création des unions régionales* la pierre angulaire du développement africain (52). La dimension du marché domestique est renforcée, les économies d'échelle pour-

ront être exploitées, les industries naissantes protégées et l'investissement étranger direct stimulé. D'où l'appui donné aux trois grands ensembles : CEDEAO, CEAC et PTA (53). Avec la naissance de l'UMA, s'ajouterait pour la sous-région Nord un quatrième groupement.

Pour mémoire, enfin, rappelons les divers projets se situant dans la tradition « Euro-Africaine » (54) et dont le dernier produit est l'association CEE-ACP (55) avec la première convention de Lomé signée le 28.2.1975. Cette convention renouvelée depuis lors plusieurs fois stipule que les produits originaires des ACP sont importés dans la communauté en franchise douanière. Ce système de préférences commerciales sans réciprocité est complété par un dispositif financier : le STABEX qui constitue un fonds de stabilisation des recettes d'exportation. La sous-région Nord ne figure pas dans l'accord.

II. - LES ORGANISATIONS REGIONALES HORS AFRIQUE

De nombreuses organisations régionales ont vu le jour hors de l'Afrique, notamment en Amérique Latine dont les indépendances remontent pour l'essentiel au début du XIXe siècle.

A - Les organisations régionales en Amérique Latine

Le concept d'intégration latino-américaine a connu une histoire troublée ; dès le départ les « nationalistes continentaux » ont rêvé à l'instar des « Panafricanistes » d'une union latino-américaine. Ainsi entre 1826 et 1865, quatre congrès des pays hispanophones d'Amérique eurent lieu en vue de créer une confédération politique de sécurité mutuelle (56). Toutes échouèrent et dès le milieu des années 1880, la vision d'une Amérique Latine unie céda la place à l'idée d'un *Système inter-américain* sans que le concept d'intégration latino-américaine ne disparaisse pour autant. Dans les années 40 et 50 de ce siècle, le mouvement vers la coopération régionale resurgit, l'accent étant alors mis sur l'intégration économique. Sous le leadership intellectuel de Raúl Prebisch et autres au sein de la CEPAL (57) (Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique Latine) les Etats latino-américains englués dans les dilemmes de la substitution d'importation se tournèrent vers l'union économique. L'évidence s'imposait alors que la poursuite d'une ISI efficace dépendait de l'extension du marché (58).

L'intégration régionale devrait permettre cette extension et le bénéfice des économies d'échelle. De ce fait, les années 60 furent les années phares de l'intégration latino-américaine. En 1960, l'Association latino-américaine de libre-échange est créée (59) (7 membres rejoints par 4 autres ensuite). Création également du marché commun centre-américain (60). En 1964, les Etats latino-américains se retrouvent formellement dans la « Commission de coordination latino-américaine spéciale » (61) afin d'accroître leur pouvoir économique collective à l'égard des pays tiers et des organisations internationales. En 1967, les Présidents latino-américains décident à Punta del este de créer un marché commun latino-américain à l'horizon 1985, intégrant par la même l'ALALE et le MCCA. En 1968, les pays des Caraïbes décident à leur tour de former une association de libre-échange, qui débouche à son tour sur la création de la communauté Caribbéenne et un marché commun. En 1969, le Chili, la Colombie, l'Equateur, le Pérou et ensuite le Venezuela créent le marché commun Andin (62).

Cette dynamique paraît s'étioler dès le début des années 70 pour connaître quelques années plus tard de sérieux problèmes. Après une relative bonne expansion initiale, les échanges entre les Etats-membres des

diverses unions stagnent à bas niveau. Ainsi dans les pays de l'ALALE, 11 % seulement du commerce des Etats-membres vont à la zone (63). L'éclatement du conflit en 1969 entre le Salvador et le Honduras porte un coup dur au marché commun centre-américain. Quant au groupe Andin établi dans le cadre de l'ALALE pour accélérer la réalisation du marché commun dans la région Andine, le retrait en 1976 du Chili en raison d'un différend sur le traitement de l'investissement étranger, l'affaiblit fortement. L'optimisme des années 60 cédait le pas au pessimisme une décennie plus tard (64).

C'est dans ces conditions moroses, que les 25 pays d'Amérique Latine et des Caraïbes créent le 17 octobre 1975 une nouvelle organisation économique régionale (65) : le *Système économique latino-américain* (SELA). Le SELA est une institution à buts multiples combinant des objectifs intra et extra-régionaux. Ses deux objectifs déclarés sont la promotion d'une coopération régionale en vue d'accélérer le développement économique et social de ses membres et (66) l'établissement d'un système permanent de consultations pour l'adoption de positions communes et de stratégies économiques et sociales vis-à-vis des tiers. Dans la poursuite de ses objectifs *intra-régionaux*, le SELA soutient les organisations d'intégration économiques existantes, crée les entreprises multinationales latino-américaines (multilatines), et conclut des accords commerciaux, de technologie et sur les matières premières entre pays intéressés. Au niveau *extra-régional*, le SELA reprend la fonction du CECLA en tant que représentant de l'Amérique Latine dans les questions économiques internationales.

Il apparaît que le SELA est la dernière manifestation des efforts latino-américains pour déboucher sur une coopération politique et économique. Il combine diverses fonctions. Elle succède au CECLA dans ses activités extra-régionales et à la CEPAL dans ses activités intellectuelles, technocratiques et de promotion des entreprises multinationales latino-américaines. Dans ce dernier domaine, les mécanismes d'intégration sont passés de la libre réalisation des échanges aux accords de développement sectoriels et aux entreprises communes.

B - Bilan de l'intégration latino-américaine

L'analyse des divers bilans sous-régionaux et régionaux révèle deux éléments clés : une déception (67) devant les résultats de l'intégration et la constance des problèmes rencontrés selon les diverses expériences.

Les difficultés liées aux structures institutionnelles

Une des caractéristiques des organisations supranationales chargées de l'intégration en Amérique Latine fut leur grande faiblesse. Les Etats refusèrent systématiquement de créer des structures institutionnelles dotées de ressources différentes, d'une certaine autonomie et d'un pouvoir minimum de décisions pour lancer l'intégration. Le CECLA a souvent été présenté comme le prototype de ce type d'organisation impuissante (68). Pour ce qui concerne l'ALALE, le seul mécanisme de négociation multilatérale était la conférence annuelle. Toute décision était en outre sujette à veto. Si un comité exécutif permanent de représentants assurait bien l'application des décisions de la conférence, le secrétariat lui-même n'avait aucun pouvoir.

Tirant les enseignements de ces faiblesses, les rédacteurs du Pacte Andin tentèrent d'affiner l'instrument d'intégration. Un système automatique de réductions tarifaires irrévocables fut mis en oeuvre. Un secrétariat indépendant d'officiels supranationaux assiste la commission mixte, organe suprême du pacte (69). Mais le Pacte Andin n'a pu insulariser le processus de décision des intérêts nationaux (70). La commission mixte, sensible à ses

intérêts a ainsi souvent modifié les propositions techniques du secrétariat. Ceci fut particulièrement le cas dans le domaine des politiques d'intégration régionale : Programmation industrielle, d'allocation régionale des industries) mais aussi des politiques d'harmonisation : investissement étranger et tarif extérieur commun. Dans ces domaines d'intérêts nationaux vitaux, le veto s'affirme souvent. La structure organisationnelle constitue donc un indicateur important de perspectives d'une association régionale ; les mécanismes administratifs créés reflétant le degré réel d'engagement des Etats-membres aux objectifs de l'organisation.

La répartition équitable des bénéfices de l'intégration

Un des gros problèmes est que les fruits de l'intégration latino-américaine n'ont pas été répartis équitablement entre les Etats-membres. Les divers modèles d'intégration n'ont pas débouché sur une égalisation des profits tirés du commerce accru, ni sur une allocation harmonieuse des industries entre Etats. Dès le milieu des années 60, le problème du « commerce équitable » empoisonne le MCCA. Le Honduras et le Nicaragua, pays les moins développés, se plaignent qu'ils importent plus des autres Etats-membres que ceux-ci ne leur achètent. Ils affirment être affectés par une substitution de commerce ; les produits qu'ils importent des autres Etats-membres sont plus coûteux et de qualité inférieure aux produits similaires antérieurement importés des Etats-Unis et d'Europe occidentale. Ce phénomène a été imputé au style même d'intégration choisie, dans les années 60, style qui laisse jouer les seules forces du marché. En l'occurrence dans ce cas les investissements nouveaux bénéficièrent aux pays dotés (71) des marchés et des infrastructures physiques et humaines les plus importants. Il a été affirmé que ce phénomène n'aurait pu être corrigé par un degré plus fort de coordination des politiques en raison du peu de poids des variables d'intégration (72). De fait, l'intégration régionale était vue comme un simple appendice du développement économique national. Les experts continuèrent donc à privilégier ce critère dans la planification du développement économique et social. Les mêmes critiques provinrent des pays les moins avancés de l'ALALE, notamment en ce qui concerne les pays-membres les moins avancés pour ce qui concerne la production et le commerce des produits manufacturés et semi-fabriqués : du Brésil, de l'Argentine et du Mexique qui représentaient à eux trois entre 1962 et 1967, 72,5 % du total dans cette catégorie. Les pays plus petits craignirent alors de devenir les « vassaux » économiques des Etats plus développés (73). Or leur idéal de progrès n'était pas de troquer une dépendance envers l'Europe et les Etats-Unis pour une dépendance envers les pays les plus avancés de l'ALALE et du MCCA.

Seul le Pacte Andin a envisagé la distribution planifiée d'industries entre les Etats-membres avec des projets dans les domaines de la pétrochimie, du travail des métaux et des véhicules. Le retrait du Chili en 1976 et les objections du Venezuela et de la Colombie à l'allocation de l'industrie des véhicules (Chambre automobile de Venezuela) remirent en cause ce dernier projet. Dans la programmation industrielle le « clash » entre les priorités nationales et régionales devint régulier tandis que l'approche industrie/industrie posait des problèmes d'équité à long terme (74).

L'intensité de la substitution d'importation régionale et la protection

Cet aspect a donné lieu à nombre de confrontations idéologiques qui affecta quasiment tous les aspects de l'intégration et tout particulièrement celui de la programmation industrielle et le tarif extérieur commun (75). Ce point crucial devient d'une importance critique alors que le processus d'intégration atteint un certain stade. On tombe alors dans un type d'intégration qui tout en se poursuivant ne conduit ni à aucune industrialisation ni à une interdépendance renforcée. Le plus souvent, l'intégration piétine car le degré de programma-

tion établi au niveau multinational est incompatible avec les diverses réalités et politiques nationales. Des débats auxquels ce point donna lieu au sein du MCCA, il résulta qu'il importe de combiner ces deux éléments : les forces du marché et la planification des activités des secteurs considérés comme stratégiques ou d'une importance cruciale pour le développement. Le problème naît cependant du fait que les échanges progressent au jour le jour sans régulation nécessaire alors que l'expansion des industries programmées s'engluait dans d'interminables négociations, perturbent l'équilibre entre les deux composantes. Ceci amène à s'interroger sur les points suivants : 1) la relation entre la substitution d'importation et la discussion du marché, 2) la tendance des petits pays à rechercher le niveau de substitution le plus élevé atteint par les grands, 3) la poursuite de substitution additionnelle sur une base économique multinationale, 4) la complémentarité entre les exportations au sein de l'Amérique Latine et celles vers les pays tiers, 5) la coordination nécessaire des politiques et des programmes (76).

Le manque d'effet de diffusion (Spill over) et le respect des séquences

La dynamique du processus d'intégration requiert la soumission d'un nombre régulièrement croissant d'activités et de secteurs au traitement commun (77). Or l'une des caractéristiques du MCCA fut l'impuissance des efforts mis en oeuvre à élargir le champ de l'intégration alors que des avancées rapides s'effectuaient en direction du marché commun et à promouvoir le traitement conjoint des activités directement liées au commerce (construction de routes par exemple), établissement de chambre de compensation et l'harmonisation des incitations fiscales appliquées aux nouvelles unités industrielles. Furent bloqués les progrès vers l'agriculture, l'énergie, l'harmonisation des politiques de développement et des systèmes fiscaux, la politique commerciale extérieure commune etc...

Tout s'est passé comme si après une période de progrès rapides voire spectaculaires dans la formation de la zone de libre-échange et l'adoption d'un tarif commun, le processus d'intégration eut atteint la limite de ses possibilités et qu'au lieu d'étendre son domaine, il ait même perdu de son terrain (78). Deux raisons, semble-t-il à cela :

les Etats-membres montrèrent une résistance certaine à adopter des décisions globales dont ils n'auraient pas mesuré l'ensemble des conséquences et dont les bénéfices étaient incertains. Ainsi le programme d'harmonisation fiscale en raison des pertes attendues de revenu. Ainsi également le plan de spécialisation agricole, rejeté devant l'impératif de l'autosuffisance nationale en produits de base. Enfin le faible degré d'interdépendance acquis ne permettait pas de troquer les bénéfices immédiats tirés d'activités spécifiques nationales pour des bénéfices potentiels plus importants découlants d'une conduite plus efficace de la même activité au plan régional.

La seconde raison est à rechercher dans l'absence d'une institution régionale qui aurait eu le pouvoir d'étendre progressivement le champ du traitement commun, en raison du refus souvent réitéré des Etats d'abandonner une parcelle de leur souveraineté. Les difficultés rencontrées par le conseil monétaire centre américain (79), illustre cette situation. Le cercle vicieux ainsi créé par les causes et les effets du champ limité de l'intégration en Amérique Centrale ne pouvait que renforcer certains secteurs nationaux dans la promotion de priorités nationales.

Un autre élément de la crise de l'intégration dans le MCCA furent les difficultés à respecter les séquences de départ : un marché commun total dans les cinq ans et une évolution progressive vers l'Union douanière. La fixation d'objectifs et d'étapes procède de l'idée que l'intégration progresse d'autant plus vite que son champ s'élargit, c'est l'idée du « Spill over » idée qui voit dans l'intégration un processus linéaire et cumulatif. Il y a risque, comme le souligne l'expérience du MCCA (80) qu'une très forte rigidité liée au concept d'intégration n'amène les Etats et les institutions régionales à mettre l'accent sur l'objectif assigné au dépens d'activités potentiellement plus fécondes en matière d'intégration. Devenue une véritable fétiche, l'union

douanière fit obstacle en Amérique Centrale à la redéfinition d'autres objectifs alors que certains Etats en étaient venus à contester sa pertinence (81). L'expérience de la fin des années 60 montrait que l'évolution du processus d'intégration outre le fait qu'il ne débouchait pas forcément sur la formation d'une unité plus vaste, avait permis l'émergence de facteurs qui réduisaient sa viabilité. Ainsi le P.I.B. du Guatemala équivalait en 1975 à celui de la zone intégrée en 1955 ; certaines branches d'activités devinrent ainsi viables sur la base du *seul marché domestique*. Par ailleurs, les autres Etats-membres s'industrialisaient sur la base de l'ISI pour le reste du monde alors que la part relative du commerce inter-centre américains dans les échanges extérieurs de la zone déclinait régulièrement depuis 1971. On comprend dans ces conditions, la décision adoptée par les Président d'Amérique Centrale par la déclaration dite d'Antigua du 17 juin 1990 de « restructurer, fortifier et réactiver le processus d'intégration » (82).

Les contraintes des « oligo-productions » (83)

La dépendance marquée de l'Amérique Latine et des Caraïbes envers l'exportation de certains produits primaires ; banane, bauxite, café, cuivre, pétrole, sucre etc. ne fut pas sans conséquences importantes pour le processus d'intégration monétaire on notera tout d'abord leurs caractéristiques souvent différentes : 1) diversité des produits concernés y compris souvent entre Etats voisins : pétrole au Venezuela et café en Colombie, bauxite en Jamaïque, pétrole à Trinidad et Tobago etc. 2) volatilité des prix et donc des revenus, 3) non maîtrisé par les producteurs des prix internationaux de ces produits, 4) ces produits ne sont pas les sujets des schémas d'intégration régionale ou ne peuvent être affectés par eux.

Cependant, les schémas d'intégration sont fortement affectés par ces structures d'oligo-production, même si ces dernières ne sont pas affectées par les premiers. En effet, le commerce intra-régional dépendra pour son fonctionnement de taux de change entre les pays-membres et de la capacité d'importation les deux dépendant à leur tour de structures commerciales extra-régionales étrangères au processus d'intégration. De même les politiques poursuivies par les Etats et les coûts des entreprises, facteurs pertinents de la coopération régionale sont également affectés et souvent déterminés par ces structures d'oligo-production (84). L'expérience du Pacte Andin est un excellent exemple des divergences continues et des conflits surgissants entre les efforts visant à l'intégration et les implications structurelles de telles oligo-productions. Le refus persistant du Venezuela de dévaluer le bolivar qu'exigeait la stratégie industrielle du Pacte Andin, constitue un bon exemple de ce type de conflit. L'excédent de la balance des paiements et les nécessités de lutte contre l'inflation faisaient, en effet, obstacle à une telle dévaluation. Aux taux existant cependant, la production industrielle vénézuélienne présentait des coûts bien plus élevés que ceux des autres pays Andin, les hauts salaires payés dans l'industrie pétrolière et activités liées influençant le reste de l'économie, inflatant les coûts des autres branches industrielles (85). L'ouverture du marché vénézuélien signifiait dans ces conditions l'élimination de la plupart de ses industries au profit des industries chiliennes et colombiennes. D'où le désir du Venezuela de limiter le marché commun aux industries nouvelles dérivées de la programmation collective de la substitution d'importation dans la sous-région (86). Il est vrai que de l'existence d'une « préférence pour l'industrie » de la part d'un Etat résulte d'importants changements dans l'analyse des unions douanières comme l'avait déjà vu H. Johnson (87).

Pour éviter que la « nouvelle substitution d'importation » ne crée une enclave de secteurs modernes dans les économies Andines - coexistant avec les industries traditionnelles, il fut proposé au Venezuela que la dévaluation du Bolivar - qui intervint plusieurs fois à partir de la fin des années 70 - s'accompagna d'un système d'impôts-subsidies qui rendrait compétitives ses industries les plus efficaces dans la zone Andine (88), tout

en évitant que les surcroûts de revenu des exportateurs traditionnels ou les surpris des importations essentielles ne provoquent une spirale inflationniste qui annulerait l'effet de la dévaluation. Même situation en Jamaïque, caractérisée par des salaires élevés induits par ceux du secteur de la banane.

D'où les questions posées, quelle est la validité de politiques d'intégration adoptée en isolant les considérations relatives aux prix et quantités ?

Est-il réaliste de mener des politiques d'harmonisation destinées à renforcer l'intégration si les bases permettant leur élaboration sont affectées au niveau macro-économique par des relations économiques extra-régionales ?(89)

Des échanges intra-régionaux limités préalablement à l'intégration

Comme dans le reste du Tiers-Monde, les échanges intra-régionaux entre pays membres à la veille de l'intégration étaient souvent modestes par rapport à ceux établis avec le reste du monde. Même si la concurrence intra-régionale dans certains cas s'est trouvée renforcée par la coopération régionale, son volume et sa valeur représente souvent une faible part du P.I.B. des Etats-membres. Ainsi dans le cas des Caraïbes, les exportations intra-régionales représentaient en 1957 2,7 % du P.I.B. de la région. En 1963, le chiffre correspondant était de 2,8 %. Pour la Jamaïque les exportations intra-régionales et les importations représentaient 1,4 % du commerce total. A beaucoup d'égard les économies caribéennes n'étaient ni complémentaires ni compétitives entre elles. De fait, elles étaient sans rapport aucun (90). Dans le cas des pays Andins, les exportations intra-régionales ne représentaient en 1969 - date de création - que 2,9 % et les importations 4 % des exportations et importations totales. En 1973, les chiffres correspondants étaient de 3,2 et 4 % (91). Même dans le cas du MCCA où les transactions représentèrent 22 % en 1971 des exportations totales, la valeur des échanges entre les pays-membres ne représentait que quelques points de P.I.B.

En fait, les types de transactions régionales impliquées induits par la simple libéralisation des échanges, après des taux de croissance au départ souvent élevés arrivent vite à un plateau et conduisent même parfois une réduction des échanges. Les diverses expériences latino-américaines montrent en effet qu'avec la croissance de chacun des pays, la dimension de leurs propres marchés nationaux leur permet de substituer les importations en provenance des autres Etats-membres. Ceci s'est effectivement produit au Guatemala dont le P.N.B. en 1975 était équivalent au total au P.N.B. centre américain de 1955. Dans les années 70, le Guatemala substitua fortement ses importations du reste de l'Amérique Centrale (92) comme cela s'était produit pour la communauté d'Afrique Centrale.

Pressions externes et sociétés transnationales

L'expérience latino-américaine illustre à cet égard le vieux débat entre ceux pour qui l'existence d'acteurs non-régionaux puissants pousse les Etats-Nations de la région à coordonner et à harmoniser plus fortement leurs politiques et ceux pour qui, les perceptions d'interdépendance avec les acteurs non-régionaux est de nature à entraver la dynamique d'intégration régionale. Pour les premières, l'accord dans le cadre du Pacte Andin sur un traitement commun du capital étranger s'explique en partie par la crainte d'une dépendance croissante envers les compagnies transnationales.

Dans le cas de la région, la politique américaine a été dès le départ défavorable à la démarche

d'intégration, contraire à la tradition US du libéralisme, du libre-échange et de soutien à l'initiative privée. Cette position devait ensuite évoluer avec l'Alliance pour le Progrès (93) pour retomber dans l'ambiguïté à la fin des années 60. Les Etats-Unis au départ tentèrent par exemple de substituer au plan d'intégration de la CEPAL du MCCA une version américaine de l'intégration centre-américaine (94). En outre, toutes les organisations régionales d'Amérique Centrale reçurent jusqu'à concurrence de 50 % de leurs budgets une assistance financière des Etats-Unis (95). Ce fut l'un des leviers par lequel, les Etats-Unis exercèrent une emprise directe sur le processus d'intégration centre-américaine. Méfiants à l'égard des officiels du Secrétariat et notamment de leurs visions des relations inter-américaines, les Etats-Unis financèrent un centre intégrateur rival : l'ODECA contrepois au secrétariat (SIECA) du MCCA (96). De façon générale, les Etats-Unis guerroyèrent en permanence contre le projet de planification industrielle régionale en Amérique Centrale par le biais de multiples pressions visant à annuler le schéma des industries d'intégration inclus dans le Traité du MCCA. Des plus efficace ayant été l'exclusion des statuts de la BCIE (Banque de développement centre-américaine) de toute référence d'une liste planifiée d'industries prioritaires comme le suggérait la CEPAL (97).

L'expérience latino-américaine illustre comment une puissance hégémonique fit main basse sur un mouvement d'intégration pensé et initié par d'autres, restructure ses instruments de politique pour ajuster à ses intérêts propres et ce faisant créer un processus d'intégration non viable (98).

Au-delà des Etats, les transnationales ont joué également un rôle important dans l'intégration latino-américaine, la présence dans un grand nombre de pays de diverses filiales appartenant à la même maison mère confère des avantages significatifs à ces firmes par rapport aux entreprises nationales. Ceci a été particulièrement prononcé dans le cadre de l'ALALE où le processus d'intégration repose sur le secteur privé (99). Les calculs effectués sur les centaines de unions consacrées aux concessions tarifaires dans la zone, au cours des onze premières années de l'existence de l'ALALE, montrent que plus de 50 % des participants représentaient des filiales de sociétés transnationales. Plus de 80 % pour des secteurs comme l'électronique, les produits de l'électricité, les équipements de bureau et les produits chimico-pharmaceutiques. L'observation du MCCA illustre, par ailleurs, les stratégies - et leurs conséquences - des transnationales. Avant l'intégration, les investissements étrangers étaient limités aux produits d'exportation traditionnels, les filiales manufacturières étaient absentes, les produits manufacturés étaient importés. Avec le MCCA une forte impulsion fut conférée aux investissements étrangers manufacturiers. L'intégration eu égard aux investissements étrangers se caractérisa par le fait que :

- l'élimination progressive des barrières au commerce intra-régional conduisit à un fort accroissement des transactions où les transnationales jouèrent un rôle moteur ;
- le tarif extérieur commun qui stimula l'investissement extérieur, était plus élevé après l'intégration qu'avant pour les produits finaux où étaient concentrées ces sociétés ;
- le commerce intra-régional dans les produits manufacturés était dominé par les transnationales qui concevaient le MCCA comme un seul marché. Ceci résultait de l'absence d'investissement étrangers de ce type avant l'intégration et de faiblesse des marchés nationaux ;

les opérations des sociétés transnationales et le commerce intra-régional qui en résulta, comportait une très forte composante *importée extra-régionale*. En fait, le commerce intra-régional net était bien plus faible que les chiffres ne le laissaient paraître, la coopération régionale enfin conduisit à un degré plus élevé d'intégration effective au sein des marchés domestiques des firmes mères des sociétés transnationales qu'entre les Etats-membres. Finalement, l'Amérique Centrale devint plus dépendante du reste du monde après l'intégration. Ceci en raison des taux de croissance élevé du produit industriel fondé sur les transnationales et de l'élargissement du commerce intra-régional avec une composante importée extra-régionale substantielle (100).

- Des Unions douanières aux entreprises communes : le SELA en action

Plus efficace paraît avoir été l'action du SELA dont le siège est à Panama et qui comprend un conseil latino-américain, des comités d'action et un secrétariat permanent. A la réunion de Caracas en 1976, un budget et les modalités de participation financière furent établies tandis que les domaines de coopération étaient délimités. Ainsi notamment la production d'engrais, les accords de complémentarité industriels, la coopération multinationale dans les domaines du développement social (101), la coopération financière régionale et les infrastructures de base. Le SELA est chargé de définir la position commune sur les questions internationales - c'est ainsi qu'il condamna les Etats-Unis pour l'amendement anti-OPEP du foreign trade act d'octobre 1974 qui exclut le Venezuela et l'Equateur du SGP. A sa seconde réunion de juin 76, le SELA approuvait la formation de 3 comités d'action en vue de la création d'entreprises multinationales : un pour la production, la vente et la distribution d'aliments à base de protéine à Caracas, un second pour la production d'engrais à Mexico, un troisième pour la fabrication d'habitation bon marché à Quito. L'idée que l'intégration devait passer par la création d'entreprises multinationales, dépassant par la même le concept d'intégration par les seules unions douanières se concrétisait (102). En 1977, trois autres comités d'action étaient créés pour étudier le lancement d'entreprises communes : un pour les céréales, les semences, les fruits et les oléagineux à Buenos-Aires, un autre pour les produits de la mer à Lima et un troisième pour la viande, les produits laitiers et dérivés de la viande à Montévidéo. Les Etats-Unis étaient à nouveau condamnés pour les mesures discriminatoires prises à l'encontre des flottes marchandes des Etats latino-américains.

Le système des comités d'action a introduit ainsi une grande flexibilité et une décentralisation nécessaire et paraît tout à fait approprié dans une stratégie visant à promouvoir des entreprises communes. Les Etats-membres soucieux de former des entreprises ne risquent aucun veto et ce sans calendrier imposé comme c'est le cas dans les autres mécanismes d'intégration. Ceci étant deux conditions pour la réussite s'imposent : la création d'entreprises viables et la participation des pays plus avancés de la région. Nul n'ignore que le Mexique et le Venezuela furent les plus ardents protagonistes du SELA. Le parallélisme est frappant avec le système des entreprises communes mises sur pied par l'OPAEP dans la région Moyen-Orientale à la même période.

La création enfin récente du Mercosur (Brésil, Uruguay, Argentine, Chili et Paraguay) après l'établissement d'une coopération étroite entre l'Argentine et le Brésil mérite d'être souligné dans l'histoire de l'intégration de la région de même que la création de la zone de libre-échange entre les trois pays d'Amérique du Nord dont le Mexique.

C - Les organisations régionales en Asie

Deux types seront passés en revue : l'ASEAN (Association des nations du Sud-Est asiatique) et la SAARC (l'Association du Sud-Est asiatique pour la coopération régionale).

l'ASEAN

Organisation régionale créée le 8 août 1967 à Bangkok, elle regroupe les pays suivants : Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour et Thaïlande (103). Le bilan de l'ASEAN au terme des cinq premières années de son existence était des plus maigres en termes d'intégration économique régionale comme devait le déplorer dans son discours le premier ministre de Singapour lors de la cinquième session de l'ASEAN en 1972 (104).

Ce n'est qu'à Bali en 1976 que l'ASEAN entra dans étape plus concrète, alors qu'un secrétariat central avait enfin vu le jour à Djakarta en 1975. A Bali, les Etats-membres s'engagèrent à mettre en oeuvre des arrangements commerciaux préférentiels. A la session de Manille, les Etats décidèrent de promouvoir les produits régionaux, riz et pétrole compris à travers des engagements tels que les contrats physiques à long terme, les financements bonifiés, l'extension de préférences tarifaires et la libéralisation des mesures non tarifaires. Les Etats-membres constatèrent vite - comme ce fut le cas pour le CMCA - que le renforcement des échanges intra-régionaux ne pouvait devenir durable qu'à travers l'expansion des produits manufacturés. Face à la concurrence du Japon et des dragons, du protectionnisme de l'Occident, seule l'expansion du marché régional ASEAN pouvait servir de levier à cette expansion industrielle. D'où l'urgence de mesures de coopération industrielle de la part des Etats débouchant sur la programmation d'entreprises à grande échelle dans certains domaines appropriés, le solde excédentaire étant écoulé sur le marché ASEAN (105). Un « package deal » fut dans ce domaine proposé par les Nations Unies qui prévoyait inter-alia que les pays ASEAN négocient un accord pour allouer entre eux certains grands projets industriels dans un laps de temps donné (106). Cinq projets furent ainsi proposés : urée pour la Malaisie et l'Indonésie, superphosphate pour les Philippines, moteur diesel à Singapour et potasse pour la Thaïlande. Ces projets devaient faire l'objet de *jointventures* auxquels participeraient tous les Etats-membres : 60 % pour le pays hôte et 10 % pour les autres. Il apparut que des industries nouvelles à fortes économies d'échelles et à effets polarisateurs importants étaient le meilleur support possible de l'intégration régionale tout en évitant des désaccords qui auraient surgis d'une tentative de rationalisation sur la base de complémentarités d'industries existantes. Mais la persistance d'un fort nationalisme eut raison de certains projets comme celui des moteurs diesels, des machines-outils ou des tubes TV couleur (107). Notons pour terminer que ce « package deal » était complété par une *zone commerciale* préférentielle : la PTA. Quel est à ce jour le bilan de l'ASEAN ? Seuls ont été pleinement mis en oeuvre les projets industriels complémentaires (AIC schéma) et les jointventures industrielles - (AIJV schéma) (108). Par contre, les projets industriels (AIP) ont connu des déboires, seuls fonctionnent les projets d'urée en Indonésie et en Malaisie. Pour le projet des composantes automobiles, il y eut seulement *spécialisation horizontales* des productions entre Etats-membres, or on sait que l'industrie automobile est normalement une industrie verticalement intégrée sous le contrôle des transnationales. L'absence d'objectifs clairs notamment celui d'une voiture ASEAN, a, semble-t-il, découragé par ailleurs les fabricants d'automobiles.

Le schéma AIJV, s'est révélé prometteur en promouvant des accords à 2 ou à 3 Etats-membres sans que la règle du consensus ne soit remise en cause, ce schéma a pu offrir une marge minimum de préférence de 90 % contre 50 % pour les projets AIC.

En mai 1990, le concept de « Product communities » fut invoqué pour se substituer à l'approche produit par produit et projet. L'idée étant que de désigner des sous-secteurs industriels entiers contre industries d'intégration spéciales. L'objet est de promouvoir le libre-échange de biens et services entre pays ASEAN dans ces secteurs qui constitueraient le noyau d'une véritable zone de libre-échange ASEAN. Un tel objectif suppose, d'une part une stratégie défensive : rationalisation des structures de production régionales par l'élimination des surcapacités, la réduction de la concurrence intra-ASEAN et la restructuration régionale des sous-secteurs sur la base de l'avantage comparatif de chaque pays. Il suppose d'autre part, un fort soutien aux industries nouvelles à technologie avancée qui au stade naissant bénéficieraient de flux de biens et services entre les Etats parvenant ainsi à degré élevé de spécialisation régionale et de compétitivité au plan mondial. Seraient ainsi privilégiées les industries d'ingénierie (transports par exemple), de machines-outils, les industries liées à l'informatique et aux bio-technologies. Pour les machines-outils, il s'agit de passer des machines conventionnelles aux machines-outils - « CNC » et aux systèmes CAD/CAM.

Une des grandes difficultés de l'ASEAN reste la grande hétérogénéité entre les membres ; les Etats diffèrent grandement quant aux dotations en ressources naturelles, en populations et selon les niveaux de

développement et d'industrialisation. A l'extrême il y a Singapour avec sa très faible superficie, sa population et ses ressources naturelles *limitées* mais un grand savoir-faire et niveau de développement et d'industrialisation. A l'autre extrême, certains pays possèdent de vastes superficies, d'importantes ressources naturelles mais présentent un faible niveau d'industrialisation et de développement. Ces profondes différences influencent de façon décisive les types de coopération. Ainsi les économies disposant de ressources naturelles abondantes entendent d'abord réduire la dépendance envers les exportations économiques traditionnelles, alors que la stratégie de Singapour est de devenir un centre de production de biens et de services technologiquement avancés. L'Indonésie de son côté, le pays le plus important en termes de production et au marché potentiel le plus grand - est aussi le pays le moins développé. Ce pays a évité jusqu'ici les arrangements qui en avaient fait le client à grande échelle de ses partenaires avant qu'il n'ait édifié de son côté une base industrielle conséquente. D'où la grande réticence de l'Indonésie au renforcement de la coopération industrielle ASEAN alors que Singapour en est l'avocat fervent : c'est que face aux coûts salariaux croissants et à la rareté croissante de terrains industriels, Singapour s'est engagé dans la fabrication de produits hautement capitalistique et à technologie avancée (109). Singapour est ainsi devenu l'une des grandes sources de multinationales du Tiers-Monde (110), avec une implantation en Malaisie et en Thaïlande pour ce qui est de l'Asean.

L'expérience de la PTA (111) n'est pas non plus à ce jour concluante, créée en 1977, elle n'a pas encore contribué à un accroissement significatif des échanges intra-ASEAN. Son impact sur la spécialisation industrielle au sein de la zone a été réduite ; la marge de préférence de 50 % n'étant pas, semble-t-il, suffisante. Les avantages accordés en outre par la PTA sont devenus moins stimulants avec l'octroi d'avantages similaires par les Etats nationaux. Enfin, les « listes d'exclusion » ou de sauvegarde, privilège des Etats ont servi le plus souvent à protéger de la concurrence des autres pays ASEAN, les industries nationales d'exportation. De sorte que les produits entrant dans le champ de la PTA ont été paradoxalement les produits les moins sensibles et à volumes d'échanges limités. Là encore, la contradiction est grande entre des industries orientées vers les marchés non ASEAN (Etats-Unis, Japon) et l'objectif de la PTA de renforcer les échanges intra-régionaux. Enfin, l'AFC (ASEAN finance Corporation) destinée à promouvoir le développement industriel n'a pas été en mesure d'aider en financement des projets AIC et AIJV. Ceci en raison de taux d'intérêt non compétitifs par rapport au secteur commercial et à une offre de fonds rentables inadéquat. Le danger est donc grand au terme de ce bref bilan de l'ASEAN de voir cette dernière perdre son identité et les intérêts nationaux prévaloir définitivement.

La SAARC

Située dans une perspective historique, la SAARC est un tard venu dans les groupements économiques régionaux (112). C'est en 1983 que les ministres des Affaires étrangères du Sud asiatique réunis à New Delhi décidèrent d'établir un cadre de coopération concrétisant l'appel lancé en ce sens en 1980 par le Bangladesh. Neuf domaines de coopération délimités, un programme d'action intégré rédigé, une déclaration annonçant les buts et objectifs publiée. Des orientations destinées à créer un cadre institutionnel minimum de coopération régionale furent également définies. Le sommet de Dacca de décembre 1985 ouvrit le nouveau chapitre de la coopération de l'Asie du Sud. Les bases institutionnelles de cette coopération furent posées avec l'établissement de l'association du Sud asiatique pour la coopération régionale et du secrétariat. L'objectif ultime de la SAARC est de garantir une Asie du Sud non alignée, tranquille et stable, libérée des dégradations de la pauvreté et des interférences externes. Une région d'un milliard d'hommes ne saurait devenir l'appendice d'une quelconque alliance globale stratégique. Les Etats-membres sont convaincus que la préservation de cette autonomie passe par l'utilisation optimale des ressources humaines et matérielles et l'autonomie collective. La charte insiste sur la nécessité d'insuler la coopération régionale des vicissitudes des relations bilatérales et des puissances extérieures. Au-delà de la région, les pays de l'Asie du Sud ont la tâche commune de la *transformation* de l'ordre économique mondial

existant (113). Ces pays sont les victimes du protectionnisme des pays riches envers les produits manufacturés, domaine où ils ont acquis une compétitivité certaine. Ces pays estiment avoir résisté à la tentation d'éponger les marchés financiers et mis l'accent sur les financements concessionnels en complément de la mobilisation de leurs ressources internes. Ces pays estiment avoir fait la preuve d'une bonne utilisation des aides au développement. De fait, ces pays estiment encore avoir réalisé de bonnes performances de croissance dans un environnement mondial médiocre sans tomber dans la trappe de la dette. Leur autosuffisance alimentaire et l'offre abondante de qualifications laissent bien augurer estiment-ils de l'intégration régionale.

De 1977 à 1984, le Comité pour les études de coopération pour le développement dans le Sud asiatique a réalisé un certain nombre d'études dont les principales conclusions sont les suivantes (114) :

- les volumes absolus et relatifs de commerce intra-régional en Asie du Sud sont négligeables comparativement au commerce avec le reste du monde ;
- il existe un champ considérable pour l'accroissement du commerce intra-régional et de l'investissement, mais les politiques commerciales et les procédures des pays d'Asie du Sud sont quelque peu biaisées à l'encontre du commerce intra-régional.

Des difficultés objectives existent cependant qu'on ne peut occulter.

La coopération industrielle est rendue difficile par les grandes différences de développement entre pays. Des petits pays comme le Bhoutan, le Népal ou les Maldives se sentent écrasés par le grand voisin indien et dans une moindre mesure Pakistanais. De fait, l'allocation de projets industriels pour le développement exclusif des Etats-membres de la SAARC est un rêve lointain (115). De même qu'est exclu pour l'immédiat un développement coordonné des capacités manufacturières car impliquant une harmonisation des plans de développement.

Par contre, des jointventures ont pu être établis par l'Inde dans la SAARC. Ainsi au 31.12.1985, l'Inde avait implanté dix joint-ventures au Népal : hôtellerie, piles sèches, brasseries, exploitation minière, peintures et vernis, tourisme, résines synthétiques etc... (116)

Parmi les firmes indiennes impliquées citons : Oberoi Hôtels, Union Carbide India, Moham Meekins LTS, Hyderabad asbestos cement products, Orissa industries, Sita world travel (India) etc.

A la même date, 21 jointventures avaient été établis au Sri-Lanka : machines à coudre, cuir synthétique, verre, émulsion de pigments, cosmétiques, résines synthétiques, textiles, matériel de forage, gants en caoutchouc, produits chimiques, véhicules commerciaux, allumettes, horlogerie etc... Avec le Bangladesh, citons les unités d'éponge de fer.

Le problème est qu'à l'inverse aucun pays du SAARC n'aurait, à notre connaissance, établi de joint-ventures en Inde. Or certains pays ont à ce jour accumulé une expertise certaine dans des domaines comme les industries du gaz, le papier, l'imprimerie, machines textiles et les petites unités (Bangladesh), les textiles, le jute, le sucre, le papier, le ciment et les produits chimiques (Pakistan), les industries forestières (Nepal), les industries fondées sur le coprah, les épices, les oléorésines (Sri-Lanka).

Le grand défi de la SAARC aujourd'hui est donc de définir les mécanismes permettant de valoriser des expertises importantes susceptibles de promouvoir un degré élevé de coopération industrielle dans la région.

D - L'intégration arabe

S'il est une région où le discours sur l'intégration est permanent c'est bien la région arabe. Pourtant, il fallut attendre 1964 pour qu'un accord formel intervienne entre cinq pays de la région : Irak, Koweït, Jordanie, Egypte et Syrie (117). Le Soudan et le Yémen se joignirent à l'accord. Imitant le Traité de Rome, le projet se voulait ambitieux, il visait non seulement à supprimer les barrières commerciales mais également l'établissement d'un tarif extérieur commun, le libre mouvement des facteurs et une politique uniforme dans les domaines de la monnaie, du commerce, de l'industrie et de l'agriculture, le Koweït s'en retira en 1965, tandis que le Yémen devenait observateur et le Soudan ajournait son entrée. Ne restèrent donc en piste que quatre pays. La part des échanges entre les quatre pays dans leurs échanges totaux augmenta rapidement après 1964, mais celle des importations resta très faible. Bref, les Etats arabes se montrèrent plus disposés à exporter vers leurs partenaires qu'à en importer (118).

Il apparut vite que tant que les Etats continueraient à dépendre des exportations de produits primaires, leur dépendance serait grande envers les marchés du Nord. De fait, compte tenu des structures productives des Etats arabes, l'union douanière se révélait désavantageux à la plupart condamnés à substituer aux produits européens des biens arabes de qualité inférieure sans que pour autant les nouveaux partenaires de l'union soient en mesure d'absorber les exportations pétrolières. Les pays pétroliers craignirent vite de devoir en fait subventionner les autres partenaires manquant de devises. A l'inverse des pays comme la Jordanie voyait avec appréhension se tarir la source importante de revenus qu'étaient les recettes douanières. Dans ces conditions le gain attendu d'une réallocation plus efficace des industries existantes était des plus faibles rapporté au chômage accru et aux difficultés rencontrées à financer les nouvelles industries. La Syrie et le Soudan ne purent admettre qu'il fallait renoncer à leurs unités textiles face aux complexes égyptiens plus efficaces. Les dangers de polarisation étaient grands devant les grandes différences de niveau de développement industriel et d'infrastructure (119).

De fait, la plupart des Etats arabes se montrèrent peu soucieux d'abandonner une partie de leurs prérogatives à l'autorité commune ou de sacrifier certains intérêts économiques aux nécessités de la croissance industrielle à long terme. Il n'y eut aucune tentative d'harmonisation des Plans arabes de développement pour éviter la duplication des projets. Ceci se révéla funeste avec le lancement d'unités d'engrais et pétrochimiques.

Au-delà de l'éphémère union Egypte-Syrie, il est paradoxal de constater que les seuls exemples concrets d'intégration dans la région arabe lui furent imposés par l'étranger. Ainsi l'union douanière entre 1870 et 1914 ou encore le *Middleeast supply centre* qui coordonna leurs productions et leurs échanges sous la domination britannique lors de la Seconde Guerre mondiale ou encore l'union douanière entre la Syrie et le Liban entre les deux guerres. (120)

Avec les importants réajustements des prix du pétrole de 1973 et 1979, les Etats arabes revinrent à l'intégration et de nombreux mécanismes d'intégration et de coopération furent mis en oeuvre ; mécanismes devant permettre la diffusion de la croissance induite par les recettes pétrolières. Il y eut tout d'abord les grandes migrations de travailleurs qualifiés et non qualifiés des régions pauvres vers les régions riches, avec tout le cortège de revenus vers les pays d'origine. Intervinrent également d'importants transferts bilatéraux et multilatéraux d'organisations comme le Kuwait fund, l'Abou Dhabi fund, l'Arab fund for economic and social development, la Libyan arab foreign band. A ces canaux s'ajoutèrent divers mécanismes privés : prêts bancaires classiques, exportation de biens et de services vers les régions riches etc...

Mais les mécanismes les plus importants furent cependant les *joint-ventures multinationales inter-arabes* (J.V.M.I.A.) qui prolifèrent depuis 1973-74. Dès 1980, on dénombreait 190 J.V.M.I.A. arabes sur un total de

237 dans le Tiers-Monde (121), pour un capital supérieur à \$ 30 milliards. Une caractéristique importante de ces sociétés est la présence écrasante du secteur public, notamment dans les services financiers, l'industrie manufacturière, les transports et télécommunication et les mines. Une analyse comparée des J.V.M.I.A. et les multinationales du Tiers-Monde, révèle que les services financiers prédominent cependant chez les premières et l'industrie pour les secondes (122). Aux J.V.M.I.A. s'ajoutent les nombreux accords bilatéraux signés - comme en Amérique Latine - entre Etats pour des projets ciblés comme par exemple les accords entre l'Egypte, la Syrie et la Libye dans les domaines de la réassurance de l'agriculture, du transport par camion ou du maritime.

Au plan sous-régional est venu s'ajouter la création de la *Gulf organisation for industrial consulting* (GOIC) (123) ainsi que le *Gulf co-operation concil* (GCC) (124). L'accord de juin 1981 prévoit :

- la création d'une zone de libre-échange sans tarifs pour les produits régionaux et un tarif commun pour les produits non régionaux ;
- la mise en commun de leur pouvoir de négociation dans la discussion avec les partenaires commerciaux tiers, ainsi le régime des produits raffinés et pétrochimiques avec Bruxelles ;
- un marché commun avec liberté de circulation et d'établissement des nationaux des Etats-membres ;
- l'harmonisation des plans de développement en vue d'une intégration complète ;
- une politique pétrolière commune et une politique coordonnée d'industrialisation fondée sur les ressources pétrolières ;
- une politique de développement industriel coordonné pour la région dans son ensemble.

L'établissement et la promotion de projets communs dans tous les secteurs :

- la coopération dans le développement des technologies locales et l'acquisition commune de technologie étrangère ;
- la mise en commun des ressources humaines ;
- la liaison des marchés régionaux au moyen de systèmes de transport adéquats ;
- un cadre légal commun pour le commerce et l'investissement ;
- une politique d'aide au développement commune.

Une priorité sera accordée dans l'allocation des projets régionaux aux Etats plus petits ou moins bien dotés : Bahrein et Oman.

Quel bilan tirer de la coopération industrielle arabe et plus concrètement des J.V.M.I.A ?

Dans le domaine des *investissements*, deux problèmes sont apparus : la grande majorité de ces firmes ont nécessité de longues périodes de temps pour identifier, étudier et implanter les projets avec toutes les conséquences négatives entraînées : réduction de la profitabilité des investissements, frustration des responsables, retards de versement des contributions des Etats etc. De plus, la nécessité de gérer des fonds liquides inutilisés à mobiliser une partie des énergies des sociétés en créant des services spécialisés. Le second problème est venu des investissements non rentables en raison de décisions hâtives ou d'études non fiables.

Pour ce qui est des *technologies* mises en oeuvre, un biais envers les technologies hautement capitalistiques est observable. Ce biais - compréhensible dans le cas des économies du Golfe - ne l'est plus dans les pays à main-d'oeuvre abondante. Le plus grave cependant est que le processus de choix des techniques a été entièrement confié aux firmes et institutions étrangères, excluant ainsi la région des bénéficiaires du processus de *learning doing*.

Les investissements considérables réalisés dans la formation de personnel qualifié ne sont pas payés de retour en raison de la rotation très rapide des cadres et personnel qualifié dans un marché du travail « vendeur ». De fait, il existe peu d'incitation au travail régulier et soutenu, au recyclage et au réinvestissement du capital humain (125). Cette situation compromet gravement l'efficacité de ces firmes (126).

L'efficacité est réduite en raison de pratique visant à restreindre les exportations de produits vers des zones à fort pouvoir d'achat (pays du GCC par exemple) pour garantir les besoins des consommateurs locaux à des prix stables (sucre du Soudan dans le cas du projet Kenana Sugar co par exemple).

Enfin, la communication reste le talon d'Achille des J.V.M.I.A., malgré de sérieux efforts déployés pour produire des biens intermédiaires relativement *homogènes* : ciment, acier, aluminium, métaux ferreux et non ferreux, engrais, produits chimiques et pétrochimiques. Ces précautions sont cependant de peu d'effets lorsque l'industrie elle-même connaît une surproduction à l'échelle mondiale ce qui fut le cas. Aussi les J.V.M.I.A. ont-elles, pour tourner, la difficulté mis en oeuvre des schémas de partage de la production (output sharing) entre les divers Etats actionnaires. Les risques et les responsabilités sont aussi diffuses. L'autre solution a été la constitution de joint-ventures avec les grandes sociétés du Nord disposant des grands marchés mondiaux ou de réseaux de vente en gros et au détail sur les marchés des pays riches : le Koweït écoule ainsi une partie de ses produits raffinés (127).

E - La communauté Economique Européenne

Il est inutile de rappeler le rôle joué par la Commission Economique Européenne (CEE) dans le développement de la théorie de l'intégration. La théorie de l'union douanière développée par J. Vincent (128) et autres fut pour l'essentiel une réponse à l'expérience européenne. Ceci est vrai également des développements concernant les problèmes d'union monétaire et d'harmonisation fiscale. Il y eut, il est vrai, d'autres influences, l'intérêt porté par les PenD à l'intégration comme instrument d'accélération du développement est à l'origine de contributions essentielles par ailleurs (129).

De fait, la théorie des unions douanières est restée limitée de façon générale aux considérations de gains ou de pertes de bien-être provenant d'une modification de la structure existante des échanges commerciaux, structure supposée reflétée les avantages comparatifs des marchandises échangées en fonction des dotations en facteurs existantes. Cependant la situation particulière des PenD et notamment leurs problèmes de développement n'ont guère été pris en compte. Citons plus concrètement les aspects importants suivants : les répercussions de la création des marchés régionaux sur l'investissement étranger et national, l'accroissement de la capacité d'importation, l'équilibre externe, l'I.S.I., les capacités de production et les ressources non pleinement mobilisées et de façon générale les stratégies de développement (130).

Mais si les dangers d'un mimétisme du modèle CEE sont évidents, les PenD ne peuvent ignorer l'impact sur eux de ce modèle et de ses perspectives.

Les perspectives de la CEE et l'impact sur les PenD

La réalisation du marché interne unique en 1992 provoquera d'importants changements dans les économies des Etats-membres, changements qui à leur tour se propageront dans le reste du monde. Si ce projet unitaire se concrétise, un marché régional unique se substituera à un groupe de marchés nationaux, segmentés à divers degrés par une prolifération de barrières non tarifaires (131). Si l'intégration monétaire décidée à Maestrich a lieu comme prévue, elle substituera à une zone de devises multiples une monnaie régionale unique : l'écu. D'ores et déjà, les Etats-Unis inquiets, relancent le projet de la grande zone de libre-échange d'Amérique du Nord, projet destiné à contrebalancer le nouveau géant. Avec le régionalisme qui dans le Nord progresse, les négociations commerciales de l'Uruguay round piétinent.

Vue de l'extérieur, les conséquences du processus d'intégration réelle et monétaire en Europe concer-

nent 3 domaines précis (132).

Le premier concerne les implications pour les biens et services des industries et firmes extérieures.

Le second a trait aux effets de l'intégration monétaire et réelle sur la stabilité macro-économique globale et la nature des chocs avec source dans la zone intégrée. Le troisième concerne l'économie politique de l'intégration régionale en Europe et ailleurs.

Le gros des gains attendus de la suppression des barrières non-tarifaires proviendront de la concurrence accrue et d'une meilleure exploitation des économies d'échelle. Les firmes européennes devraient devenir plus compétitives à l'intérieur mais aussi à l'extérieur sur les marchés tiers. Ceci ne devrait pas arranger les industries naissantes africaines et notamment maghrébines. Ces industries devraient pouvoir, en revanche bénéficier de la réalisation de ce marché unique à travers la réduction des coûts de production et de commercialisation impliquée par des standards uniformes et plus transparents. Sont concernés ici non seulement les productions exportées vers la CEE, mais également leur distribution. Dans la mesure où ces deux activités sont sujettes aux économies d'échelle, les firmes extérieures peuvent en tirer bénéfice. La quasi absence de multinationales africaines dans la CEE exclut malheureusement une participation aux bénéfices allant aux firmes domestiques de la Communauté. Dans la mesure où le marché unique rend les firmes européennes et non européennes plus performantes sur les marchés mondiaux les prix mondiaux d'un certain nombre de produits devraient baisser. Le consommateur africain devrait en bénéficier, toutes choses égales d'ailleurs. L'effet prix et compétitivité devrait l'emporter sur l'effet revenu, c'est-à-dire sur l'accroissement des importations de la CEE. La CEE prévoit même une baisse de ses importations. La balance commerciale de ses partenaires commerciaux devrait se détériorer de 1 % environ du PNB de la CEE (133).

Incertains sont les effets du renforcement de l'intégration sur la *politique commerciale de la CEE*. Les barrières commerciales et spécialement les taux de protection effectifs baisseront-ils à mesure que le système industriel communautaire deviendra plus efficace où le marché unique n'aurait-il pas pour conséquence de transférer l'inefficacité et le manque de compétitivité du régional au régional ? Ceci qui reviendrait à perpétuer le besoin de subvention industrielle et de protection. La transition européenne vers un nouvel environnement économique créera de fortes perturbations et notamment quant aux marchés du travail. Même s'il s'agit de transformer les marchés nationaux du travail en vaste entité régionale, il est probable que l'immobilité du travail persistera à une vaste échelle avec toutes les conséquences négatives que l'on peut en attendre pour l'Afrique et notamment la sous-région Afrique du Nord (134). En effet, le risque est grand si les déplacements de main-d'oeuvre et si le chômage augmentent, notamment dans les industries à composante main-d'oeuvre importante comme l'automobile, de voir les demandes de protection aux Etats augmenter. Les formes que revêtiront ces protections constitueront un déterminant clé des effets de 1992 sur les pays tiers (135).

Dans le domaine de l'union monétaire, l'objectif de monnaie unique constitue un formidable défi au rôle international du dollar. Les conséquences pour l'Afrique peuvent être considérables : substitution de la zone Ecu à la zone franc, liens de cette zone avec une sous-région Afrique du Nord à monnaie convertible dont l'un des pays au moins est candidat à la CEE (Maroc). Quelles seront les liens entre l'Europe monétaire et une zone africaine convertible (Afrique du Nord, ECPWAS et CEAC ? Sans parler d'une zone Rand renforcée élargie à divers pays d'Afrique Australe. Un écu dont le rôle international équivaldrait en dollar ne serait-il pas en mesure de changer la nature même de l'Association Europe-A.C.P. ?

Une étude (136) estime comme suit les conséquences possibles au plan *qualitatif* de la « trade création » résultant du marché unique européen (MES). Avec un accroissement de 4,5 % à 7 % sur plusieurs années et de 5 % environ durant cinq autres années, il est possible de quantifier les effets sur les PenD. L'impact positif sera d'autant plus fort que les importations sont constituées de biens à faible élasticité-revenu ; malheureusement le cas de produits africains. Cet impact serait d'un demi point pour les PenD exportant des

produits à forte élasticité-revenu et de bien moins pour les autres et ce pour tout point supplémentaire d'accroissement du revenu CEE. Ceci sans parler des effets additionnels résultant de la suppression des quotas ou de la réduction des barrières internes. A ces effets de création d'échanges s'ajoutent les effets de la part des PenD (trade diversion).

Ces effets seront d'autant plus prononcés que les biens sont de faible valeur, indifférenciés, à forte élasticité-prix, tels que les textiles, la confection, les cuirs et chaussures, les composants électroniques, les métaux et les produits chimiques ou les biens primaires non compétitifs ou les biens spécialisés à forte valeur. Les NICs seraient en mesure de limiter cette diversion grâce à leur capacité d'identification des changements structurels et à d'en tirer avantage. Le tableau suivant résume selon Sheila Page la direction des effets impliquée. Les effets commerciaux sont incertains et donc la direction nette.

Tableau 1 : Estimation des effets de 1992 sur les exportations de biens et services des PenD par catégories (en millions d'écus)

Estimates of 1992 Effects on Developing Country Exports of Goods^(a) (million Ecus)

	Additional exports to EC		Diversion effects (all in manufactures)	Net	% of exports to EC	% of total exports
	Primary	Manufactures				
All developing countries ^{b,c}	2802	4434	-5655	+1582	+1.5	+0.3
ACP ^c	543	315	-477	+361	+2.3	+1.0
Maghreb countries ^c	242	370	-534	+80	+0.9	+0.5
South Asia and China ^c	87	920	-1125	-119	-1.0	-0.1
Four Asian NICs ^c	12	2574	-4077	-1491	-6.1	-0.9
ASEAN countries ^c	102	344	-464	-18	-0.3	-0.0
Western Hemisphere ^c	502	495	-751	+246	+1.3	+0.3
OPEC ^c	1556	515	-847	+1224	+3.8	+1.1

^a The elasticities and calculations are based on those reported in Davenport and Page (1990). For primary goods, the elasticities are between 0.5 and 0.7, except for fuels, at 1.2; for manufactures they are about 2 except for machinery and transport, at 2.4. Diversion effects are expected only for manufactures, and are highest (about 5) for chemicals and for machinery and transport, and about 2 for the others. That report gives a fuller discussion of the details and limitations of the methods, and calculations for the ACP, Maghreb and Western Hemisphere. The other classifications use a simplified version of this method.

^b The areas overlap and exclude some countries, so this is not the sum of the other lines.

^c 1987 values.

^d 1988 values.

Source: Page (1990).

Le gros des gains va aux exportateurs de pétrole suivis des producteurs de produits primaires à faible revenu. Le gros des pertes caractérise sur la base des structures commerciales actuelles - les pays d'Extrême-Orient avec peu d'effet sur l'Amérique Latine car les importations CEE de cette zone sont faibles. Bref, pour les PenD pris globalement, les effets sont faibles, les gains sur les produits primaires faiblement plus élevés que les pertes sur les produits manufacturés.

Pour les services, les effets des « unions douanière » sont souvent plus importants. La diversion est probable pour le transport aérien et le maritime. Par contre, la création est probable dans le tourisme pour les pays tiers en raison de la fiscalisation, des régulations accrues au sein de la CEE et de la réduction des coûts

d'approvisionnement extra-CEE en raison de l'efficacité accrue des transports aériens. Si la diversion pour les investissements internationaux peut affecter fortement l'Amérique Latine et l'Asie, le MUE attirant des investissements accrus, l'impact sur l'Afrique sera limité en raison de la désaffection pour cette région observée ces dernières années. La seule exception pouvant être la région nord-africaine avec un solde positif, une Europe unifiée pouvant pour des raisons de sécurité au sens large investir massivement dans cette région (137).

La diversion commerciale peut cependant se révéler bien plus forte encore, annulant tous les effets de création si le MUE s'articule sur une zone européenne de libre-échange (EFTA) rénovée et si les échanges sont libéralisés rapidement avec l'Europe Orientale. Beaucoup de produits manufacturés d'Europe Orientale concurrencent directement les productions du Sud (138).

Dans cette dernière hypothèse, on ne peut exclure pour y faire pendant la création d'une zone méditerranéenne de libre-échange à la demande des pays méditerranéens de la Rive nord. D'ores et déjà l'institutionnalisation du dialogue cinq plus cinq (Portugal, Espagne, France, Italie et Malte d'une part, et Mauritanie, Maroc, Algérie, Tunisie et Libye) de l'autre, constitue dans cette direction une avancée significative ; zone qui s'inscrirait pour des raisons multiples similaires dans la même philosophie que celle tentée par les Etats-Unis et le Canada avec le Mexique.

Pour terminer, signalons qu'au-delà du MUE, l'enjeu pour certains est l'avenir même du GATT. Ce dernier serait « émasculé » et le monde ramené à plusieurs blocs hostiles si le MUE n'était point un pas de plus dans la création d'un système commercial plus ouvert (139).

III. - Appréciation économique des expériences d'intégration en Afrique et dans le reste du monde

Deux types essentiels d'intégration se dessinent de l'analyse des principales expériences d'intégration dans le monde : l'intégration par le marché et l'intégration par la production.

A - L'intégration par le marché

Entrent notamment dans cette catégorie la CEE, la CEAP, l'UDEAC, l'UDEAO, la CEDEAO, l'UMA, l'ancienne communauté économique de l'Afrique de l'Est, l'Ancienne union douanière en Afrique du Sud, l'ALALE et sa variante créée à Montévidéo en août 1980 (ALADI) ou association latino-américaine d'intégration, le groupe Andin, le CARICOM, le MCCA, le Marché Commun arabe, et le Conseil de coopération du Golfe.

Dans ce type d'intégration, l'effet recherché est l'aboutissement à *un marché unique*, chaque pays conservant son autonomie dans le domaine de la production qui est soumise à une concurrence plus rude pour le marché élargi. Plusieurs stades sont traditionnellement distingués dans ce processus :

- a) la zone de préférences douanières ;
- b) la zone de libre-échange ;
- c) l'union douanière ;
- d) le marché commun ;
- e) l'union économique (140).

Dans la *zone préférentielle*, les produits des Etats-membres sont frappés des *droits plus faibles* que ceux des pays tiers. C'est souvent la formule utilisée d'association entre les anciennes métropoles et les anciennes colonies (Convention CEE, ACP par exemple). La *zone de libre-échange*, les droits de douane sont *supprimés*

dans les échanges commerciaux mais chaque pays membre reste maître de sa *politique douanière* avec les pays tiers. Rien n'empêche cependant un pays partenaire d'écouler chez un autre des produits tiers compromettant par exemple des politiques de substitution d'importation. La zone de libre-échange (AELE) ou l'ALALE. Enfin l'*Union douanière*, le commerce avec les tiers est dorénavant régi par un *tarif extérieur commun et unique*.

D'autres entraves que les droits de douane subsistent à la circulation des marchandises (barrières non tarifaires par exemple) et justifient la création d'un *marché commun*. Ce dernier repose sur deux piliers : la libre circulation des marchandises, la libre circulation des facteurs (capital, main-d'oeuvre). Enfin, l'*Union économique* constitue l'étape ultime de l'intégration des marchés. Elle suppose l'union monétaire. L'union monétaire toute seule dans un marché commun n'est pas l'union économique. Il n'existe encore aucun exemple d'union économique dans le monde. Seule la CEE devrait y parvenir avec la concrétisation en 1997 de l'union monétaire.

B - L'intégration par la production

Le principe de base est la division du travail au niveau des Etats-membres, chaque pays membre se spécialise dans une branche d'activité déterminée. Le système de *co-production* entre deux ou plusieurs partenaires s'inscrit dans cette catégorie : la production intégrée trouve normalement débouché sur les marchés des pays membres non concurrents. Ce système suppose donc une liberté totale de marchandises, c'est-à-dire un certain degré d'intégration des marchés. Les pays membres n'ont pas les contraintes de l'union douanière (tarif extérieur commun ou du marché commun, harmonisation des politiques fiscales). La supranationalité est exclue. Le COMECON a constitué un prototype particulier de cette logique.

Dans la pratique, les deux logiques peuvent se trouver mêlées comme on l'a vu avec les entreprises multinationales arabes - filiales de l'OPAEP, notamment, ou encore dans certains accords de co-production comme ceux signés entre l'Algérie et la Tunisie pour les moteurs diésels ou le ciment blanc en Afrique subsaharienne. Le système de co-production avait vu le jour avec la raffinerie de pétrole de Port-Gentil. Le gouvernement gabonais en détenait 25 % et les autres partenaires 25 %, le reste étant des capitaux extérieurs. En 1973, cependant l'Etat gabonais est devenu le seul actionnaire.

Un autre exemple est fourni par la société des ciments d'onigbolo au Bénin, société-inter-Etats créée en 1975 entre le Bénin et le Nigéria. Citons encore la Société des ciments d'Afrique de l'Ouest (CIMAO) implanté au Togo et dont l'essentiel du capital est détenu par les Etats du Togo, de la Côte-d'Ivoire et du Ghana. Les douanes de coopération de ce type sont pourtant nombreuses. Ainsi dans le domaine *minier* les complémentarités sont évidentes dans la région ouest africaine avec la bauxite de Guinée, le fer de Mauritanie, le pétrole de Nigéria, et les phosphates du Sénégal et du Togo.

Le bilan global de l'intégration régionale paraît modeste pour ce type mais l'est également pour le premier type. Pour ce qui concerne les expériences de premier type, l'intégration par le marché ; les Communautés économiques africaines inspirées sur le modèle CEE, les résultats sont hors de proportion avec les espoirs. Aucun des « futurs » marchés communs africains ne s'est encore hissé au stade de simple zone de libre-échange. Dans le CEAO, le libre-échange intégral ne concerne que les seuls « produits du cru », c'est-à-dire les produits d'origine végétale, animale ou minérale, n'ayant subi aucune transformation industrielle (141), animaux vivants, viandes, poissons, café non moulu, café vert, céréales, manioc, phosphate naturels. En dépit de cette liberté totale de circulation, la CEAO est présentée comme une *zone d'échange organisés* en raison du régime tarifaire appliqué aux produits industriels. Certains relèvent en effet de la taxe de coopération régionale, d'autres restent soumis au régime du droit commun propre à chaque Etat-membre.

Un tarif commun s'impose en raison des nombreuses distorsions que cela provoque : les produits du cru circulent également dans l'UDEAC en franchise totale, par contre les entreprises fabriquant des produits manufacturés sont soumises à un impôt indirect : la taxe unique. Les produits en provenance des pays-tiers et qui ne constituent pas des inputs pour les entreprises industrielles sont soumis à leur entrée dans l'UDEAC à un tarif extérieur commun mais également à une taxe complémentaire et à des taux variables selon les pays. Cette modulation s'expliquant par la grande différence des situations budgétaires des Etats-membres. Ceci explique que l'UDEAC soit plus une zone de préférence douanière qu'une union douanière véritable (142). L'expérience des dernières décennies en matière de circulation de personnes indique que cette dernière condition d'un marché commun - condition essentielle à bien des égards - sera la plus épineuse.

La faiblesse des échanges intra-régionaux : au maximum 9 % des échanges totaux pour la CEA0, corrobore ce diagnostic relativement pessimiste. Quelles sont les raisons de cette situation ? Les raisons sont nombreuses et se retrouvent pour la plupart dans les expériences d'intégration analysées pour les autres PénD. elles ont déjà été mises en évidence à cette occasion :

Une première constatation s'impose : les modalités et le type de schémas d'intégration essentiellement axés sur la création de marchés communs et d'union monétaire se sont révélés irréalistes devant les coûts et sacrifices que les citoyens et les Etats africains étaient prêts à accepter. Rappelons que l'objectif économique reste l'unification des pays concernés à travers l'élimination de tous les types d'obstacles au mouvement des biens et des personnes. Des unions d'industries communes mises sur pied avec l'assistance étrangère au-delà de la mise en place des infrastructures nécessaires sont prévues. Un objectif implicite est au-delà de la coordination de l'assistance aux industries naissantes (généralement la protection tarifaire) afin de prévenir le gaspillage et toute duplication éventuelle et l'exploitation des économies d'échelle. Prévus également, un tarif extérieur commun, l'harmonisation des politiques fiscales et un minimum d'union monétaire.

Les limites de l'intégration par le marché

Le coût de mise en oeuvre de ce projet global peut être analysé à travers divers points : la perte de souveraineté, le coût de la consommation, la répartition des gains et pertes, les valeurs, les oligo-productions et les sociétés transnationales, les hégémonies politiques etc...

- La perte de souveraineté

L'intégration suppose un abandon substantiel de souveraineté ; nombre de décisions macro-économiques doivent être prises par des entités supranationales. Cette nécessité se heurte aux résistances des responsables politiques sous le prétexte de leur impraticabilité au plan national. Ainsi toutes les discussions et débats dans les instances africaines autour du tarif extérieur commun - condition d'une union économique viable se heurte à la volonté des Etats de le lier aux considérations de protection des industries naissantes et à la politique de développement industriel. Le résultat en est l'adoption de tarifs nominaux différentiels et la protection effective. Ce qui, compte tenu de l'existence de structures économiques et de niveaux de développement différents, ne sera pas sans affecter l'avantage comparatif des Etats-membres. Ce problème s'est - on l'a vu - posé notamment au Marché commun arabe et aux pays de l'ASEAN.

L'union économique suppose également une forme d'union monétaire - veut-on une monnaie unique commune ou un « serpent » (taux de change entre diverses devises avec réajustement périodique sur la base de

critère explicites ? Les coûts et bénéfices de chacune des options en la matière sont bien connus (143). Une union monétaire peut aider à renforcer le rôle des monnaies domestiques (en tant qu'instrument de change et en éliminant les coûts de conversion), mais pour ce qui a trait à la balance des paiements, il y a risque de diffusion des coûts d'ajustement. Une telle union monétaire si elle peut aider l'intégration implique aussi un abandon de souveraineté - pour ce qui concerne la politique de change, la gestion des actifs étrangers, la monnaie et la politique du crédit. Le système de monnaie unique paraît dans ce cadre plus avantageux que la seconde variante. La politique monétaire sera le fait d'une banque centrale commune (144). Les politiques d'endettement extérieur et fiscal devront aussi être coordonnées, entraînant là encore abandon de souveraineté. Les conflits évoqués entre le Venezuela et le reste des pays membres du Pacte Andin ont souligné la difficulté de politiques concertées de taux de change en présence de systèmes dits d'oligo-production.

Coût de consommation

Les tarifs - notamment - destinés à accroître la protection effective tendent à encourager les industries à coût élevés dans l'union et à bannir les importations moins coûteuses. Si un coût minimum peut être imposé aux populations dans un processus obligé de transition vers une industrialisation plus poussée, le problème des types de politiques à promouvoir pour minimiser le coût réel de produit se pose. Le marché commun arabe, mais aussi le MCCA sont de bons exemples des difficultés qu'il y a à imposer ce type de sacrifices aux populations qui l'acceptent déjà mal dans le cadre de productions purement nationales. Ce point devrait constituer une des difficultés de l'UMA, les pays de la sous-région vivant - à travers les paraboles - dans le monde de consommation de la CEE. Dans ce contexte, l'expérience africaine montre qu'il est essentiel de cibler - dans le cadre d'un traitement préférentiel, les industries - mais elles seules - au potentiel le plus grand d'accroissement de productivité et aux effets de liaison (linkages) maximum. Ceci suppose l'élaboration de critères précis et objectifs.

La répartition des gains et pertes de l'intégration

Les communautés économiques en Afrique - mais également dans le Tiers-Monde - ont été généralement construites autour de pays situés dans des régions « nodales », c'est-à-dire des zones présentant de grandes disparités eu égard à la localisation des activités économiques et surtout industrielles - Dans un tel contexte l'intégration par le marché a tendance à aggraver les polarisations existantes. Ce phénomène a été observé très tôt en Afrique Orientale où le Kenya, colonie de peuplement a reçu le gros des investissements d'infrastructure et de production ainsi que les services communs à la région. Rapidement, il apparut que le Kenya était le grand gagnant de la CEE et la Tanzanie le grand perdant. Toute l'histoire récente de la CEE jusqu'à son éclatement a été marquée par les mesures de correction mises en oeuvre pour résorber ce déséquilibre structurel, parfois de manière concrète, d'autres fois de façon unilatérale. Parmi les mesures concertées adoptées à la suite de la commission Raisman, citons le nouveau système de répartition des recettes budgétaires adopté ; chaque pays ne recevant plus que 94 % de ses recettes douanières et 60 % de ses recettes d'impôt sur le revenu des sociétés opérant dans le secteur industriel et financier. La retenue est utilisée à 50 % pour le financement du fonctionnement des services communs, l'autre moitié étant équitablement répartie entre les trois pays. Ce système revient cependant à faire subventionner des Etats-membres par d'autres - ici le Kenya subventionne l'Ouganda et Tanzanie, il ne règle pas les problèmes de fond car reste entier le développement industriel des Etats moins avancés. C'est pour régler cette difficulté que les accords de Kampala signés en 1964 mirent l'accent sur la redistribution des activités industrielles au sein de la zone : fabrication d'engrais chimiques et des bicyclettes en Ouganda, montage de voitures, fabrications de pneus et de postes de radio en Tanzanie. Il s'agit là en

l'occurrence de corriger les lois du marché qui déterminent une répartition intra-régionale inégale des fruits de l'intégration par des productions communes dans la logique de l'intégration par la production (145).

Même type de problèmes observés dans le cadre du fonctionnement de l'UDEAC où se posèrent rapidement les questions de la répartition des recettes douanières et celui de la localisation des activités industrielles. Dès le départ, avait été adopté le principe d'affectation des recettes douanières (avec affectation commune) au pays où la consommation est réalisée ; mais affectation dans une proportion de 80 % seulement, les 20 % allant à un fonds de solidarité. Le gros des recettes dans les années 60 alla massivement au Tchad et à la RCA pays enclavés. D'où un transfert financier du Congo et surtout du Gabon vers ces deux pays. Avec le développement des ISI, un autre problème se posa, celui de la perte des droits de port des partenaires consommateurs des produits de ces industries. D'où le système imaginé de la taxe unique (146) frappant les ISI avec pour débouchés le marché de l'UDEAC. La taxe est perçue au profit du pays de consommation à des taux variables selon les produits et selon les pays. Au milieu des années 70, plus de la moitié des entreprises sujettes à la taxe, provenaient du Cameroun et le quart du Congo. Ceci donne une idée de l'ampleur des déséquilibres régionaux dans la zone avec les « Soleils » industriels d'un côté les « satellites agricoles », de l'autre (147). S'estimant peu concernés par ce développement industriel, le Tchad et la RCA quittèrent l'UDEAC en avril 1968 pour former avec le Zaïre une unité fantomatique des Etats de l'Afrique Centrale.

Pour remédier à cette situation, le nouveau traité de l'UDEAC de 1974 prévoit dans son article 47 que « les activités industrielles devaient être également réparties » et dans son article 57 la création d'un plan commun de développement industriel. Malgré cela, les conflits relatifs aux localisations industrielles subsistent plus que jamais et par là les déséquilibres régionaux, chaque Etat-membre continue à mener sa politique industrielle à sa guise d'autant que le Code des investissements communs de l'UDEAC devant régir toutes les entreprises avec pour débouché le marché communautaire n'a jamais réellement fonctionné.

De même dans la CEAO, il fallut imposer une *taxe dite de coopération régionale* aux produits industriels compte tenu de la situation économique des *pays enclavés* (Mali, Burina Faso, Niger, Mauritanie). Les produits agréés sont ceux fabriqués à base de matières premières locales. Lorsqu'un Etat-membre subit une moindre valeur fiscale égale à la différence entre le montant des droits antérieurs et la TCR sur le même produit, cette différence lui est remboursée pour les 2/3 par la fonds communautaire de développement (FDC), le reliquat étant la contribution du pays au financement d'actions communautaires de développement. Le FCD est alimenté par les Etats en proportion de leurs exportations industrielles dans la zone. Pour l'essentiel ces ressources viennent du Sénégal et de la Côte-d'Ivoire. En 1980, cette dernière détenait 66,42 % du marché des produits industriels agréés et le Sénégal 27,40 % (148).

Enfin, la mise en place dans la CDEAO d'un *Fonds de compensation et de coopération* avec plus d'un tiers acquitté par le Nigéria ne suffit pas à apaiser les conflits des pays voisins devant le géant. Il y a là une comparaison évidente avec la situation de l'Inde dans la SAARC. Les petits pays voisins craignent de voir leurs marchés submergés par la production industrielle nigérienne, ce qui freine d'autant leur engagement en faveur de la CEDEAO. Cette crainte est pourtant sans objet en raison des coûts intérieurs nigériens élevés résultant d'un vaste système de type oligo-production et qui rappelle à maints égards le Vénézuéla.

La disproportion des rapports de force caractérise également la Communauté économique des pays des grands lacs : Ruanda et Burundi d'un côté et Zaïre de l'autre et l'union douanière de l'Afrique du Sud.

La disproportion des rapports de force et les grandes différences de niveau de développement caractérisent l'UMA. Il existe une différence de 1 à 40 environ entre le revenu du Mauritanien par rapport au Libyen, de 1 à 4 entre le Libyen et l'Algérien, de 1 à 4 entre l'Algérien et le Marocain et de 1 à deux entre l'Algérien et le Tunisien. Il s'agit là d'écarts considérables susceptibles de provoquer des effets de polarisation marqués.

Le seul ensemble africain relativement équilibré est celui des trois pays de l'Union Mano river, il n'existe pas en effet de disparités économiques prononcées entre les Etats-membres.

Ceci souligne à l'évidence la nécessité de mettre en oeuvre des politiques d'intégration sélectives « non wholistic » qui privilégient des résultats ni induits ou reflétés par les forces du marché, d'autant que rien n'indiquent que les systèmes de subvention mis au point avec succès dans la CEAO par exemple puissent se perpétuer dans un environnement économique difficile. Déjà dès 1980, les deux grands contributeurs : la Côte-d'Ivoire et le Sénégal durent reporter leurs paiements en raison de difficultés financières (149). La coordination planifiée des industries faciliteraient la rationalisation de la production, permettant aux pays membres de capturer les « welfare gains » résultant d'une utilisation optimale des capacités et d'éviter les débordements superflus (150). Compte tenu du fait que les échanges intra-régionaux sont en Afrique - et ailleurs dans le Tiers-Monde également - très faibles et que les responsables africains paraissent réticents à accepter l'intégration économique avec ses abandons nécessaires de souveraineté, la programmation industrielle coordonnée aidée par des tarifs extérieurs communs est la seule stratégie permettant de promouvoir les importations et les exportations intra-africaines. Une telle stratégie permettrait également de capturer les bénéfices inhérents à une substitution d'importation efficace.

Enfin, notons que la répartition inégale des gains et pertes peut également résulter de l'existence de systèmes et structures fiscales différentes. Avec un tarif extérieur commun, les pays africains dont le gros des recettes provient des taxes sur les importations verront leur assiette fiscale baisser. Une formule doit donc être trouvée pour compenser les pertes enregistrées. Le système mis au point dans le cadre de la CEAO, constitue une formule intéressante, mais de façon plus générale, un accord fiscal stable et satisfaisant peut se révéler difficile à promouvoir dans les nouveaux groupements régionaux (151). La solution serait plus facile si cependant les Etats modifiaient leur fiscalité dans le sens d'un recours plus important aux taxes sur les ventes ou encore en réduisant leurs dépendances à l'encontre des taxes sur les importations. Ce virage a déjà été largement pris dans la sous-région d'Afrique du Nord.

Restent enfin les zones dites *déprimées*, question cruciale eu égard notamment aux grands ensembles viables que préconise le Plan de Lagos. La mobilité imparfaite des facteurs de production est à l'origine de ces régions déprimées et donc des gains inégaux reçus par leurs habitants. Les schémas mis au point par la CEE peuvent à cet égard fournir une réflexion opératoire compte tenu de la grande diversité des situations étudiées : zones de vieilles industries, programmes intégrés méditerranéens, programmes insulaires etc.

Les oligo-productions et l'intégration africaine

Riches en ressources matérielles, l'Afrique est le domaine privilégié des *oligo-productions* : hydrocarbures en Afrique du Nord, au Nigéria et en Afrique Centrale, cuivre en Afrique Centrale, phosphate en Afrique du Nord et en Afrique de l'Ouest, bauxite en Guinée et au Cameroun, diamants en Afrique de l'Ouest sans oublier le musée géologique sud africain, les cultures d'exportation : café, cacao, arachide et le bois. Les caractéristiques de ces oligo-productions ont déjà été passés en revue : différence de dotation de ces produits entre pays voisins, volatilité et instabilité des prix de ces produits, fixation externe des prix, incapacité de ces produits à être sujets d'intégration, impuissance des schémas d'intégration à les affecter.

On a vu également qu'à l'inverse les schémas d'intégration sont fortement affectés par les systèmes d'oligo-production et que le commerce intra-régional dépend pour son fonctionnement du taux de change entre pays membres tandis que la capacité d'importation des Etats-membres dépend de structures commer-

ciales extra-régionales non intégrées. Ajoutons à cela le fait que les politiques économiques et les coûts monétaires des firmes, éléments cruciaux de la coopération régionale sont également déterminées par les structures oligo-productives non régionales.

Tous les ensembles intégrés africains existants sont de fait des systèmes oligo-productifs à structures commerciales extraverties. Les cours du cuivre, de l'uranium, des hydrocarbures, de l'arachide, du café et du cacao, du minerai de fer, des phosphates de la girofle ont chacun rythmé à des moments donnés la conjoncture africaine et partant affecté les conditions de l'intégration. L'histoire africaine récente est riche d'exemples de divergences et de conflits entre les efforts visant à une meilleure intégration et les implications structurelles des oligo-productions. Comment dépasser cette contrainte structurelle, obstacle considérable à l'intégration africaine ?

Il s'agit tout d'abord de sélectionner les projets régionaux dont le contenu et intérêt pour chaque Etat-membre ne soient pas significativement affectés par les variations des prix mondiaux et où prédominent d'autres considérations (économies externes, partage des coûts, biens et services collectifs. Il s'agit ensuite d'exclure les politiques d'harmonisation à vocation régionale souvent soit inopérantes ou en conflit avec des considérations économiques cruciales (152). Bref il importe d'éviter de susciter une aversion des gouvernements envers le processus d'intégration.

Les domaines prioritaires d'une stratégie efficace d'intégration

Les expériences d'intégration amènent à conclure que les Pnd doivent préférer aux stratégies « wholistiques », les stratégies ciblées sur des domaines et des projets précis, mais que peuvent être les activités communes en mesure sur la base d'une région géographique (non seulement un marché) de dégager des bénéfices substantiels que ni les marchés individuels ni les stratégies de promotion d'exportation ne peuvent générer ? (153) Une autre question liée est la suivante : quelles sont les domaines et les projets pouvant fonder des stratégies de développement valorisant les interactions Sud-Sud ? Il existe des activités qui requièrent tout à la fois, une masse critique économique et des ressources importantes et génèrent des revenus stables et permanents au-delà des seules économies d'échelle. D'autres activités peuvent être identifiées dont la contribution au développement ne se limitent pas seulement à la fourniture de biens et services mais sont la source d'importantes externalités (plus technologiques que pécuniaires) au sens de T. de Scitovsky lors des premières étapes de développement tout du moins.

Une approche suggérée dans le cadre du Pacte Andin consiste à promouvoir certaines *spécialisations intra-industrie* (154) afin de créer dans *chacun d'eux* certaines compétences entrepreneuriales et institutionnelles.

Cette approche a le mérite de s'inscrire dans l'objectif d'autonomie collective du Plan de Lagos et de tirer les leçons des erreurs des processus passés d'intégration.

L'idée de base est qu'il est nécessaire d'établir un degré minimum de coordination entre certaines tâches et instruments de politiques au niveau sectoriel ou des projets. L'évolution du processus d'intégration ne peut être du seul ressort d'un processus adhoc.

« ...[the common market]... did almost nothing to encourage longer term development for it merely served to open up East Africa to much more effective exploitation by foreign capital while doing nothing to solve the basic causes of our poverty... We cannot proclaim the creation of a customs union as a progressive step forward if it has the effect of sinking us further into... poverty... or if it necessitates compromising our policies

of... [greater] self-reliance (155). »

Dans ces conditions, l'intégration vise avant tout à promouvoir de nouvelles frontières de production fondées sur des sauts économiques et technologiques, des changements qualitatifs dans les structures productives et organisationnelles. Les bénéfices découlant de la spécialisation issue des coûts comparatifs ne sont pas le critère décisif. Ici l'intégration devient l'instrument d'une stratégie mixte de spécialisation intra-industrie et de concentrations d'activités dans chacun des pays membres. Les qualifications créées et les activités développées renforcent la flexibilité de l'économie et sa diversification. Ici l'intégration économique trouve sa justification dans le renforcement des capacités de production et des capacités technologiques. L'offre et la qualité des facteurs se modifient sous l'influence de la coopération régionale. Le rôle de l'Etat est crucial tant au stade des décisions que de l'exécution. La question des localisations constitue un point important pour chaque Etat-membre ; les fruits de l'intégration résultant non plus de flux financiers compensateurs (CEAO par exemple) mais de processus d'apprentissage (*learning by doing*). Ce ne sont pas ici les flux commerciaux en eux-mêmes qui déterminent la spécialisation intra-industrie, le commerce n'est que le résultat de ce processus et l'instrument de la transformation des structures sectorielles. Les mécanismes de programmation des activités et des projets sont donc déterminants dans ce type d'approche (156). Il va sans dire enfin qu'une telle stratégie d'expansion massive de la frontière de production a également pour avantage de réaménager dans un sens plus équilibré les rapports avec l'économie mondiale et donc d'accroître au profit de l'Afrique les gains de l'échange.

Langues, religion, cultures, voisinage, géographie et intégration

Des expériences passées d'intégration rien n'indique - bien au contraire - que la langue constitue un déterminant important de l'intégration. Si l'expérience de la CEAO apparaît plus positive que celle de la CEDAO, cela résulte de la plus grande homogénéité (pays de dimension relativement l'équivalente), de traditions commerciales anciennes facilitées par l'existence d'une monnaie convertible le franc CFA. La diversité religieuse y est aussi prononcée que dans la CEDEAO. La langue - si elle constitue un élément utile et si elle a pu, constituer par le passé comme en Afrique Orientale le creuset initial n'apparaît pas déterminants dans le processus. La langue constitue néanmoins un des facteurs subjectifs-clés d'adhésion des populations au projet d'intégration surtout dans sa projection par rapport à l'extérieur. L'hispanité et l'arabité peuvent à tort ou à raison apparaître comme des instruments de préservation voire de renforcement d'identités en rapport avec un monde extérieur de voisins « hostiles ». Ceci est évident en Amérique Latine et en Amérique Centrale comme au Maghreb. Souvent la langue occulte des réalités socio-ethno-économiques plus profondes. Le CARECOM - de langue anglaise s'oppose au MCCA de langue castillan, mais s'opposent en fait deux peuplements : l'un indo-européen, l'autre noir récemment installé par la colonisation britannique dans la région, les conflits entre le Brésil et le Guatemala sont à ce sujet connus. Ceci est également vrai de la religion.

L'existence à l'inverse d'une langue et d'une religion commune ne sont pas ipso-facto un gage d'intégration réussie ainsi que le montre l'exemple actuel de la Croatie et de la Serbie (même langue), la désunion arabe ou les conflits qui ont pendant plus d'un siècle déchiré l'Amérique Latine faisant voler en éclat le rêve unitaire de Simon Bolivar et de ses compagnons. A l'inverse, la diversité de langues n'a pas constitué, semble-t-il, un obstacle dirimant à l'intégration européenne ou au COMECON en son temps. La géographie constitue sûrement un déterminant essentiel de l'intégration. D'abord car elle dicte les conditions de transports paramètre clé de l'intégration, mais aussi parce que les frontières, la taille et les dotations en ressources ne sont pas sans rapport avec les stratégies des Etats. Le fait d'être enclavé, détermine pour soi des partenaires obligés : Inde pour le Népal et le Bouthan, Viet-Nam ou Thaïlande pour le Laos, Chili, Pérou ou Brésil pour la Bolivie. En Afrique, le problème

est plus sérieux en raison du grand nombre d'Etats concernés : Mali, Niger, Burkina Faso, RCA, Tchad, Ruanda, Burundi, Botswana, Swaziland, Lesotho, Zambie, Zimbabwe, Ouganda, Malawi. Les partenaires obligés sont les pays contrôlant l'accès aux Océans. Au-delà des problèmes politiques, les coûts d'acheminement des marchandises peuvent se révéler prohibitifs et handicaper l'intégration (coût du transport des produits pétroliers dans les pays du Sahel ou l'exportation des minerais du Zaïre (pays semi-enclavé) ou de Zambie. L'absence de réseaux de transport et l'existence de milieux naturels hostiles, - les deux sont souvent liés - peuvent également constituer un obstacle certain à l'intégration. Il en est ainsi du Sahara, barrière quasi infranchissable et qui fait obstacle à la concrétisation de complémentarités évidentes notamment entre les pays du Maghreb et l'Afrique de l'ouest. La faible dimension des économies africaines : l'Afrique est le continent par excellence des micro et mini Etats (Océanie exceptée) en termes physiques, mais également économiques : ni Hong Kong, ni Singapour. Le problème n'existerait pas si un maillage dense favorisant les échanges et les spécialisations intra-industrie unissait ces Etats.

Le *voisinage* est-il une base favorable à la dynamique de l'intégration ? Si les facteurs ethno-culturels sont seconds par rapport aux facteurs économiques - l'avantage de la proximité géographique mis à part - son importance devient relative. Rappelons que les échanges les importants ne se font pas forcément entre voisins. Le premier client de l'Afrique subaharienne de l'Algérie a été pendant des années la Côte-d'Ivoire et vice-versa et ce malgré des rapports politiques des plus distants. L'un des enseignements majeurs de la coopération Sud-Sud est que les échanges se développent d'abord entre pays riches et pas forcément voisins. Les échanges *intercontinentaux* se sont révélés de loin plus importants que les échanges régionaux (157) : Algérie-Brésil, Libye-Algérie-Argentine, pays pétroliers du Moyen-Orient avec Taïwan et la Corée du Sud, Irak-Brésil-Libye, Australie-Nouvelle Zélande-Algérie-Inde, pays du Moyen-Orient Inde etc. Il y a dans ce contexte fort à parier que l'Afrique du Sud démocratique investira demain en priorité dans les zones porteuses de continent où par ailleurs son expérience minière lui servira.

L'intégration africaine passe donc par le croisement du géographique (*voisinage*) et du régional (158), ce dernier étant seul en mesure de faire jouer des synergies potentielles implicites dans des échanges Sud-Sud. Dans ce contexte les apports des deux pôles Nord et sud de l'Afrique à l'intégration africaine peuvent être importants. L'expérience accumulée par le Nord de l'Afrique - avec en arrière plan la région moyen-orientale - dans le domaine des *entreprises multinationales de production* peut être des plus utiles sans parler de l'avance importante en matière d'énergie et de gestion des hydrocarbures.

Intégration africaine ou Euro-africaine

L'existence en Afrique subaharienne de zones monétaires particulières : zone franc et « zone Rand » constitue un élément important conférant une spécificité certaine au processus d'intégration africain. Un grand nombre de pays recourent ainsi au franc CFA et possèdent de ce fait des pouvoirs limités en matière notamment de politique de crédit ou de gestion des réserves de change. Le « confort » représenté par une monnaie convertible les dissuade d'en sortir. Certains ont même fait des pieds et des mains pour y revenir après en être sortis. Cette situation conduit de fait à renforcer la dépendance commerciale et financière (159) des deux sous-régions ouest et centre envers demain la zone écu européenne. D'où un danger certain de renforcement des extra-versions et un biais anti-intégration apparent. La contradiction de ce point de vue entre CEA0 et CEDEAO ou entre UDEAC et CEAC est trop évidente pour que l'on s'y arrête. Il est clair que la chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest (CCAO) n'a pas réussi à compenser l'inconvénient de la multiplicité des devises dans l'espace ouest-africain. Faut-il envisager, comme certains, la création d'un institut d'émission et

d'une union monétaire pour l'Afrique de l'Ouest dans son ensemble, la question est posée. La transformation de la zone franc en zone écu, l'écu devenant à l'instar du dollar, monnaie internationale, aura forcément pour conséquence de « multilatéraliser » les rapports entre la CEAO et l'UDEAC d'un côté, et l'Europe de l'autre ce qui réduit la portée des critiques adressés à la zone franc actuelle. Les progrès, par ailleurs, vers la convertibilité en Afrique du Nord laissent présager l'instauration d'une grande zone convertible de part et d'autre du Sahara, modifiant par le - au moins en partie - les données du problème.

En conclusion, il apparaît que :

L'intégration ne peut avoir la même signification dans les pays développés et les Pvd. Pour les derniers, l'insertion dans un processus d'intégration offre l'avantage considérable de constituer un juste milieu entre des stratégies de développement autarcique et des stratégies à l'exportation fondées sur l'exportation de quelques produits de base. De l'autarcie, l'intégration retient le principe de la protection de la zone intégrée à l'égard du reste du monde via l'imposition d'un tarif extérieur commun. Des stratégies d'exportation, il est retenu le principe de l'ouverture des marchés nationaux de chacun des Etats-membres à la compétition régionale. De ce fait, l'intégration en Afrique devrait s'apparenter plus à une alternative de développement dont l'industrialisation serait le vecteur, qu'à un *mode d'allocation d'un stock de facteurs de production*.

Il est dans ces conditions essentiel de dépasser l'approche Vinérienne des effets de création et de détournement de trafic. Pour les pays africains, l'enjeu est dans les opportunités que l'intégration ouvre au développement et à la diversification de leurs économies. Ainsi l'intégration devient l'instrument grâce auquel, les Etats-membres sont en mesure d'atteindre un certain nombre d'objectifs : industrialisation par exemple - à des coûts acceptables. L'intégration, en effet, permet de promouvoir l'industrialisation à un coût inférieur au système autarcique tout en renforçant le pouvoir de négociation des Etats-membres vis-à-vis des tiers.

Des mesures doivent être cependant prises pour veiller à ce que l'intégration - en raison de la distribution inégale des connaissances et des ressources notamment - ne verse pas dans la satellisation politique et économique. Les forces intégrantes ont naturellement en effet vocation à structurer les espaces sous-jacents en faveur de leurs acteurs. D'où l'importance de stratégies communes claires à l'égard notamment des sociétés transnationales. Il est à cet égard crucial de ne pas assimiler l'intégration et réduction de la dépendance certaines combinaisons possibles entre groupes nationaux et étrangers peuvent conduire à un renforcement de la dépendance commune le prouve l'expérience latino-américaine (160). Les transnationales - dans un monde de globalisation des produits - sont en mesure de délocaliser leurs activités à l'abri des murs dans l'espace intégré. Leurs intérêts ne coïncident pas forcément toujours avec ceux des Etats. Il a été montré cependant que les sociétés peuvent être utiles si les marchés à intégrer sont de taille limitée où si elles n'étaient pas antérieurement impliquées au sein des Etats-membres (161).

La faiblesse des potentiels industriels et la quasi inexistence - hors Afrique du Sud, de capacités scientifiques et technologiques significatives, la faiblesse de la production agricole et alimentaire, la faiblesse des débouchés pour les oligo-productions notamment dans la région, signifient que en moins pour un temps, les déterminants cruciaux de développement resteront extérieurs à la région.

Il est essentiel en outre de ne pas surestimer le rôle des échanges commerciaux dans l'intégration. Les expériences passées d'intégration montrent bien que les pays membres atteignent rapidement un plafond dans leurs exportations intra-régionales. Souvent la libéralisation des échanges ne fait qu'avancer les activités de substitution d'importations superficielles que les Etats-membres auraient pu ultérieurement mettre en oeuvre dans le cadre national. Ces activités sont qualifiées de « superficielles » car elles n'entraînent pas de changements fondamentaux dans les appareils productifs et les technologies mises en oeuvre (162).

La forte réversibilité des courants d'échange est importante également en raison de difficultés économiques et financières (Jamaïque en 1975) ou des progrès locaux de la substitution d'importation. Par ailleurs

on constate souvent un accroissement des importations plus rapide en raison de la forte composante importée des exportations régionales. Il en découle la tendance, dans le cas de l'Afrique Orientale, à un déclin des importations des autres pays membres par rapport aux importations totales.

Très souvent le renforcement de l'intégration à travers les échanges dans le Tiers-Monde s'explique par un boom des termes de l'échange des exportations traditionnelles : ainsi la forte envolée des échanges sud dans les années 70 et leur stagnation depuis. Ce phénomène ne débouche en rien sur la croissance.

En fait la simple libéralisation du commerce (163) ne conduit en rien à un « processus complet et cumulatif de croissance et développement ». L'intégration ne peut se concrétiser dans une région sous-développée par la simple réduction des barrières intra-régionales (164). En fait, la libéralisation des échanges incriminée peut se révéler une source sérieuse de désintégration. Ceci dans la mesure où les effets de polarisation inter-pays s'accroissent. Le jeu du marché renforce ces effets en concentrant les investissements dans les zones où la demande solvable est la plus forte, et les infrastructures les plus développées. En outre, il a été souligné que la libéralisation effective des échanges suppose l'harmonisation de certaines politiques qui affectent directement ou indirectement la concurrence commerciale. Or l'intégration ne constitue qu'un des objectifs des Etats parmi d'autres (165). La politique d'harmonisation destinée à renforcer l'intégration commerciale peut entrer en conflit avec la poursuite d'autres objectifs nationaux de développement. Il en est ainsi pour les politiques de taux de change différentes menées d'un côté par les pays pétroliers à excédents financiers : Venezuela par exemple, et les pays, à contrainte externe dans le Pacte Andin. La tendance à l'appréciation du taux de change de la devise nationale crée par exemple, dans les économies pétrolières des phénomènes dits du *Dutch disease*, dont l'une des conséquences est la tendance structurelle à la hausse des importations et à la « désindustrialisation » (166). Ce phénomène constituera un des problèmes importants de l'UMA dans la mesure où coexisteront, d'un côté des pays à devises fortes appréciées : livre libyenne, et des monnaies à devises moins fortes dont la tendance est l'ajustement à la baisse : Maroc, Mauritanie, Tunisie. Cette « dichotomie structurelle » qui recouvre des formations et des rationalités économiques différentes constitue un obstacle de taille à toute politique d'harmonisation. D'un côté recherche d'une formation de capital et de l'alimentation des villes à bon marché, de l'autre exigence de compétitivité et alignement des prix relatifs internes sur les prix mondiaux. D'un côté, recours massif à l'extérieur et hors région pour les importations, de l'autre incitation plus grande à la production locale. A l'évidence, toute amélioration brutale et importante des termes de l'échange de l'énergie aggrave la « dichotomie structurelle observée ».

La réduction des tarifs régionaux accroît substantiellement le rôle des barrières non tarifaires (délais douaniers, contrôles administratifs, différences de traitement fiscal, normes sanitaires, règle d'origine, etc.), déterminant un *cumulative pattern of disagreement* de la part des groupes de pressions économiques et politiques. Ainsi l'importance des barrières non tarifaires dans la région andine a été à l'origine d'une véritable aversion envers la coopération régionale. Les échanges - sont en eux-mêmes incapables de résoudre le problème de la distribution inégale des gains d'intégration et aggravent donc les conflits entre Etats-membres.

Au terme de ces développements on voit bien qu'il est essentiel de bien méditer les leçons des expériences d'intégration menées dans le Tiers-Monde. Tous les éléments analysés plus haut soulignent bien que le problème de l'intégration dans les zones en développement se pose de façon totalement différente que dans la CEE. Il ne s'agit pas de rationaliser l'activité économique en promouvant des spécialisations optimales, mais d'accélérer le développement. Les profondes disparités structurelles des économies africaines nécessitent une vision de très long terme articulée sur des objectifs précis et praticables. Toute approche lourde et sectaire est par avance condamnée compte tenu par ailleurs de la puissance des solidarités hors zone.

NOTES

- 1) Ajayi el Ahin, 1988.
- 2) *Rapport sur le développement dans le monde*, Banque mondiale, 1989.
- 3) *African industry in figures*, 1990, table 1, p. 20.
- 4) *Ibid.*, p. 22 et 23.
- 5) Voir par exemple, K. N'krumah, 1963, R. Green et A. Seidman, 1968.
- 6) Omontnde Johnson, 1991, p. 2.
- 7) M. Diouf, 1984.
- 8) *West Africa*, London mars 1961, p. 555, cité par M. Welsh, 1966.
- 9) Chimelu, 1977, p. 196.
- 10) Kennedy, 1959. Elkan et Nully, 1975. A. Hazlewood, 1975.
- 11) A. Hazlewood, 1975, p. 88 et s.
- 12) *Ibid.*, 1976, p. 113.
- 13) A. Hazlewood, Table 8-10, p. 110.
- 14) M. Diouf, 1984, p. 75-76
- 15) Paul Mosley, 1978, p. 31.
- 16) S.-J. Ettinger, 1975 et Landell-Mills P., 1971.
- 17) Mosley, 1978, p. 38 et s.
- 18) Mosley, p. 39.
- 19) J. H. Cobbe, 1980, p. 334.
- 20) Preferential trade area.
- 21) M. Diouf, 1984, p. 77.
- 22) Southern Africa development coordination Conférence.
- 23) Lay R. et Tostensen A., 1982 et Ibbo Mandaza, 1990.
- 24) Ibbo Mendaza, 1990, p. 33 et s.
- 25) Derrick Chatala, 1990, p. 61 et 62.
- 26) M. Diouf, 1984, p. 77, elle comprenait à l'origine : la Côte-d'Ivoire, le Dahomey, la Haute-Volta, le Niger, la Mauritanie, la Fédération du Mali (Sénégal inclus).
- 27) P. Van Espen 1969-70.
- 28) R. L. Curry, 1973 et Ouali K.S., 1982.
- 29) M. Diouf, 1984, p. 79.
- 30) regroupe les pays suivants : Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte-d'Ivoire, Gambie, Guinée Bissau, Ghana, Libéria, Mali, Mauritanie, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo, voir Aguibou Yansanne, 1977.
- 31) Atsain Achi, 1984.
- 32) Cette taxe avec le F.F.D. (Fonds communautaire de développement) constitue un élément essentiel du dispositif visant à une répartition équitable des fruits de l'intégration. Yao Kowadio, 1990, p. 20 et K. Ouali, 1990, p. 293 et 294.
- 33) Y participent le Cameroun, le Centre Afrique, le Congo, le Gabon et le Tchad.
- 34) M. Diouf, 1984, p. 96-97, Guillaumont P. et S., 1984 et 1988, p. 63 et s., Bhatia, 1985, Devearajen S. el Melo, 1987, Lancaster C. et Berg E., 1987 et Samen, 1987 - Bahran Nowzad, 1969, F. Walter, 1972.
- 35) Gladson Kowrani, 1991, paragraphe 6-82
- 36) *Ibid.* paragraphe 6-77.
- 37) P. Hugon, 1991, p. 39.

- 38) A. Robana, 1973, p. 10 et 11.
- 39) *Ibid.*, p. 12.
- 40) E.C.A., 1964.
- 41) Le CPCM tente en fait de les rendre plus spécifiques, voir les études sur ce point de P. Gilbert, 1968, d'Erstein 1968 et de R. H. Giry, 1968.
- 42) notamment celle de Bahme sur les engrais.
- 43) Le départ de la Libye en 1969 du groupe fut un coup mortel.
- 44) UNIDO, octobre 1990, Doc ID/WG.511/1 (SPEC), p. 3 et 4.
- 45) Economique, infrastructure, sécurité alimentaire, sociale et culturelle, sécurité et des hommes.
- 46) M. Krause, 1973.
- 47) Abdelkader Sid Ahmed, 1992, p. 79 et S.
- 48) Nous reprenons ici les définitions de M. Diouf, 1984, p. 85 et s.
- 49) Concerne l'exploitation du cuivre en Mauritanie.
- 50) M. Jeffrey, B. Nugent, 1987, p. 61 et s.
- 51) R. Brown et R. J. Cummings, 1984, John Rovenhill, 1986 et P. Robson, 1985.
- 52) Omotunde G. Johnson, 1991, p. 2.
- 53) M. Diouf p. 105 et s.
- 54) Anne-Marie Muzeau, 1984, p. 192 et s.
- 55) Robert Bond, 1978, p. 401.
- 56) Sur l'histoire de la CEPAL voir Celso Furtado, 1989.
- 57) Donald Solar, 1969, p. 115.
- 58) Germanico Salgado, 1979 p. 88 et s. (ALALE), E. Milenky, 1973, J. Mathis, 1969.
- 59) Fuat Andic et al., 1971, p. 76 et s. et M. Wionczek, 1966, J. Cochrane, 1969, J. Cochrane et J. Sloane, 1973, R. Hansen, 1967
- 60) Initiales en espagnol CECCA.
- 61) Kevin Kearns, 1972.
- 62) E. Milenky, 1977, p. 77.
- 63) R. Bond, 1978, p. 402.
- 64) Roys Preiswerk, 1969 et Aeron Segal, 1968.
- 65) Francisco Javier Alejo et Hector Hurtado, 1976.
- 66) R. P French Davis, 1976, p. 300 et s.
- 67) R. Bond, p. 404, 1978.
- 68) Kevin Kearns, 1972, R. P French Davis, 1976.
- 69) Darrel Dubley, 1975, p. 6-7.
- 70) Issac Cohen et Gert Rosenthal, 1977, p. 36 et CEPAL, 1974, p. 8.
- 71) En 1975, les parts du P.I.B. représenté par les exportations vers le reste du marché commun étaient les suivants : Guatémala 4,4 %, Salvador 5,1 %, Honduras 2,1 %, Nicaragua 5,6 %, Costa Rica 4,6 %, I. Cohen et G. Rosenthal p. 37.
- 72) INTAL, 1968 et 1972.
- 73) S. Bell notait déjà en 1969 « it will also be extremely fi... It will also extremely difficult to achieve a balance of advantages among the participating countries on a purely industry-by-industry approach. In other words, even if the Andean countries were to succeed in negotiating, say, twenty industrial complementarity agreements, how would any one of them decide whether it was getting a fair deal out of these agreements taken as a whole ? And it is this very question of the equitable distribution of benefits that as has threatened to wreck the larger group (LAFTA) of which the Andean countries are only a part.
- 74) Cristobal Lara Beautell, 1976, p. 204.

- 75) *Ibid.*, p. 205.
- 76) Sur ce point crucial mis en avant par le théoricien « néo-fonctionnaliste » de l'intégration, voir Philippe C. Schmitter, 1969.
- 77) Cohen et Rosenthal, 1971, p. 39.
- 78) SIECA. *Exposiciones del Banco Central de Costa-Rica sobre las medidas sugeridas para corregir los problemas de balanza de pagos y fiscal*, Tegucigalpa, 6-7 janvier 1967.
- 79) Voir Lizano, 1973 et 1983, Carlos Castillo, 1966, Ph-Schmitter, 1970, W. Cline et Delgado, 1978, A. Gauhar, 1985, CEPAL, 1991.
- 80) Cohen et Rosenthal, 1977, p. 35.
- 81) CEPAL, 1991, p. 24 et s.
- 82) Nous empruntons ce concept à C. Vaitsos, 1978, p. 737 et 738.
- 83) *Ibid.*, p. 733.
- 84) E. L. Bacha, 1970, p. 155 et s.
- 85) Thèse et proposition, soutenue par nous pour ce qui concerne l'intégration maghrébine, voir notre article du journal *le Monde*, 1990.
- 86) H. Johnson, 1965.
- 87) Bacha, 1970, p. 167.
- 88) C. Vaitsos, 1978, p. 738.
- 89) H. Brewster et C. Y. Thomas, 1967, p. 13 et s.
- 90) C. Vaitsos, 1978, p. 740.
- 91) Cohen et Rosenthal, 1976, p. 3 et s.
- 92) J. Gruenwald, 1972.
- 93) J. Cochrane, 1969 et Ph. Schmitter, 1972.
- 94) J. S. Nye, p. 35.
- 95) P. C. Schmitt, 1972, p. 26.
- 96) M. Wionczek in R. W. Gregg, 1968, p. 14-22.
- 97) C. Vaitsos, 1978, p. 729.
- 98) J. Campos, 1974.
- 99) C. Vaitsos, 1978, p. 734.
- 100) R. Bond, 1978, p. 411.
- 101) Cette idée avait été exprimée avec force par le grand penseur Carlos F. Diaz Alejandro, cité par R. Bond, 1978, p. 412. Disappointments with LAFTA and the alleged failure of « purely commercial » liberalization measures for intra-regional trade have motivated the search for other mechanisms to carry out Latin American integration. Joint Latin American ventures are viewed by some as having the potential to forge stronger intra-Latin American links « fickle » trade flows could. Those ventures may also bring together countries now belongin to different integration efforts.
- 102) J. Wong, 1979, *Ibid.* p. 4.
- 103) J. Wong, 1978, p. 42.
- 104) M. Ariff, 1982, p. 3 et s.
- 105) Ariff, 1982, p. 77 et s.
- 106) Chee Peng Lim et Jang-Won Suh, 1978, et English H. E., 1988.
- 107) Hal Hili et Pang Eng Fong, 1991.
- 108) R. Aggarwal, 1985, et H. M. Lim et K. F. Teok.
- 109) Janamitra Evan, 1987, et Rieger, 1989.
- 110) P. Shiv Shankar, 1991, p. 43 et s.. Les pays-membres sont les suivants : Bangladesh, Bouthan, Inde, Maldives, Nepal, Pakistan et Sri-Lanka.

- 111) Shiv Shenkar, 1991, p. 45.
- 112) Arif A. Waqif, 1991, p. 96 et s., voir la liste de toutes les études entreprises.
- 113) S. S. Metha, 1991 in A. Waqif, p. 35.
- 114) *Ibid.*, p. 37.
- 115) Galal A. Amin, 1974 et E. Kanousky, 1967, p. 215.
- 116) UNESOB, 1971, p. 18 et s.
- 117) Galal A. Amin, 1974, p. 33.
- 118) Mingst, 1977.
- 119) J. Nuggent, 1987, p. 16.
- 120) Samih Masoud, 1983.
- 121) Regroupe Bahrain, Iran, Koweït, Qatar, Oman, Arabie saoudite et Emirats Arabes-Unis.
- 122) Les membres sont les mêmes à l'exception de l'Irak.
- 123) J. Nuggent, 1987, p. 38 et s.
- 124) ESCWAS, 1984.
- 125) Abdelkader Sid Ahmed, 1989, Tome II.
- 126) Viner, 1950, J. E. Meade, 1955 et M. Krause, 1972.
- 127) F. et S. Andic et Dosser, 1971, R. F. Mikessel, 1963, C. A. Cooper et Massels B. F., 1965 notamment.
- 128) R. E. Mikessel, 1965, p. 377.
- 129) Sandholtz et Zysman, 1989.
- 130) Nous empruntons ici la classification de W. Arndt et Th. Willett, 1991, p. 1567 et s.
- 131) CEE, 1988.
- 132) D'autant qu'il y aura substitution de la main-d'oeuvre d'Europe orientale à la main-d'oeuvre africaine.
- 133) SAPIR, 1989, p. 313 et s.
- 134) Sheila Page, 1991, p. 1559.
- 135) R. Aliboni, 1991. Fondation Bertelsmann, 1991 et Sid Ahmed, 1991.
- 136) CEPR, 1990 et B. Hindley, 1988.
- 137) Conybeare, 1987.
- 138) M. Diouf, 1984, p. 23 et s.
- 139) M. Diouf, 1984, p. 143.
- 140) P. Hugon, 1990, p. 22 et s.
- L'économiste sénégalais M. Diouf note que « Dans l'ensemble, ce n'est donc pas par abus de langage que l'on parle d'union douzière ou de marché commun à propos des expériences africaines d'intégration économique et il y a - poursuit-il - quelque anachronisme à envisager le marché commun dans un traité communautaire qui dès le départ comme dans le cas de la CEAO, établit systématiquement un dispositif douanier interne dont rien ne permet de penser qu'il est provisoire. Tant est si bien que les communautés économiques africaines ne sont que des zones de préférences douanières », M. Diouf, 1984, p. 145.
- 141) Motunde E. G. Johnson, 1984.
- 142) *Ibid.*
- 143) M. Diouf, 1984, p. 22 et s.
- 144) *Ibid.*, p. 225.
- 145) *Ibid.*, p. 226.
- 146) M. Diouf, 1984, p. 229.
- 147) Daniel C. Bach, 1985, p. 621 et s.
- 148) R. Pearson et W. D. Ingram, 1980.
- 149) Omotunde - Johnson, 1991, p. 10.
- 150) C. Vaitos, 1978, p. 738.

- 151) Question posée par C. Vaitsos, *ibid.*, p. 741.
- 152) Jumac, 1976.
- 153) A. J. Nsekela, 1974.
- 154) C. Vaitsos, 1978, p. 742.
- 155) *La coopération Sud-Sud : état et perspectives*, sous la direction de Sid Ahmed, Revue Tiers Monde, *numéro spécial*, Tome XXIV, n° 96, octobre-décembre 1983, p. 718 et s.
- 156) Manuel Perez - Guerrero in A. Sid Ahmed, 1982.
- 157) M. Diouf in A. Sid Ahmed, 1983, p. 922.
- 158) C. Vaitsos, 1978, p. 722.
- 159) *Ibid.*, 1978, p. 733.
- 160) A. Hazlewool, 1975, p. 116.
- 161) A. Sid Ahmed, 1983.
- 162) S. Dell, 1962, p. 62.
- 163) Vaitsos.
- 164) Dell.
- 165) R. Ffrench Davis, 1975.
- 166) A. Sid Ahmed, 1989, Tome II.

Deuxième partie

II. Politiques et Recommandations

Au terme de l'analyse des expériences d'intégration en Afrique et dans le reste du monde, il est apparu que l'instrument de l'intégration devait être l'industrialisation et non pas les échanges. L'industrialisation étant seule en mesure de promouvoir les changements de structure, d'induire les effets de liaison et de réduire la dépendance du continent envers le monde industrialisé. L'intégration avons-nous dit, ne saurait se limiter à la seule réallocation des facteurs de production dans un ensemble plus vaste, elle implique d'importants changements structurels que seul le développement peut promouvoir. En ce sens intégration, industrialisation et développement sont liés. Nous avons vu également que l'industrialisation est en mesure d'apporter une réelle solution au problème crucial de la répartition inégale des fruits de l'intégration à travers des politiques visant à promouvoir les spécialisations intra-industrie ou le partage de la production. L'industrialisation peut apporter également une contribution décisive au problème des « oligo-productions » qui accentuent l'extraversion de l'Afrique et induisent des biais à l'encontre des processus d'intégration.

Dans les définitions de stratégies appropriées, il importe de ne pas tomber dans un mimétisme dangereux qui fait du modèle de la Communauté économique européenne le seul modèle de référence, d'autant plus dangereux qu'il a le vent en poupe mais de considérer les nouvelles conditions économiques et politiques africaines et mondiales.

Ces conclusions sont en pleine harmonie avec les objectifs affirmés dans le Plan d'action de Lagos : *l'autonomie collective et le « self sustainement ».*

Les éléments nouveaux depuis l'adoption du Plan de Lagos

Les structures respectives du monde et de l'Afrique ont considérablement changé depuis la rédaction du Programme et du Plan d'action de Lagos. Si les principes et objectifs restent plus que jamais d'actualité, une mise à jour s'impose prenant entièrement en compte les réalités nouvelles tant africaines qu'internationales.

Au plan africain, les performances de croissance ont été dans l'ensemble médiocre, marginalisant encore plus le continent par rapport aux autres régions du monde. Pis, l'effondrement des économies socialistes d'Europe a supprimé l'enjeu que représentait l'Afrique aux yeux des grandes puissances et accentué le désengagement de ces dernières à tous égards notamment dans sa composante transfert de ressources.

Ces médiocres performances de croissance dont le résultat est une réduction quasi généralisée de l'échange qui a affecté l'essentiel des oligo-productions du continent et notamment les produits suivants : hydrocarbures, café, cacao, cuivre, phosphate, minerai de fer etc. Cette extrême vulnérabilité de l'Afrique aux chocs extérieurs (termes de l'échange, transfert de ressources appellent à des mesures appropriées et énergétiques.

Cette situation s'est traduite par le quasi échec de la *stratégie pour la première décennie du développement industriel en Afrique* et l'adoption par nombre d'Etats africains de Programmes d'ajustement structurel dans le cadre d'accords avec le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. Cet échec est également à l'origine d'une approche différente du rôle des secteurs publics et privés dans la promotion du développement et de l'adoption conséquente de mesures de libéralisation et de privatisation bénéficiant tant au privé national qu'à l'investissement étranger.

A ce changement de panorama interne, il faut ajouter les profonds changements intervenus dans l'économie et la scène politique mondiale. Au plan politique, l'effondrement du communisme, fait des Etats-Unis la seule puissance hégémonique mondiale dont on disait qu'elle était en phase de perte d'hégémonie en raison de sa perte de compétitivité économique (1). L'émergence de puissants blocs commerciaux antagonistes : CEE, Zone de libre-échange nord-américain qui marquent peut-être une inversion vers la tendance à un système commercial plus ouvert (2). Une révolution dans les technologies dont l'une des caractéristiques - et non la moindre est d'éroder les avantages comparatifs des PenD et de bloquer voire d'inverser les tendances à la délocalisation d'activités dans les pays du Sud. Les technologies consommant moins de matières premières africaines tandis que leur caractère hautement capitalistique réduit la demande de main-d'oeuvre. L'impact négatif sur les marchés du travail africain n'en est que plus prononcé (3).

En liaison avec ces technologies nouvelles, l'émergence massive des *services liés* à l'industrie (4) et dont l'Uruguay Round a souligné les enjeux considérables qu'ils représentent et la complexité. L'information, les communications deviennent ainsi des déterminantes clés de la compétitivité et de la différenciation des produits sur des marchés mondiaux dont le caractère monopolistique est chaque jour plus évident.

Certains de ces développements ne sont pas forcément néfastes pour l'Afrique. Les nouveaux développements technologiques dans les domaines de la micro-électronique, des bio-technologies, des nouveaux matériaux, des télécommunications (5) etc. peuvent être d'un grand intérêt pour les pays africains dans la mesure où ils élargissent le spectre des avenues technologiques disponibles. Les recherches effectuées dans le cadre des projets dits « *technology blending* » sont prometteuses à cet égard et méritent attention (6).

Ces possibilités ne doivent pas masquer les gros obstacles au transfert de technologie vers les PenD (7) et au changement dans la division internationale du travail. Les conflits aigus qui ont caractérisé les relations américano-brésiliennes tout au long des années 70 à propos du contrôle du marché brésilien des ordinateurs est « *emblematic* » des conflits structurels Nord-Sud concernant le changement de la division internationale du travail. Dans le cas Brésilien et également dans les cas mexicain, indien et argentin, l'enjeu était l'abandon à la demande américaine des efforts visant à accroître le rôle des entreprises locales dans les secteurs techniquement avancés comme celui de l'informatique (8). Les progrès réalisés cependant par un certain nombre de PenD dans des domaines comme la microélectronique, l'informatique, les machines-outils, les techniques énergétiques ou dans l'industrie automobile sans oublier la pétrochimie et le raffinage constituent également un fait nouveau - d'autant que rien n'indique que ces progrès en restent là - de grande importance pour l'Afrique.

La coopération étroite menée ces dernières années par un certain nombre d'Etats africains comme l'Algérie, le Maroc, la Libye, le Kenya et la Tanzanie avec le Brésil, l'Inde, la Corée ou Taïwan témoigne des possibilités importantes existantes dès lors que des mécanismes appropriés de financement et de garantie sont élaborés en ce sens. L'expérience acquise par ces pays (9) et ceux membres de l'OPEP dans le domaine des entreprises multinationales de production doit également retenir l'attention des pays africains. Le plan d'action de Lagos retient comme un des axes centraux la transformation et la valorisation des ressources naturelles de l'Afrique. Ce principe est excellent, sa réalisation est cependant complexe compte tenu des caractéristiques récemment mis en lumière des stratégies d'industrialisation sur la base des ressources naturelles. De nombreuses études (10) ont mis en évidence l'existence d'une macroéconomie spécifique de ce type qu'elle génère et les effets pervers. En l'absence d'un *environnement approprié*, ce type d'industrialisation débouche le plus souvent sur des processus « *d'immiserising* » growth ou croissance appauvrissante (11).

Vers un développement industriel écologiquement durable

Plus récemment la Conférence de Copenhague réunie sous l'égide de l'UNIDO en octobre 1991 a reconnu que :

« les éléments économiques, sociaux et environnementaux du processus de prise de décision devaient être pleinement intégrés et qu'il existait une dépendance mutuelle fondamentale entre la croissance économique et la protection de l'environnement » (12).

Les ministres ont également appelé à l'adoption de « nouvelles approches dans le domaine de l'industrialisation qui permettent à l'industrie de contribuer aux bénéfices économiques et sociaux des générations présentes sans affecter la capacité des futures générations à satisfaire leurs besoins et sans compromettre les processus écologiques de base » (13).

Ceci est particulièrement important en rapport avec l'horizon 2025.

Dans le domaine de l'environnement et afin de promouvoir un développement industriel écologiquement soutenable (DIES), les Etats africains réexamineront les politiques en cours et futures sous l'angle de leur impact environnemental, de même que les législations en vigueur, des politiques et des mesures appropriées seront prises pour assurer la transition en Afrique vers le DIES et ce conformément au Programme adopté à la Conférence sur le DIES à Copenhague en novembre 1991. L'industrie et les institutions industrielles jouant un rôle central dans la transition vers un DIES, il est essentiel que ces dernières agissent en conformité avec les principes à la base du DIES. Parmi ces objectifs citons :

- l'adoption de mesures visant à prévenir la pollution ;
- l'intégration de la dimension environnementale et la responsabilisation à tous les stades de la gestion ;
- l'adhésion aux codes environnementaux de conduites pour ce qui a trait à l'investissement industriel et à la production ;
- le renforcement des activités de recherche-développement destiné à privilégier les technologies « propres »
- la prise en compte des possibilités - lorsqu'elles existent - de recours à des matériaux de substitution, de modification des produits, des processus, des équipements, de sources d'énergie renouvelables et des matières premières recyclées ;
- l'utilisation plus rationnelle des ressources naturelles dont la conservation de l'énergie. Des cadres institutionnels adéquats permettent de stimuler les politiques environnementales, tels que les régulations, les standardisations, le monitoring et le contrôle de l'environnement industriel devront être élaborés.

Etant donné la responsabilité particulière des pays développés dans l'émission des politiques, ces derniers sont appelés leur contribution à la mobilisation des ressources financières destinées à la réalisation de l'objectif de DIES devrait être essentielle à travers notamment leurs programmes d'assistance. Cruciale également l'échange d'informations et d'expériences entre pays industrialisés et pays africains et la création de conditions permettant l'accès de l'Afrique aux technologies appropriées en DIES ainsi que pour l'édification des capacités scientifiques et technologiques locales dans ce domaine.

Il est cependant nécessaire de rappeler que la dégradation de l'environnement est liée à la pauvreté et au sous développement ainsi qu'aux pressions démographiques, le développement économique et social de l'Afrique est donc dans ce contexte essentiel pour la protection de l'environnement.

Autre problème dramatique, la protection de l'environnement et sa relation avec le concept de développement durable (sustainable). Un certain nombre d'études récentes ont souligné l'ambiguïté d'un concept qui occulte la disparition des processus écologiques essentiels et les « life support systems », la réduction de la diversité génétique et l'utilisation durable des espèces et écosystèmes. Les systèmes agricoles (14) - Le rôle des institutions dans le développement est de plus en plus reconnu. Ainsi le changement domestique institutionnel fut le facteur le plus dynamique déterminant des différences de rythme et de structure du développement économique entre pays au XIXe siècle (15) tandis que sont réfutées les thèses selon lesquelles le succès de l'expérience des « Dragons » asiatiques résulterait du seul laissez-faire ou en sens inverse de la présence massive de l'Etat (16). Le rôle des institutions rurales dans la promotion de l'agriculture ou de l'interaction entre les dotations en ressources, le système culturel, la technologie et les institutions (17) est chaque jour mis en évidence. L'adoption enfin de convention appropriées au sein d'organisations (publiques ou privées) source de bénéfices certains amène à reconsidérer le rôle des organisations tant publiques que privées (18). Les difficultés financières et les programmes d'ajustement qui en ont résulté ont propulsé au premier rang les privatisations comme instrument de développement et de sortie de crise. Les premiers bilans d'expériences

menées ci et là dans les PeaD soulignent la complexité de la question. A aucun cas, les privatisations n'apparaissent comme la panacée (19).

Enfin, la faiblesse des échanges intra-régionaux observée dans l'ensemble des communautés économiques africaines soulèvent des doutes sérieux quant à la pertinence tout à la fois des politiques menées et des seuls groupements existants comme instruments et cadre des processus d'intégration devant déboucher sur une communauté économique africaine.

Le report à 2025 au lieu de l'an 2000 de la création de la communauté africaine et le calendrier adopté s'expliquent indiscutablement par ce constat. Six phases ont été identifiées en juin 1991 à Abuja pour atteindre cet objectif (a), renforcement des communautés économiques régionales existantes et établissement de nouvelles (b), stabilisations des tarifs des droits de douane et autres barrières au commerce intra-communautaire, renforcement de l'intégration sectorielle (commerce, agriculture, finance, industrie, transports etc...). Coordination et harmonisation des activités des communautés régionales (c), création des zones de libre-échange au sein de chaque communauté régionale à travers la suppression des barrières commerciales et l'établissement d'unions douanières (d), création d'une union douanière élargie à l'ensemble de l'Afrique avec un tarif extérieur commun et l'harmonisation des systèmes tarifaires et non tarifaires (e). La création d'un marché commun africain à travers entre autres l'adoption tant de politiques communes en matière de transport agricole, industriel, et autres domaines que par l'harmonisation des politiques monétaires, financières et fiscales. La liberté du mouvement des populations et le droit de résidence interviendront également (f), la finalisation de la communauté économique africaine via le renforcement du marché commun, l'établissement d'une union monétaire africaine, une banque centrale africaine et une monnaie africaine unique.

Les principaux axes de coopération : les politiques

Le sommet d'Abujah a confirmé le rôle crucial dévolu à la coopération régionale et sous-régionale dans l'industrialisation du continent. Du bilan dressé par les experts de l'action menée dans le cadre de la première décennie pour le développement industriel de l'Afrique, la coopération régionale reste également un des axes de l'action à poursuivre dans le cadre de la seconde décennie. Les experts notent (20) que malgré les quelques succès obtenus dans le cadre de la ZEP, de la CEDEAO et de la SADCC, les joint ventures industriels et les marchés communs demeurent du domaine du rêve (21). Les experts ajoutent cependant que d'importants efforts ont été déployés pour lancer les institutions et les organisations régionales destinées à promouvoir le commerce intra-africain, l'édification et la réunion des infrastructures physiques (22). Ceci étant les analyses des expériences africaines d'intégration ont montré que dans leur grande majorité les Etats africains n'ont pas été en mesure d'envisager des expériences d'intégration économique *hors des cadres géographiques mis en place par les puissances coloniales* (23). L'UDCAO puis la CEAO prolongent l'AOF. Quant à l'UDEAC, elle prolonge l'ancienne Fédération d'AEF. En Afrique de l'Est, la communauté a été une création britannique tandis que la Communauté économique des pays des Grands Lacs n'est que la continuation d'une union douanière mise en place par la Belgique. Quant à l'union douanière en Afrique Australe, elle remonte de même aux années 20. Ni le Congo ni le Zaïre pourtant voisins n'ont jamais été intégrés comme d'ailleurs le Sénégal ou la Gambie. La volonté de la CEA de corriger ces anomalies en stimulant la création de la CEDEAO et de la CEAC a connu à ce jour peu de succès. Cette situation a pour origine deux facteurs : l'insuffisance des réseaux de transport (routiers et ferroviaires) et de télécommunication (Afrique du Nord exceptée) entre pays africains. Leur rôle est bien plus important que les droits de douane et la dépendance verticale des pays africains à l'égard de la CEE. La résorption du décalage considérable entre les institutions régionales fondées dans l'héritage colonial et les institutions à vocation réellement régionales (CEDEAO, CECA) ne viendra que du développement d'un réseau de transport efficace entre les Etats-membres d'une part, et de la mise en oeuvre de stratégies d'intégration de la production et de valorisation conjointe des ressources. Un autre élément crucial est constitué par la « hantise » du développement inégal des pays enclavés qui redoutent profondément d'être réduit à jouer le rôle de « porteurs d'eau » dans les expériences d'intégration économique (24). L'intégration par le marché favorise principalement les zones côtières où le taux de rentabilité des investissements est plus élevé en raison

de l'importante infrastructure physique et intellectuelle mise en place depuis l'époque coloniale. Des mécanismes doivent donc être prévus permettant la réorientation des flux d'investissement industriel et les moyens de formation appropriés en direction des pays enclavés par ailleurs les plus pauvres.

Pertinence des groupements sous-régionaux existants : politiques d'intégration globales et régionales

Des synergies importantes peuvent venir demain du remodelage des groupements existants ou de création d'organisations régionaux nouveaux. L'adhésion à l'OUA demain d'une Afrique du Sud démocratique, industrialisée par ailleurs, modifiera la nature de l'union douanière, de la SADCC et de la ZEP en leur insufflant un dynamisme nouveau. Mais évitera-t-on pour autant les effets de polarisation qui résulteraient de l'adjonction d'un voisin aussi puissant même si certains pays enclavés connaissent un niveau de développement incomparablement supérieur à celui de leurs répliques du Sabel (Zimbabwe ou Zambie par exemple). On le voit là encore, les mécanismes « égalisateurs » évoqués plus haut devront jouer pour éviter qu'aux « porteurs d'eau » ne s'ajoutent les « porteurs » de force de travail dans les mines.

L'autre grande carence rarement évoquée et qui milite en faveur de l'élargissement de groupements existants, voire de structures nouvelles concerne les rapports entre l'Afrique du Nord largo sensu et l'Afrique subsaharienne. La ligne de séparation passe par le Sahara et isole ainsi deux mondes voisins dont les complémentarités sont bien souvent plus évidentes que pour les groupements existants. Nous avons rappelé plus haut que la Côte-d'Ivoire était le premier client de l'Algérie, et vice versa. D'autres exemples existent et parfois le Sahara est bien une ligne imaginaire qu'une ligne réelle : de très nombreux accords commerciaux et financiers lient les pays de la sous-région nord à dix pays de l'Afrique subsaharienne. L'Algérie affirme avoir en dix ans investi plus de 2 milliards de dollars (25) dans les pays frontaliers du Sud et ce dans des projets aussi divers que l'agriculture, l'énergie, la météorologie ou les télécommunications. Les accords sont nombreux avec la Mauritanie dans les domaines de la pêche ou des transports maritimes, avec le Congo pour la cellulose etc. La non-réunion - même si la route transaharienne se rapproche des frontières nigériennes et maliennes - de la zone sahélienne à l'Afrique du Nord et partant leur accès à la Méditerranée aggrave de beaucoup les problèmes nés de l'enclavement du Sahel. Faut-il rappeler que le seul projet destiné à relier la Méditerranée au Sahel a été le fait du colonisateur français durant l'occupation de la France en 1942 soucieux d'intégrer les deux possessions de chaque côté du désert (26). C'est encore ce même colonisateur qui créa l'Organisation commune des régions sahariennes (OCRS) disparue avec les indépendances et qui renaît aujourd'hui avec la proposition française d'Observatoire du Sahara, initiée en 1989.

Pourtant les complémentarités sont importantes : produits tropicaux (café, cacao, thé, énergie, produits manufacturés, bois, bauxite, viande, cuirs, vins, bananes, sel, technologies, savoir-faire, produits de pêche, engrais etc. Autre élément crucial, l'importance de la situation de relais des pays d'Afrique du Nord entre l'Afrique subsaharienne et la région moyenne orientale, à offre abondante de capitaux dont certaines institutions financières participent déjà au financement de projets dans la région (Banque islamique de développement, Fonds spécial de l'OPEP par exemple). La région moyenne orientale est déjà massivement présente comme partenaire commercial et financier de l'Egypte, mais également de pays comme la Somalie (bétail) et demain de l'Erythrée mais aussi du Soudan. Il y a là pour la ZEP et l'Afrique Centrale des élargissements possibles et nécessaires. La création de grandes infrastructures (routes, voies ferrées, systèmes de télécommunication) entre les deux rives du Sahara constitue un préalable et une nécessité absolus à cet égard. La convertibilité prochaine des monnaies maghrébines, l'usage d'une langue utilisée par une partie importante des Etats de chaque côté du Sahara au Maghreb et au Sabel, constitue un argument certain en ce sens ainsi d'ailleurs que le projet de liaison fixe entre l'Europe et l'Afrique via Tanger. Un cadre de consultation pourrait rapidement être mis sur pied entre le Maghreb et le Sahel au sein duquel pourrait être discuté les problèmes de liaison (transports, télécommunication, d'évacuation des produits de la zone sahélienne vers l'Europe via l'Afrique du Nord. Avec la convertibilité des monnaies, la coopération monétaire et financière pourrait être rapidement initiée de pair avec la promulgation de garantie aux investissements dont le volume ne cesse d'augmenter en direction des pays sahéliens. Nul besoin d'insister sur le contrepois qu'apporterait une telle

structure à la présence de géants dont l'hégémonie réelle ou supposée est souvent dénoncée et qui paralyse en partie la CEDEAO.

Le projet caressé dans les années 70 de la *Communauté des riverains du Nil*, est plus que jamais d'actualité. Outre le fait de s'inscrire dans une stratégie utile d'exploitation en commun des fleuves et rivières et dont des entités existent déjà pour certains fleuves africains. Ce projet constituerait une autre création africaine Nord-Sud dont les effets se feraient sentir jusqu'en Afrique Centrale et Orientale. A la pénétrante de Méditerranée occidentale correspondrait une pénétrante de Méditerranée orientale. Outre deux pénétrantes les deux pays enclavés d'Afrique Centrale (Tchad RCA) pourraient bénéficier d'une autre pénétrante que recouperait la transversale Est-Ouest toujours à hauteur du Tchad reliant la ZEP à la CEAC et à la CEDEAO.

Ces élargissements, voire ces créations nouvelles seraient un facteur puissant de promotion du commerce intra-régional, objectif affirmé dans le Plan de Lagos et réaffirmé dans le projet de la seconde décennie pour le développement industriel. Par ailleurs, en mettant en rapport les grands ensembles Maghrébin et d'Afrique de l'Ouest (380 millions d'habitants à la fin du siècle) d'une part et ceux des riverains du Nil (plus de 200 millions d'habitants aujourd'hui), ce sont les marchés qui s'élargissent d'autant et de nouveaux dynamismes qui sont insufflés.

Ces projets pourraient rapidement être mis en oeuvre. D'ici à l'an 2005 devraient être édifiées les grandes liaisons routières et ferroviaires Nord-Sud et latérales ; de même que les systèmes de télécommunication. Parallèlement seraient créées les institutions sous-régionales chargées de préparer les politiques communes de production d'identifier les spécialisations intra-industrie et d'effectuer les propositions en matière de désarmement douanier ainsi que les plans sectoriels d'intégration dans divers domaines comme le commerce, l'agriculture, le financement, l'industrie et les transports.

Essentiel également la *régionalisation des politiques économiques* surtout si l'on admet la nécessité de la prise en compte du fait régional par les politiques d'ajustement - et alors que le régionalisme tend à l'emporter sur le multilatérisme avec la constitution du grand marché de 1993, de Maestricht, de la zone Pacifique et de la Grande-zone nord-américaine

– Alors que les économies industrialisées tendent à s'intégrer et à constituer des puissances sous-continentales voire continentales, les différences de pouvoir de négociation risquent de s'agrandir entre les micro-nations et les grands ensembles du Nord.

– La mondialisation de l'économie, des technologies, des réseaux d'information et de communication rendent anachroniques les systèmes de régulation conçus au seul plan national. Les systèmes de télécommunication et d'information modifient fondamentalement les échelles. Ainsi les interdépendances des éco-systèmes et la rapidité de leur destruction supposent des actions sous-continentales voire continentales (déforestation, lutte contre les épidémies, les acridiens etc...)

Or la crise économique et financière que traverse l'Afrique risque au contraire de fragmenter l'espace socio-politique alors que les politiques d'ajustement ne sont conçus que dans des cadres nationaux.

Les coopérations régionales sont diverses : elles peuvent par exemple concerner ses opérateurs privés qui de pair avec les pouvoirs publics peuvent favoriser les exportations (ex de l'Univamille pour les problèmes de la commission économique de l'Océan Indien, de l'OPAEP - ou de l'OPEP - pour les producteurs d'hydrocarbures ou encore de l'organisation inter-africaine qui regroupe 25 producteurs africains du café : l'ACO. Elles peuvent aussi impliquer les pouvoirs publics qui peuvent dans le domaine de la recherche, de la formation, de la santé ou de la lutte contre la désertification, le fléau acridien mener des actions concertées. Elles peuvent aussi concerner des opérateurs financiers, avec pour objectif la convertibilité des monnaies ou la limitation des risques de change (Chambre de compensation).

Au plan financier, la mise en place de projets intégrés et d'espaces élargis peut favoriser les investissements directs.

– il existe des chevauchements et même des problèmes de compatibilité entre les intégrations inter-gouvernementales (cas de la conformité des règles de la CEAO et de la CEDEAO) de l'appartenance du Burundi et

du Rwanda à la ZEP et à la CEPGL.

- Les coopérations régionales peuvent aussi être *sectorielles*. Il s'agit, par exemple, de promouvoir de meilleures spécialisations sectorielles dans le cadre sous-régional sur la base des ressources existantes et des avantages comparatifs. Il s'agit de la sorte d'éviter les duplications des grandes unités, de créer des économies d'échelle, et de dépasser les limites des marchés intérieurs. Ceci paraît tout à fait possible dans les pays de la CEDEAO sur la base du large échantillon de ressources minières, hydro-électriques et agricoles existantes ;
- il peut s'agir également de constituer un espace régional protégé, soit pour un produit (céréales, café par exemple), soit pour un secteur (industrie agro-alimentaire). Ces coopérations sectorielles s'inspirent des projets type Unions douanières sectorielles du type parité-verte ou CECA en Europe ;
- Créer des *filières intégrées* sur la base de structures régionales d'appui (ressources humaines, énergie, infrastructure, etc.) et en délocalisant les segments de filières dans des espaces complémentaires. Ces filières peuvent être établies sur la base de valorisation de ressources naturelles (hydrocarbures, phosphates, bauxite, cuivre, cacao, arachide, coton, etc.), soit sur la base également de la demande finale. L'intégration régionale - s'assimile alors ici à des remontées de filières, ceci suppose au préalable des progrès sensibles dans les domaines des voies de communication, de la levée des obstacles aux paiements, à des *actions concertées* contre la contrebande et à l'intensification des relations inter-sectorielles ;
- un autre axe d'action est constitué par les projets *cofinancés à vocation régionale* sur la base d'économies d'échelle.

Ce principe est celui de la SADCC, dans ce cas, les co-opérations sectorielles ne remettent pas en cause les souverainetés nationales, la SADCC privilégie ainsi sur la base de financements extérieurs, le financement des projets de transports et de communication d'appui.

Les projets sectoriels (industrie, agriculture, transports, communication, éducation, services, recherche, santé, pêches) peuvent concerner simultanément deux, trois pays ou même plus (aménagement de bassins, lutte contre la désertification, ponts, barrages). Ces projets peuvent être cofinancés par des institutions financières nationales et internationales. Ces projets peuvent être implantés dans un ou plusieurs pays et dans ce dernier cas, ils stimulent la complémentarité et l'intégration de filières.

Les exemples sont nombreux dans les domaines de l'industrie, ou de l'agriculture, par contre dans les *services*, secteur de plus en plus stratégique, les potentialités sont importantes : météorologie, télédétection, satellites (arabsat par exemple).

Le rôle des actions sectorielles régionales

Un certain nombre d'actions sectorielles prioritaires peuvent être entreprises :

- dans le domaine de la *recherche et de la formation* les organisations régionales jouent un rôle stratégique à moyen et à long terme. Elles créent un esprit de communauté, elles favorisent la recherche/développement assurant les progrès technologiques adaptés et elles créent des effets externes ;
- dans le domaine des *ressources naturelles*, les projets de gestion des voies d'eau concernent à la fois la production primaire, les voies de transport et l'énergie ;
- outre la constitution des grandes voies de communications nécessaires pour désenclaver les sous-régions du continent, la priorité dans le domaine *des transports* doit être aussi donnée aux réhabilitations et aux maintenances des infrastructures panafricaines ainsi qu'à l'harmonisation des règlements et des techniques et à l'appui aux services communs.

Des liaisons de désenclavement paraissent par contre prioritaires. Elles peuvent être constituées en liaison avec les opérateurs et utilisateurs au niveau du financement ;

- dans le domaine *industriel*, l'appui doit porter prioritairement sur les activités où jouent les économies d'échelle et (ou) sur les branches complémentaires permettant de réaliser une intégration de filières au niveau régional, ex de la reconstitution de la filière coton/textile ou des filières agro-alimentaire ou des filières pétrochimiques et engrais ;

- dans le domaine *financier*, de nombreux mécanismes sont à même de favoriser les intégrations régionales : export crédit revolving funds, cross border investment funds, export import credit facilities. En dehors du financement de projets régionaux, les actions prioritaires concernent les opérations de crédit entre pays africains ;
- l'accès aux *systèmes d'informations*, satellites, banques de données, constitue un des domaines d'actions où le niveau régional paraît déterminant ;
- dans le domaine *agro-alimentaire* favoriser des actions concertées depuis la formation et la recherche jusqu'au marketing international en passant par les divers segments des filières ;
- dans le domaine de la *santé* et notamment de la prévention, des actions concertées devraient à travers la recherche, la formation et les productions pharmaceutiques conjointes améliorer sensiblement l'état sanitaire des populations africaines.

Ainsi la consolidation des Communautés économiques régionales prévue à Abuja pourra aller de pair avec la mise en place de nouveaux mécanismes et dynamismes d'intégration, susceptibles de relayer l'action des structures existantes notamment dans le domaine du commerce et des productions régionales. Le développement des transports et des communication en vue de relier les grandes sous-régions et de mettre fin au schéma extraverti hérité de la colonisation est cependant un préalable indispensable à ces constructions.

L'énergie

L'expérience récente des pays d'Europe Orientale a montré combien la pénurie d'énergie pouvait paralyser l'activité et faire obstacle à la croissance. Or l'Africain est au dernier rang dans le monde pour ce qui est de la consommation d'énergie et on ne peut attendre ni intégration, ni développement d'une telle situation. L'énergie est présente dans beaucoup d'enjeux (27). Les transports, le fonctionnement des unités industrielles ; la mécanisation de l'agriculture, et l'hydraulique, la protection sanitaire (chambre du froid) l'espérance de vie et la conservation des aliments, l'amélioration des conditions de travail (conditionnement), la libéralisation de la femme (suppression des corvées d'eau et de bois), la lutte contre la déforestation, le fonctionnement des médias et moyens de télécommunication etc. L'énergie ou du moins certaines sources comme les chaînes carbonnées constituent la matière première de choix pour les engrais azotés (à ce titre ils conditionnent l'objectif d'accroissement de la production alimentaire) et pour les produits pétrochimiques de façon générale : oléofines pour les plastiques, aromatiques, bases pharmaceutiques etc.

Dans le cas africain, où prédominent certaines oligo-productions d'origine minière, son rôle est capital dans la transformation de la bauxite, la réduction du minerai de fer, le raffinage du cuivre notamment.

En 1988, la consommation d'énergie commerciale était de 584 kg équivalent charbon (kec) pour les PenD contre 6137 pour les pays industrialisés de marché (28). Pour l'Afrique, la moyenne se situait à 254 kec dont 226 pour l'UDEAC, 138 pour la CEDEAO (29), soit une différence de consommation allant de 1 à 45 entre la CEDEAO et les pays industrialisés. Pour la région d'Afrique du Nord, la moyenne se situait à 706. Or la consommation d'énergie connaît un taux d'accroissement très rapide avec le développement selon une élasticité énergie/PIB supérieure à l'unité (30), lors des premières étapes du développement, ce qui est le cas de la majeure partie des économies africaines. Avec la croissance, c'est la structure du bilan énergétique qui change. Ainsi en 1980, plus de la moitié de la consommation d'énergie était le fait de ménages ruraux notamment sous forme de bois à brûler (fuelwood). Le quart allait au secteur industriel seulement, le reste au ménage urbain (4 %), à l'agriculture (6 %) et aux transports (6 %) (31). Le pétrole ne représentait que 21 % de la consommation totale d'énergie appelée pourtant à croître au rythme de 3 % d'ici l'an 2000 dont 4 % pour les énergies commerciales. Ces chiffres de 1980 étant assez représentatifs de la moyenne de l'Afrique subsaharienne, on imagine facilement l'impact considérable des stratégies d'industrialisation sur les biens énergétiques et notamment la demande d'énergie commerciale : électricité, charbon, et hydrocarbures. L'impact sur la capacité d'importation déjà fort deviendra vite insupportable en l'absence de développement de sources

alternatives d'énergie ou d'exploitation *en commun* des importantes ressources hydroélectriques de l'Afrique tropicale et australes. Disons-le net. S'il est un secteur où l'intégration et la coopération s'imposent, c'est bien celui de l'énergie, coopération tout d'abord en raison des fortes inégalités en dotation de ressources énergétiques : charbon, hydrocarbures mais aussi hydroélectricité, mais aussi en raison des coûts considérables de leur valorisation ainsi que des capacités technologiques impliquées. D'autant que les très faibles densités démographiques - notamment dans les pays du Sahel - imposent de coûteux réseaux de distribution en l'absence de systèmes énergétiques de transports décentralisés. Le monopole exercé, par ailleurs, par le cartel dit de « l'électricité » et le coût faramineux des équipements énergétiques, impose la création d'une industrie des biens d'équipements électriques à vocation régionale (32). Sont concernées ici la production de turbines et de générateurs notamment, mais aussi de biens d'équipement pour les énergies alternatives (33).

Une idée de l'ampleur des investissements requis pour assurer un niveau acceptable de croissance est fournie par les évaluations faites pour le monde arabe à l'horizon 2000 lors de la seconde Conférence arabe de l'énergie : \$ 394 milliards à raison de \$ 144 milliards pour les activités d'exploration, l'application de technologies de récupération \$ 11 milliards, le raffinage \$ 159 milliards et le traitement du gaz \$ 80 milliards (34). Inutile de préciser que la composante *importée* de ces investissements est considérable compte tenu de la faiblesse des industries de biens d'équipement énergétiques.

Or la consommation arabe d'énergie est bien supérieure à la consommation africaine moyenne, on peut donc s'attendre à une accélération importante de cette consommation sous l'effet de la mise en place d'industries hautement capitalistiques, de système de transports à l'échelle régionale, de l'expansion de l'agriculture et de la progression de l'urbanisation et du revenu.

Les perspectives du marché international de l'énergie (35) ne paraissent pas dans les conditions actuelles favorables au consommateur. La demande mondiale d'énergie devrait passer de 98,2 millions de barils/jour équivalent pétrole en 1985 à 125,9. En l'an 2000, la seule demande de pétrole passerait de 45,6 millions de barils/jour à 52,6 millions en l'an 2000. L'offre risque d'être tendue en raison de la stagnation des capacités de production OPEP (28 à 30 millions barils/jour, l'effondrement de la production soviétique, la substitution dans l'ancien bloc oriental d'énergies nobles à la tourbe et à la lignite, l'accroissement important de la consommation des pays nouvellement industrialisés. En conséquence de quoi les prix du brut devraient tourner autour de \$ 65 le baril (30 \$ aux prix de 1986) en l'an 2000. A plus long terme, à l'horizon 2020, on estime qu'il existe un grave danger de disparition du pétrole de la scène énergétique (36), limitant à la seule demande solvable, l'offre réduite disponible. C'est dire la gravité de l'impératif énergétique tout spécialement relativement au nouvel horizon 2025 retenu. En l'absence de programmes énergétiques massifs et appropriés, on peut sans grandes chances de se tromper affirmer qu'il n'y aura ni intégration, ni industrialisation, ni protection sérieuse de l'environnement (déforestation) ni promotion de la femme (corvées domestiques), ni victoire sur la pauvreté et ni développement de l'agriculture à l'horizon 2025.

La complexité et la diversité des enjeux de l'énergie appelle à la création d'une *Agence africaine de l'énergie*. Cette agence pourrait être chargée de l'évaluation détaillée des besoins et de leur évolution ainsi que des capacités de production, de l'élaboration de stratégies énergétiques appropriées orientées notamment vers la valorisation des ressources africaines et le développement des sources d'énergie renouvelables. Cette agence pourrait également se pencher sur les modes de financement des programmes en liaison avec les institutions internationales spécialisées (37) et les groupements sous-régionaux. Les pays producteurs africains membres de l'OPEP et de l'OPAEP (38) et l'ensemble des pays producteurs africains membre de l'association africaine des producteurs de pétrole pourraient également apporter leur expertise à cette Agence qui pourrait par ailleurs développer la coopération Sud-Sud dans ce domaine. Dans le domaine de la recherche, l'Agence pourrait servir de cadre à l'échange d'informations, à la mise au point en commun de projets et d'activités communes de recherches-développement, de démonstrations et d'adoption des technologies relatives aux sources d'énergie nouvelles et renouvelables. Le programme de Nairobi (39) a rappelé le rôle crucial de l'énergie dans le renforcement de l'autonomie collective et recommandé l'amorce d'une transition progressive et méthodique pour passer du système énergétique actuel fondé essentiellement sur les hydrocarbures à une combinaison plus viable de sources d'énergie dans lesquelles les sources d'énergie nouvelles et renouvelables joueraient un rôle croissant. La coopération

Sud-Sud dans le domaine de l'énergie pourrait revêtir la forme de triangle «suggéré par l'ONUDI (40) et qui associe les pays exportateurs de pétrole et les nouveaux pays industrialisés. Il s'agirait à court et moyen terme de mettre sur pied des mécanismes destinés à pallier aux interruptions d'approvisionnement (stockage, système d'approvisionnement urgents, systèmes de compensation etc...). Le schéma Vénézolano-Mexicain mis sur pied pour approvisionner les pays d'Amérique Centrale et des Caraïbes, avec réinvestissement d'une partie des paiements dans des schémas d'intégration régionaux, mérite réflexion à cet égard. A long terme, il s'agirait de promouvoir et de valoriser les sources d'énergie possibles. Aux pays nouvellement industrialisés qui consomment le gros de l'énergie consommée dans les pays en développement. Il serait fait appel pour aider à la mise en place d'industries dynamiques en général et énergétiques en particulier. On voit donc que le développement du secteur énergétique est une partie intégrante de l'industrialisation de l'Afrique. L'accent mis dans le Programme de Lagos et dans les Stratégies pour les deux (DDIA) sur les industries de transformation des ressources naturelles, renforce encore cette nécessité. La valorisation du potentiel hydro-électrique (41), l'édification de centrales thermiques à partir du gaz naturel doivent constituer tout spécialement une priorité, ce qui suppose l'interconnexion rapide des systèmes électriques nationaux à l'image de ce qui existe déjà pour le Maghreb. Des objectifs précis et programmés devraient être fixés dans ce domaine afin de promouvoir d'ici l'an 2025 une communauté intégrée africaine de l'énergie parallèlement à la promotion de systèmes intégrés africains de transports et de télécommunications. Ce système devra être complété par la mise en place de systèmes décentralisés de production et de distribution d'énergie (42) pour les vastes régions peu peuplées d'Afrique, déjà victimes de l'échange inégal. Il est illusoire d'espérer l'implantation d'unités industrielles efficaces dans ces régions sans infrastructures énergétiques, de transports et de télécommunications (43) appropriés, comme il est illusoire d'espérer des progrès agricoles durables (44) ou l'arrêt de la déforestation (45).

L'industrie manufacturière : nouvelles considérations

Afin d'établir les bases solides de l'industrialisation et promouvoir l'autonomie collective du continent, le Plan de Lagos prévoit une priorité pour les industries suivantes : industries domestiques et agro-alimentaires, industries de la construction, industries métallurgiques, industries mécaniques, industries électriques et électroniques, industrie chimiques et pétrochimiques, industries du bois, industries énergétiques, industries textiles et du cuir, industries des transports et des télécommunication, industries des biotechnologies (46)

L'accent est également mis sur la promotion des « industries intermédiaires » exerçant de puissants effets de liaison sur l'économie. L'accent sur l'établissement d'industries multinationales africaines et notamment sur celles dont les coûts d'édification, le volume de production les capacités de financement et d'absorption nationale (47). Enfin il est également prévu de promouvoir la spécialisation industrielle pour renforcer la complémentarité des économies africaines et élargir la base du commerce intra-communautaire (48).

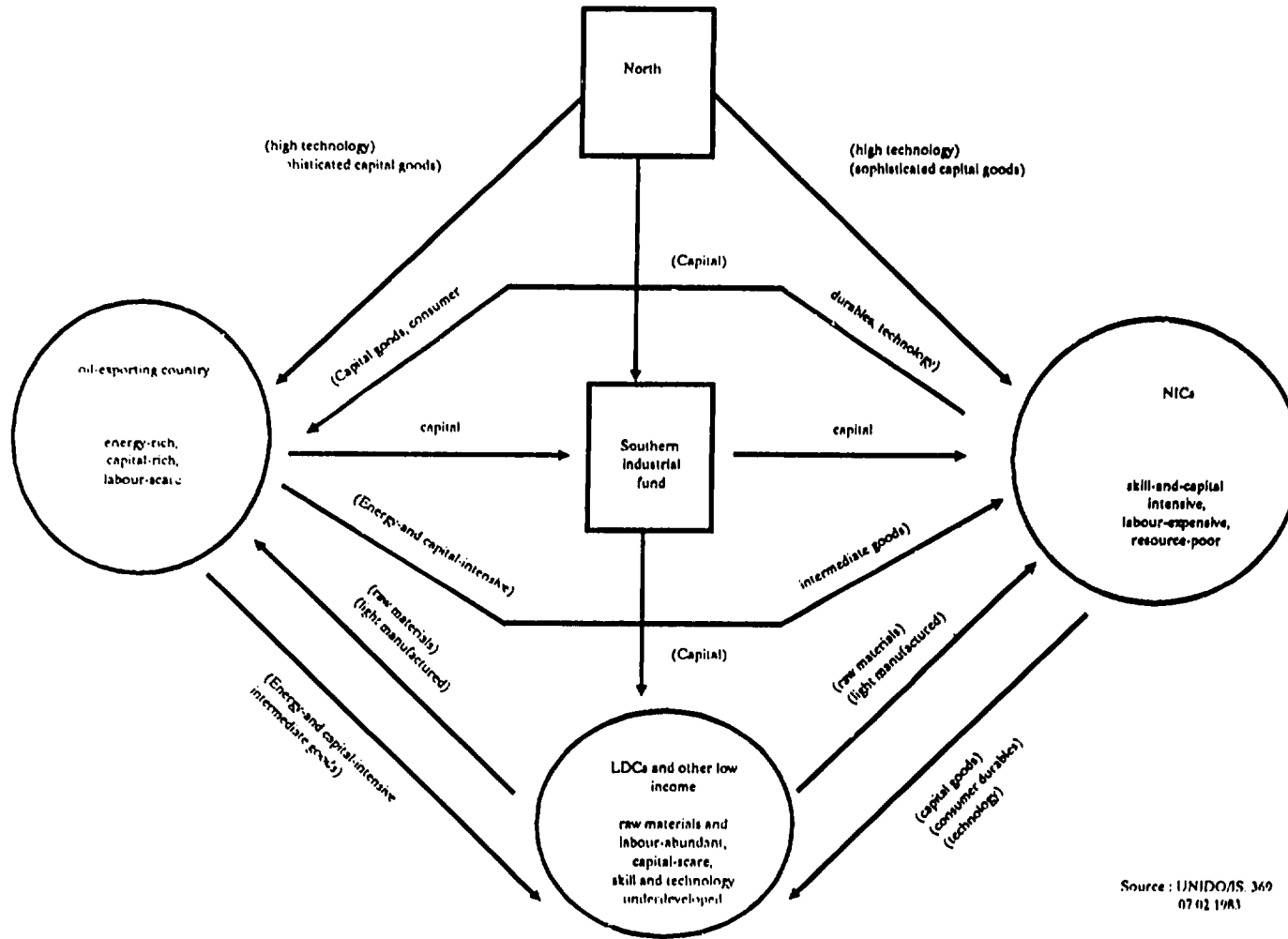
Sur la base d'une réflexion décentralisée à partir des objectifs nationaux, la stratégie pour la seconde décennie du développement industriel (DDIA) a quelque peu infléchi ces objectifs en conservant néanmoins l'objectif de « self reliance » et de « self sustainment ».

Parmi les inflexions apportées citons « l'optimisation des inter-liaisons » entre industrie et agriculture. L'agriculture et l'industrie ne sont pas concurrentes, mieux leur sort est lié. En effet, l'efficacité de l'agriculture dépend (49) fortement des méthodes industrielles de stockage, de préservation et de transformation des récoltes (50).

(1) Les productions agricoles constituent des inputs décisifs pour l'industrie (textile, alimentation, huiles comestibles etc...). (2) les produits industriels sont utilisés comme inputs dans l'agriculture (tracteurs, engrais, pesticides, outils etc...), (3) une agriculture prospère est donc source de revenus accrus et accroît la demande effective des biens de consommations et des biens intermédiaires produits par l'industrie, (4) les surplus agricoles exportés sont sources de devises permettant l'importation de technologie, pièce de rechange, matières premières et énergie.

- La seconde inflexion concerne les performances médiocres des investissements industriels existants qui se caractérisent par la faiblesse des capacités de production utilisées (30 à 50 %) (51), l'importance des coefficients

A South-South Resource Complementtion Scheme



Source: UNIDO/IS, 369
07.02.1983

de capital, les difficultés de transfert de technologie et de maintenance. En majeure partie publiques, ces firmes ont bénéficié de subventions gouvernementales mettant à mal les finances publiques. D'où l'accent mis depuis au plan national sur les programmes de réhabilitation et de reconstruction des actifs existants.

– La troisième inflexion concerne *l'entreprenariat africain* dont la base doit être élargie. Une bonne partie du succès de la seconde DDIA est attendue du renforcement de la communauté interpreneuriale africaine et des capacités de gestion de la région.

– La quatrième inflexion vient du rôle accru conféré aux secteurs informel et de la petite entreprises. L'idée étant qu'il existe des qualifications commerciales (business skills) pouvant être transférées avec profit dans le secteur industriel. La PME (52) (petite et moyenne entreprise) exige moins de capitaux fixes et est source importante d'emplois, son développement est plus flexible et les PME *constituent un excellent véhicule de transfert de technologie et de promotion* des qualifications managériales. D'où l'appel à des mesures visant à renforcer les PME de l'industrie. L'idée avancée est celle d'un processus *de graduation progressive* vers des échelles de plus en plus large d'activités industrielles. L'Afrique devrait disposer en l'an 2000 d'une « base efficace de PME constituant la base de décollage de l'industrialisation africaine au XXI^e siècle (53).

– La cinquième inflexion concerne l'accent mis dorénavant sur le *marché*. Des stratégies de commercialisation seront développées pour les biens industriels visant à renforcer leur compétitivité, le contrôle de la qualité des produits et des services au consommateur.

– La sixième concerne la création d'une *culture industrielle africaine* durable, conçue comme un ingrédient nécessaire d'une industrialisation réussie.

– La septième inflexion a trait à la nécessité urgente de création de joint-ventures industrielles communes entre Etats africains. La seconde DDIA aura comme importante priorité la promotion d'entreprises multinationales africaines accompagnées des services de support tels que les services liés à la technologie et à l'information.

– La dernière inflexion a trait à la protection de l'environnement qui devra être préservé de la pollution industrielle que dégagent les industries chimiques, métallurgiques ou des matériaux de construction. La mise en place des industries devra respecter les sols, les forêts, la pureté des fleuves et rivières etc...

L'objectif central (54), rappelé est bien la création des *moteurs internes de croissance* avec accent mis sur le développement des activités constituant le noyau même de l'industrie, les ressources humaines, les capacités entrepreneuriale, les capacités technologiques, le secteur privé, la réhabilitation industrielle et la maintenance, la mobilisation de ressources financières, l'intensification de la coopération régionale, sous-régionale, industrielle et l'intégration. A tous ces points nous ajouterons, quant à nous, les services, ayant déjà souligné plus haut le rôle crucial de l'énergie, des transports et des communications, et enfin celui de l'emploi.

La liaison agriculture-industrie

De nombreuses études récentes soulignent - tout en mettant en lumière la forte liaison entre la croissance industrielle et l'agriculture tout au long du processus de développement - la contribution importante de l'agriculture à la productivité globale de l'économie (55). Pour certains même, la contribution de l'agriculture serait aussi importante que celle des exportations (56). Cet impact important de l'agriculture sur la productivité de l'économie proviendrait des raisons suivantes : 1) l'industrialisation et l'urbanisation qui l'accompagne génère une demande croissante d'aliments et de matières premières que seule l'agriculture peut fournir en l'absence comme pour l'énergie de moyens de change conséquents. Une agriculture faiblement performante enregistre suvent des termes de l'échange défavorables par rapport à l'industrie, une perte de devises, ou une demande insuffisante et inadéquate de produits industriels restreignant le marché. Elle aggrave également les inégalités régionales entre Etats favorisant les pays les plus industrialisés. Dans ces conditions, le transfert de ressources vers l'industrie est malaisé ou des plus coûteux. A l'inverse, une croissance agricole rapide permet un accroissement de la consommation domestique par tête, la hausse des exportations agricoles mais également une plus forte absorption de la force de travail agricole dans le secteur industriel, ce qui permet d'accroître les transferts de ressources vers l'industrie, 2) En second lieu, une croissance agricole élevée traduit une productivité du travail moyenne élevée dans l'agriculture nourrie par une quantité élevée des ressources humaines et les inputs physiques dans le secteur

rural. Aussi dans une stratégie de développement à long terme, notamment pour les pays à faible revenu ce qui est le cas de la moyenne partie des pays africains - il est essentiel de définir une stratégie de développement agricole appropriée pour accélérer les taux de croissance de l'agriculture. Rappelons qu'il a été montré que les performances de la Corée aurait été plus forte dans l'hypothèse d'un « agricultural demand led industrialization program » qu'avec la stratégie suivie de croissance des exportations (57)

Malheureusement, les politiques agricoles et de crédit ont souvent été néfastes à l'agriculture. A l'inverse les succès observés dans des pays comme le Malawi méritent d'être cités. Ainsi, il apparaît que le maintien d'un équilibre entre salaires urbains et prix payés aux fermiers ruraux pour leurs exportations et leurs récoltes (58) est essentiel. Il est capital que soit donc maintenu de termes de l'échange appropriés pour les produits agricoles. Dans la plupart des pays africains, l'absence de prix rémunérateurs et le prélèvement du surplus agricole par les offices publics de commercialisation ont découragé les petits exploitants, aggravant l'exode rural ou provoquant le repli sur le secteur de subsistance. La solution ne réside pas dans l'augmentation des prix payés par les offices, la plupart des exploitants ruraux dépendent des productions vendues localement. Or peu d'Etats africains exercent un contrôle effectif sur les prix des marchés domestiques leur permettant de fixer les prix des produits alimentaires. Le maintien d'un équilibre favorable aux paysans est sûrement l'un des gros problèmes des Etats africains face à des couches urbaines dont le poids politique est sans commune mesure avec les premiers et les contraintes d'une économie à bas salaire au Malawi. L'agriculture a entraîné celui de l'industrialisation, confirmant par là qu'à une agriculture affaiblie correspond une industrialisation difficile produisant à des coûts supérieurs aux produits importés. D'où l'idée parfois avancée que les bas prix agricoles visent à favoriser les seules élites et à renforcer les inégalités, ce qui ne contribue pas à résoudre le problème de la pauvreté (59).

Les observations confirment certaines analyses théoriques récentes (60). Ainsi dans ce contexte, certains ont pu écrire : « For any individual country in the course of development, we expect a healthy agricultural sector to be the driving force behind industrial growth in the early stages, superseded by export growth in the latter stages [...] the extension of the basic model provides several interesting and important sights : (i) the joint determination of industry's growth rate and its terms of trade with agriculture, and the consequences of disequilibria in the terms of trade for growth process [...] (ii) The conditions under which the pace of industrialisation can be forced » (61).

La réhabilitation des entreprises publiques et le rôle de l'Etat

Les difficultés rencontrées dans la gestion des entreprises publiques créées au départ pour pallier à l'absence d'entrepreneurs et de marchés de capitaux sont à l'origine de nombreux débats concernant les rôles respectifs du secteur public et du secteur privé dans l'économie. Dans de nombreux cas, les entreprises publiques n'ont pas été en mesure de remplir les fonctions à elles assignées à l'origine, non pas en raison de leur régime juridique - leur appropriation publique en l'occurrence - mais en raison d'un manque d'objectifs explicites, l'absence de cultures organisationnelles ainsi que de systèmes qui encouragent la réalisation de ces objectifs. La privatisation dans ces conditions n'est pas forcément la panacée (62). Dans certains cas, elle peut aider à la réalisation de ces objectifs en fournissant les systèmes et cultures nécessaires, en d'autres cas, elle reste impuissante. Dans le cas des firmes publiques on a incriminé la qualité des systèmes de contrôle de ces firmes trop quantitatifs, leur caractère tatillon au quotidien qui nuit à la définition de directions stratégiques (63). En outre les résultats de toute organisation sont fonctions du comportement des employés dans cette institution. Or le comportement obéit à diverses considérations allant de la sécurité de l'emploi à leur pouvoir et statut sans oublier leurs rémunérations. Or les organisations comme les pays secrètent des cultures. De fait, une culture d'organisation est le véhicule qui transmet le message de ce qui renforce l'intérêt propre et ce de qui ne le renforce pas. Ainsi une culture d'organisation consiste en schémas de valeurs et attentes engendrant à leur tour les normes qui influencent le comportement des gens dans l'organisation (64). Une culture d'organisation influence et est influencée par le type de gens qu'elle attire, sa structure formelle et les systèmes en place destinés à ménager, contrôler, évaluer et rémunérer les gens (65).

Les cultures d'organisation peuvent être renforcées, unifiées et même modifiées. Pour les échanger, il suffit de : (1) développer et promouvoir un complexe clair et explicite des buts et objectifs, (2) d'élaborer un

plan spécifique pour modifier le comportement dans l'organisation, (3) de stimuler le changement en l'appuyant par des systèmes appropriés de contrôle et de récompense.

Dans ce contexte, le problème des entreprises publiques n'est pas le régime de propriété, mais le manque d'objectifs et de buts clairs, combinés à un contrôle, des motivations et des systèmes de rémunération inadéquats. Cette situation a conduit dans nombres d'entreprises à des cultures organisationnelles dysfonctionnelles qui résultent de sous-cultures conflictuelles. Le remède ne réside pas dans le changement des régimes de propriété, mais dans l'identification de ce que les buts et les objectifs de la firme doivent être. Ce qui permet ensuite d'identifier les normes culturelles et de comportement permettant la réalisation de ces objectifs.

Au plan global, il a été souligné que la clé du succès des stratégies d'industrialisation menées dans des pays comme la Corée ou Taïwan résidait dans la capacité des Etats de définir en leur temps les *objectifs et les buts explicites de ces stratégies* (66) *économiques cohérentes*.

Cette action de l'Etat en Asie s'est en outre accompagnée de la construction d'une bureaucratie adéquate, en mesure de mettre en oeuvre ces objectifs et d'une coordination étroite au sein et entre les diverses entités et institutions étatiques dont les firmes (67) renforcée par une large autonomie par rapport à la société civile. Le processus de décision économique y fut hautement centralisé. En Corée, le bureau de planification économique (EPB) fut rendu responsable de la planification et de la budgétisation avec en charge le contrôle des prix, de l'assistance extérieure, des emprunts et des investissements, du transfert de technologie mais aussi de la collecte des statistiques nationales. Les conséquences de cette grande autonomie de l'Etat et de l'existence d'une « machinery administrative efficace peuvent être observées dans le secteur industriel en comparant les expériences du Brésil, de l'Argentine, du Mexique d'une part, et de la Corée d'autre part.

En 1950, les trois pays avaient épuisé la première étape de substitution d'importation dans les biens de consommation non durables. A la poursuite de l'industrialisation quatre possibilités s'offraient ensuite : intensification de la substitution d'importation dans les biens intermédiaires et les biens capitaux, substitution d'importation dans les biens de consommation durables, promotion des exportations industrielles ; ou redistribution du revenu et expansion du marché interne. Taïwan et la Corée n'amorcèrent la première étape de substitution que dans les années 50, avec son épuisement au début des années 60, l'accent fut rapidement mis sur les exportations de produits manufacturés puis au début des années 70, Taïwan et la Corée entreprirent une nouvelle substitution d'importation dans les biens intermédiaires et les biens capitaux (68).

Ainsi que noté par certains la question est : pourquoi et comment ces derniers pays purent glisser vers des Stratégies industrielles relativement facilement alors qu'en l'Amérique Latine et bien entendu en Afrique, la ligne de moindre résistance fut suivie : élargissement de la substitution d'importation dans les années 50 et 60 et endettement externe croissant dans les années 70 (69).

La différence entre les deux expériences a résidé dans « l'effectiveness » de l'action de l'Etat et sa capacité à définir des politiques industrielles caractérisées par quatre éléments : flexibilité, sélectivité, cohérence et accent sur la promotion plutôt que sur la régulation (70).

La flexibilité, c'est la volonté et l'aptitude à changer de politiques en l'absence de résultats désirés. D'où en Asie, des politiques hautement sélectives favorisant certaines industries ou certaines firmes à des moments donnés (71), d'où également un protectionnisme *sélectif* au lieu et place d'un protectionnisme indiscriminé. Enfin, l'accent a été mis sur la *promotion* plutôt que sur la régulation des entreprises privées (72). Les politiques en la matière ont été « market sustaining » plutôt que « market repressing » (73).

Cette capacité des Etats asiatiques a été due à l'important degré d'autonomie de l'Etat par rapport aux groupes dominants et dominés lui permettant de poursuivre des buts qui ne reflètent pas forcément les intérêts de ces groupes et allant même parfois à l'encontre de leurs intérêts à court terme (74).

Ce sont tous ces éléments institutionnels qui furent à l'origine du succès de la transition de ces pays vers « l'export led industrialization » dans les années 60 et qui contribuèrent à leur rapide croissance industrielle. Les industries qui se développèrent rapidement dans les années 50 via la substitution d'importation et qui

bénéficiaient de nouveaux « *vintages of capital equipment* » et de « *learning by doing* » furent en mesure de poursuivre cette croissance dans les années 60 et 70 à travers les exportations avec un impact positif sur la productivité (75).

C'est dire l'importance de la construction en Afrique de « *machinery administratives* » puissantes et efficaces en mesure de définir des objectifs viables à long terme qui ne se confondent pas avec des bureaucraties parasitaires paralysés par les pouvoirs ethniques et les systèmes clientélistes articulés sur les grandes oligo-productions.

Le problème n'est pas entre ISI et industrialisation sur la base des exportations ou entre firmes publiques et privées, il réside dans la capacité des Etats africains à créer les conditions véritables d'une saine gestion de leurs économies. Dans ces conditions, les Etats africains ne peuvent faire l'économie d'Etat interventionniste au sens asiatique du terme. La quasi totalité des expériences réussies de développement ont impliqué l'Etat et surtout la définition d'une stratégie industrielle (76).

La réhabilitation des entreprises industrielles publiques prend alors un sens nouveau, elle ne sauraient fonctionner efficacement que dans le cadre de stratégies claires et explicites des Etats, sur la base de cultures industrielles appropriées et avec le soutien de machines administratives efficaces. Cette conclusion rejoint celle de M. G. Assab dans son étude sur le programme de réhabilitation industrielle de l'Afrique. Il conclut en effet comme suit :

« In sum the application of UNIDO'S integrated programme approach will assist African governments to link the macro and industrial economic, branch level and project issues to decisions taken rehabilitation and upgrading rehabilitation must be a dynamic, forward looking concept. Restoring industry is not sufficient, for both the world and economic conditions change rapidly. Ignoring these dangers might lead industry back to its prior unacceptable state » (77).

L'auteur avait déjà auparavant invoqué la nécessité de « *supporting changes in the macro/industrial economics and institutional framework* » (78).

La création d'appareils administratifs efficaces, dotés de cadres de valeur, la définition de stratégies cohérentes et articulées avec des objectifs explicites et l'élaboration d'instrument adoptés devraient constituer l'une des priorités des deux premières phases d'intégration identifiées à Abuja.

Les services, l'information, l'emploi et le secteur informel

Les services et l'information

La question des services a retenu une attention croissante ces dernières années avec notamment les négociations pour la création d'un cadre multilatéral du commerce des services dans le cadre de l'Uruguay-round. ces négociations visent à libérer progressivement le commerce des services et à stimuler leur expansion. C'est que l'étroite corrélation existante entre services et développement est aujourd'hui admis. Leur rôle crucial pour les PnD a été notamment souligné non seulement en raison du potentiel d'exportation qu'il représente mais aussi des inter-liaisons entre le secteur des services (notamment les services liés à la production) et les autres secteurs productifs de l'économie. Dans les PnD qui se caractérisent entre autres par des infrastructures de services limitées et le sous-développement du capital humain, il existe un besoin urgent d'intégrer de façon appropriée le développement du secteur des services dans les stratégies globales de développement et plus particulièrement dans les stratégies d'industrialisation (79).

Or à ce jour, les économies développées de marché (EDM) exercent un poids prépondérant dans le commerce des services avec 78 % des recettes de ce commerce en 1984 (80). Or les services présentent des aspects stratégiques essentiels que ne reflètent pas les données concernant la production, le commerce et l'emploi. Ils ne sauraient donc être absents d'une stratégie de développement à long terme comme celle esquissée

à Abuja. Parmi ces aspects stratégiques citons (81) :

- a) ceux liés à la souveraineté nationale et à la sécurité ;
- b) les infrastructures de base destinées à répondre aux besoins des populations et au fonctionnement de l'économie ;
- c) le développement du capital humain et le renforcement des opportunités d'emploi ;
- d) la compétitivité des firmes nationales sur le marché mondial ;
- e) la localisation des productions et les fonctions de décision.

Ce dernier point est crucial car il constitue un puissant facteur de régionalisation des investissements dans les zones défavorisées.

Concernant les deux premiers points, cruciales sont les *technologies de l'information* et plus généralement les technologies de la communication. Précisons que la télématique a par exemple révolutionné le mode de fonctionnement des économies modernes, ainsi que le mode même de coopération des agents tant nationaux qu'internationaux. Leur impact est sensible dans l'agriculture, l'industrie ou les services. Dans ce dernier secteur, l'émergence et la diffusion des technologies de l'information a donné naissance à un certain nombre d'*industries dites de service* qui développent les synergies entre elles. Il est aussi possible de transporter de façon économique de vastes quantités d'informations à travers l'interaction des canaux de télécommunications. Le problème traditionnel obligeant consommateur et producteur d'un service à être localisés au même endroit disparaît pour les services à facteur information intensif (82). D'où les conséquences considérables suivantes dans les domaines comme le tourisme ou le shipping ou la « tradeability » accrue d'un certain nombre de produits : films, services de consultants spécialisés etc. De même se trouve modifiée la relation entre biens et services avec le renforcement de la *composante service* des biens (83).

Les services télématiques sont appelés à jouer un rôle « infrastructurel » croissant : l'infrastructure de télécommunication fournit en effet un système de distribution unique à un nombre croissant de services.

Pien d'étonnant si la CNUCED considère que l'existence de qualifications télématiques constitue un « instrument important de compétition » (84). L'accumulation de capital humain note encore la CNUCED est grandement accélérée par les progrès en informatique. Elle en conclut que les services sont devenus le mécanisme d'organisation du capital humain dans le sens de l'adaptation des progrès technologiques aux besoins commerciaux et autres objectifs nationaux. Autres services stratégiques ceux liés à l'*expertise spécialisée*. Cette dernière est incorporée de façon croissante dans le secteur des services de production dont la finalité est la conversion des progrès technologiques en capacité productive et compétitivité internationales. Ces services spécialisés peuvent être considérés comme des inputs du processus de production, leur demande accrue est satisfaite par l'accroissement de l'offre et leur différenciation sur la base des progrès des technologies de l'information. Le *United state office of technology assessment* considère ces services à connaissance intensive comme l'infrastructure de base de la production des biens manufacturés à haute valeur ajoutée (85).

Une conséquence importante pour l'Afrique de cet accès accru aux services - dont ceux à connaissance intensive - est la faculté offerte aux PME de s'ajuster plus facilement aux technologies nouvelles, ce qui améliore leur efficacité et renforce leur spécialisation (86). La CNUCED note en ce sens :

« it is apparent from the foregoing analysis that in the absence of telematic and related organizational technology, firms in developing countries are unlikely to be able to effectively benefit from other cost factors which may be in their favour, so as to achieve the some quality/cost ratios possible for firms from developed countries. These considerations strenghten the arguments in favor of devoting resources to the development of informatics and related human capital formation. » (87)

Nul doute aujourd'hui que les services soient devenus une *source majeure* de valeur ajoutée, notamment les services aval. La distinction entre services et biens s'estompe de plus en plus (88). Il est probable dans ces conditions que de la capacité à accompagner les produits par l'ensemble des services liés déterminera la compétitivité de demain.

Le monde se trouverait de ce fait au milieu d'une nouvelle révolution économique équivalent dans son ampleur à celle du XVIIIe siècle, la ressource stratégique en étant l'*information*, l'infrastructure stratégique le

système de télécommunication. L'unité stratégique territoriale d'organisation de la production : le monde. La connexion simultanée de l'ordinateur au réseau de télécommunication crée l'entreprise et le marché globales. Aujourd'hui les firmes importantes utilisent les ordinateurs et les télécommunications pour combiner les inputs dans le monde pour la production globale de biens et services (89).

Ainsi les câbles fibréoptiques, les transmetteurs à micro-onde, les satellites de communications et les ordinateurs font du réseau moderne de télécommunications les « autoroutes électroniques » d'une nouvelle économie globale d'information. Cette nouvelle économie contrôle de façon croissante la production et la distribution des biens et services produits partout dans le monde.

Le passage suivant emprunté à Feketekuty mérite d'être médité.

« The New Global Electronic Highways :

- make it possible for global computer manufacturers to produce the same computer parts in many different locations, and to implement the design changes in facilities all around the world simultaneously ;
- make it possible for global construction companies to assemble equipment, materials, engineers, skilled workers and managers from all around the world at the right time at the right place ;
- make it possible for global professional services firms to establish project teams made up of management consultants, computer programmers, engineers and lawyers located in many different countries ;
- make it possible for global manufacturing enterprises to coordinate production and assembly in a dozen countries ;
- make it possible for global enterprises to coordinate research efforts carried out in several laboratories simultaneously, and to channel the results into the coherently designed products ;
- make it possible for the information and entertainment industry to inform or entertain a global audience from central locations ;
- make it possible to create truly global electronic markets in which buyers and sellers from around the world trade 24 hours a day. In this global electronic market, world prices reflect changes in supply and demand condition anywhere in the world.

Dans la nouvelle économie mondiale et ceci sera encore plus vrai au-delà de l'an 2000 les politiques qui affectent le fonctionnement du système de télécommunications affecte le flux global d'information et donc le commerce de biens et services, et au-delà de la localisation des emplois et la compétitivité des firmes.

Une réflexion sur ces « autoroutes électroniques » et au-delà la promotion des éléments constitutifs d'une économie africaine de l'information s'impose d'urgence pour que l'Afrique puisse encore exister dans l'économie mondiale de demain .

Les services et l'emploi

L'un des faits saillant des trois dernières décennies est la transformation considérable des structures d'emploi dans le sens des services dans les pays développés. Partout le rôle des industries extractives et manufacturières zinsi que de l'agriculture dans la création d'emplois nouveaux a baissé, alors qu'augmentait la part des services, notamment celles des services de production : finance et business mais aussi les services sociaux (90).

Un certain nombre d'études récentes ont souligné le rôle moteur des *services liés* à l'industrialisation comme source majeure d'emplois.

Le rôle essentiel de l'industrialisation dans la solution du problème du chômage à long terme qui se dégage de toutes les analyses précédentes a été récemment mis en évidence (91) concernant les « relations intersectorielles entre les secteurs manufacturiers et les services », vues sous l'angle de l'emploi.

Selon eux la capacité d'absorption d'emploi du secteur manufacturier dans les pays en développement a été très sérieusement sous-estimée par la plupart des études, seul l'effet *direct* sur l'emploi étant considéré.

Selon eux, il existe des « possibilités considérables » d'accroissement de l'emploi de la part du secteur manufacturier avec la mise en oeuvre de politiques industrielles plus rationnelles : suppression par exemple des distorsions dans les prix des facteurs ou recours à des techniques de production exigeant une abondance de main-d'oeuvre non qualifiée. Essentiel est le rôle *catalytique* que l'industrie peut jouer en renforçant les opportunités d'emploi dans le *secteur* des services via la demande inter-industrie d'inputs services et la demande induite par le revenu pour divers types de services. C'est selon eux sur cet effet indirect d'emploi plutôt que sur l'effet direct du secteur manufacturier qu'une stratégie d'emploi doit être construite.

L'effet de liaison intersectoriel est à deux voies. Tout d'abord du côté de l'offre manufacturière, les services distributifs sont quantitativement la source la plus importante d'inputs services pour le secteur manufacturier dans le processus de développement représentant selon eux 13 à 14 % des inputs nécessaires. L'importance relative des services distributifs décline et les services au producteur deviennent plus importants dans les étapes avancées de l'industrialisation. Ce glissement dans l'importance relative des diverses activités de service pour le secteur manufacturier constitue la réponse du secteur des services au changement structurel du secteur manufacturier au cours du développement économique. A mesure que les activités manufacturières deviennent plus exigeantes en qualifications et en technologies sophistiquées dans les étapes avancées de l'industrialisation, le besoin de services spécialisés dans le domaine de la production en appui aux activités manufacturières s'accroît fortement. Dans ce processus, les pays industrialisés perdent leur avantage comparatif dans les industries polluantes traditionnelles au profit des nouveaux pays industrialisés. Ceci altère la structure des inputs services aux activités industrielles dans ces pays au profit des services distributifs (transport et stockage, communications, commerce de gros et de détail) (92).

Les ratios de dépendance du secteur manufacturier envers les services distributifs diminuent avec la hausse du revenu par tête, ceci en raison des économies d'échelle dans l'utilisation de ces services. A l'inverse, le ratio de dépendance de l'industrie manufacturière envers les services au producteur est substantiellement plus faible que celui des services distributifs dans toutes les catégories de revenu du Tiers Monde, mais ces différences entre les deux ratios s'estompent dans les économies développées. Ceci reflète la demande en forte croissance pour divers types de services au producteur spécialisés et sophistiqués en tant qu'inputs de la production manufacturière aux stades avancés de l'industrialisation. Ainsi l'énergie, les produits intermédiaires et les biens capitaux dépendent plus de ces services que les industries agro-alimentaires ou les industries légères.

Vue maintenant du côté du secteur des services, la relation intersectorielle est caractérisée par une dépendance asymétrique. Tous les sous-secteurs de service à l'exception des services de production dépendent du secteur manufacturier en tant que source d'input bien plus que l'inverse (entre 0,35 et 0,45). Ceci suggère qu'une croissance durable du secteur des services tant en termes de produit que d'emploi est impossible sans le développement *concomitant* de l'industrie, puisque le secteur des services dépend cruciallement des inputs manufacturés pour une large part de ses besoins en inputs. Enfin que le secteur manufacturier tend à générer deux à trois fois plus de produit et d'emploi que n'importe quel sous-secteur par dollar distribué de demande finale.

Les importants effets multiplicateurs du secteur manufacturier résultent notamment de la forte densité relative des transactions inter-industries tant des types de liaison amont qu'aval au sein et autour du secteur manufacturier (93).

Les auteurs insistent sur l'existence d'une relation symbiotique au cours du développement entre services et industries manufacturières. *Le secteur informel* qui constitue une des inflexions apportées dans la 2e DDIA peut-il de son côté générer un volume important d'emplois et de même qualité ?

Le concept de « secteur informel » est un concept flou qui recouvre souvent des réalités socio-économiques très différentes : économie souterraine, économie cachée (94) dualiste, économie non officielle, secteur non structuré par exemple, à partir d'une distinction entre formel et informel souvent discutable. Sa popularité provient de ce qu'il sert les objectifs de beaucoup de groupes à objectifs parfois conflictuels (95).

En tant que cadre d'analyse des problèmes de pauvreté, le concept de secteur informel est inopérant car il est « actuellement incorrect » et politiquement « brumeux » (96). Le secteur informel quelle que soit sa

définition n'est pas nécessairement une catégorie permettant de localiser le pauvre. Il existe des travailleurs sous payés par de grandes entreprises et des petits entrepreneurs florissants.

Plus grave le concept laisse penser qu'il existe des réserves cachées d'emploi et de qualifications diverses aisément mobilisables. Face à une industrialisation peu créatrice d'emplois et à des entreprises publiques bureaucratisées, il existerait une alternative viable et peu coûteuses celle du secteur informel. Si le développement africain suppose la mobilisation de l'ensemble des ressources intérieures du continent et à ce titre celles du « secteur informel », les développements plus haut soulignent le grave danger qu'il y aurait pour l'Afrique à accepter la marginalisation industrielle et technologique qu'impliqueraient des stratégies axées prioritairement sur « l'informel ». Si les petites activités marchandes des PND ne paraissent pas constituer des voies alternatives de développement - sauf à admettre comme normales et durables des branches à faible productivité où le travail des enfants et des femmes est intense et les conditions de sécurité faibles, elles peuvent dans certaines conditions constituer un élément d'articulation avec les activités officielles. Mais un certain nombre d'études réalisées sur le secteur informel en Afrique montrent cependant que les effets de substituabilité sont limités et que celui-ci n'est pas nécessairement la réponse populaire spontanée et crédible face à l'incapacité de l'Etat à satisfaire les aspirations les plus élémentaires des pauvres (97).

Il reste que la réalité multiforme et la forte hétérogénéité des systèmes productifs (existence par exemple d'économies à offre limitée de main-d'oeuvre et à salaires élevés, Gabon, Libye par exemple) africains ne nous paraît pas réductible au dualisme formel-informel. L'inflexion secteur informel apportée dans la stratégie de la 2e DDIA se doit de prendre en compte ces réalités structurelles.

Les industries de valorisation des ressources naturelles

et le problème du « Dutch disease »

Ces industries visent à promouvoir les industries utilisatrices des ressources naturelles pour la consommation locale mais aussi pour l'exportation. L'importance de ces ressources a amené les responsables africains à privilégier ce type d'industries. Les importants réajustements des prix du pétrole en 1973 et 1979 et l'exploitation du pétrole et du gaz de la mer du Nord ont été à l'origine grâce aux importants investissements effectués d'une réflexion d'ensemble sur ce type d'industrialisation (98). Les enseignements de ces expériences méritent d'être rappelées compte tenu du rôle assigné à ces industries dans l'intégration africaine. Une étude menée pour la Banque mondiale a relevé l'existence de 27 pays à rentes minières sur la base d'exportation minières à hauteur de 40 % minimum et d'une participation minimum du secteur minier à hauteur de 10 % du produit et ce pour la période de 1967-75 (99). Parmi ces pays un certain nombre de pays africains.

Une importante littérature sur un certain nombre d'expériences met en lumière l'existence d'une relation négative entre les activités hautement rentières et le développement. Le secteur à rente peut bloquer l'accumulation de capital et la valorisation des facteurs de production reproductibles. Cette diversion de ressources peut à long terme vicier la croissance (100) et provoque des phénomènes du type dé-industrialisation et dé-agriculturation. Ainsi la « Booming sector theory » met-elle l'accent sur la réallocation sectorielle des facteurs productifs suite à un choc externe favorable (découverte de ressources ou augmentation de son prix). Si le revenu accru est dépensé, se produit d'une part un effet ressource qui entraîne un transfert de facteurs d'activités productives vers le secteur de Boom et d'autre part un effet dépense qui soustrait les facteurs des activités produisant des biens commercialisés (auxquels se substitueront les importations) au profit des secteurs non commercialisés, c'est-à-dire certains services. La contraction ou la stagnation des secteurs commercialisés (traded sectors) est qualifié de « Dutch disease » (101). La variable équilibrante-clé dans ce processus est le taux de change réel dont la réévaluation accentue le « squeeze » sur le secteur productif, stimule considérablement les importations, mais ajourne l'industrialisation quand il n'amorce pas une dé-industrialisation (102).

Ces effets de dé-industrialisation et de dé-agriculture ont été mis en évidence dans certain nombre de pays, mais également en Afrique au Nigéria (103), au Cameroun (104), au Zaïre, en Libye (105), au Gabon, au Congo, au Botswana etc... L'effondrement des prix des hydrocarbures à partir de 1986 fut à l'origine de graves crises

économiques et sociales soulignant par la même la vulnérabilité accrue de ces économies aux chocs extérieurs.

C'est peu dire que d'affirmer que les industrialisations visant à transformer les produits du boom n'ont guère promu l'autonomie collective du Plan de Lagos. Les premières analyses disponibles sur les performances des « resource-based industry » confirment les difficultés qu'il y a à mettre en oeuvre de façon efficace des industries hautement capitalistiques nécessitant un environnement technologique inexistant dans la plupart des PenD et encore moins en Afrique (106). Il n'est pas inutile de citer la conclusion d'une étude sur ce point : « external price decline ensured a disappointing RBI performance [...] the negative spill over effects from RBI, in terms of capital misallocation and low growth, are substantial [...] the pursuit of ambitious RBI strategies encouraged neglect of the competitiveness of non-hydrocarbon tradeables. The Boom-induced shrinkage of their agricultural and non-hydrocarbon manufacturing sectors impeded adjustment of Nigeria, Venezuela and Trinidad and Tobago to oil revenues. Weak macromanagement resulted in erratic domestic demand and tardy exchange rate correction. Depressed GDP growth... adversely affect domestically-oriented steel which dominated the Venezuelan and the Nigerian RBI strategies » (107).

L'expérience des industries minières et notamment des hydrocarbures, souligne qu'un secteur considéré dans un pays industrialisé comme moteur peut se révéler stérile en matière d'effets induits une fois transplanté dans une économie retardée au mépris de son pedigree technologique. Les secteurs réputés moteurs sur la base de leurs effets de liaison induits historiquement objectifs (108) peuvent perdre ce rôle si les effets induits escomptés sont neutralisés par le dualisme économique et l'absence de stratégies cohérentes. Il est paradoxal que seuls à ce jour trois PenD aient pu faire de leur secteur pétrochimique un secteur moteur : la Corée, le Brésil et Singapour malgré l'inexistence ou la faible disponibilité de ressources en hydrocarbures. Ils l'ont dû à leur complexe de politiques cohérentes et d'environnement technologique favorables (109).

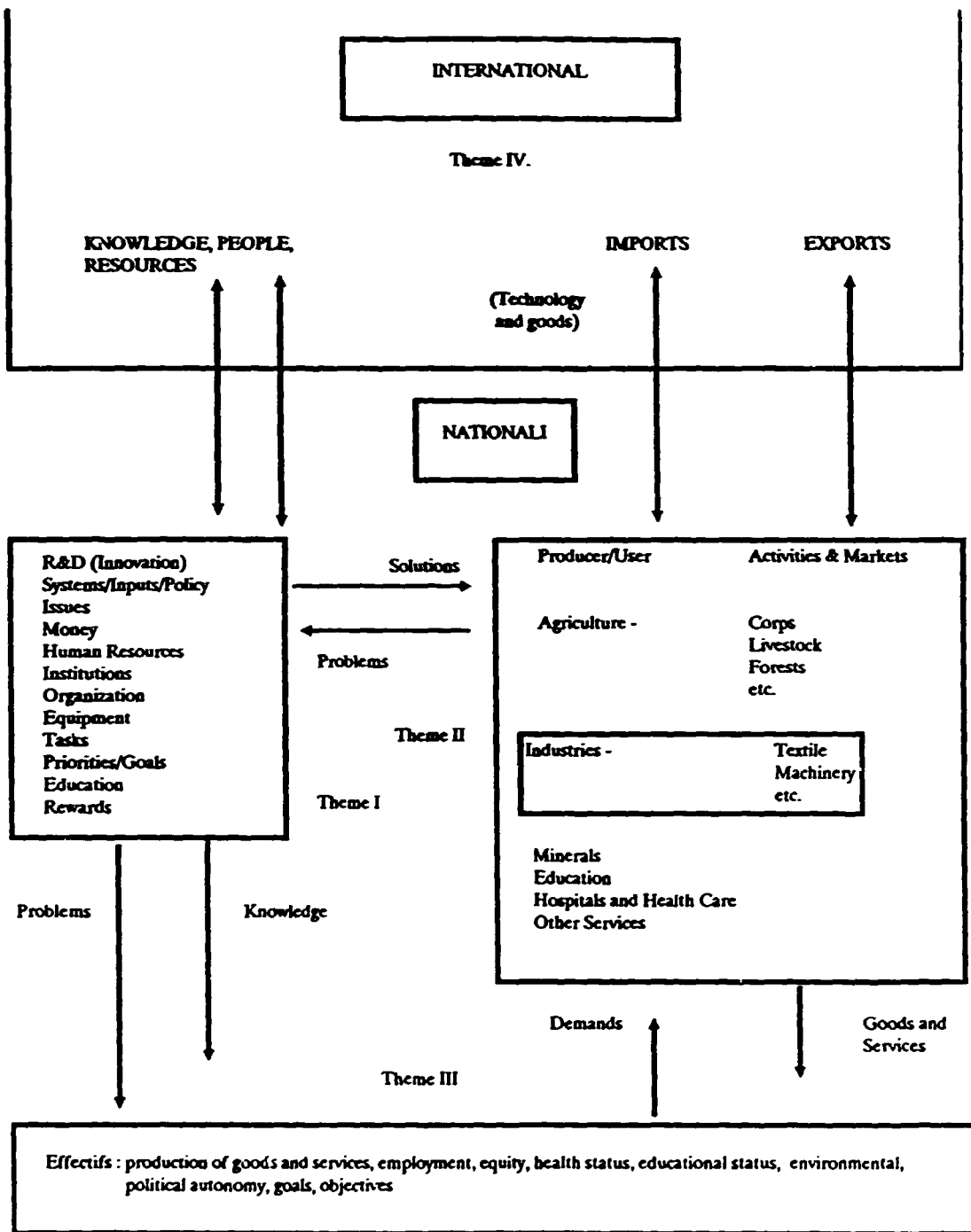
A l'inverse, il est nécessaire de rappeler que la logique d'une économie rentière c'est l'existence d'une économie hypertrophiée de services, mais pas du type de services évoqués plus haut, mais de service spéculatifs où l'importation se substitue au secteur productif national.

Les mécanismes de coopération et de développement industriel

Les développements précédents ont souligné l'extrême urgence de création d'un environnement favorable à l'industrialisation. Parmi les éléments cruciaux d'un tel environnement, citons la création d'infrastructures institutionnelles dont la recherche - développement, la formation, l'émergence d'entrepreneurs, la régionalisation, l'innovation, les productions communes, la coopération Sud-sud, les PME etc.

Technologie, innovation et infrastructure institutionnelle

L'accumulation de connaissances scientifiques et leur application à la production s'accélèrent. L'institutionnalisation de la recherche, dans les universités et autres institutions fut un des facteurs marquants à l'origine de ce phénomène en cours de ce siècle. L'intensification de la concurrence internationale, sans parler du nationalisme (110) constituent des facteurs décisifs de cette accélération. Le nationalisme est de plus en plus à la base de la recherche - développement à travers trois mécanismes : les rivalités militaires, les rivalités commerciales et la lutte pour le prestige (111). Tous les pays développés mesurent leurs investissements en R-D selon un pourcentage relaté au PNB. Cette situation nouvelle renforce les difficultés - et renforce de plus en plus les problèmes de transfert de technologie des PenD. Les carences considérables des PenD dans ces domaines que reflète l'extrême faiblesse de leurs dépenses en R-D et l'enjeu majeur que représente les technologies nouvelles conduit à s'interroger sur les contours d'une politique efficace de la science, de la recherche et de l'innovation dans les PenD et ici pour l'Afrique. Les domaines de recherche, de la science et de la politique technologique en vue de développement s'organisent autour de quatre grands axes (112) : Une distinction doit être d'abord établie entre le contexte national, au sein duquel sont prises les décisions et le contexte international, tout à la fois sources d'opportunités favorables mais également de contraintes. Le



Information, communication, legal structures and cognitive frameworks influence all activities in the diagram

I. A simple model of national innovation systems

Source : Rath, p. 1421.

contexte national peut être divisé en trois grandes zones : le système de R-D lui-même, ses inputs, outputs, et son organisation. En second lieu, le système de production avec ses divers secteurs, leurs besoins différents en technologies et trajectoires, structures, formes de marché et d'environnement. En troisième lieu, l'impact de la science et de la technologie sur la société. Dans chacun des quatre grands domaines de la science et de la politique de recherche technologique, une hiérarchie de questions de recherche peut être divisée allant jusqu'à la micro-unité.

Ainsi, par exemple, dans l'étude du système de R-D, figurent comme objets importants de recherche : l'allocation des ressources à la R-D, les questions institutionnelles et structurelles, l'évaluation des structures de recherche, les politiques nationales de science, les axes et les priorités de recherche, le comportement des communautés scientifiques, les problèmes de la propriété intellectuelle et légale, les systèmes de l'information et de gestion de la recherche (113).

En allant ensuite du système de R-D au système de production, les questions essentielles de recherche deviennent les suivantes : les liaisons et feedback entre le secteur de R-D et l'utilisateur des résultats, ce qui correspond au second complexe de politiques au tableau. La recherche depuis les années 70 a mis en évidence l'importance de certaines politiques fiscales, financières et économiques nationales tant pour les performances du secteur de recherche que de l'utilisation de ses résultats. D'où la nécessaire étude des paramètres économiques et des caractéristiques du système de production qui influencent et sont à leur tour influencés par les processus d'innovation. Parmi les importants objets de recherche ici, citons les tendances technologiques dans les différentes activités de production, la nature et le rythme du progrès technique et les facteurs affectant l'innovation technologiques (114). De même les effets du changement technique sur le système socio-économique en termes de croissance, d'emploi et de répartition du revenu. Quant aux études sur les effets - élément obligé des politiques de science et de technologie - elles concernent non seulement la nature des impacts macroéconomiques sur les sociétés, mais aussi l'impact sur des groupes spécifiques : Paysans pauvres, paysans sans terre, femmes, effets sur l'environnement de certains types de technologie et du progrès technique. Le dernier domaine des politiques de sciences et de technologie dans les PEnD et qui concerne tout particulièrement l'Afrique découle du fait que la plupart des pays africains continuent à dépendre fortement des importations de technologies. Les problèmes de recherche doivent viser à déterminer les approches permettant de réduire les coûts, l'accès accru, la sélection des technologies les plus appropriées, leur adaptation et diffusion aussi bien dans le système local de production que dans le système local d'innovation.

Au-delà, des études récentes indiquent que dans les tous cas, les taux de croissance, l'emploi et les exportations sont hautement corrélés (étant donné les élasticités relativement élevées de la demande) avec les capacités des unités de production à assimiler, adapter et générer la technologie. Ces effets étant par ailleurs cumulatifs. L'accumulation d'innovations individuelles au niveau de la production, diffusées au niveau sectoriel et propagées entre secteurs constitue l'un des instruments les plus puissants du développement (115). Un exemple réussi en ce sens est celui de la firme brésilienne *USIMINAS*, aciérie brésilienne. Cette dernière fut non seulement en mesure d'assimiler et d'importer des technologies avec des gains de productivité importants mais aussi de créer et de commercialiser des technologies mises au point au sein de la firme. Ces succès et il en est d'autres (116) se produisent alors que de nombreuses recherches récentes soulignent - autre approche néoclassique prévalant jusque-là - le fait que plusieurs caractéristiques même de la technologie font de son transfert un processus complexe et difficile (117). D'où d'importantes implications. Tout d'abord l'accumulation de capacités technologiques n'est pas simplement le résultat automatique de l'expérience de production (« learning by doing » ou « le learning » est une fonction du temps ou de produit cumulatif). Cet apprentissage est important mais dans le cas d'Usiminas, sa valorisation a également dépendu de décisions programmées des responsables en matière d'investissement dans des domaines comme la formation, les changements organisationnels et l'assistance technique (118). L'apprentissage passif peut même par ailleurs se révéler insuffisant pour surmonter les discontinuités résultant d'interruption dans l'approvisionnement en inputs, ou des changements de compétitivité voire de politique. Dans ce cas des « sauts » qualitatifs dans les technologies s'imposent (119), ces sauts ne peuvent malheureusement venir que de stratégies technologiques actives et d'investissements explicites de ressources dans l'acquisition de compétences et capacités techniques. L'apprentissage aujourd'hui résulte non seulement de l'expérience mais « is also a

consequence of training, hiring foreign advisors, changing and adapting imported technology, monitoring the performance of installed plant and equipment, and searching for new technological solutions on the world market » (120). L'apprentissage ne se produit pas par ailleurs dans *toutes* les firmes. Ainsi l'unité d'acier galvanisée (121) (1982) et d'autres exemples encore (122). Enfin, le processus de changement technique n'est pas uniforme tant dans ses rythmes que dans ses orientations. L'aciérie de Rosario en Argentine est un exemple où l'accroissement de productivité est pour une large part le résultat d'un processus séquentiel de ruptures des goulots (Bottleneck-breaking) avec des investissements destinés à desserrer les contraintes au niveau de la capacité de production (123). Quant à la *direction* du progrès technique, on serait là en présence de deux modèles prospectifs, l'un pour le Nord et l'autre pour le Sud (124). Le progrès technique dans les pays développés s'orientera essentiellement au cours des prochaines années vers la réduction des coûts et l'introduction de nouveaux produits. Dans les PenD, le progrès technique sera axé sur l'adoption de technologies (importées) aux conditions prévalentes du marché, ce qui nécessitera de leur part des efforts considérables. Ce processus est malheureusement bien plus complexe que ne le prédit la théorie traditionnelle et va bien au-delà de la seule adaptation à la proportion de facteurs existants par la simple substitution du capital au travail (125).

La politique technologique en Afrique - et notamment en Afrique subsaharienne - est restée du domaine du « rêve » : le modèle dit UNESCO (126). Au-delà de la responsabilité historique de l'industrialisation par « imitation » (127) (les codes d'investissement s'avérant être de facto des politiques technologiques) ou du développement par « exhortation » (discours de l'aide), les institutions africaines concernées ont échoué en raison, soit du manque de ressources, soit pour des raisons d'ordre structurel. Parmi ces dernières, une bureaucratie « verticale » s'opposant à la nécessaire intégration horizontale que requièrent les institutions responsables des politiques technologiques pour promouvoir le modèle UNESCO. L'échec par contre l'échec d'institutions comme le CRAT de Dakar s'explique par le manque de ressources ; les Etats ayant progressivement oublié semble-t-il, de payer leurs contributions (128). L'échec est tel tant au plan national - avec des réserves pour la sous-région Nord - que l'élaboration des politiques explicites dans le domaine de la science et de la technologie reste à faire. Le rapport de l'UNESCO publié en 1987 concernant l'Afrique de l'Ouest affirme ainsi que peu d'Etats avaient à cette date développé des politiques en ce sens. La création respectivement en 1982 et en 1984 du réseau l'Eastern african technology policy studies (EATPS) et du West african technology policy studies (WATPS) constituent un espoir.

que faire

- 1) insérer le *facteur technologique* dans le processus de prise de décision dans les institutions déjà existantes : agences de planification, ministères des finances, banques centrales, ministères de l'agriculture etc (129) ;
- 2) compléter cette décentralisation par un réseau d'institutions horizontalement intégrées - conseils nationaux de la science et de la technologie, en raison de l'incapacité des structures verticales ministérielles de traiter des applications de la science et de la technologie « across the board » (130). La nécessité d'institutions centrales s'explique par leur rôle obligé dans la promotion adéquate de la science et de la technologie à travers les Plans de développement et des budgets. De telles institutions permettraient également d'appréhender de façon globale et cohérente les questions liées aux politiques de technologie.

Une institution régionale africaine - dont le profil reste à définir - pourrait ainsi coordonner les actions dans le domaine de la recherche et de la technologie engagées par les institutions centrales. Des recommandations - quant aux orientations et objectifs à court, moyen et long terme (2025) ainsi que le financement des actions menées seraient faites aux Etats. C'est le cas notamment du montant annuel des ressources qui devraient être consacrées à la recherche-développement africaine. Ainsi donc la création d'un environnement propice aux affaires à travers des politiques macroéconomiques appropriées, un investissement adéquat et une croissance réussie nécessitent une politique industrielle et technologique adéquate.

Au-delà, c'est la promotion du changement structurel (131), précondition de la croissance économique. Les études menées dans certains PenD ont permis d'étudier les modes d'acquisition des capacités dans les NICs et notamment celles requises par le changement structurel (132). L'expansion des capacités au sein du secteur brésilien des biens capitaux, des industries électroniques coordonnées ont été le point de départ d'une réflexion concernant la « séquence idéale » du changement structurel au sein du secteur manufacturier dans

l'optique du changement structurel. L'analyse met l'accent sur l'émergence de nouveaux secteurs industriels et privilégie ainsi les changements suivants :

- 1) transition des secteurs primaires et d'industries légères vers les industries à échelle plus importante : acier, ciment et pétrochimie (LP);
- 2) émergence du secteur des biens capitaux et sa transformation en secteur actif (CG) ;
- 3) l'émergence d'industrie à haute technologie (HT).

Parmi les éléments infrastructurels associés à cette séquence, on peut citer : la capital humain (y compris les capacités), la recherche générique et le développement (R-D) où la familiarisation avec des technologies génériques telles que la bio-technologie (133), les infrastructures physiques et celles liées à la commercialisation des exportations, un réseau d'approvisionnement en matières premières et de composants, des institutions financières spécialisées et un cadre de régulation (134).

Le tableau suivant présente quelques sous-séquences historiques, le type de liaisons qui induisit ou contribua à la transition et d'autres liens et séquences au-delà.

Sequence of structural changes : some examples

Large-scale industries (LP)	Machinery and capital goods (CG)	High-technology industry (HT)
Pull/paper (D1-D3)* (Sweden)	Saw and saw-mill equipment ; paper making machinery	
Steel (D1, D3 ; S1) (Brazil)	Steel plant machinery	
	Machine tools (S1-S3, Japan)	Numerical control, computerized numerical control, flexible manufacturing systems
	Automobiles, etc. (D1-D3 ; S3) Japan, United States, etc.)	Robots, electronics
Primary commodities Wheat (United States, Canada) (D1, D3)	Agricultural machinery	
Dairy products (Denemark) (D1, D3)	Cream separator	
Copper, gold (South Africa) (D1, D3)	Mining machinery	

* Sector linkages and country examples in parentheses.

Source : Justman et Teubal, 1991

S1 et D1 sont les effets de liaison classique de Hirschman, aucune interaction qualitative ou d'innovations liaisons ne sont impliquées. S2 représente l'application des capacités technologiques aux nouvelles industries. Ainsi, par exemple, le développement des capacités de production et d'investissement en liaison avec les industries de process peut stimuler l'émergence de la production de biens capitaux et de design. D2 et D3 concerne le recours accru au « tailoring » des biens aux besoins spécifiques et dans le processus d'innovation conduisant aux nouvelles machines et instruments. Enfin S3 a trait aux efforts des firmes établies d'exploitation de leurs infrastructures existantes à travers une meilleure diversification de leurs activités. La phase LP débouche ainsi sur l'émergence de nouveaux secteurs comme l'acier, la pétrochimie, les matériaux de construction et les biens d'équipement énergétiques, secteurs qui ont joué un rôle crucial dans le développement de pays comme la Corée, l'Inde ou le Brésil. Les industries de biens capitaux se développent en parallèle avec les industries à grande échelle et ce en raison de l'importance du marché local commun stimulant dans leur phase initiale de développement des industries de process. Ce n'est cependant qu'avec l'avènement des industries de biens capitaux à un rôle actif de secteur « clé », que les bénéfices de leur promotion peuvent être capturés. Elles deviennent ainsi le « locus » de connaissances et d'expériences accumulées dans certaines technologies, accélérant leur diffusion au sein d'un large éventail d'industries. Cette transformation résulte de l'accumulation de design et de « product engineering skills » et de l'intensification des rapports entre utilisateurs et consommateurs. Dans cette transformation, l'acquisition de capacités via le transfert de technologie cède la place à la génération domestique de capacités. La dernière étape du changement structurel est l'établissement des industries à haute technologie, elles supposent l'existence de fortes « engineering capabilities » et d'un important marché local qui provient le plus souvent des besoins en technologies nouvelles des industries de process et de biens capitaux. Cette séquence idéale permet d'imaginer l'autre séquence *des éléments infrastructurels nécessaires à sa promotion* (135).

Cette séquence est présentée au tableau suivant. Les éléments nécessaires à l'induction de changement structurel aux trois points de jonction des sous-séquences LPCG et HT sont résumés. On observe :

Infrastructure requirements of structural change

Infrastructure element	LP	CG	HT
Physical infrastructure	General (such as power, roads, communications)	Extension of « general » infrastructure	Sophisticated telecommunications networks (e. g., integrated digital services, network)
Human capital capabilities	Critical mass of civil, mechanical and chemical	Critical mass of mechanical and electronic engineers	Critical mass of electronics engineers, computer specialists and physicists
Science and technology	Production and eventually investment capabilities	Production and eventually design and product engineering capabilities	Production and innovation capabilities
Marketing infrastructure	General (minimal set of universities and government labs)	Extension of « general » science and technology	Generic technologies (knowledge and capabilities) such as information technology, biotechnology
Marketing infrastructure	Probably scant (especially if commodities are homogeneous and no export industry)	Overse marketing research capabilities; data bases on export market; country's reputation in export markets	The same as CG plus specialized export firms
Financial infrastructure	An industrial development bank	An export development bank (for plant exports)	Venture capital firms and over-the-counter exchanges
Other (including institutions)	Network of engineering firms	Network of suppliers of parts and components	Network of laboratories, and research institutes; management consulting; science and technology parks; high-tech engineering firms

Source : Justman et Teubal, 1991

l'émergence de capacités technologiques accrues, un glissement s'opère du développement des « engineering capabilities » (construction d'unités, ingénierie manufacturier et management de la production) au profit du développement des capacités innovatrices, qui peuvent également - ceci est intéressant pour l'Afrique - émerger également dans les sous-séquences LP et CG.

l'évolution des institutions, le changement structurel peut exiger une extension et une différenciation accrue du réseau existant d'institutions d'appui publiques et privées. Ainsi le glissement vers HT peut nécessiter un nouveau complexe d'institutions telles que les « venture capital firms » combinant les capacités financières, technologiques, de commercialisation et de management.

un glissement vers des infrastructures plus spécifiques et intangibles. Les infrastructures énergétiques et de transport sont universelles, alors que les industries HT requiert une infrastructure de connaissance dans des domaines spécifiques de la science et de la technologie. Ce qui nécessite l'action de l'Etat au vu des dimensions politiques inhérentes à de tels choix stratégiques et des problèmes de co-ordination.

La promotion d'une telle séquence du changement structurel pour laquelle la période retenue 1992-2025 paraît un calendrier acceptable nécessite

- une *masse critique de ressources* allant d'investissements en capital à d'importantes qualifications avancées et de travail qualifié. Les indivisibilités impliquées limitent le rôle de co-ordonateur automatique du marché. Le développement de ce type d'*infrastructure technologique* constitue pour l'Afrique un enjeu stratégique majeur en ce sens que des « configurations particulières peuvent déterminer le « mix » d'industries sur la base duquel seront générés les avantages comparatifs de l'Afrique au siècle prochain ;

- un *inter-face effectif* entre « l'analyse professionnelle » (136) et les forces politiques afin de résoudre les problèmes de répartition et d'équité qui accompagnent le changement structurel. Là encore - comme dans le processus d'intégration se posera le problème de la distribution des gains et pertes du changement ;

- dans le domaine de l'*accumulation du capital humain*, les actions doivent viser à autre chose qu'à la simple correction des imperfections du système d'éducation général. Elles doivent remédier aux carences de co-ordination qui affectent le développement des nouveaux champs scientifiques et technologiques nécessaires au développement industriel ;

- une *proportion adéquate des ressources publiques* devra être programmée à court, moyen et long terme au vu du rôle critique que les qualifications technologiques sont appelées à jouer dans le développement de l'intégration de l'Afrique ;

- la *promotion des nouveaux secteurs* requerra un effort concerté dans le domaine de l'éducation, de la formation professionnelle et du recyclage avec les investissements recurrent que cela suppose dans les actifs physiques mais aussi dans les *industries graphiques* quasi-inexistantes en Afrique -, les banques de données, les bibliothèques et les revues scientifiques. Le rôle des universités sera également capital dans ce domaine ;

- un *réseau d'experts africains* devrait être mis sur pied pour introduire les technologies nouvelles afin d'améliorer l'efficacité de la production et la maintenance. En fait, une masse critique de qualifications et de capacités est nécessaire pour la diffusion des technologies nouvelles. Ce qui exigera là encore d'importants efforts financiers. Une *réflexion nouvelle sur la productivité comparée des ressources allouées* au secteur traditionnel de l'éducation et à la formation des qualifications générant le changement structurel paraît indispensable.

Le rôle de la PME

Un des points d'inflexion note dans la seconde DDIA est celui des PME, présente comme la panacée. Au vu de ce qui a été développé, les problèmes posés et les défis au développement et à l'intégration ne se limitent pas un effet de dimension entre « grande et petite industrie », secteur public ou privé, secteur formel ou secteur informel, ou encore entrepreneur et entrepreneuriat. A l'horizon 2025, le problème réel est bien la création des capacités de toute nature et l'édification d'un complexe industriel intégré permettant l'intégration du continent et son insertion dynamique dans l'économie mondiale. Que la création d'un maillage serré de PME, notamment dans le secteur rural afin de promouvoir l'interaction agriculture-industrie soit une priorité nul n'en disconvient (137). Notons également que les contraintes aux PME manufacturières ne sont pas toujours celles que l'analyse traditionnelle retient (138). Le débat devient alors celui - loin d'être résolu - du secteur informel ce qui ne résoud rien.

Intéressante alors au-delà, les idées de plus en plus avancées d'un intéressement des travailleurs des PME. Cet intéressement prendrait la forme d'un partage des bénéfices de la croissance entre employés et employeur. Ce qui reviendrait à créer de puissantes incitations économiques au succès de l'entreprise tant entre l'employeur que les employés. Les décisions concernant la productivité et sa croissance ferait également l'objet d'un accord entre les parties. Quels mécanismes alors : Au vu de la grande diversité que présentent les petites entreprises (PE) la centralité du capital/working capital (139) dans le domaine des affaires ne peut être ignorée. L'idée serait alors de *fournir des crédits aux employés* à condition que ces crédits soient transférés à l'employeur pour investissement dans la même entreprise. Le remboursement des prêts et l'amélioration des performances de l'entreprise seraient de la responsabilité commune des parties.

Au-delà, la promotion des PME passe par d'importants efforts des Etats dans le domaine de l'éducation, des incitations à la R-D, du financement pour le transfert et l'assimilation des technologies de pays développés et l'émergence d'une «business class» autochtone (140). Les exemples réussis de Hong Kong et Singapour (141) sont à méditer. Ces petits pays ont été en mesure de mettre en oeuvre les éléments des séquences analysées plus haut. Grandes industries et PME sont alors dans le contexte des *éléments complémentaires* d'un tissu que le changement structurel-alimenté par les politiques de R-D et de la technologie renouvelée en permanence.

Le financement de l'investissement

On sait que le développement s'accompagne d'un processus croissant de diversification et d'intensification des structures financières d'un pays. Un certain nombre d'instruments de mesure ont été élaborés pour rendre compte du caractère de plus en plus complexe du système financier en rapport avec le développement. Fondamental est à cet égard, la capacité sui-generis du système financier à créer les instruments financiers appropriés selon les stades du développement. On sait quel rôle historique a joué à cet égard l'intermédiation financière dans le développement des pays aujourd'hui avancés. Dans ces conditions, la *gamme* de sources de financement disponibles dépend dans une large mesure du degré de la diversification et d'intensification du marché financier d'un pays. Dans le cas des pays africains, une idée de ce degré d'intensification (*deepening*) peut être fournie sur la base des divers ratios normalement utilisés comme indicateurs. Ainsi l'écart entre les pays les plus développés et les pays les moins développés est très grand. Dans le cas du ratio des valeurs au PNB, par exemple, l'intervalle va de 3 % (Côte-d'Ivoire) à 126 (Japon) (142).

Il est clair que le degré d'intensification du système financier influence l'existence et l'importance de divers instruments financiers et donc les possibilités ouvertes aux investisseurs. Ajoutons à cela le fait que les banques commerciales s'approprient en moyenne plus de 2/3 de l'ensemble des actifs financiers (95 % pour la Côte-d'Ivoire), 70 % pour le Maroc et le Sénégal) contre 32 % en moyenne pour les pays développés. Cette domination des banques commerciales sur le système financier des pays africains dans les PenD est la cause de l'insuffisance dans les pays d'instruments financiers à long terme autres que la dette.

Cette faiblesse des capacités de financement appropriées dans la majeure partie des PenD s'explique par la quasi-inexistence de bourses en Afrique (Egypte et Zimbabwe exceptés). Si dans les PenD en général, les marchés de titres sont de faible importance dans les économies et les systèmes financiers, dans le cas de la quasi-totalité de l'Afrique, ils sont quantité négligeable.

Cette extrême faiblesse des marchés financiers et des bourses en Afrique voire leur inexistence - rend difficile non seulement l'investissement nouveau mais aussi l'expansion des firmes existantes par recours au capital externe. Elle limite considérablement les possibilités tout à la fois de promotion du secteur privé et rend difficile quand ce n'est pas illusoire, les privatisations souvent présentées comme des panacées. Que faire dans ces conditions ?

A l'horizon 2025, il est clair que l'Afrique doit accorder la plus grande attention à la promotion de ses structures financières. La création d'instruments financiers appropriés étant l'une des conditions du renforcement de l'industrialisation et de l'intégration mais également d'un secteur privé sain et moteur. La mise sur pied de Bourses régionales, voire d'une Bourse africaine et dans certains cas de Bourses nationales devrait être envisagée. La transformation de l'épargne en épargne à long terme, l'encouragement des mutualités bancaires et financières, la « formalisation » des innombrables tontines et l'adoption de mesures favorables au rapatriement des salaires et capitaux des Africains expatriés en Afrique ou hors d'Afrique devraient intervenir. L'intermédiation financière devrait être systématiquement développée.

Au-delà, l'accent mis sur les services nouveaux de production devrait bénéficier au secteur financier, une partie de ces services concernant en effet ce secteur.

Dans l'intervalle, diverses formules financières pourraient être envisagées. Ainsi, la formule du *leasing* dont la propagation a été très rapide en Amérique Latine constitue un bon substitut à court et moyen terme aux marchés financiers.

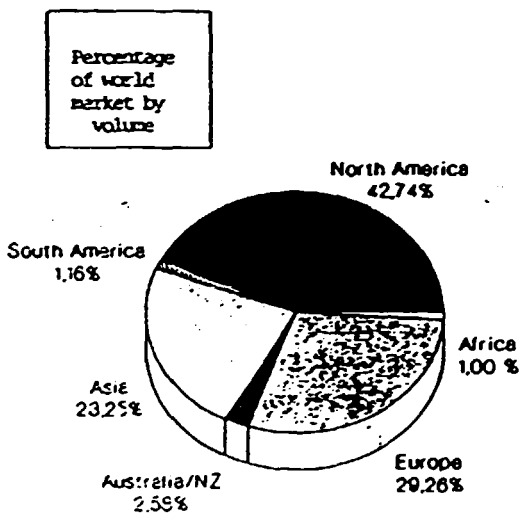
Le Kenya et l'Égypte ont déjà créé des cadres favorables de régulation des opérations de leasing pour les industries locales de leasing. Une idée de potentiel considérable offert par le leasing peut être formée à partir du tableau suivant. Ce tableau révèle l'importance représentée aujourd'hui par le financement à partir du leasing dans le monde et son expansion.

Leasing : Volume & Market Penetration 1988, by Region

Rank by Volume	Region	Annual volume (US\$bn) 1988	Weighted average % growth 1987-1988	Weighted average market penetration	Percentage of world market by volume
1	N. America	117.01	3 15.50 %	30.14 %	42.74 %
2	Europe	80.11	24.05 %	15.52 %	29.26 %
3	Asia	63.64	26.78 %	8.79 %	23.25 %
4	Australia/NZ	7.06	25.00 %	33.30 %	2.58 %
5	S. America	3.17	120.45 %	9.40 %	1.16 %
6	Africa	2.75	29.41 %	1.83 %	1.00 %
Total		273.74	21.49 %	16.31 %	

Note 1: Weighted average world growth is calculated against a volume of \$272.82bn, i.e. excluding those countries for which growth data were not available.

Note 2: Weighted average market penetration is calculated against a total market of \$264.84bn, i.e. excluding those countries for which data were not available.



Source : Axel Borrmann et Hans Ulrich-Wolff, p. 381.

Le leasing est considéré par l'International Finance Corporation (IFC) comme l'instrument financier par excellence des PénD en raison de ses particularités (financement à cent pour cent, taux d'intérêt réels compétitifs, financement d'équipements à des conditions impossibles dans les achats normaux, accès aux financements rationnés par le crédit ou les contrôles de taux d'intérêt, fourniture d'un support technique et notamment de maintenance. En 1989, l'IFC avait ainsi promu 23 sociétés de leasing dans les PénD en association avec des institutions de financement local et des participants étrangers.

D'importantes possibilités de financement existent au niveau tant national, régional qu'international, parfois même à des conditions privilégiées. La pratique montre que le goulot d'étranglement réside dans l'identification et l'élaboration de projets viables que dans les financements disponibles. C'est donc la capacité africaine d'identification de projets et d'élaboration qui doit être renforcée à tous les niveaux.

Au-delà, la suppression des obstacles aux structures des mouvements de capitaux, la convertibilité des monnaies africaines constitue un des auxiliaires incontournables de la création de systèmes financiers efficaces. Notons que *la convertibilité des monnaies* peut, à défaut d'une convertibilité générale, être assurée au niveau régional grâce aux chambres de compensation. Des accords monétaires sont possibles soit entre ces derniers au sein de la PTACH, de la WACH ou de la chambre de compensation entre le Zaïre et la BEAC. Ces accords peuvent limiter les fluctuations de change et assurer le crédit lié aux déficits des balances courantes. Ils peuvent s'inspirer de l'expérience de l'Union européenne des paiements dans le cadre du Plan Marshall.

Stratégie industrielle, régionalisation de l'ajustement structurel de prix, harmonisation des politiques fiscales de prix et économiques

Un grand nombre de pays africains sont aujourd'hui partie prenante dans des *Programmes d'ajustement structurels*. La question se pose dans ces conditions de la compatibilité entre les objectifs de ces programmes et ceux du développement de l'intégration africaine. Au-delà de la différence d'horizon, les problèmes évidents sont les suivants :

- problème de l'affectation des ressources financières ;
- rôle respectif des acteurs publics et privés
- stratégies de développement.

L'édification des grandes infrastructures physiques ne devrait pas en théorie poser de problème de fond insurmontables. Les priorités pourraient cependant être remises en cause sur la base de recommandations visant par exemple à accroître l'exportation hors zone de produits en vue de réduire des déséquilibres à *court terme* de balance des paiements. Ce qui n'avantagerait pas les infrastructures (transports, électricité, ports, télécommunications, autoroutes électroniques) promouvant l'interconnexion et la valorisation des complémentarités africaines, retardant voire inhibant le processus d'intégration. Le résultat en serait le renforcement des rapports déjà massifs entre l'Afrique et l'Europe.

La promotion des qualifications et capacités inhérentes à l'industrialisation manufacturière complète pourrait faire les frais de programmes à *court terme* visant à alléger les finances publiques de dépenses considérées comme non productives (à court terme) ou ne ressortant pas du rôle de l'Etat selon cette approche (142).

L'accent mis sur les PME « traditionnelles » et une division du travail fondée sur des complémentarités statiques entre pays développés et Africains dont l'appendice serait des stratégies de valorisation du secteur « informel » conduit à ajourner les stratégies visant à internaliser les effets du progrès technique et du changement structurel. La conséquence en serait la marginalisation économique et technologique au siècle prochain.

Reste enfin le problème de la compatibilité entre les PAS et *les coopérations sectorielles*. On notera à cet égard que :

- l'espace sectoriel protégé (ainsi l'espace céréalier au Sahel) est en conflit avec le principe libéral de l'avantage comparatif ainsi qu'avec les mesures de libéralisation commerciale et de non-discriminations sectorielles.
- Qu'il existe un conflit potentiel entre les principes libéraux des politiques macroéconomiques et la logique de

cohérence des filières. Les premières excluant les distorsions sectorielles et les instruments sélectifs.

Les PAS menacent directement le projet de co-opération régionale, dans l'arbitrage des réductions des projets d'investissement, les projets conjoints sont jugés moins prioritaires, la défection d'un seul Etat-membre peut bloquer leur fonctionnement. Les réductions budgétaires et les contraintes de devises défavorisent les projets régionaux dont le financement se fait en devises.

La logique du marché à la base des programmes d'ajustement structurel s'oppose à la logique industrielle et à l'internalisation. Les mesures de libéralisation vont défavoriser les ISI et stimuler le redéploiement hors d'Afrique tout en privilégiant les activités commerciales au dépens des processus d'industrialisation. La sanction du marché et de la concurrence pourrait provoquer la disparition d'un grand nombre d'industries qui fonctionnaient jusqu'alors selon des logiques industrielles.

- La libéralisation commerciale tend à favoriser les importations extra-africaines. La « reprimarisation » (143) des économies africaines, l'accent mis sur les cultures de rente et autres matières primaires, sources de devises et de dé-industrialisation ne pourront que limiter chaque fois plus les complémentarités inter-africaines... Important également la réduction des marges de préférence intra-zone (tarifs préférentiels dans le cas de la ZEP ou de la CEAO, ou la suppression des barrières non-tarifaires dans le cas de l'UDEAC et des projets de la ZEP sont susceptibles d'encourager là encore le développement hors zone.

Il y a, semble-t-il, réduction des transferts inter-communautaires inter-africains, avec le freinage des mouvements migratoires provoqués par la remontée des nationalismes (Sénégal et Mauritanie par exemple en 1989), mais avec aussi la réduction des transferts étatiques qui alimentaient ces circuits et de la baisse des salaires réels de nombreux agents.

Que faire dans ces conditions ?

La prise en compte des interdépendances entre politiques nationales suppose un changement d'horizon temporel et spatial des PAS. Ceux-ci doivent intégrer les effets pervers, favoriser les coordinations entre politiques nationales. Le tableau suivant présente une grille d'analyse. Importante également la modification des séquences aboutissant à privilégier les politiques conjoncturelles.

Des espaces régionaux de concertation et de stabilisation dans le cadre de l'application des PAS devraient être créés. Les premiers permettraient une meilleure harmonisation entre les Etats, les opérateurs privés et les institutions d'aide. Quant aux seconds, ils permettraient de créer et de renforcer des mécanismes de stabilisation des prix, de limitation des fluctuations de change (accord de parités, à travers des fonds de stabilisation ou des mesures concertées de politiques économiques (144). Des actions concertées, une co-ordination des politiques monétaires permettrait de réduire les distorsions et les effets pervers liés à la coexistence de monnaies à parité fixe et de monnaies à dévaluations glissantes.

La coopération régionale devrait pouvoir bénéficier des prêts d'ajustement. Une partie de ces prêts bénéficie en effet aux organisations inter-gouvernementales. Ces prêts pourraient alors jouer un rôle de catalyseur dans le processus de coopération et d'intégration régionale (financement des fonds de compensation des unions économiques ou le mécanisme de crédit au sein des chambres de compensation). Rien n'empêche d'envisager une conditionnalité régionale.

Les prêts d'ajustement structurel et sectoriel pourraient aller préférentiellement aux programmes de réhabilitation (voir de privatisation) des entreprises et aux programmes de reconstitution de filières existantes et de lancement de filières nouvelles bilatérales et multilatérales. Ils pourraient également être étendus aux projets intégrés d'infrastructure, de transports (télécommunications et d'énergie).

Ainsi la logique libérale d'ouverture pourrait-elle déboucher - au-delà des PAS - sur la constitution d'un espace de négociation, de concertation et de la stabilisation pour les ensembles régionaux africains. Ce qui permettrait entre autres - à travers des organisations efficaces ; la suppression des goulots d'étranglement, et une plus grande stabilité et sécurité pour les firmes. Dans ce contexte, il serait possible d'envisager une approche régionale de la libéralisation des échanges, le lancement de programmes intégrés aux niveaux des aides extérieures (aides alimentaires, projets sectoriels d'infrastructure, d'énergie, de R-D, de transports, de formation ou de type industriel, les possibilités offertes demain par la zone Ecu.

L'encadrement des échanges parallèles ou illégaux, ces derniers menacent les systèmes productifs (agricoles et industriels) et interdisent tout processus d'apprentissage. Des mesures incitatives, les réductions de distorsion des politiques nationales et des actions concertées peuvent réduire les effets pervers. Il importe de distinguer entre le commerce de transit et le commerce intra-régional réel.

L'harmonisation et la mise en oeuvre concertée de politiques de vérité des prix, des réductions des taxes à l'exportation sur les cultures de rente et des politiques fiscales s'imposent pour réduire les échanges clandestins et les détournements de trafic.

Si les autorités africaines veulent établir des unions économiques avec quelque chance de succès, elles doivent adopter les mesures nécessaires à la mobilité intra-union du capital, elles doivent également mettre en place des mécanismes pour coordonner leurs politiques fiscale, monétaire et de change et améliorer la gestion de leurs réserves en devises.

Coopération Sud-Sud multinationales et intégration

On ne peut nier que la coopération Sud-Sud n'est plus aujourd'hui la grande ambition qu'elle était des responsables des PenD dans les années 60 et 70. La raison doit être recherchée dans les maigres résultats qu'elle a produit (145).

Cet échec ne paraît pas devoir être imputé au concept lui-même, mais plutôt à une application et à des formulations inadéquates (146). Pour que des nouvelles initiatives Sud-Sud soient un succès, elles doivent donc être à la fois réalistes et appropriées aux conditions actuelles et à venir de l'économie internationale.

Le concept a été, en effet, inopérant pour les raisons identiques à celles rencontrées par les groupements régionaux dans les pays du Sud : mimétisme du modèle CEE dont le postulat implicite est l'homogénéité structurelles de Etats-membres. La seconde raison est la non-évaluation au départ des coûts énormes représentés par la négociation, la renégociation, le monitoring et la mise en oeuvre des accords entre plusieurs PenD. Il n'est pas évident que l'adoption de systèmes commerciaux préférentiels, de code commun de traitement de l'investissement étranger par exemple se traduisent par des bénéfices égaux pour tous les partenaires. L'expérience a montré que c'était souvent l'inverse (147). L'absence, par ailleurs, d'un système universel légal, chargé de veiller au respect des obligations contractées ne facilite pas la chose. Enfin, les schémas de départ ont plus relevé de considérations doctrinales ou subjectives que des conditions concrètes mondiales. Ainsi la peur viscérale des sociétés transnationales a fait obstacle à une saine évaluation du phénomène et de ce que ce phénomène impliquait pour l'avenir. Ainsi, en raison, de choix de modèles inappropriés, d'une information limitée sur les coûts de mise en oeuvre des accords et de l'incapacité de prendre la mesure des changements en cours dans les formes d'organisation de l'activité économique, la co-opération Sud-Sud a été décevante (148).

Parmi les éléments nouveaux dans le décor mondial : la dette extérieure considérable accumulée par les PenD et dont l'Afrique porte une part non négligeable et la remontée spectaculaire des taux d'intérêt. La réduction très forte de l'inflation entraînant des *taux d'intérêt réel* insupportables. A ces éléments s'ajoutent la baisse, voire au mieux la stagnation de l'aide au développement, mais également des investissements étrangers. Enfin, la ré-orientation des aides et des investissements du Sud vers l'Est couronne le paysage de pair avec la régionalisation du système mondial des échanges. Le gros de la dette du Sud étant le fait des entreprises publiques, les pressions s'accroissent en vue de la privatisation et de la libéralisation des économies du Sud présentées comme autant de panacées, mais qui suppose tout d'abord l'émergence d'entreprises privées en nombre conséquent dans le Sud.

Ainsi l'un des grands défis de Sud - dans cet environnement - est-il de promouvoir les exportations non traditionnelles pour assurer le service de la dette, ce qui suppose l'intensification de substitutions d'importation efficaces débouchant sur des complexes industriels intégrés fondés sur l'assimilation des technologies qui préfigurent le monde de demain. La difficulté de l'entreprise réside dans la difficulté de ne pas accroître pour ce faire l'endettement et dans le manque d'expérience du Sud dans le domaine du marketing international notamment.

Dans ces conditions, quelles sont les solutions possibles ?

Notons tout d'abord qu'il existe des projets Sud-Sud réussis, *les multinationales du Tiers-Monde* - on l'a vu - voient leur nombre augmenter rapidement, leur champs s'élargir. Leur déploiement dans le secteur des biens capitaux (149) permet aujourd'hui d'envisager des coopérations possibles dans la mise au point de *technologie appropriées* dans le Sud - et en Afrique pour ce qui nous concerne ici - également prometteuse leur présence également dans les domaines de l'ingénierie et du consulting, mais aussi de l'énergie et des biens d'équipement agro-industry machine énergétiques.

Autre forme de *coopération utile, le contre-commerce* (conter-trade) *entre pays du Sud* ou compensation industrielle. Les producteurs de biens capitaux d'Asie ou d'Amérique Latine accepteraient de livrer ces biens en contrepartie de livraison de produits fabriqués à partir de ces mêmes biens : textiles à partir de la fourniture de machine textiles, ou matière premières en échange d'équipements permettant leur transformation : équipements pour la fabrication des engrais en échange de biens de production de ces derniers. Ces échanges impliqueraient également la formation des personnels nécessaires.

Un système de préférence - lors des premières étapes de l'industrialisation permettrait d'axer les politiques des PenD - et ici des pays africains vers l'utilisation des technologies disponibles dans les autres PenD. Association des chambres de commerce des PenD.

Ceci nécessite la création de *diverses facilités institutionnelles* aux niveaux national et régional : *Chambres de compensation, mécanisme de liaison entre les besoins technologiques des uns et les capacités technologiques et d'expertise des autres ; mécanisme de suivi des progrès technologiques dans les PenD et de promotion de collaboration industrielle et technologique entre PenD - mécanismes d'échanges et de concertation entre entrepreneurs des PenD.*

Des incitations du type, avantages fiscaux et réduction d'impôts sur les achats de brevets et de technologie de PenD pourraient être prévues. Ces facilités viendraient compléter le mécanisme d'échanges multinationaux préférentiels entre PenD décidé en avril 1988. *Un cadre globale de coopération technologique* à l'image des *Projets Eureka et Erasmus* de la CEE devrait voir le jour. Les problèmes d'échange d'information, de formation de cadres, de création de conditions favorables à la coopération dans la création et l'application des technologies nouvelles notamment des pièces détachées et de la maintenance pourraient y être discutés.

Données	Objectifs	Actions	Effets régionaux positifs prévus	Parcours en objectifs attendus	Mesures prévues
I/ Politiques relatives au change 1.1 Tout de change	Stabiliser les prix Stabilité en unités	Dévaluations Marché inter bancaire Convertibilité	Compétitivité Allocation optimale des ressources	Permettre commercialiser facilité de change guerre de dévaluation	Limiter les fluctuations de change (en de concertation des chambres de commerce) Ajustement progressif de change
1.2 Services	Services pour le secteur privé, Services officiels	Accès libre aux services importés, dépôt en monnaie locale	Accès aux services facilité les échanges	Préciser des services autres hors zone	Credit de type plein Suspension des paiements
1.3 Dette extérieure	Améliorer son profil et renforcer son paiement	Listes de nouveaux emprunts, Renforcement	Meilleures des déficits des entreprises régionales	Crise financière des entreprises régionales	Ajustement de dette des entreprises régionales
1.4 Capital privé	Stimuler les investissements	Refarmer de fonds d'investissement, Meures incitatives, Renforcement des protectors familiales	Appel des capitaux étrangers et aux marchés régionaux	Baisse des investissements liés aux instabilités à long terme	Créer d'investissements régionaux encouragés d'instabilité
1.5 Provisions tarifaires et incitations	Encouragement pour les activités entrepreneuriales Permettre le commerce	Prévention effective aux discriminatoires, Suppression droits de sortie Suppression protection aux tarifaires (quota, licences) Suppression des taxes de stabilisation	Baisse des obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges régionaux	Baisse relative des préférences régionales tarifaires Stabilité des flux régionaux Baisse relative des protections des projets industriels	Harmonisation et suppression des politiques tarifaires Financement des fonds de solidarité entrepreneuriale
II/ Finances régionales 2.1 Monnaie	Reserver et stabiliser les réserves de l'Etat Améliorer commercialement la monnaie des districts	Harmonisation des tarifs Primes pour inciter Dévaluation Stabilité des devises Taux d'importation	Stabilisation des finances	Priorité aux projets régionaux sur le commerce extérieur hors zone	Harmonisation des politiques financières Différenciation des tarifs protectionnistes et subsidiaires des revenus
2.2 Réserve	Officielle Nationale Adaptée le mieux	Neutralité des opérations publiques Equilibre des échanges Baisse des déficits d'équilibre	Baisse des effets déflation et des déficits publics	Baisse des financements régionaux	Harmoniser et renforcer les opérations régionales Stimuler les banques régionales
III/ Balance des paiements 3.1 Crédit	Limiter l'inflation Stimuler la collectivité	Limiter endormement l'endettement Baissement de crédit Intervention de la Banque Contrôle sur marché monétaire	Appropriation des politiques discriminatoires	Financement des activités économiques et à court terme de retour	Politiques relatives de crédit pour projets régionaux
3.2 Intermédiaire	Circuits financiers	Tout d'intermédiaires privés	Précision des opérations privées	Stabilité et incertitude commerciales, des échanges à long terme	Stabiliser l'investissement des entreprises
IV/ Balance des services 4.1 Services	Renforcement, Appelliers financiers	Mobilisation, liquidation privatisation	Investissements productifs stimulés	Baisse des investissements publics et privés	Création des projets de joint venture d'échange et d'exportation
4.2 Investissement	Programme de divulgué glorieux des investissements publics	Liens entre Banque Centrale/ Budget et Plan Coopération avec Banque Libéralisation	Effets incitatifs	Diversifier les activités	Coopération et symboles des politiques nationales de prix
4.3 Prix	Stabilité des prix	Stabilisation des prix officiels	Coopération Baisse des revenus	Coopération des produits importés	Politiques exportation régionales
4.4 Production	Allocation optimale des ressources	Stabilisation des prix officiels	Stabilité de travail	Baisse des transferts inter-communales	Politiques sociales et projets sociaux régionaux
4.5 Social	Coopération des offres des groupes vulnérables	Indemnités, formation Aidées...	Participation Financement des entreprises administratives	Participation Moyens humains	Standardisation Harmonisation des normes et des règles cadre (activités) régionales
4.6 Réglementation	Déréglementation	Alléger les procédures et les formalités administratives			

Notes

- 1) Cette constatation est à l'origine du concept de « strategic trade policy » St Stein : Gen-Grassman et D. Richardson, 1989, P. Krugman, 1985, R. Keohane, 1985, D. Greenaway et P. Thorek, 1986. Klaus Stegeman, 1989, H. Milner et D. B. Yoffie, 1989.
- 2) Jeffrey Scott, 1989, Shigehara Kumitaru, 1991, Lewis W. H., 1990, W. Brock et R. Hormats, 1990.
- 3) Carter, 1970, A. Sid Ahmed et J. Lemmers 1991.
- 4) UNCTAD, 1987, G. P. Sampson et R. H. Snape, 1985R, J. Bhagwati, 1987, D. Ernst et D. O'Connor, 1989, B. Lanvin, 1989.
- 5) R. Kaplinsky, 1982-1985, UNIDO, 1987, K. Jugler, 1986, O'Connor, D. 1985, R. Schware 1985, J. C. Smith Son et Land, 1986, R. Schware, 1987.
- 6) Projets menés notamment dans le cadre de l'organisation internationale du travail : OIT, voir Ajit S. Bhalla et Dilmus, D. James, 1988 et 1991.
- 7) Peter Evans a développé à cet égard le concept « d'assertive industrialization », 1989 E. Adler et R. Dore, 1989.
- 8) On rejoint là le modèle de conflit structurel Nord-Sud de Stephan Kassner, 1985.
- 9) Edwardo White, 1981, Ram Gopal Agrawal, 1981, Louis Wells, 1981, Sumitra Chisti, 1986, Kushi Khan, 1986, R. H. Green, 1986, R. Aggernal, 1985, S. Lall, 1984 et 1986, Lim M. H. et K. F. Teoh, 1986, Hal Hili et Pang eng Fond, 1991, Jeffrey Muggent, 1987.
- 10) Michael Roemer, 1979 et 1981.
- 11) Abdelkader Sid Ahmed, 1991, Tome I et II.
- 12) UNIDO, Environment Programme, *Report of the Conference on ecologically sustainable industrial development*, Doc G.C. 4/25/add.1, novembre 1991, paragraphe 19.
- 13) *Idem.*, paragraphe 23.
- 12) James J., 1978, C. A. Tisdell et P. Maitra (eds.), 1990, J. Pezzey, 1989 et S. M. Lele, 1991.
- 13) C. T. Morris et Irma Adelman, 1989.
- 14) G. Ranis et D. Felix, 1989.
- 15) V. M. Ruttan, 1980.
- 16) H. Leibenstein, 1989.
- 17) N. Van de Walle, 1989, J. Waterbury et H. Bienen, 1989, Richard A. Yoder et Philip L. Borkholder, 1991.
- 18) ECA. UNIDO, *Doc CAMI*, 10/6/vol. 1. ICE/1991/6/vol. 1, 22 may 1991, p. 5.
- 19) *Ibid.*, p. 18.
- 20) A l'exception de l'Union Mano river.
- 21) M. Diouf, 1984, p. 264.
- 22) Déclaration de M. Aberkane, vice-ministre chargé de la coopération in A. Sid Ahmed et J. Lemmers, Paris, 1991.
- 23) Le projet fut malheureusement arrêté à 100 km au sud de Béchar.
- 24) J. Girot, 1991.
- 25) UNCTAD, 1991, p. 490-491.
- 26) *Ibid.*, 1991, p. 502 et s.
- 27) J. R. L. Proops, 1984, B. Zilberfarb et F. G. Adams, 1981, A. V. Desai, 1978, C. Wolf et al., 1981 et A. Pourgerami et al., 1989.
- 28) J. T. C. Simoes, 1984, p. 19.
- 29) Voir l'étude sur ce point d'A. Keramane : *Le développement des pays arabes à travers l'évolution du secteur de l'énergie électrique*, UNESCO, 1988, Paris.
- 30) G. Hurst, 1990.
- 31) Ali Attig, 1984, p. 145.
- 32) Hossein Tahmasschi, 1986, p. 3.

- 33) Peter R. Odell et Kenneth, E. Rosing, 1984, p. 214 et 215.
- 34) L'Agence internationale de l'énergie par exemple.
- 35) Qui a déjà à son actif des études sur l'énergie solaire dans le monde arabe (voir étude notamment de Kettani et Malik).
- 36) Kurt Hoffman, 1982, p. 1 et UNDP, 1984.
- 37) UNIDO, 1983, p. 40. Le triangle proposé est fondé sur l'idée d'une étroite complémentarité entre 3 groupes de pays qui sont les NICs, les pays exportateurs de pétrole et les pays moins développés notamment d'Afrique.
- 38) B. Axelson et al., 1984.
- 39) Voir ce qui a été fait avec succès dans ce domaine en Amérique Latine et en Asie : Muguerza D. et al., 1990, R. Bhatra, 1990, Barnett, 1990, Baranger D. et al., 1984.
- 40) P. F. B. Roy, 1969.
- 41) Fred Fluitman, 1983.
- 42) R. A. Cline et al., 1990.
- 43) OUA, Treaty establishing the African economic community, 1980, p. 45 et 46.
- 44) *Ibid.*, p. 47.
- 45) CEA/UNIDO, Doc. CAML.10'6/vol. 1, 1991, p. 15.
- 46) pour plus de détails voir G. B. Assaf : UNIDO'S *Diagnostic survey of industrial rehabilitation needs in Africa with emphasis on agro-based industries*, march 1991.
- 47) CEA/UNIDO, *Ibid.*, p. 17.
- 48) CEA/UNIDO, 1991, p. 17.
- 49) UNIDO, 20.12.1990, *Industrial development in Africa in the 1990's*, Strategy paper, p. 8.
- 50) Erch-Cheng-Hwa, 1988, p. 1329.
- 51) *Ibid.*, p. 1329.
- 52) Il a été démontré que les transferts de capital et de main-d'œuvre d'un secteur à faible productivité comme l'agriculture vers un secteur à forte productivité comme l'industrie est également une source de croissance, S. Robinson, 1971.
- 53) J. Adelman, 1983.
- 54) J. Kadyampekani, 1988, p. 1329.
- 55) J. Kadyampakeni, 1988, p. 1329.
- 56) A. P. Thirwall : « A general model of growth and development on kaldorian lines », *Oxford economic papers*, 1986.
- 57) *Ibid.*, p. 217.
- 58) M. Bienen et J. Waterbury, 1989 et Heidi et Lawrence Wortzel, 1989.
- 59) Ravi Ramamurti, 1987.
- 60) M. Schwartz et Stanley Davis, 1981.
- 61) L. et H. Wortzel, 1989, p. 657.
- 62) Rhys Jenkins, 1991, Celui note par exemple ce qui suit « A third feature of the East Asian NICs is the high degree of coherence of the policies pursued. There has been broad argument on economic goods, and policies have been co-ordinated to achieve these ends », p. 200.
- 63) Rueschemeyer D. et Evans P., 1985.
- 64) Kauffman, 1977.
- 65) R. Jenkins, 1991.
- 66) Dornbush et Park, 1987.
- 67) R. Luedde-Neurath, 1988.
- 68) R. Myers, 1980.
- 69) Johnson C., 1985.
- 70) Rhys Jenkins, 1991, 200, *Ibid.* La conclusion de Jenkins :
- 71) *Ibid.* La conclusion de Jenkins :
 « The key to the superior industrial performance of the East Asian NICs does not lie in the general superiority of export-oriented industrialization strategies over import substitution, or of market oriented policies

over state intervention [...] it is rather the ability of the state to direct the accumulation process in the direction which required by capitalist development at particular points in time which is crucial. This in turn to be located in the existence of a developmental has state with a high degree of relative autonomy from local classes and class fractions », p. 224.

- 73) 72) M. Shapiro et L. Taylor, 1990, p. 876.
- 74) G. Assab, 1991, p. 14.
- 75) *Ibid.*, p. 9.
- 76) B. L. Das in United Nations, 1988, p. xxi.
- 77) UNCTAD - *Trade and development report*, 1988, p. 150-151.
- 78) *Ibid.*, p. 173 et s.
- 79) Juan Rada, 1986, K. Hauser, 1985 et G. Feketecky.
- 80) Ainsi au Japon, la consommation de matières premières a chuté de 60 % entre 1973 et 1986, D. Sapsford, 1985 et E. Larson et al. 1986.
- 81) UNCTAD, 1988, p. 175.
- 82) *Ibid.*, p. 175.
- 83) Lesourne et Godet, 1985.
- 84) UNCTAD, 1988, p. 178.
- 85) D'où le terme de « Bundling utilisé », G. Feketecky et K. Hanser, 1985.
- 86) Geza Feketecky, 1989, p. 52.
- 87) UNCTAD, 1988, p. 139.
- 88) S. Perk et K. Chan, 1989, p. 211 et s.
- 89) Les services de production sont la finance, la banque, le crédit, l'assurance, les services professionnels, l'ingénierie, l'architecture, la maintenance et la sécurité.
- 90) *Ibid.*, p. 208.
- 91) Concept développé par l'économiste égyptien Nazli Chouni et qui recouvre l'économie « informelle » née de l'envoi des salaires en Egypte des travailleurs dans les pays du Golfe, 1986.
- 92) L. Peattie, 1987, p. 857.
- 93) *Ibid.*, p. 858.
- 94) Ph. Hugon in Lemmers et A. Sid Ahmed, 1991, p. 242.
- 95) L'une des premières réflexions est venue de M. Roemer, 1979.
- 96) G. Nankani, 1979.
- 97) S. Lewis, 1984.
- 98) pour plus de détails sur la genèse du concept voir A. Sid Ahmed, 1989, Tome II.
- 99) P. Neary et S. Van Wijnbergen, 1986.
- 100) B. Pinto, 1987.
- 101) Nancy C. Benjamin et al. 1989.
- 102) A. Sid Ahmed, 1989, Tome II.
- 103) R. Auty et A. Sid Ahmed. *ibid.* et 1990.
- 104) R. Auty, 1989, p. 371.
- 105) Ce point avait déjà été mis en lumière par R. Weiskoff et E. Wolff, 1977.
- 106) T. Wetanabe, 1978.
- 107) Robert Dore, 1989, p. 1665.
- 108) *Ibid.*, p. 1665.
- 109) A. Reth, 1990.
- 110) A. Reth, 1990, p. 1430.
- 111) Voir à ce sujet l'explication de l'échec d'industrialisation ghanéenne S. Ader, 1990.
- 112) Brent Helbert Copley, 1990, p. 1459.
- 113) Dohlman et Fonseca, 1987.
- 114) Brent-Helbert-Copley, 1990, p. 1459 et surtout Nelson, 1987, p. 83 et 84.
- 115) Delhman C. Bruce Ross-Larson et al., 1987.
- 116) Bell, 1984, p. 202.

- 117) M. Bell cité par Brent-Herbert Copey, 1990, p. 1460.
- 118) Bell, 1982.
- 119) Sercovich, 1988.
- 120) Ph. Maxwell, 1987.
- 121) Tertel, 1987.
- 122) Brent-Hubert Copey, 1990, p. 1460.
- 123) Paul B. Vitta, 1990, p. 1475.
- 124) appelé ainsi en raison des tentatives pionnières de cette organisation d'institutionnaliser les politiques de science et de technologie.
- 125) Myteka, 1988.
- 126) Vitta, 1988, p. 1475.
- 127) N. Girvan, 1983.
- 128) UNESCO, 1979, p. 22-23.
- 129) Moshe Justman et Morris Tenbal, 1991.
- 130) A. Sasson et al., 1991.
- 131) M. Justman et M. Tenbal, 1991, p. 1170.
- 132) Justman et Tenbal, 1991, p. 1173.
- 133) Justman et Tenbal, 1991, p. 1179.
- 134) Voir à cet effet le rôle crucial joué par ces PME dans certains pays. Samuel P.S. Ho, 1982, p. 973 mais aussi 1980.
- 135) Voir à ce sujet la « démystification » entreprise en ce sens par H. Schmitz, 1982, voir aussi Lisa Peattie, 1982.
- 136) R. H. Pradhan, 1989, p. 157.
- 137) L. B. Krause, 1988.
- 138) H. Hill et E. F. Pang, 1991.
- 139) Pour plus de détail sur ces aspects voir T. Benuri, 1991 J. J. Hawkins, 1991, Havrnevik et al., 1987, Hellerner, 1983, Th. Calloghy, 1990 surtout J. Herbst, 1990.
- 140) Axel Borrmann et Hans Ulrich Wolff (eds.), 1990, p. 375 et s.
- 141) Ph. Hugon, 1989, p. 51.
- 142) Ph. Hugon, 1989, p. 58.
- 143) A. Sid Ahmed, 1983.
- 144) Jeffrey B. Nugent, 1986, p. 67.
- 145) E.C.W.A., 1985.
- 146) Jeffrey B. Nugent, p. 70.
- 147) Rana D. K. Singh, 1986, p. 134 et s.
- 148) H. Linnemann et H. Verbruggen, 1991.
- 149) R. Stajner, 1986, p. 161.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS
CONCERNANT L'INTÉGRATION INDUSTRIELLE RÉGIONALE EN AFRIQUE,
EVOLUTION ET PERSPECTIVES
A L'HORIZON 2025

I - Conclusions

Ces conclusions peuvent être regroupées en deux grandes catégories :

- les conclusions relatives aux formes et modèles d'intégration ;
- les conclusions relatives aux changements intervenus dans l'économie mondiale, à leurs perspectives et leur impact sur l'économie africaine, d'une part et celles relatives aux stratégies globales ou sectorielles nécessaires à la réalisation de l'objectif de Communauté Economique Africaine à l'horizon 2025 d'autre part.

Pour ce qui concerne la première catégorie de conclusions, ces dernières peuvent être regroupées sous les rubriques suivantes :

- les difficultés liées aux structures institutionnelles et la souveraineté ;
- la répartition inégale des coûts et bénéfices de l'intégration ;
- le biais anti-intégration des systèmes oligo-productifs ;
- l'épuisement structurel des processus d'intégration et les pressions extérieures.
- les facteurs : valeurs langue et géographique dans le processus d'intégration ;
- le goulot d'étranglement des transports ;
- les dangers du mimétisme ; les limites du modèle CEE dans le cas de l'Afrique.

Pour ce qui concerne la seconde catégorie, les conclusions concernent les points suivants :

- les éléments nouveaux depuis l'adoption du Plan de Lagos. De Lagos à Abidjan : nouvelles données mondiales et africaines ;
- la pertinence des groupements régionaux existants et les formes d'intégration globales et sectorielles ;
- les politiques (énergie, industrie manufacturière, liaison agriculture-industrie, réhabilitation des entreprises publiques et le rôle de l'Etat et du secteur privé, les services, environnement etc. ;
- les mécanismes de coopération et de développement industriel (technologie, innovation, rôle des PME) ;
- le financement de l'industrie ;
- stratégie industrielle et ajustement structurel, régionalisation de l'ajustement et harmonisation des politiques fiscales de prix et économiques ;
- la coopération Sud-Sud et l'intégration.

Les difficultés liées aux structures institutionnelles et la perte de souveraineté

Une des caractéristiques des organisations supranationales chargées de l'intégration dans les PénD fut leur grande faiblesse. Les Etats refusèrent systématiquement de créer des structures institutionnelles dotées des ressources nécessaires, d'une certaine autonomie et d'un pouvoir minimum de décisions pour lancer l'intégration. Le CECLA constitue le prototype de ce type d'organisation impuissante. En Amérique Latine, mais ceci est également valable pour la SADCC et pour l'UDEAO en Afrique ou pour l'ASEAN en Asie.

Le refus des Etats-membres du MCCA d'ériger une institution régionale chargée de l'extension progressive du champ du traitement commun fut une des causes de l'échec de ce projet d'intégration.

Au-delà, l'intégration exige un abandon substantiel de souveraineté ; nombre de décisions macroéconomique doivent être prises par des entités supranationales. Cette nécessité se heurte aux résistances des responsables politiques sous le prétexte de leur impraticabilité au plan national. Ainsi toutes les discussions et débats dans les PenD ont tourné autour du tarif et extérieur commun - condition d'une union économique viable. La volonté des Etats de lier l'instauration de ce tarif à la protection des industries naissantes et aux politiques nationales de développement industriel a été un obstacle important aux progrès de l'intégration.

La répartition inégale des coûts et bénéfices

Les communautés économiques en Afrique - mais également dans le Tiers-Monde - ont été généralement construites autour de pays situés dans des régions « nodales », c'est-à-dire des zones présentant de grandes disparités eu égard à la localisation des activités économiques et surtout industrielles - Dans un tel contexte l'intégration par le marché a eu tendance à aggraver les polarisations existantes.

Au sein l'UDEAC se posèrent rapidement les questions de la répartition des recettes douanières et celles de la localisation des activités industrielles, avec les « Soleils » industriels d'un côté les « satellites agricoles », de l'autre.

En Amérique Latine, des pays comme Le Honduras et le Nicaragua, pays les moins développés, se plainquirent qu'ils importaient plus des autres Etats-membres que ceux-ci ne leur achetèrent. Ils affirmaèrent être affectés par une substitution de commerce ; les produits qu'ils importent des autres Etats-membres étant plus coûteux et de qualité inférieure aux produits similaires antérieurement importés des Etats-Unis et d'Europe occidentale. Ce phénomène a été imputé au style même d'intégration choisie, dans les années 60, style qui laissa jouer les seules forces du marché.

En Asie, l'Indonésie de son côté, le pays le plus important en termes de production et au marché potentiel le plus grand - et aussi le pays le moins développé, a boudé jusqu'ici les arrangements qui en avaient fait le client à grande échelle de ses partenaires avant qu'il n'ait édifié de son côté une base industrielle conséquente.

Dans le groupe de la SAARC, La coopération industrielle a été rendue difficile par les grandes différences de développement existantes entre ces pays. De petits pays comme le Bouthan, le Népal ou les Maldives se sentent « écrasés » par le grand voisin Indien et dans une moindre mesure Pakistanais.

Ainsi les fruits de l'intégration dans les PenD n'ont pas été répartis équitablement entre les Etats-membres. Les divers modèles d'intégration n'ont pas débouché sur une égalisation des profits tirés du commerce accru, ni sur une allocation harmonieuse des industries entre Etats.

Le biais anti-intégration des systèmes oligo-productifs

Les schémas d'intégration sont fortement affectés par les structures d'oligo-production, même si ces dernières ne sont pas affectées par les premiers. Le commerce intra-régional dépend en effet pour son fonctionnement du taux de change entre les pays-membres et de la capacité d'importation, les deux dépendant à leur tour de structures commerciales extra-régionales étrangères au processus d'intégration. D'où les questions posées, quelle est la validité de politiques d'intégration adoptée en isolant les considérations relatives aux prix et quantités d'autant que tous les ensembles intégrés africains existants sont de fait des systèmes oligo-productifs à structures commerciales extraverties. L'histoire africaine récente est riche d'exemples de divergences et de conflits entre les efforts visant à une meilleure intégration et les implications structurelles des oligo-productions. L'accent mis sur la valorisation des ressources naturelles - abondantes - en Afrique conduit à s'interroger sérieusement sur ces oligo-productions alors qu'un certain nombre d'expériences récentes mettent en lumière l'existence d'une relation négative entre les activités hautement rentières et le développement. Le secteur à rente peut bloquer l'accumulation de capital et la valorisation des facteurs de production

reproductibles. Cette diversion de ressources peut à long terme vicier la croissance et provoquer des phénomènes du type dé-industrialisation et dé-agriculturation.

C'est peu dire que d'affirmer que les industrialisations visant à transformer les produits du boom n'ont guère promu l'autonomie collective du Plan de Lagos. Les premières analyses disponibles sur les performances des « resource-based industry » confirment les difficultés qu'il y a à mettre en oeuvre de façon efficace des industries hautement capitalistiques nécessitant un environnement technologique inexistant dans la plupart des PenD et encore moins en Afrique.

L'épuisement structurel du processus d'intégration et les pressions externes

Dans le domaine des échanges et notamment pour ce qui concerne les exportations intra-régionales, un plafonnement intervient rapidement limitant les opportunités d'expansion. Ceci en raison de l'absence de changements productifs et technologiques significatifs dans les capacités de production des Etats-membres. La libéralisation des échanges stimule avant tout des industries de substitution d'importation « superficielles » qui auraient pu être antérieurement promues, sur la base des seuls marchés nationaux. Par ailleurs, les échanges se révélèrent vite réversibles alors que la substitution d'importation intra-régionale progresse dans chaque pays membre.

Ce point devient d'une importance critique alors que le processus d'intégration atteint un certain stade. D'où un type d'intégration qui tout en se poursuivant ne débouche ni sur l'industrialisation ni sur une interdépendance renforcée.

Le manque d'effet de diffusion (*Spill over*) et de respect des séquences constitue une autre caractéristique du processus d'intégration centre-américaine. Malgré d'importants efforts en vue d'élargir le champ de l'intégration il ne put être étendu alors que des avancées rapides s'effectuaient en direction du marché commun. Incapacité aussi à promouvoir le traitement conjoint des activités directement liées au commerce (construction de routes par exemple).

Tout s'est passé comme si après une période de progrès rapides voire spectaculaires dans la formation de la zone de libre - échange et l'adoption d'un tarif commun, le processus d'intégration eut atteint la limite de ses possibilités et qu'au lieu d'étendre son domaine, il ait même perdu de son terrain. Deux raisons, semble-t-il à cela : les Etats-membres montrèrent une résistance certaine à adopter des décisions globales dont ils n'auraient pas mesuré l'ensemble des conséquences et dont les bénéfices étaient à leurs yeux incertains. Ainsi le programme d'harmonisation fiscale en raison des pertes attendues de revenu. Enfin le faible degré d'interdépendance acquis ne permettait pas de troquer les bénéfices immédiats tirés d'activités spécifiques nationales pour des bénéfices potentiels plus importants découlants d'une conduite plus efficace de la même activité au plan régional.

A cela s'ajoute les difficultés rencontrées à respecter les séquences prévues au départ.

Ainsi, dans la quasi-totalité des cas, ces séquences et calendriers ne furent pas respectés : marché commun total - union douanière. La fixation d'objectifs et d'étapes procède de l'idée que l'intégration progresse d'autant plus vite que son champ s'élargit, c'est l'idée du « *Spill over* » idée qui voit dans l'intégration un processus linéaire et cumulatif. L'expérience montre que l'évolution du processus d'intégration - outre le fait qu'il ne débouche pas forcément sur la formation d'une unité plus vaste - permet l'émergence de facteurs qui réduisent sa viabilité. En fait, les types de transactions régionales impliquées induits par la simple libéralisation des échanges, après des taux de croissance au départ souvent élevés stagnent rapidement et conduisent même parfois une réduction des échanges. La dimension de leurs propres marchés nationaux leur permet de substituer les importations en provenance des autres Etats-membres.

L'expérience latino-américaine illustre comment une puissance hégémonique peut faire main basse sur un mouvement d'intégration pensé et initié par d'autres, peut restructurer ces instruments de politique pour les ajuster à ses intérêts propres et ce faisant créer un processus d'intégration non viable.

Au-delà des Etats, les transnationales ont joué également un rôle important dans l'intégration latino-américaine, la présence dans un grand nombre de pays de diverses filiales appartenant à la même maison mère a conféré des avantages significatifs à ces firmes par rapport aux entreprises nationales.

Ainsi l'élimination progressive des barrières au commerce intra-régional peut conduire à un fort accroissement des transactions où les transnationales sont en mesure de jouer un rôle moteur ; compte tenu de l'internationalisation croissante de la production. Il apparaît que les opérations des sociétés transnationales et le commerce intra-régional qui en résulte, induisent une très forte composante importée extra-régionale aggravant par la même la vulnérabilité externe des pays concernés.

De ce fait, les industries nouvelles à fortes économies d'échelles et à effets polarisateurs importants apparaissent comme le meilleur support possible de l'intégration régionale. Sont alors évités les traditionnels conflits qui surgissent d'une rationalisation sur la base des complémentarités industrielles existantes. Ce point a été particulièrement mis en évidence dans le cas de l'ASEAN.

Les facteurs, valeurs, langue et géographie dans le processus d'intégration

Des expériences passées d'intégration rien n'indique - bien au contraire - que la langue constitue un élément décisif de l'intégration. Si l'expérience de la CEAO apparaît plus positive que celle de la CEDEAO, cela résulte plus de facteurs objectifs comme les dimensions relativement équivalentes des Etats-membres, l'existence d'une monnaie commune ou de traditions économiques et commerciales que la langue. La diversité religieuse y est aussi prononcée que dans la CEDEAO, ce qui limite là aussi le rôle de valeurs comme les valeurs religieuses dans le processus d'intégration. La langue peut cependant constituer néanmoins un des facteurs subjectifs-clés d'adhésion des populations. Mais l'existence à l'inverse d'une langue et d'une religion commune ne sont pas ipso-facto un gage d'intégration réussie ainsi que le montre l'exemple actuel de la Croatie et de la Serbie (même langue et même religion pour l'essentiel).

Par contre la *géographie* constitue sûrement un déterminant essentiel de l'intégration. D'abord car elle dicte les conditions de transports paramètre clé de l'intégration, mais aussi parce que les frontières, la taille et les dotations en ressources ne sont pas sans rapport avec les stratégies des Etats. Ceci étant, les logiques de « voisinage » peuvent elles seules fonder une intégration en l'absence de logiques économiques en appui ? L'un des enseignements majeurs de la coopération Sud-Sud est que les échanges se développent d'abord entre pays riches et pas forcément voisins. Les échanges *intercontinentaux* se sont révélés de loin plus importants que les échanges régionaux. L'idéal est donc l'existence de voisins présentant des complémentarités économiques existantes ou potentielles importantes.

L'existence en Afrique SubSaharienne de zones monétaires particulières : zone franc et « zone Rand » ou d'un héritage Lusophone et Anglophone constituent un élément important conférant une spécificité certaine au processus d'intégration africain. Un grand nombre de pays recourent ainsi au franc CFA. D'où un danger certain de renforcement des extraversion et un biais anti-intégration apparent. La contradiction de ce point de vue entre CEAO et CEDEAO ou entre UDEAC et CEAC est trop évidente pour que l'on s'y arrête.

Ceci étant les analyses des expériences africaines d'intégration ont montré que dans leur grande majorité les Etats africains n'ont pas été en mesure d'envisager des expériences d'intégration économique *hors des cadres géographiques mis en place par les puissances coloniales*. L'UDCAO puis la CEAO prolongent l'AOF. Quant à l'UDEAC, elle prolonge l'ancienne Fédération d'AEF. En Afrique de l'Est, la communauté a été une création britannique tandis que la Communauté économique des pays des Grands Lacs n'est que la continuation d'une union douanière mise en place par la Belgique. Quant à l'union douanière en Afrique Australe, elle remonte de même aux années 20. Ni le Congo ni le Zaïre pourtant voisins n'ont jamais été intégrés par ailleurs.

Le goulot d'étranglement des transports

Dans la majeure partie des cas, l'insuffisance, voire l'absence d'infrastructure de transports et plus généralement de communication intégrés constitue un goulot d'étranglement essentiel handicapant lourdement le processus d'intégration ; les infrastructures existantes continuant à encourager l'extraversion de type colonial.

Ainsi pour leurs exportations hors d'Afrique, la plupart des pays de la S.A.D.C.C. sont extrêmement dépendants du réseau sud-africain, soit 6 pays sur les 9, totalement enclavés. Zambie, Zimbabwe, Malawi, Swaziland, Lesotho et Botswana. Les distances considérables entre les Etats de l'UDEAC ont constitué par ailleurs un obstacle important à leur intégration tandis que les affinités particulières du Burundi et du Ruanda avec l'Afrique orientale où se trouvent leurs débouchés en termes de transports ont fragilisé la CEPGL.

Enfin l'absence de liaisons efficaces entre l'Afrique au Nord du Sahara et l'Afrique subsaharienne d'une part et entre l'Ouest et l'Est de l'Afrique est responsable de la « compartimentalisation » du marché africain et limite de ce fait les dynamismes possibles.

La volonté de dépasser les frontières héritées de la colonisation d'ensembles comme la CEAO ou l'UDEAC via la création de la CEDEAO ou de la CEAC a connu des succès limités à ce jour en raison de l'insuffisance des réseaux de transport (routiers et ferroviaires) et de télécommunication. Leur rôle est bien plus important que les droits de douane et la dépendance verticale des pays africains à l'égard de la CEE. La résorption du décalage considérable entre les institutions régionales fondées dans l'héritage colonial et les institutions à vocation réellement régionales ne viendra que du développement d'un réseau de transport efficace entre les Etats-membres d'une part, et de la mise en oeuvre de stratégies d'intégration de la production et de valorisation conjointe des ressources.

Les dangers du mimétisme : les limites du modèle CEE dans le cas de l'Afrique

Le bilan global de l'intégration régionale paraît modeste pour ce type mais l'est également pour le premier type. Pour ce qui concerne les expériences de premier type, l'intégration par le marché ; les Communautés économiques africaines calquées sur le modèle CEE, les résultats sont hors de proportion avec les espoirs. Aucun des « futurs » marchés communs africains ne s'est encore hissé au stade de simple zone de libre-échange. Dans le CEAO, le libre-échange intégral ne concerne que les seuls « produits du cru », c'est-à-dire les produits d'origine végétale, animale ou minérale, n'ayant subi aucune transformation industrielle, animaux vivants, viandes, poissons, café vert, céréales, manioc, phosphate naturel. En dépit de cette liberté totale de circulation, la CEAO est présentée comme une zone d'échange organisé en raison du régime tarifaire appliqué aux produits industriels. Certains relèvent en effet de la taxe de coopération régionale, d'autres restent soumis au régime au droit commun propre à chaque Etat-membre.

La faiblesse des échanges intra-régionaux plusieurs décennies après les indépendances est un fait inquiétant. Elle se retrouve dans les expériences d'intégration analysées pour les autres PenD.

Plus généralement on peut affirmer que les modalités et le type de schémas d'intégration essentiellement axés sur la création de marchés communs et d'union monétaire se sont révélés irréalistes devant les coûts et sacrifices que les citoyens et les Etats africains étaient prêts à accepter.

L'intégration ne peut avoir la même signification dans les pays développés et les PenD. Pour ces derniers, l'insertion dans un processus d'intégration offre l'avantage considérable de constituer un juste milieu entre des stratégies de développement autarcique et des stratégies à l'exportation fondées sur l'exportation de quelques produits de base.

La faiblesse des potentiels industriels et la quasi inexistence - hors Afrique du Sud, de capacités scientifiques et technologiques significatives, la faiblesse de la production agricole et alimentaire, la faiblesse des débouchés pour les oligo-productions notamment dans la région, signifient que en moins pour un temps, les déterminants cruciaux de développement resteront extérieurs à la région.

En fait, la libéralisation des échanges incriminée peut se révéler une source sérieuse de désintégration. Ceci dans la mesure où les effets de polarisation inter-pays s'accroissent. Le jeu du marché renforce ces effets en concentrant les investissements dans les zones où la demande solvable est la plus forte, et les infrastructures les plus développées. En outre, il a été souligné que la libéralisation effective des échanges suppose l'harmonisation de certaines politiques qui affectent directement ou indirectement la concurrence commerciale. Or l'intégration ne constitue qu'un des objectifs des Etats parmi d'autres. La politique d'harmonisation destinée à renforcer l'intégration commerciale peut entrer en conflit avec la poursuite d'autres objectifs nationaux de développement. Il en est ainsi pour les politiques de taux de change différentes menées d'un côté par les pays pétroliers à excédents financiers : Venezuela par exemple, et les pays, à contrainte externe dans le Pacte Andin. La tendance à l'appréciation du taux de change de la devise nationale crée par exemple, dans les économies pétrolières des phénomènes dits du *Dutch disease*, dont l'une des conséquences est la tendance structurelle à la hausse des importations et à la « désindustrialisation ». Cette « dichotomie structurelle entre pays rentiers et non rentiers » qui recouvre des formations et des rationalités économiques différentes constitue un obstacle de taille à toute politique d'harmonisation. D'un côté recherche d'une formation de capital et de l'alimentation des villes à bon marché, de l'autre exigence de compétitivité et alignement des prix relatifs internes sur les prix mondiaux. D'un côté, recours massif à l'extérieur et hors région pour les importations, de l'autre incitation plus grande à la production locale. A l'évidence, toute amélioration brutale et importante des termes de l'échange de l'énergie aggrave la « dichotomie structurelle observée ».

La réduction des tarifs régionaux accroît substantiellement le rôle des barrières non tarifaires (délais douaniers, contrôles administratifs, différences de traitement fiscal, normes sanitaires, règle d'origine, etc.), déterminant un *cumulative pattern of disagreement* de la part des groupes de pressions économiques et politiques. Ainsi l'importance des barrières non tarifaires dans la région andine a été à l'origine d'une véritable aversion envers la coopération régionale. Les échanges - sont en eux-mêmes incapables de résoudre le problème de la distribution inégale des gains d'intégration et aggravent donc les conflits entre Etats-membres.

Tous les éléments analysés plus haut soulignent bien que le problème de l'intégration dans les zones en développement se pose de façon totalement différente que dans la CEE. Il ne s'agit pas de rationaliser l'activité économique en promouvant des spécialisations optimales, mais d'accélérer le développement. Les profondes disparités structurelles des économies africaines nécessitent une vision de très long terme articulée sur des objectifs précis et praticables. Toute approche lourde et sectaire est par avance condamnée compte tenu par ailleurs de la puissance des solidarités hors zone.

Les structures respectives du monde et de l'Afrique ont considérablement changé depuis la rédaction du Programme et du Plan d'action de Lagos. Si les principes et objectifs restent plus que jamais d'actualité, une mise à jour s'impose prenant entièrement en compte les réalités nouvelles tant africaines qu'internationales.

De Lagos à Abuja : nouvelles données mondiales et africaines

Au plan africain, les performances de croissance ont été dans l'ensemble médiocres, marginalisant encore plus le continent par rapport aux autres régions du monde. Pis, l'effondrement des économies socialistes d'Europe a supprimé l'enjeu que représentait l'Afrique aux yeux des grandes puissances et accentué le désengagement de ces dernières à tous égards notamment dans sa composante transfert de ressources (investissements étrangers notamment).

Ces médiocres performances de croissance dont le résultat est une réduction quasi généralisée de l'échange a affecté l'essentiel des oligo-productions du continent et notamment les produits suivants : hydrocarbures, café, cacao, cuivre, phosphate, minerai de fer etc. Cette extrême vulnérabilité de l'Afrique aux chocs extérieurs (termes de l'échange, transfert de ressources appellent à des mesures appropriées et énergiques.

Cette situation s'est traduite par le quasi échec de la *stratégie pour la première décennie du développement industriel en Afrique* et l'adoption par nombre d'Etats africains de programmes d'ajustement structurels.

Cet échec est également à l'origine d'une approche différente du rôle des secteurs public et privé dans la promotion du développement et de l'adoption conséquente de mesures de libéralisation et de privatisation bénéficiant tant au privé national qu'à l'investissement étranger.

A ce changement de panorama interne, il faut ajouter les profonds changements intervenus dans l'économie et la scène politique mondiale. Au plan politique, l'effondrement du communisme, fait des Etats-Unis la seule puissance hégémonique mondiale dont on disait qu'elle était en phase de perte d'hégémonie en raison de sa perte de compétitivité économique. L'émergence de puissants blocs commerciaux antagonistes : CEE. Zone de libre-échange nord-américaine qui marquent peut-être une inversion vers la tentance à un système commercial plus ouvert. Une révolution dans les technologies dont l'une des caractéristiques - et non la moindre est d'éroder les avantages comparatifs des PenD et de bloquer voire d'inverser les tendances à la délocalisation d'activités dans les pays du Sud. Les technologies consommant moins de matières premières africaines tandis que leur caractère hautement capitalistique réduit la demande de main-d'oeuvre. L'impact négatif sur les marchés du travail africain n'en est que plus prononcé.

En liaison avec ces technologies nouvelles, l'émergence massive des *services liés* à l'industrie et dont l'Uruguay Round a souligné les enjeux considérables qu'ils représentent et la complexité. L'information, les communications deviennent ainsi des déterminantes clés de la compétitivité et de la différenciation des produits sur des marchés mondiaux dont le caractère monopolistique est chaque jour plus évident.

Certains de ces développements ne sont pas forcément néfastes pour l'Afrique. Les nouveaux développements technologiques dans les domaines de la micro-électronique, des bio-technologies, des nouveaux matériaux, des télécommunications, etc., peuvent être d'un grand intérêt pour les pays africains dans la mesure où ils élargissent le spectre des avenues technologiques disponibles. Les recherches effectuées dans le cadre des projets dits « *technology blending* » sont prometteuses à cet égard et méritent attention.

Les progrès réalisés cependant par un certain nombre de PenD dans des domaines comme la micro-électronique, l'informatique, les machines-outils, les techniques énergétiques ou dans l'industrie automobile sans oublier la pétrochimie et le raffinage constituent également un fait nouveau - d'autant que rien n'indique que ces progrès en restent là - sont de grande importance pour l'Afrique.

L'expérience acquise par ces pays et ceux membres de l'OPEP et de l'OPAEP dans le domaine des entreprises multinationales de production doit également retenir l'attention des autres pays africains. Le plan d'action de Lagos retient comme un des axes centraux la transformation et la valorisation des ressources naturelles de l'Afrique. Ce principe est excellent, sa réalisation est cependant complexe compte tenu des caractéristiques récemment mis en lumière des stratégies d'industrialisation sur la base des ressources naturelles.

En l'absence d'un *environnement approprié*, ce type d'industrialisation débouche le plus souvent sur des processus « *d'immiserising* » growth ou croissance appauvrissante.

L'expérience des industries minières et notamment des hydrocarbures, souligne qu'un secteur considéré dans un pays industrialisé comme moteur peut se révéler stérile en matière d'effets induits une fois transplanté dans une économie retardée au mépris de son pedigree technologique. Les secteurs réputés moteurs sur la base de leurs effets de liaison induits historiquement objectifs peuvent perdre ce rôle si les effets induits escomptés sont neutralisés par le dualisme économique et l'absence de stratégies cohérentes. Il est paradoxal que seuls à ce jour trois PenD aient pu faire de leur secteur pétrochimique un secteur moteur : la Corée, le Brésil et Singapour malgré l'inexistence ou la faible disponibilité de ressources en hydrocarbures. Ils l'ont dû à leur complexe de politiques cohérentes et d'environnement technologique favorables.

Plus récemment la conférence de Copenhague réunie sous l'égide de l'UNIDO en octobre 1991 a reconnu que :

« les éléments économiques, sociaux et environnementaux du processus de prise de décision devaient être pleinement intégrés et qu'il existait une dépendance mutuelle fondamentale entre la croissance économique et la protection de l'environnement ».

Les ministres sont également appelés à l'adoption de « nouvelles approches dans le domaine de l'industrialisation qui permettent à l'industrie de contribuer aux bénéfices économiques et sociaux des générations présentes sans affecter la capacité des futures générations à satisfaire leurs besoins et sans compromettre les processus écologiques de base ».

Ceci est particulièrement important en rapport avec l'horizon 2025.

Recommandations environnement

Dans le domaine de l'environnement et afin de promouvoir un développement industriel écologiquement soutenable (DIES), les Etats africains réexamineront les politiques en cours et futures sous l'angle de leur impact environnemental, de même que les législations en vigueur, des politiques et des mesures appropriées seront prises pour assurer la transition en Afrique vers le DIES et ce conformément au programme adopté à la Conférence sur le DIES à Copenhague en novembre 1991. L'industrie et les institutions industrielles jouant un rôle central dans la transition vers un DIES, il est essentiel que ces dernières agissent en conformité avec les principes à la base du DIES. Parmi ces objectifs citons :

- l'adoption de mesures visant à prévenir la pollution ;
- l'intégration de la dimension environnementale et la responsabilisation à tous les stades de la gestion ;
- l'adhésion aux codes environnementaux de conduites pour ce qui a trait à l'investissement industriel et à la production ;
- le renforcement des activités de recherche-développement destiné à privilégier les technologies « propres »
- la prise en compte des possibilités - lorsqu'elles existent - de recours à des matériaux de substitution, de modification des produits, des processus, des équipements, de sources d'énergie renouvelables et des matières premières recyclées ;
- l'utilisation plus rationnelle des ressources naturelles dont la conservation de l'énergie. Des cadres institutionnels adéquats permettent de stimuler les politiques environnementales, tels que les régulations, les standardisations, le monitoring et le contrôle de l'environnement industriel devront être élaborés.

Etant donné la responsabilité particulière des pays développés dans l'émission des politiques, ces derniers sont appelés leur contribution à la mobilisation des ressources financières destinées à la réalisation de l'objectif de DIES devrait être essentielle à travers notamment leurs programmes d'assistance. Cruciale également l'échange d'informations et d'expériences entre pays industrialisés et pays africains et la création de conditions permettant l'accès de l'Afrique aux technologies appropriées en DIES ainsi que pour l'édification des capacités scientifiques et technologiques locales dans ce domaine.

Il est cependant nécessaire de rappeler que la dégradation de l'environnement est liée à la pauvreté et au sous développement ainsi qu'aux pressions démographiques, le développement économique et social de l'Afrique est donc dans ce contexte essentiel pour la protection de l'environnement.

Autre problème dramatique, la protection de l'environnement et sa relation avec le concept de développement durable (sustainable), concept ambigu qui occulte la disparition des processus écologiques essentiels et les « life support systems », la réduction de la diversité génétique et l'utilisation durable des espèces et écosystèmes, les systèmes agricoles.

Enfin, la faiblesse des échanges intra-régionaux observée dans l'ensemble des communautés économiques africaines soulèvent des doutes sérieux quant à la pertinence tout à la fois des politiques menées et des seuls groupements existants comme instruments et cadre des processus d'intégration devant déboucher sur une communauté économique africaine. Une coordination entre les groupements existants devrait en tous cas être plus affective si l'on veut faire jouer d'autres synergies potentielles : c'est le cas notamment de l'UMA et des pays membres de la CEDEAO. L'expansion du commerce intra-régional devrait par ailleurs pouvoir « recouper » la logique géographique par la logique économique d'importantes potentialités commerciales existant en effet entre des pays appartenant à des groupements géographiques différents.

Pertinence des groupements sous-régionaux existants :

politiques d'intégration globales et régionales

Des synergies importantes peuvent venir demain du remodelage des groupements existants ou de création d'organisations régionaux nouveaux. L'adhésion à l'OUA demain d'une Afrique du Sud démocratique, industrialisée par ailleurs, modifiera la nature de l'union douanière, de la SADCC et de la ZEP en leur insufflant un dynamisme nouveau. Mais évitera-t-on pour autant les effets de polarisation qui résulteraient de l'adjonction d'un voisin aussi puissant même si certains pays enclavés connaissent un niveau de développement incomparablement supérieur à celui de leurs répliques du Sahel (Zimbabwe ou Zambie par exemple). On le voit là encore, les mécanismes « égalisateurs » évoqués plus haut devront jouer pour éviter qu'aux « porteurs d'eau » ne s'ajoutent les « porteurs » de force de travail dans les mines.

L'autre grande carence rarement évoquée et qui milite en faveur de l'élargissement de groupements existants, voire de structures nouvelles concerne les rapports entre l'Afrique du Nord largo sensu et l'Afrique subsaharienne. La ligne de séparation passe par le Sahara et isole ainsi deux mondes voisins dont les complémentarités sont bien souvent plus évidentes que pour les groupements existants. Nous avons rappelé plus haut que la Côte-d'Ivoire était le premier client de l'Algérie, et vice versa. D'autres exemples existent et parfois le Sahara est bien une ligne imaginaire qu'une ligne réelle : de très nombreux accords commerciaux et financiers lient les pays de la sous-région nord à dix pays de l'Afrique subsaharienne. L'Algérie affirme avoir en dix ans investi plus de 2 milliards de dollars (23) dans les pays frontaliers du Sud et ce dans des projets aussi divers que l'agriculture, l'énergie, la météorologie ou les télécommunications. Les accords sont nombreux avec la Mauritanie dans les domaines de la pêche ou des transports maritimes, avec le Congo pour la cellulose etc. La non-réunion - même si la route transaharienne se rapproche des frontières nigériennes et maliennes - de la zone sahélienne à l'Afrique du Nord et partant leur accès à la Méditerranée aggrave de beaucoup les problèmes nés de l'enclavement du Sahel. Il est dérisoire de rappeler que le seul projet destiné à relier la Méditerranée au Sahel a été le fait du colonisateur français durant l'occupation de la France en 1942 soucieux d'intégrer les deux possessions de chaque côté du désert (24). C'est encore ce même colonisateur qui créa l'Organisation commune des régions sahariennes (OCRS) disparue avec les indépendances et qui renaît aujourd'hui avec la proposition française d'Observatoire du Sahara, initiée en 1989.

Pourtant les complémentarités sont importantes : produits tropicaux (café, cacao, thé, énergie, produits manufacturés, bois, bauxite, viande, cuirs, vins, bananes, sel, technologies, savoir-faire, produits de pêche, engrais etc. Autre élément crucial, l'importance de la situation de relais des pays d'Afrique du Nord entre l'Afrique subsaharienne et la région moyenne orientale, à offre abondante de capitaux dont certaines institutions financières participent déjà au financement de projets dans la région (Banque islamique de développement, Fonds spécial de l'OPEP par exemple). La région moyenne orientale est déjà massivement présente comme partenaire commercial et financier de l'Egypte, mais également de pays comme la Somalie (bétail) et demain de l'Erythrée mais aussi du Soudan. Il y a là pour la ZEP et l'Afrique Centrale des élargissements possibles et nécessaires. La création de grandes infrastructures (routes, voies ferrées, systèmes de télécommunication) entre les deux rives du Sahara constitue un préalable et une nécessité absolus à cet égard. La convertibilité prochaine des monnaies maghrébines, l'usage d'une langue utilisée par une partie importante des Etats de chaque côté du Sahara au Maghreb et au Sahel, constitue un argument certain en ce sens ainsi d'ailleurs que le projet de liaison fixe entre l'Europe et l'Afrique via Tanger. Un cadre de consultation pourrait rapidement être mis sur pied entre le Maghreb et le Sahel au sein duquel pourrait être discuté les problèmes de liaison (transports, télécommunication, d'évacuation des produits de la zone sahélienne vers l'Europe via l'Afrique du Nord. Avec la convertibilité des monnaies, la coopération monétaire et financière pourrait être rapidement initiée de pair avec la promulgation de garantie aux investissements dont le volume ne cesse d'augmenter en direction des pays sahéliens. Nul besoin d'insister sur le contrepoint qu'apporterait une telle structure à la présence de géants dont l'hégémonie réelle ou supposée est souvent dénoncée et qui paralyse en partie la CEDEAO.

Le projet caressé dans les années 70 de la *Communauté des riverains du Nil*, est plus que jamais

d'actualité. Outre le fait de s'inscrire dans une stratégie utile d'exploitation en commun des fleuves et rivières et dont des entités existent déjà pour certains fleuves africains. Ce projet constituerait une autre création africaine Nord-Sud dont les effets se feraient sentir jusqu'en Afrique Centrale et Orientale. A la pénétrante de Méditerranée occidentale correspondrait une pénétrante de Méditerranée orientale. Outre deux pénétrantes les deux pays enclavés d'Afrique Centrale (Tchad RCA) pourraient bénéficier d'une autre pénétrante que recouperait la transversale Est-Ouest toujours à hauteur du Tchad reliant la ZEP à la CEAC et à la CEDEAO.

Ces élargissements, voire ces créations nouvelles seraient un facteur puissant de promotion du commerce intra-régional, objectif affirmé dans le Plan de Lagos et réaffirmé dans le projet de la seconde décennie pour le développement industriel. Par ailleurs, en mettant en rapport les grands ensembles Maghrébin et d'Afrique de l'Ouest (380 millions d'habitants à la fin du siècle) d'une part et ceux des riverains du Nil (plus de 200 millions d'habitants aujourd'hui), ce sont les marchés qui s'élargissent d'autant et de nouveaux dynamismes qui sont insufflés.

Ces projets pourraient rapidement être mis en oeuvre. D'ici à l'an 2005 devraient être édifiées les grandes liaisons routières et ferroviaires Nord-Sud et latérales ; de même que les systèmes de télécommunication. Parallèlement seraient créées les institutions sous-régionales chargées de préparer les politiques communes de production d'identifier les spécialisations intra-industrie et d'effectuer les propositions en matière de désarmement douanier ainsi que les plans sectoriels d'intégration dans divers domaines comme le commerce, l'agriculture, le financement, l'industrie et les transports.

La réalisation du marché interne unique en 1992 en Europe et l'adoption d'une monnaie unique au terme de ce siècle provoqueront d'importants changements dans les économies des Etats-membres qui à leur tour se propageront dans le reste du monde. Un marché régional unique se substituera à un groupe de marchés régionaux, segmentés à divers degrés par une large gamme de barrières non tarifaires. Avec l'union monétaire décidée à Maestricht, une monnaie régionale unique : l'écu se substituera aux monnaies nationales européennes.

Avec la relance de la grande zone de libre-échange en Amérique du Nord par les Etats-Unis, la compartimentalisation des pays développés en deux ou trois blocs commerciaux antagonistes ne peut plus être exclue. Les PenD et l'Afrique ne peuvent qu'être négativement affectés par le « bilatéralisme » des grands. Ainsi la transition européenne vers un nouvel environnement économique créera de fortes perturbations et notamment sur les marchés du travail. Même s'il s'agit de transformer les marchés nationaux du travail en vaste entité régionale, il est probable que l'immobilité du travail persistera à une vaste échelle avec toutes les conséquences négatives que l'on peut en attendre pour l'Afrique et notamment la sous-région Afrique du Nord. En effet, le risque est grand si les déplacements de main-d'oeuvre et si le chômage augmentent - notamment dans les industries à composante main-d'oeuvre importante comme l'automobile - de voir les demandes de protection aux Etats augmenter. Les formes que revêtiront ces protections constitueront un déterminant clé des effets de 1992 sur les pays tiers et notamment sur l'Afrique.

Dans le domaine monétaire, l'objectif de monnaie unique constitue un formidable défi au rôle international du dollar. Les conséquences pour l'Afrique peuvent en être considérables : substitution de la zone Ecu à la zone franc, liens de cette zone avec une sous-région Afrique du Nord à monnaie convertible dont l'un des pays au moins est candidat à la CEE (Maroc). Quelles seront les liens entre l'Europe monétaire et une zone africaine convertible (Afrique du Nord, CEDEAO et CEAC ?

Au plan commercial le potentiel de la création de trafic résultant du marché unique européen apparaît faible et les gains pour les pays africains limités. De fait la diversion commerciale peut cependant se révéler bien plus forte, annulant tous les effets de création si le MUE s'articule sur une zone européenne de libre-échange (EFTA) rénovée et si les échanges sont libéralisés rapidement avec l'Europe Orientale. Beaucoup de produits manufacturés d'Europe Orientale concurrencent directement les productions du Sud. Dans cette dernière hypothèse, on ne peut exclure en compensation la création d'une zone méditerranéenne de libre-échange à la demande des pays méditerranéens de la Rive nord.

Essentiel la régionalisation des politiques économiques surtout si l'on admet la nécessité de la prise en

compte du fait régional par les politiques d'ajustement - et alors que le régionalisme tend à l'emporter sur le multilatéralisme avec la constitution du grand marché de 1993, de Maestricht, de la zone Pacifique et de la Grande-zone nord-américaine

- Alors que les économies industrialisées tendent à s'intégrer et à constituer des puissances sous-continentales voire continentales, les différences de pouvoir de négociation risquent de s'agrandir entre les micro-nations et les grands ensembles du Nord.

- La mondialisation de l'économie, des technologies, des réseaux d'information et de communication rendent anachroniques les systèmes de régulation conçus au seul plan national. Les systèmes de télécommunication et d'information modifient fondamentalement les échelles. Ainsi les interdépendances des éco-systèmes et la rapidité de leur destruction supposent des actions sous-continentales voire continentales (déforestation, lutte contre les épidémies, les acridiens etc...)

Or la crise économique et financière que traverse l'Afrique risque au contraire de fragmentaliser l'espace socio-politique alors que les politiques d'ajustement ne sont conçus que dans des cadres nationaux.

L'énergie

Parmi les axes clés des politiques, l'énergie de par les nombreux enjeux économiques et sociaux qu'elle implique mérite une place à part.

L'expérience récente des pays d'Europe Orientale a montré combien la pénurie d'énergie pouvait paralyser l'activité et faire obstacle à la croissance. Or l'Africain est au dernier rang dans le monde pour ce qui est de la consommation d'énergie. On ne peut donc attendre ni intégration, ni développement d'une telle situation. L'énergie est présente dans beaucoup d'enjeux : les transports, le fonctionnement des unités industrielles ; la mécanisation de l'agriculture et l'hydraulique, la protection sanitaire (chambre du froid) l'espérance de vie et la conservation des aliments, l'amélioration des conditions de travail (conditionnement), la libéralisation de la femme (suppression des corvées d'eau et de bois), la lutte contre la déforestation, le fonctionnement des médias et moyens de télécommunication etc. L'énergie constitue la matière première de choix pour les engrais azotés (à ce titre ils conditionnent l'objectif d'accroissement de la production alimentaire) et pour les produits pétrochimiques de façon générale : oléofines pour les plastiques, aromatiques, bases pharmaceutiques etc.

En 1988, la consommation d'énergie commerciale était de 584 kg équivalent charbon (kec) pour les PénD contre 6137 pour les pays industrialisés de marché. Pour l'Afrique, la moyenne se situait à 254 kec dont 226 pour l'UDEAC, 138 pour la CEDEAO, soit une différence de consommation allant de 1 à 45 entre la CEDEAO et les pays industrialisés. Pour la région d'Afrique du Nord, la moyenne se situait à 706. Or la consommation d'énergie connaît un taux d'accroissement très rapide avec le développement selon une élasticité énergie/PIB supérieure à l'unité. On imagine facilement l'impact considérable des stratégies d'industrialisation sur les biens énergétiques et notamment la demande d'énergie commerciale : électricité, charbon, et hydrocarbures. L'impact sur la capacité d'importation déjà fort deviendra vite insupportable en l'absence de développement de sources alternatives d'énergie ou d'exploitation *en commun* des importantes ressources hydroélectriques de l'Afrique tropicale et australes. Disons-le net. S'il est un secteur où l'intégration et la coopération s'imposent, c'est bien celui de l'énergie, on peut donc s'attendre à une accélération importante de cette consommation sous l'effet de la mise en place d'industries hautement capitalistiques, de système de transports à l'échelle régionale, de l'expansion de l'agriculture et de la progression de l'urbanisation et du revenu.

En l'absence de programmes énergétiques massifs et appropriés, on peut sans grandes chances de se tromper affirmer qu'il n'y aura ni intégration, ni industrialisation, ni protection sérieuse de l'environnement (déforestation) ni promotion de la femme (corvées domestiques), ni victoire sur la pauvreté et ni développement de l'agriculture à l'horizon 2025.

La liaison agriculture-industrie

De nombreuses expériences récentes soulignent - tout en mettant en lumière la forte liaison entre la croissance industrielle et l'agriculture tout au long du processus de développement - la contribution importante de l'agriculture à la productivité globale de l'économie. Pour certains même, la contribution de l'agriculture serait aussi importante que celle des exportations. Cet impact important de l'agriculture sur la productivité de l'économie proviendrait des raisons suivantes : l'industrialisation et l'urbanisation qui l'accompagne génère une demande croissante d'aliments et de matières premières que seule l'agriculture peut fournir en l'absence comme pour l'énergie de moyens de change conséquents. Une agriculture faiblement performante enregistre souvent des termes de l'échange défavorables par rapport à l'industrie, une perte de devises, ou une demande insuffisante et inadéquate de produits industriels restreignant le marché. Elle aggrave également les inégalités régionales entre Etats favorisant les pays les plus industrialisés. Dans ces conditions, le transfert de ressources vers l'industrie est malaisé ou des plus coûteux. A l'inverse, une croissance agricole rapide permet un accroissement de la consommation domestique par tête, la hausse des exportations agricoles mais également une plus forte absorption de la force de travail agricole dans le secteur industriel, ce qui permet d'accroître les transferts de ressources vers l'industrie, en second lieu, une croissance agricole élevée traduit une productivité du travail moyenne élevée dans l'agriculture nourrie par une quantité élevée des ressources humaines et les inputs physiques dans le secteur rural. Malheureusement, les politiques agricoles et de crédit ont souvent été néfastes à l'agriculture de pair avec la détérioration continue - dans la majeure partie de ces cas - des termes de l'échange de l'agriculture par rapport aux produits manufacturés reflétant ce qu'il est convenu d'appeler le « biais urbain ».

Les services et l'information

L'étroite corrélation existante entre services et développement est aujourd'hui admise. Leur rôle crucial pour les PenD a été notamment souligné non seulement en raison du potentiel d'exportation qu'il représente mais aussi des inter-liaisons entre le secteur des services (notamment les services liés à la production) et les autres secteurs productifs de l'économie. Dans les PenD qui se caractérisent entre autres par des infrastructures de services limitées et le sous-développement du capital humain, il existe un besoin urgent d'intégrer de façon appropriée le développement du secteur des services dans les stratégies globales de développement et plus particulièrement dans les stratégies d'industrialisation. Cruciales sont à cet égard les *technologies de l'information* et plus généralement les technologies de la communication.

Dans ce dernier secteur, l'émergence et la diffusion des technologies de l'information a donné naissance à un certain nombre d'*industries dites de service* qui développent les synergies entre elles. Il est aussi possible de transporter de façon économique de vastes quantités d'informations à travers l'interaction des canaux de télécommunications.

De même se trouve modifiée la relation entre biens et services avec le renforcement de la *composante service* des biens. Les services télématiques sont appelés à jouer un rôle « infrastructurel » croissant : l'infrastructure de télécommunication fournit en effet un système de distribution unique à un nombre croissant de services.

Une conséquence importante pour l'Afrique de cet accès accru aux services - dont ceux à connaissance intensive - est la faculté offerte aux PME de s'ajuster plus facilement aux technologies nouvelles, ce qui améliore leur efficacité et renforce leur spécialisation.

Nul doute aujourd'hui que les services soient devenus une *source majeure* de valeur ajoutée, notamment

les services aval. La distinction entre services et biens s'estompe de plus en plus. Il est probable dans ces conditions que de la capacité à accompagner les produits par l'ensemble des services liés déterminera la compétitivité de demain. Le monde se trouverait de ce fait au milieu d'une nouvelle révolution économique équivalente dans son ampleur à celle du XVIII^e siècle, la ressource stratégique en étant *l'information*, l'infrastructure stratégique le système de télécommunication. L'unité stratégique territoriale d'organisation de la production : le monde. La connection simultanée de l'ordinateur au réseau de télécommunication crée l'entreprise et le marché globales. Aujourd'hui les firmes importantes utilisent les ordinateurs et les télécommunications pour combiner les inputs dans le monde pour la production globale de biens et services.

Ainsi les câbles fibréoptiques, les transmetteurs à micro-onde, les satellites de communications et les ordinateurs font du réseau moderne de télécommunications les « autoroutes électroniques » d'une nouvelle économie globale d'information. Cette nouvelle économie contrôle de façon croissante la production et la distribution des biens et services produits partout dans le monde.

Dans la nouvelle économie mondiale - ceci sera encore plus vrai au-delà de l'an 2000 - les politiques qui affecteront le fonctionnement du système de télécommunications affecteront le flux global d'information et donc le commerce de biens et services, et au-delà la localisation des emplois et la compétitivité des firmes.

Les services, l'emploi et le secteur informel

L'un des faits saillant des trois dernières décennies est la transformation considérable des structures d'emploi dans le sens des services dans les pays développés. Partout le rôle des industries extractives et manufacturières ainsi que de l'agriculture dans la création d'emplois nouveaux a baissé, alors qu'augmentait la part des services, notamment celles des services de production : finance et business mais aussi services sociaux.

Précisons enfin qu'un certain nombre d'expériences récentes ont souligné le rôle moteur des *services liés* à l'industrialisation comme source majeure d'emploi. Ainsi la capacité d'absorption d'emploi du secteur manufacturier dans les pays en développement a été très sérieusement sous-estimée, seul l'effet *direct* sur l'emploi étant considéré. Il existe des « possibilités considérables » d'accroissement de l'emploi de la part du secteur manufacturier avec la mise en oeuvre de politiques industrielles plus rationnelles mais surtout avec la promotion du secteur des services *via* la demande inter-industrie d'inputs services et la demande induite par le revenu pour divers types de services. Ainsi c'est sur cet effet indirect d'emploi plutôt que sur l'effet direct du secteur manufacturier qu'une stratégie d'emploi peut être construite alors que la population africaine devrait approcher les deux milliards d'hommes en l'an 2025.

D'où l'existence d'une relation symbiotique au cours du développement entre services et industries manufacturières. *Le secteur informel* qui constitue une des inflexions apportées dans la 2^e DDIA ne saurait être une alternative viable à une stratégie d'emplois *via* les services mais un complément. Le concept de « secteur informel » est un concept flou qui recouvre souvent des réalités socio-économiques très différentes : économie souterraine, économie cachée dualiste, économie non officielle, secteur non structuré par exemple, à partir d'une distinction entre formel et informel souvent discutable. Sa popularité provient de ce qu'il sert les objectifs de beaucoup de groupes à objectifs parfois conflictuels.

Si les petites activités marchandes des PenD ne paraissent pas constituer des voies alternatives de développement - sauf à admettre comme normales et durables des branches à faible productivité où le travail des enfants et des femmes est intense et les conditions de sécurité faibles, elles peuvent cependant dans certaines conditions constituer un élément d'articulation avec les activités officielles. Les expériences ci et là en Afrique montrent cependant que les effets de substituabilité sont limités et que le secteur informel n'est pas nécessai-

rement la réponse populaire spontanée et crédible face à l'incapacité de l'Etat à satisfaire les aspirations les plus élémentaires des pauvres.

La réhabilitation des entreprises publiques et le rôle de l'Etat

Les difficultés rencontrées dans la gestion des entreprises publiques créées au départ pour pallier à l'absence d'entrepreneurs et de marchés de capitaux sont à l'origine de nombreux débats concernant les rôles respectifs du secteur public et du secteur privé dans l'économie. Dans de nombreux cas, les entreprises publiques n'ont pas été en mesure de remplir les fonctions à elles assignées à l'origine, non pas en raison de leur régime juridique - leur appropriation publique en l'occurrence - mais en raison d'un manque d'objectifs explicites, l'absence de cultures organisationnelles ainsi que de systèmes qui encouragent la réalisation de ces objectifs. La privatisation dans ces conditions n'est pas forcément la panacée. Dans certains cas, elle peut aider à la réalisation de ces objectifs en fournissant les systèmes et cultures nécessaires, en d'autres cas, elle reste impuissante.

Dans ce contexte, le problème des entreprises publiques n'est pas le régime de propriété, mais le manque d'objectifs et de buts clairs, combinés à un contrôle, des motivations et des systèmes de rémunération inadéquats. Le remède ne réside pas toujours dans le changement des régimes de propriété, mais dans l'identification de ce que les buts et les objectifs de la firme doivent être. Au plan global, il a été souligné que la clé du succès des stratégies d'industrialisation menées dans des pays comme la Corée ou Taïwan résidait dans la capacité des Etats de définir en leur temps les *objectifs* et les *buts explicites de ces stratégies économiques cohérentes*. Cette action de l'Etat en Asie s'est en outre accompagnée de la construction d'une bureaucratie adéquate, en mesure de mettre en oeuvre ces objectifs et d'une coordination étroite au sein et entre les diverses entités et institutions étatiques dont les firmes

C'est dire l'importance de la construction en Afrique de « *machinery administratives* » puissantes et efficaces en mesure de définir des objectifs viables à long terme qui ne se confondent pas avec des bureaucraties parasitaires paralysés par les pouvoirs ethniques et les systèmes clientélistes articulés sur les grandes oligo-productions.

Les mécanismes de coopération et de développement industriel

Technologie, innovation et infrastructure institutionnelle

L'accumulation de connaissances scientifiques et leur application à la production s'accélèrent. L'institutionnalisation de la recherche dans les universités et autres institutions fut un des facteurs marquants à l'origine de ce phénomène en cours de ce siècle. L'intensification de la concurrence internationale, sans parler du nationalisme constituent des facteurs décisifs de cette accélération. Tous les pays développés mesurent leurs investissements en R-D selon un pourcentage relaté au PNB. Cette situation nouvelle renforce les difficultés - et les problèmes de transfert de technologie des PenD. Les carences considérables des PenD dans ces domaines que reflète l'extrême faiblesse de leurs dépenses en R-D, l'enjeu majeur que représente les technologies nouvelles, conduisent à s'interroger sur les contours d'une politique efficace de la science, de la recherche et de l'innovation dans les PenD et ici pour l'Afrique.

Au-delà, l'évidence indique que dans les tous cas, les taux de croissance, l'emploi et les exportations sont hautement corrélés (étant donné les élasticités relativement élevées de la demande) avec les capacités des unités de production à assimiler, adapter et générer la technologie. Ces effets étant par ailleurs cumulatifs. Plusieurs caractéristiques même de la technologie font de son transfert un processus complexe et difficile. D'où d'importantes implications.

Quant à la *direction* du progrès technique, on serait là en présence de deux modèles prospectifs, l'un pour le Nord et l'autre pour le Sud. Le progrès technique dans les pays développés s'orientait essentiellement

au cours des prochaines années vers la réduction des coûts et l'introduction de nouveaux produits. Dans les PenD, le progrès technique serait axé sur l'adoption de technologies (importées) aux conditions prévalentes du marché, ce qui nécessitera de leur part des efforts considérables.

La politique technologique en Afrique - et notamment en Afrique subsaharienne - reste un leurre et se limite au modèle dit UNESCO. Au-delà de la responsabilité historique de l'industrialisation par « imitation » (les codes d'investissement s'avérant être de facto des politiques technologiques) ou du développement par « exhortation » (discours de l'aide), les institutions africaines concernées ont échoué en raison, soit du manque de ressources, soit pour des raisons d'ordre structurel. Parmi ces dernières, une bureaucratie « verticale » s'opposant à la nécessaire intégration horizontale que requièrent les institutions responsables des politiques technologiques pour promouvoir ce type de modèle.

Le rôle de la PME et le financement de l'investissement

Au vu de ce qui a été développé, les problèmes posés et les défis au développement et à l'intégration ne se limitent pas un effet de dimension entre « grande et petite industrie », secteur public ou privé, secteur formel ou secteur informel, ou encore entrepreneur et entrepreneuriat. A l'horizon 2025, le problème réel est bien la création des capacités de toute nature et l'édification d'un complexe industriel intégré permettant l'intégration du continent et son insertion dynamique dans l'économie mondiale.

Le développement s'accompagne d'un processus croissant de diversification et d'intensification des structures financières d'un pays. Un certain nombre d'instruments de mesure ont été élaborés pour rendre compte du caractère de plus en plus complexe du système financier en rapport avec le développement. Fondamental est à cet égard, la capacité sui-generis de système financier à créer les instruments financiers appropriés selon les stades du développement. On sait quel rôle historique à jouer à cet égard l'intermédiation financière dans le développement des pays aujourd'hui avancés. Dans ces conditions, la *gamme* de sources de financement disponibles dépend dans une large mesure du degré de la diversification et d'intensification du marché financier d'un pays. Dans le cas des pays africains, une idée de ce degré d'intensification (*deepening*) peut être fournie sur la base des divers ratios normalement utilisés comme indicateurs. Ainsi l'écart entre les pays les plus développés et les pays les moins développés est très grand. Dans le cas du ratio des valeurs au PNB, par exemple, l'intervalle va de 3 % (Côte-d'Ivoire) à 126 (Japon).

Il est clair que le degré d'intensification du système financier influence l'existence et l'importance de divers instruments financiers et donc les possibilités ouvertes aux investisseurs. Ajoutons à cela le fait que les banques commerciales s'approprient en moyenne plus de 2/3 de l'ensemble des actifs financiers (95 % pour la Côte-d'Ivoire), 70 % pour le Maroc et le Sénégal) contre 32 % en moyenne pour les pays développés, cette domination des banques commerciales sur le système financier des pays africains dans les PenD est la cause de l'insuffisance dans les pays d'instruments financiers à long terme autres que la dette.

Cette faiblesse des capacités de financement appropriées dans la majeure partie des PenD s'explique par la quasi-inexistence de bourses en Afrique (Egypte et Zimbabwe exceptés). Si dans les PenD en général, les marchés de titres sont de faible importance dans les économies et les systèmes financiers, dans le cas de la quasi-totalité de l'Afrique, ils sont quasiment négligeables.

Cette extrême faiblesse des marchés financiers et des bourses en Afrique voire leur inexistence - rend difficile non seulement l'investissement nouveau mais aussi l'expansion des firmes existantes par recours au capital externe. Elle limite considérablement les possibilités tout à la fois de promotion du secteur privé et rend difficile quand ce n'est pas illusoire, les privatisations souvent présentées comme des panacées.

Un grand nombre de pays africains sont aujourd'hui partie prenante dans des *Programmes d'ajustement structurels*. La question se pose dans ces conditions de la compatibilité entre les objectifs de ces programmes et ceux de l'intégration africaine. Au-delà de la différence d'horizon, les problèmes évidents sont les suivants :

L'édification des grandes infrastructures physiques ne devrait pas en théorie poser de problème de fond

insurmontables. Les priorités pourraient cependant être remises en cause sur la base de recommandations visant par exemple à accroître l'exportation hors zone de produits en vue de réduire des déséquilibres à court terme de balance des paiements. Ce qui n'avantagerait pas les infrastructures (transports, électricité, ports, télécommunications, autoroutes électroniques) promouvant l'interconnexion et la valorisation des complémentarités africaines, retardant voire inhibant le processus d'intégration. Le résultat en serait le renforcement des rapports déjà massifs entre l'Afrique et l'Europe.

La promotion des qualifications et capacités inhérentes à une industrialisation manufacturière intégrée pourrait faire les frais de programmes à court terme visant à alléger les finances publiques de dépenses considérées comme non productives (à court terme) ou ne ressortant pas du rôle de l'Etat selon cette approche.

L'accent mis sur les PME « traditionnelles » et une division du travail fondée sur des complémentarités statiques entre pays développés et Africains dont l'appendice serait des stratégies de valorisation du secteur « informel », conduit à ajourner les stratégies visant à internaliser les effets du progrès technique et du changement structurel. La conséquence en serait la marginalisation économique et technologique au siècle prochain.

Reste enfin le problème de la compatibilité entre les PAS et les *coopérations sectorielles*. On notera à cet égard que :

- l'espace sectoriel protégé est en conflit avec le principe libéral de l'avantage comparatif ainsi qu'avec les mesures de libéralisation commerciale et de non-discriminations sectorielles.

- Qu'il existe un conflit potentiel entre les principes libéraux des politiques macroéconomiques et la logique de cohérence des filières. Les premières excluant les distorsions sectorielles et les instruments sélectifs.

Les PAS peuvent menacer directement les projet de co-opération régionale. Dans l'arbitrage des réductions des projets d'investissement, les projets conjoints sont jugés moins prioritaires, la défection d'un seul Etat-membre peut bloquer leur fonctionnement. Les réductions budgétaires et les contraintes de devises défavorisent les projets régionaux dont le financement se fait en devises.

La logique du marché à la base des programmes d'ajustement structurel s'oppose à la logique industrielle et à l'internalisation ; les mesures de libéralisation vont défavoriser les ISI et stimuler le redéploiement hors d'Afrique tout en privilégiant les activités commerciales au dépens des processus d'industrialisation. La sanction du marché et de la concurrence pourrait provoquer la disparition d'un grand nombre d'industries qui fonctionnaient jusqu'alors selon des logiques industrielles.

- La libéralisation commerciale tend à favoriser les importations extra-africaines. La « reprimarisation » des économies africaines, l'accent mis sur les cultures de rente et autres matières primaires, sources de devises et de dé-industrialisation ne pourront que limiter chaque fois plus les complémentarités inter-africaines... Important également la réduction des marges de préférence intra-zone (tarifs préférentiels dans le cas de la ZEP ou de la CEAO, et levée relative des barrières non-tarifaires dans le cas de l'UDEAC et des projets de la ZEP susceptibles là encore d'encourager le *développement hors zone*.

Coopération Sud-Sud multinationales et intégration

On ne peut nier que la coopération Sud-Sud n'est plus aujourd'hui la grande ambition qu'elle était des responsables des PénD dans les années 60 et 70. La raison doit être recherchée dans les maigres résultats qu'elle a produit dans un certain nombre de cas.

Cet échec ne paraît pas devoir être imputé au concept lui-même, mais plutôt à une application et à des formulations inadéquates. Pour que des nouvelles initiatives Sud-Sud soient un succès, elles doivent donc être à la fois réalistes et appropriées aux conditions actuelles et à venir de l'économie internationale. Les services obtenus dans certains domaines (sociétés multinationales du Tiers-Monde par exemple), les progrès considérables réalisés par certains PénD dans les domaines industriels, agricoles, voire financiers, ouvrent de nouvelles perspectives à la coopération Sud-Sud alors que le libéralisme connaît des progrès dans le Nord.

II. - Recommandations

Des diverses expériences d'intégration passées en revue, il résulte que l'intégration africaine ne peut réussir sans un abandon substantiel de souveraineté à des entités supranationales, de la responsabilité desquelles découlent un certain nombre de stratégies macroéconomiques. Les politiques d'endettement extérieur et fiscales devront aussi être coordonnées, entraînant là encore abandon de souveraineté.

L'expérience africaine montre qu'il est essentiel de cibler - dans le cadre d'un traitement préférentiel, les industries - mais elles seules - au potentiel le plus grand d'accroissement de productivité et aux effets de liaison (linkages) maximum. Ceci suppose l'élaboration de critères précis et objectifs.

Il faut corriger les lois du marché qui déterminent une répartition intra-régionale inégale des fruits de l'intégration par des productions communes dans la logique de l'intégration par la production.

L'intégration par le marché favorise principalement les zones côtières où le taux de rentabilité des investissements est plus élevé en raison de l'importante infrastructure physique et intellectuelle mise en place depuis l'époque coloniale. Des mécanismes doivent donc être prévus permettant la réorientation des flux d'investissement industriel et les moyens de formation appropriés en direction des pays enclavés par ailleurs les plus pauvres.

Ceci souligne à l'évidence la nécessité de mettre en oeuvre des politiques d'intégration sélectives non « wholistic » qui privilégient des résultats ni induits ou reflétés par les forces du marché,

Une formule doit donc être trouvée pour compenser les pertes enregistrées. Le système mis au point dans le cadre de la CEA0, constitue une formule intéressante, mais de façon plus générale, un accord fiscal stable et satisfaisant peut se révéler difficile à promouvoir dans les nouveaux groupements régionaux. La solution serait plus facile si cependant les Etats modifiaient leur fiscalité dans le sens d'un recours plus important aux taxes sur les ventes ou encore en réduisant leurs dépendances à l'encontre des taxes sur les importations. Ce virage à déjà été largement pris dans la sous-région d'Afrique du Nord.

Compte tenu du fait que les échanges intra-régionaux sont en Afrique très faibles et que les responsables africains paraissent réticents à accepter l'intégration économique avec ses abandons nécessaires de souveraineté, la programmation industrielle coordonnée, aidée par des tarifs extérieurs communs est la seule stratégie permettant de promouvoir les importations et les exportations intra-africaines. Une telle stratégie permettrait également de capturer les bénéfices inhérents à une substitution d'importation efficace.

Pour les zones dites déprimées, question cruciale eu égard notamment aux grands ensembles viables que préconise le Plan de Lagos, les schémas mis au point par la CEE peuvent à cet égard fournir une réflexion opératoire compte tenu de la grande diversité des situations étudiées : zones de vieilles industries, programmes intégrés méditerranéens, programmes insulaires etc.

Il s'agit tout d'abord de sélectionner les projets régionaux dont le contenu et intérêt pour chaque Etat-membre ne soient pas significativement affectés par les variations des prix mondiaux et où prédominent d'autres considérations (économies externes, partage des coûts, biens et services collectifs. Il s'agit ensuite d'exclure les politiques d'harmonisation à vocation régionale inopérantes ou en conflit avec des considérations économiques cruciales. Bref il importe d'éviter de susciter une aversion des gouvernements envers le processus d'intégration.

Les expériences d'intégration amènent à conclure que les PénD doivent préférer aux stratégies « wholistiques », les stratégies ciblées sur des domaines et des projets précis doivent être les activités communes en mesure sur la base d'une région géographique (non seulement un marché) de dégager des bénéfices substantiels que ni les marchés individuels ni les stratégies de promotion d'exportation ne peuvent générer : quelles sont dans ces conditions les domaines et les projets pouvant fonder des stratégies de développement

valorisant les interactions sous-régionales ?

Une approche suggérée dans le cadre du Pacte Andin consiste à promouvoir certaines *spécialisations intra-industrie* afin de créer dans *chacun d'eux* certaines compétences entrepreneuriales et institutionnelles.

L'idée de base est qu'il est nécessaire d'établir un degré minimum de coordination entre certaines tâches et instruments de politiques au niveau sectoriel ou des projets. L'évolution du processus d'intégration ne peut être du seul ressort d'un processus ad hoc. Dans ces conditions, l'intégration doit viser avant tout à promouvoir de nouvelles frontières de production fondées sur des sauts économiques et technologiques, des changements qualitatifs dans les structures productives et organisationnelles.

Les qualifications créées et les activités ainsi développées renforcent la flexibilité de l'économie et sa diversification. Ici l'intégration économique trouve sa justification dans le renforcement des capacités de production et des capacités technologiques. L'offre et la qualité des facteurs se modifient sous l'influence de la coopération régionale. Le rôle de l'Etat est crucial tant au stade des décisions que de l'exécution, ce qui ne signifie pas que le rôle du secteur privé n'est pas important, bien au contraire. La question des localisations constitue un point important pour chaque Etat-membre ; les fruits de l'intégration résultant non plus de flux financiers compensateurs (CEAO par exemple) mais de processus d'apprentissage (*learning by doing*).

L'intégration africaine passe donc par le croisement du géographique (voisinage) et du régional, ce dernier étant seul en mesure de faire jouer des synergies potentielles implicites dans des échanges Sud-Sud. Dans ce contexte les apports des deux pôles Nord et sud de l'Afrique à l'intégration africaine peuvent être importants. L'expérience accumulée par le Nord de l'Afrique - avec en arrière plan la région Moyen-orientale - dans le domaine des *entreprises multinationales de production* peut être des plus utiles sans parler de l'avance importante en matière d'énergie et de gestion des hydrocarbures.

De ce fait, l'intégration en Afrique devrait s'apparenter plus à une alternative de développement dont l'industrialisation serait le vecteur, qu'à un *mode d'allocation d'un stock de facteurs de production*.

Il est dans ces conditions essentiel de dépasser l'approche Vinérienne des effets de création et de détournement de trafic. Pour les pays africains, l'enjeu est dans les opportunités que l'intégration ouvre au développement et à la diversification de leurs économies. Ainsi l'intégration devient l'instrument grâce auquel, les Etats-membres sont en mesure d'atteindre un certain nombre d'objectifs : industrialisation par exemple - à des coûts acceptables. L'intégration, en effet, permet de promouvoir l'industrialisation à un coût inférieur au système autarcique tout en renforçant le pouvoir de négociation des Etats-membres vis-à-vis des tiers.

Des mesures doivent être cependant prises pour veiller à ce que l'intégration - en raison de la distribution inégale des connaissances et des ressources notamment - ne verse pas dans la satellisation politique et économique. Les forces intégrantes ont naturellement en effet vocation à structurer les espaces sous-jacents en faveur de leurs acteurs. D'où l'importance de stratégies communes claires à l'égard notamment des sociétés transnationales. Il est à cet égard crucial de ne pas assimiler l'intégration et réduction de la dépendance certaines combinaisons possibles entre groupes nationaux et étrangers peuvent en effet conduire à un renforcement de la dépendance commune comme le prouve l'expérience latino-américaine.

Il est essentiel en outre de ne pas surestimer le rôle des échanges commerciaux dans l'intégration. Les expériences passées d'intégration montrent bien que les pays membres atteignent rapidement un plafond dans leurs exportations intra-régionales. Souvent la libéralisation des échanges ne fait qu'avancer les activités de substitution d'importations superficielles que les Etats-membres auraient pu ultérieurement mettre en oeuvre dans le cadre national. Ces activités sont qualifiées de « superficielles » car elles n'entraînent pas de changements fondamentaux dans les appareils productifs et les technologies mises en oeuvre.

Au terme de l'analyse des expériences d'intégration en Afrique et dans le reste du monde, il est apparu que l'instrument de l'intégration devait être l'industrialisation et non pas les échanges. L'industrialisation étant seule en mesure de promouvoir les changements de structure, d'induire les effets de liaison et de réduire la dépendance du continent envers le monde industrialisé. L'intégration avons-nous dit, ne pourrait se limiter à la

seule réallocation des facteurs de production dans un ensemble plus vaste, elle implique d'importants changements structurels que seul le développement peut promouvoir. En ce sens intégration, industrialisation et développement sont liés. Nous avons vu également que l'industrialisation est en mesure d'apporter une réelle solution au problème crucial de la répartition inégale des fruits de l'intégration à travers des politiques visant à promouvoir les spécialisations intra-industrie ou le partage de la production. L'industrialisation peut apporter également une contribution décisive au problème des « oligo-productions » qui accentuent l'extraversion de l'Afrique et induisent des biais à l'encontre des processus d'intégration.

Dans les définitions de stratégies appropriées, il importe de ne pas tomber dans un mimétisme dangereux qui fait du modèle de la Communauté économique européenne le seul modèle de référence, d'autant plus dangereux qu'il a le vent en poupe mais de considérer les nouvelles conditions économiques et politiques africaines et mondiales.

Des synergies importantes peuvent venir demain du remodelage des groupements existants ou de création d'organisations régionaux nouveaux. L'adhésion à l'OUA demain d'une Afrique du Sud démocratique, industrialisée par ailleurs, peut modifier la nature de l'union douanière, de la SADCC et de la ZEP en leur insufflant un dynamisme nouveau.

L'autre grande carence rarement évoquée et qui milite en faveur de l'élargissement de groupements existants, voire de structures nouvelles concerne les rapports entre l'Afrique du Nord largo sensu et l'Afrique subsaharienne. La ligne de séparation passe par le Sahara et isole ainsi deux mondes voisins dont les complémentarités sont bien souvent plus évidentes que pour les groupements existants.

C'est le cas par exemple : des produits tropicaux café, cacao, thé, de l'énergie, des produits manufacturés, du bois, de la bauxite, de la viande, des cuirs, des vins, des bananes, du sel, des technologies, du savoir-faire, des produits de pêche, des engrais etc. Autre élément crucial, l'importance de la situation de relais des pays d'Afrique du Nord entre l'Afrique subsaharienne et la région Moyenne Orientale, à offre abondante de capitaux dont certaines institutions financières participent déjà au financement de projets dans la région (Banque islamique de développement, Fonds spécial de l'OPEP par exemple). La région Moyenne Orientale est déjà massivement présente comme partenaire commercial et financier de l'Egypte, mais également dans ces pays comme la Somalie (bétail) demain de l'Erythrée mais aussi au Soudan. Il y a là pour la ZEP et l'Afrique Centrale des élargissements possibles et nécessaires. La création de grandes infrastructures (routes, voies ferrées, systèmes de télécommunication) entre les deux rives du Sahara constitue un préalable et une nécessité absolus à cet égard. La convertibilité prochaine des monnaies maghrébines, l'usage d'une langue utilisée par une partie importante des Etats de chaque côté du Sahara au Maghreb et au Sahel, constituent un argument certain en ce sens ainsi d'ailleurs que le projet de liaison fixe entre l'Europe et l'Afrique via Tanger. Un Cadre de Consultation pourrait rapidement être mis sur pied entre le Maghreb et le Sahel au sein duquel pourrait être discutés les problèmes de liaison (transports, télécommunication, d'évacuation des produits de la zone sahélienne vers l'Europe via l'Afrique du Nord. Avec la convertibilité des monnaies, la coopération monétaire et financière pourrait être rapidement initiée de pair avec la promulgation de garantie aux investissements dont le volume ne cesse d'augmenter en direction des pays sahéliens. Nul besoin d'insister sur le contrepois qu'apporterait une telle structure à la présence de géants dont l'hégémonie réelle ou supposée est parfois dénoncée et qui paralyse en partie la CEDEAO.

Le projet caressé dans les années 70 de la *Communauté des riverains du Nil*, est plus que jamais d'actualité. Outre le fait de s'inscrire dans une stratégie utile d'exploitation en commun des fleuves et rivières et dont des entités existent déjà pour certains fleuves africains. Ce projet constituerait une autre création africaine Nord-Sud dont les effets se feraient sentir jusqu'en Afrique Centrale et Orientale. A la pénétrante de Méditerranée occidentale correspondrait une pénétrante de Méditerranée orientale. Outre les deux pénétrantes, les deux pays enclavés d'Afrique Centrale (Tchad RCA) pourraient bénéficier d'une autre pénétrante que recouperait la transversale Est-Ouest toujours à hauteur du Tchad reliant la ZEP à la CEAC et à la CEDEAO.

Ces élargissements, voire ces créations nouvelles seraient un facteur puissant de promotion du commerce intra-régional, objectif affirmé dans le Plan de Lagos et réaffirmé dans le projet de la seconde décade

pour le développement industriel. Par ailleurs, en mettant en rapport les grands ensembles Maghrébin et d'Afrique de l'Ouest (380 millions d'habitants à la fin du siècle) d'une part et ceux des riverains du Nil (plus de 200 millions d'habitants aujourd'hui), ce sont les marchés qui s'élargissent d'autant et de nouveaux dynamismes qui sont insufflés.

Ces projets pourraient rapidement être mis en oeuvre. D'ici à l'an 2005 devraient être édifiées les grandes liaisons routières et ferroviaires Nord-Sud et latérales ; de même que les systèmes de télécommunication. Parallèlement seraient créées les institutions sous-régionales chargées de préparer les politiques communes de production, d'identifier les spécialisations intra-industrie et d'effectuer les propositions en matière de désarmement douanier ainsi que les plans sectoriels d'intégration dans divers domaines comme le commerce, l'agriculture, le financement, l'industrie et les transports.

Les coopérations régionales sont diverses : elles peuvent par exemple concerner les opérateurs privés que de pair avec les pouvoirs publics peuvent favoriser les exportations (ex de l'Univamille pour les problèmes de la commission économique de l'Océan Indien, de l'OPAEP - ou de l'OPEP - pour les producteurs d'hydrocarbures ou encore de l'organisation inter-africaine qui regroupe 25 producteurs africains du café : l'ACO. Elles peuvent aussi impliquer les pouvoirs publics qui peuvent dans le domaine de la recherche, de la formation, de la santé ou de la lutte contre la désertification, le fléau acridien mener des actions concertées. Elles peuvent aussi concerner des opérateurs financiers avec pour objectif la convertibilité des monnaies ou la limitation des risques de change (Chambre de compensation).

Au plan financier, la mise en place de projets intégrés et d'espaces élargis peut favoriser les investissements directs.

– il existe des chevauchements et même des problèmes de compatibilité entre les intégrations inter-gouvernementales (cas de la conformité des règles de la CEAO et de la CEDEAO) de l'appartenance du Burundi et du Rwanda à la ZEP et à la CEPGL.

– Les coopérations régionales peuvent aussi être *sectorielles*. Il s'agit, par exemple, de promouvoir de meilleures spécialisations sectorielles dans le cadre sous-régional sur la base des ressources existantes et des avantages comparatifs. Il s'agit de la sorte d'éviter les duplications des grandes unités, de créer des économies d'échelle, de dépasser les limites des marchés intérieurs. Ceci paraît tout à fait possible dans les pays de la CEDEAO sur la base du large échantillon de ressources minières, hydro-électriques et agricoles existants ;

– il peut s'agir également de constituer un espace régional protégé, soit pour un produit (céréales, café par exemple), soit pour un secteur (industrie agro-alimentaire). Ces coopérations sectorielles s'inspirent des projets type Unions douanières sectorielles du type parité-vente ou CECA en Europe ;

– Créer des *filiales intégrées* sur la base de structures régionales d'appui (ressources humaines, énergie, infrastructure, etc.) et en délocalisant les segments de filiales dans des espaces complémentaires. Ces filiales peuvent être établies sur la base de valorisation de ressources naturelles (hydrocarbures, phosphates, bauxite, cuivre, cacao, arachide, coton, etc.), soit sur la base également de la demande finale. L'intégration régionale s'assimile alors ici à des remontées de filiales, ceci suppose au préalable des progrès sensibles dans les domaines des voies de communication, de la levée des obstacles aux paiements, à des *actions* concertées contre la contrebande et à l'intensification des relations inter-sectorielles ;

– un autre axe d'action est constitué par les projets *cofinancés à vocation régionale* sur la base d'économies d'échelle.

Ce principe est celui de la SADCC, dans ce cas les co-opérations sectorielles ne remettent pas en cause les souverainetés nationales, la SADCC privilégie ainsi sur la base de financements extérieurs, le financement des projets de transports et de communication d'appui.

Les projets sectoriels (industrie, agriculture, transports, communication, éducation, services, recherche, santé, pêches) peuvent concerner simultanément deux, trois pays ou même plus (aménagement de bassins, lutte contre la désertification, ponts, barrages). Ces projets peuvent être cofinancés par des institutions financières nationales et internationales. Ces projets peuvent être implantés dans un ou plusieurs pays et dans ce dernier cas, ils stimulent la complémentarité et l'intégration de filiales.

Les exemples sont nombreux dans les domaines de l'industrie, ou de l'agriculture, par contre dans les services, secteur de plus en plus stratégique, les potentialités sont importantes : météorologie, télédétection, satellites (arabes par exemple).

L'harmonisation et la mise en oeuvre concertée de politiques de vérité des prix, des réductions des taxes à l'exportation sur les cultures de rente et des politiques fiscales s'imposent pour réduire les échanges clandestins et les détournements de trafic.

Si les autorités africaines veulent établir des unions économiques avec quelque chance de succès, elles doivent adopter les mesures nécessaires à la mobilité intra-union du capital, elles doivent également mettre en place des mécanismes pour coordonner leurs politiques fiscale, monétaire et de change et améliorer la gestion de leurs réserves en devises.

Un certain nombre d'actions sectorielles prioritaires peuvent être entreprises :

- dans le domaine de la *recherche et de la formation* les organisations régionales jouent un rôle stratégique à moyen et à long terme. Elles créent un esprit de communauté, elles favorisent la recherche/développement assurant les progrès technologiques adaptés et elles créent des effets externes ;
- dans le domaine des *ressources naturelles*, les projets de gestion des voies d'eau concernent à la fois la production primaire, les voies de transport et l'énergie ;
- outre la constitution des grandes voies de communications nécessaires pour désenclaver les sous-régions du continent, la priorité dans le domaine des *transports* doit être aussi donnée aux réhabilitations et aux maintenances des infrastructures panafricaines ainsi qu'à l'harmonisation des règlements et des techniques et à l'appui aux services communs.

Des liaisons de désenclavement paraissent par contre prioritaires. Elles peuvent être constituées en liaison avec les opérateurs et utilisateurs au niveau du financement ;

- dans le domaine *industriel*, l'appui doit porter prioritairement sur les activités où jouent les économies d'échelle et (ou) sur les branches complémentaires permettant de réaliser une intégration de filières au niveau régional, ex de la reconstitution de la filière coton/textile ou des filières agro-alimentaire ou des filières pétrochimiques et engrais ;
- dans le domaine *financier*, de nombreux mécanismes sont à même de favoriser les intégrations régionales : export crédit revolving funds cross border investment funds, export import credit facilities. En dehors du financement de projets régionaux, les actions prioritaires concernent les opérations de crédit entre pays africains ;
- l'accès aux *systèmes d'information*, satellites, banques de données, constitue un des domaines d'actions où le niveau régional paraît déterminant ;
- dans le domaine *agro-alimentaire* favoriser des actions concertées depuis la formation et la recherche jusqu'au marketing international en passant par les divers segments des filières ;
- dans le domaine de la *santé* et notamment de la prévention des actions concertées devraient à travers la recherche, la formation et les productions pharmaceutiques conjointes améliorer sensiblement l'état sanitaire des populations africaines.

Ainsi la consolidation des Communautés économiques régionales prévue à Abuja pourra aller de pair avec la mise en place de nouveaux mécanismes et dynamismes d'intégration, susceptibles de relayer l'action des structures existantes notamment dans le domaine du commerce et des productions régionales. Le développement des transports et des communication en vue de relier les grandes sous-régions et de mettre fin au schéma extraverti hérité de la colonisation est cependant un préalable indispensable à ces constructions.

La complexité et la diversité des enjeux de l'énergie appelle à la création d'une *Agence africaine de l'énergie*. Cette agence pourrait être chargée de l'évaluation détaillée des besoins et de leur évolution ainsi que des capacités de production, de l'élaboration de stratégies énergétiques appropriées orientées notamment vers la valorisation des ressources africaines et le développement des sources d'énergie renouvelables. Cette agence pourrait également se pencher sur les modes de financement des programmes en liaison avec les institutions internationales spécialisées et les groupements sous-régionaux. Les pays producteurs africains membres de

l'OPEP et de l'OPAEP et l'ensemble des pays producteurs africains membres de l'association africaine des producteurs de pétrole pourraient également lui apporter leur expertise. Elle pourrait par ailleurs développer la coopération Sud-Sud dans ce domaine. Dans le domaine de la recherche, l'Agence pourrait servir de cadre à l'échange d'informations, à la mise au point en commun de projets et d'activités communes de recherches-développement, de démonstrations et d'adoption des technologies relatives aux sources d'énergie nouvelles et renouvelables. Le programme de Nairobi a rappelé le rôle crucial de l'énergie dans le renforcement de l'autonomie collective et recommandé l'amorce d'une transition progressive et méthodique pour passer du système énergétique actuel fondé essentiellement sur les hydrocarbures à une combinaison plus viable de sources d'énergie dans lesquelles les sources d'énergie nouvelles et renouvelables joueraient un rôle croissant. La coopération Sud-Sud dans le domaine de l'énergie pourrait revêtir la forme de triangle « suggéré par l'ONUDI et qui associe les pays exportateurs de pétrole et les nouveaux pays industrialisés. Il s'agirait à court et moyen terme de mettre sur pied des mécanismes destinés à pallier aux interruptions d'approvisionnement (stockage, système d'approvisionnement urgents, systèmes de compensation etc...). Le schéma Vénézolano-Mexicain mis sur pied pour approvisionner les pays d'Amérique Centrale et des Caraïbes, avec réinvestissement d'une partie des paiements dans des schémas d'intégration régionaux, mérite réflexion à cet égard. A long terme, il s'agirait de promouvoir et de valoriser les sources d'énergie possibles. Aux pays nouvellement industrialisés qui consomment le gros de l'énergie consommée dans les pays en développement, il serait fait appel pour aider à la mise en place d'industries dynamiques en général et énergétiques en particulier. On voit donc que le développement du secteur énergétique est une partie intégrante de l'industrialisation de l'Afrique. L'accent mis dans le Programme de Lagos et dans les Stratégies pour les deux (DDIA) sur les industries de transformation des ressources naturelles, renforce encore cette nécessité. La valorisation du potentiel hydro-électrique, l'édification de centrales thermiques à partir du gaz naturel doivent constituer tout spécialement une priorité, ce qui suppose l'interconnexion rapide des systèmes électriques nationaux à l'image de ce qui existe déjà pour le Maghreb. Des objectifs précis et programmés devraient être fixés dans ce domaine afin de promouvoir d'ici l'an 2025 une communauté intégrée africaine de l'énergie parallèlement à la promotion de systèmes intégrés africains de transports et de télécommunications. Ce système devra être complété par la mise en place de systèmes décentralisés de production et de distribution d'énergie pour les vastes régions peu peuplées d'Afrique, déjà victimes de l'échange inégal. Il est illusoire d'espérer l'implantation d'unités industrielles efficaces dans ces régions sans infrastructures énergétiques, de transports et de télécommunications appropriés, comme il est illusoire d'espérer des progrès agricoles durables ou l'arrêt de la déforestation.

Dans le domaine de l'environnement et afin de promouvoir un développement industriel écologiquement soutenable (DIES), les Etats africains réexamineront les politiques en cours et futures sous l'angle de leur impact environnemental, de même que les législations en vigueur, des politiques et des mesures appropriées seront prises pour assurer la transition en Afrique vers le DIES et ce conformément au programme adopté à la Conférence sur le DIES à Copenhague en novembre 1991. L'industrie et les institutions industrielles jouant un rôle central dans la transition vers un DIES, il est essentiel que ces dernières agissent en conformité avec les principes à la base du DIES. Parmi ces objectifs citons :

- l'adoption de mesures visant à prévenir la pollution ;
- l'intégration de la dimension environnementale et la responsabilisation à tous les stades de la gestion ;
- l'adhésion aux codes environnementaux de conduite pour ce qui a trait à l'investissement industriel et à la production ;
- le renforcement des activités de recherche-développement destiné à privilégier les technologies « propres »
- la prise en compte des possibilités - lorsqu'elles existent - de recours à des matériaux de substitution, de modification des produits, des processus, des équipements, de sources d'énergie renouvelables et des matières premières recyclées ;
- l'utilisation plus rationnelle des ressources naturelles dont la conservation de l'énergie. Des cadres institutionnels adéquats permettent de stimuler les politiques environnementales, tels que les régulations, les standardisations, le monitoring et le contrôle de l'environnement industriel devront être élaborés.

Etant donné la responsabilité particulière des pays développés dans l'émission des politiques, ces derniers sont appelés leur contribution à la mobilisation des ressources financières destinées à la réalisation

de l'objectif de DIES devrait être essentielle à travers notamment leurs programmes d'assistance. Cruciale également l'échange d'informations et d'expériences entre pays industrialisés et pays africains et la création de conditions permettant l'accès de l'Afrique aux technologies appropriées en DIES ainsi que pour l'édification des capacités scientifiques et technologiques locales dans ce domaine.

Il est cependant nécessaire de rappeler que la dégradation de l'environnement est liée à la pauvreté et au sous développement ainsi qu'aux pressions démographiques, le développement économique et social de l'Afrique est donc dans ce contexte essentiel pour la protection de l'environnement.

Aussi dans une stratégie de développement à long terme, notamment pour les pays à faible revenu ce qui est le cas de la moyenne partie des pays africains - il est essentiel de définir une stratégie de développement agricole appropriée pour accélérer les taux de croissance de l'agriculture. Il apparaît que le maintien d'un équilibre entre salaires urbains et prix payés aux fermiers ruraux pour leurs exportations et leurs récoltes est essentiel. Il est capital que soit donc maintenu de termes de l'échange appropriés pour les produits agricoles. Pour ce qui a trait aux choix de stratégies et au rôle respectif du secteur public et du secteur privé le problème n'est pas entre ISI et industrialisation sur la base des exportations ou entre firmes publiques et privées, il réside dans la capacité des Etats africains à créer les conditions véritables d'une saine gestion de leurs économies. Dans ces conditions, les Etats africains ne peuvent faire l'économie d'Etat interventionniste au sens Asiatique du terme. La quasi totalité des expériences réussies de développement ont impliqué l'Etat et surtout la définition d'une stratégie industrielle. La réhabilitation des entreprises industrielles publiques prend alors un sens nouveau, elle ne saurait fonctionner efficacement que dans le cadre de stratégies claires et explicites des Etats, sur la base de cultures industrielles appropriées et avec le soutien de machines administratives efficaces.

La création d'appareils administratifs efficaces, dotés de cadres de valeur, la définition de stratégies cohérentes et articulées avec des objectifs explicites et l'élaboration d'instrument adoptés devraient constituer l'une des priorités des deux premières phases d'intégration identifiées à Abuja.

Le rôle crucial de l'information et plus généralement des services de pointe reconnus, une réflexion sur ces « autoroutes électroniques » et au-delà la promotion des éléments constitutifs d'une économie africaine de l'information s'impose d'urgence pour que l'Afrique puisse encore exister dans l'économie mondiale de demain.

Ceci suppose inter-alia : l'insertion du *facteur technologique dans le processus de prise de décision* dans les institutions déjà existantes : agences de planification, ministères des finances, banques centrales, ministères de l'agriculture etc ;

le couronnement de cette décentralisation par un réseau d'institutions horizontalement intégrées - Conseils nationaux de la science et de la technologie, en raison de l'incapacité des structures verticales ministérielles de traiter des applications de la science et de la technologie « across the board ». La nécessité d'institutions centrales s'explique par leur rôle obligé dans la promotion adéquate de la science et de la technologie à travers les Plans de développement et des budgets. De telles institutions permettraient également d'appréhender de façon globale et cohérente les questions liées aux politiques de technologie.

Une institution régionale africaine - dont le profil reste à définir - pourrait ainsi coordonner les actions dans le domaine de la recherche et de la technologie engagées par les institutions centrales. Des recommandations - quant aux orientations et objectifs à court, moyen et long terme (2025) ainsi que le financement des actions menées seraient faites aux Etats. C'est le cas notamment du montant annuel des ressources qui devraient être consacrées à la recherche-développement africaine. Ainsi donc la création d'un environnement propice aux affaires à travers des politiques macroéconomiques appropriées, un investissement adéquat et une croissance réussie nécessitent une politique industrielle et technologique adéquate.

Au-delà, c'est de la promotion du changement structurel, précondition de la croissance économique

qu'il s'agit. L'analyse économique sur la base d'expériences récentes diverses met aujourd'hui l'accent sur l'émergence de nouveaux secteurs industriels et privilégie ainsi les changements suivants : transition des secteurs primaires et d'industries légère, vers les industries à échelle plus importante : acier, ciment et pétrochimie (LP) ; émergence du secteur des biens capitaux et sa transformation en secteur actif (CG) ; l'émergence d'industrie à haute technologie (HT).

Cependant la promotion d'une telle séquence du changement structurel, pour laquelle la période retenue 1992-2025 paraît un calendrier acceptable, nécessite :

- une *masse critique de ressources* allant d'investissements en capital à d'importantes qualifications avancées et de travail qualifié. Les indivisibilités impliquées limitent le rôle de co-ordonateur automatique du marché. Le développement de ce type d'*infrastructure technologique* constitue pour l'Afrique un enjeu stratégique majeur en ce sens que des « configurations particulières peuvent déterminer le « mix » d'industries sur la base duquel seront générés les avantages comparatifs de l'Afrique au siècle prochain ;
- un *inter-face effectif* entre « l'analyse professionnelle » et les forces politiques afin de résoudre les problèmes de répartition et d'équité qui accompagnent le changement structurel. Là encore - comme dans le processus d'intégration se posera le problème de la distribution des gains et pertes du changement ;
- une *nouvelle approche des problèmes de formation et d'éducation*, les actions doivent viser à autre chose qu'à la simple correction des imperfections du système d'éducation général. Elles doivent remédier aux carences de co-ordination qui affectent le développement des nouveaux champs scientifiques et technologiques nécessaires au développement industriel ;
- une *proportion adéquate des ressources publiques* devra être programmée à court, moyen et long terme au vu du rôle critique que les qualifications technologiques sont appelées à jouer dans le développement de l'intégration de l'Afrique ;
- *pour la promotion des nouveaux secteurs*, un effort concerté dans le domaine de l'éducation, de la formation professionnelle et du recyclage avec les investissements récurrents que cela suppose dans les actifs physiques mais aussi dans les *industries graphiques* quasi-inexistantes en Afrique -, les banques de données, les bibliothèques et les revues scientifiques. Le rôle des universités sera également capital dans ce domaine ;
- un *réseau d'experts africains* pour introduire les technologies nouvelles afin d'améliorer l'efficacité de la production et la maintenance. En fait, une masse critique de qualifications et de capacités est nécessaire pour la diffusion des technologies nouvelles. Ce qui exigera là encore d'importants efforts financiers. Une *réflexion nouvelle sur la productivité comparée des ressources allouées* au secteur traditionnel de l'éducation et à la formation des qualifications générant le changement structurel paraît indispensable.

Au-delà, la promotion des PME passe par d'importants efforts des Etats dans le domaine de l'éducation, des incitations à la R-D, du financement pour le transfert et l'assimilation des technologies de pays développés et l'émergence d'une « business class » autochtone. Les exemples réussis de Hong Kong et Singapour sont à méditer. Ces petits pays ont été en mesure de mettre en oeuvre les éléments des séquences analysées plus haut. Grandes industries et (PME) sont alors dans le contexte des *éléments complémentaires* d'un tissu que le changement structurel-alimenté par les politiques de R-D et de la technologie renouvelle en permanence.

Dans le domaine du financement du développement à l'horizon 2025, il est clair que l'Afrique doit accorder la plus grande attention à la promotion de ses structures financières. La création d'instruments financiers appropriés étant l'une des conditions du renforcement de l'industrialisation et de l'intégration mais également d'un secteur privé sain et moteur. La mise sur pied de Bourses régionales, voire d'une Bourse africaine et dans certains cas de Bourses nationales devrait être envisagée. La transformation de l'épargne en épargne à long terme, l'encouragement des mutualités bancaires et financières, la « formalisation » des innombrables tontines et l'adoption de mesures favorables au rapatriement des salaires et capitaux des Africains expatriés en Afrique ou hors d'Afrique devraient intervenir. L'intermédiation financière devrait être systématiquement développée.

Au-delà, l'accent mis sur les services nouveaux de production devrait bénéficier au secteur financier, une partie de ces services concernant en effet ce secteur.

Dans l'intervalle, diverses formules financières pourraient être envisagées. Ainsi, la formule du *leasing* constitue un bon substitut à court et moyen terme aux marchés financiers.

Par ailleurs, d'importantes possibilités de financement existent au niveau tout national, régional qu'international, parfois même à des conditions privilégiées. La pratique montre que le goulot d'étranglement réside dans l'identification et l'élaboration de projets viables que dans les financements disponibles. C'est donc la capacité africaine d'identification de projets et d'élaboration qui doit être renforcée à tous les niveaux.

Au-delà, la suppression des obstacles aux structures des mouvements de capitaux, la convertibilité des monnaies africaines constituent des auxiliaires incontournables de la création de systèmes financiers efficaces. Notons que la *convertibilité des monnaies* peut, à défaut d'une convertibilité générale, être assurée au niveau régional grâce aux chambres de compensation. Des accords monétaires sont possibles soit entre ces derniers au sein de la PTACH, de la WACH ou de la chambre de compensation entre le Zaïre et la BEAC. Ces accords peuvent limiter les fluctuations de change et assurer le crédit lié aux déficits des balances courantes. Ils peuvent s'inspirer de l'expérience de l'Union européenne des paiements dans le cadre du Plan Marshall.

Le dépassement des contradictions entre le Programme de Lagos et les Programmes d'ajustement structurel nécessite :

La prise en compte des *interdépendances entre politiques nationales*. Ce qui suppose un *changement d'horizon temporel et spatial des PAS*. Ceux-ci doivent intégrer les effets pervers, favoriser les coordinations entre politiques nationales. Importante également la modification des séquences aboutissant à privilégier les politiques conjoncturelles.

La création d'*espaces régionaux de concertation et de stabilisation* dans le cadre de l'application des PAS. Les premiers permettraient une meilleure harmonisation entre les Etats, les opérateurs privés et les institutions d'aide. Quant aux seconds, ils permettraient de créer et de renforcer des mécanismes de stabilisation des prix, de limitation des fluctuations de change (accord de *parités*, à travers des fonds de stabilisation ou des mesures concertées de politiques économiques. Des actions concertées, une co-ordination des politiques monétaires permettrait de réduire les distorsions et les effets pervers liés à la coexistence de monnaies à parité fixe et de monnaies à dévaluations glissantes.

L'*extension des prêts d'ajustement à la coopération régionale*. Une partie de ces prêts bénéficie en effet aux organisations inter-gouvernementales. Ces prêts pourraient alors jouer un rôle de catalyseur dans le processus de coopération et d'intégration régionale (financement des fonds de compensation des unions économiques ou le mécanisme de crédit au sein des chambres de compensation). Rien n'empêche d'envisager une conditionnalité régionale.

L'*affectation des prêts d'ajustement structurel et sectoriel aux programmes de réhabilitation* (voir de privatisation) des entreprises et aux programmes de reconstitution de filières existantes et de lancement de filières nouvelles bilatérales et multilatérales. Ils pourraient également être étendus aux projets intégrés d'infrastructure, de transports (télécommunications et d'énergie).

Ainsi la logique libérale d'ouverture pourrait-elle déboucher - au-delà des PAS - sur la constitution d'un *espace de négociation, de concertation* et de la stabilisation pour les ensembles régionaux africains. Ce qui permettrait entre autres - à travers des organisations efficaces ; la suppression des goulots d'étranglement, et une plus grande stabilité et sécurité pour les firmes. Dans ce contexte, il serait possible d'envisager une *approche régionale de la libéralisation des échanges*, le lancement de *programmes intégrés aux niveaux des aides extérieures* : aides alimentaires, projets sectoriels d'infrastructure, d'énergie, de R-D, de transports, de formation ou de type industriel, les possibilités offertes demain par la zone Ecu.

Enfin la coopération Sud-Sud peut aider efficacement l'Afrique à mettre en oeuvre ces objectifs.

Notons tout d'abord qu'il existe des projets Sud-Sud réussis, *les multinationales du Tiers-Monde* - on l'a vu - voient leur nombre augmenter rapidement, leur champs s'élargir. Leur déploiement dans le secteur de biens capitaux permet aujourd'hui d'envisager des coopérations possibles dans la mise au point de *technologie appropriées* dans le Sud - et en Afrique pour ce qui nous concerne ici. Egalement prometteuse leur présence

également dans les domaines de l'ingénierie et du consulting, mais aussi de l'énergie et des biens d'équipement dans l'agro-industrie ou les biens d'équipement électriques.

Autre forme de coopération utile, le contre-commerce (counter-trade) entre pays du Sud ou compensation industrielle. Les producteurs de biens capitaux d'Asie ou d'Amérique Latine pourraient accepter de livrer ces biens en contrepartie de livraison de produits fabriqués à partir de ces mêmes biens : textiles à partir de la fourniture de machine textiles, ou matières premières en échange d'équipements permettant leur transformation : équipements pour la fabrication des engrais en échange de biens de production de ces derniers. Ces échanges impliqueraient également la formation des personnels nécessaires.

Un système de préférence - lors des premières étapes de l'industrialisation - permettrait d'axer les politiques des PenD - et ici des pays africains - vers l'utilisation des technologies disponibles dans les autres PenD. Une Association des chambres de commerce des PenD devrait pouvoir être mise sur pied.

Tout ceci nécessite la création de diverses facilités institutionnelles aux niveaux national et régional : *Chambres de compensation, mécanisme de liaison entre les besoins technologiques des uns et les capacités technologiques et d'expertise des autres ; mécanisme de suivi des progrès technologiques dans les PenD et de promotion de collaboration industrielle et technologique entre PenD - mécanismes d'échanges et de concertation entre entrepreneurs des PenD.*

Des incitations du type avantages fiscaux et réduction d'impôts sur les achats de brevets et de technologie de PenD pourraient être prévues. Ces facilités viendraient compléter le mécanisme d'échanges multinationaux préférentiels entre PenD décidé en avril 1988. Un cadre globale de coopération technologique à l'image des *Projet Euréka et Erasmus* de la CEE devrait voir le jour. Les problèmes d'échange d'information, de formation de cadres, de création de conditions favorables à la coopération dans la création et l'application des technologies nouvelles notamment pourraient y être discutés.

La décision du G. 15 en novembre 1991 à Caracas de créer un *mécanisme inter-régional* pour les paiements commerciaux entre les pays du Sud constitue de ce point de vue un espoir. Le G. 15 a également décidé de mettre sur pied un forum des investissements pour entrepreneurs et représentants d'Etats.

Une institution comme le SELA Latino-Américain pourrait être mise sur pied chargée de faire entendre la voix de l'Afrique dans les grandes enceintes internationales. Ceci est évident pour les problèmes aussi importants que ceux du commerce, de la dette, de la technologie, de la monnaie, de l'aide au développement ou de l'investissement. Un SELA Africain pourrait constituer l'instrument privilégié d'une coopération entre l'Afrique et les pays industrialisés.

Enfin devant les succès limités rencontrés par les Chambres de compensation à ce jour, la création d'institut d'émission et d'unions monétaires pourrait être envisagée dans le cadre des groupements existants.

BIBLIOGRAPHIE

- ABERNETHY David B., « Bureaucratic growth and economic stagnation in Sud-Saharan Africa » in Stephen K. Commins (ed.), *Africa's development challenges and the world bank*, Boulder and London : Lynne Rienner, 1988.
- ADJUBE M.O.A., *Cooperation conflicts and contradictions in West African economic integration schemes*, Boston African-American issues Center. Discussion paper n° 3.
- ADLER Emmanuel, « Ideological guerrillas and the quest for technological autonomy : Brazil's domestic computer industry », *International organization*, 40, summer 1987.
- AFTAB K. and RAHIM E., « The emergence of a small scale engineering sector : the case of tubwell production in the Pakistan Punjab », *Journal of development studies*, vol. 23, n° 1, 1986, p. 59-76.
- AGGARWAL R., « Emerging third world multinationals : a case study of the foreign operations of Singapore », *Contemporary South-East Asia*, vol. 7, n° 3, 1985, p. 193-208.
- AHO, MICHAEL G. and OSTRY S., « Regional trading blocks : pragmatic or problematic policy » in *The Global economy : America's role in decade ahead*, William Brock et Robert Hormats (eds.), The American Assembly, 1990.
- AHRIN K., *Profiles of African pre-colonial long distance trade and migrations* in Workshop, World bank, 1988.
- AJAYI, *Historical factors in regional integration population movements and exchange in pre-colonial Africa*, in *workshop on regional integration in Sub-Saharan Africa*, World bank, 1988.
- ALAM M.S., « The basic macro-economics of oil economics », *The Journal of development studies*, vol. 18, n° 2, 1982.
- ALAMADAN J.I. and MANN A.J., « technology dependency and energy substitutability in a small, open and petroleum importing developing economy ; the case of Puerto-Rico », *Journal of economic development*, july 1984, p. 147-166.
- ALIBONI Roberto, *European security across the Mediterranean : Chaillot papers, march 1991*, Institute for security studies, mars 1991, Paris.
- AL-SAHLAWI A. M., « The future role of OPEC in the world oil market », *The Journal of energy and development*, vol. XIV, Spring 1989, p. 213-221.
- ID. and BOYD R., « Energy demand in developing countries and third world responses to changes in the international oil market », *Journal of energy and development*, spring 1987, p. 223-43.
- ALIBONI R., *Arab industrialisation and economic integration*, Croom Helm, 1979.
- AMIN Galal A., *The modernization of poverty : a study in the political economy of growth in nine arab countries 1945-1970*. Leiden E. J. Brill, 1974.
- AMIN S., CHETALA D. (eds.), *L'Afrique australe face au défi sud-africain*, Paris, Publisud, 1990.
- AMMOUS A., « La problématique des transports dans les économies du Maghreb arabe » in A. Sid Ahmed et C. Raynaud, 1991, p. 809-29.
- AMRANI Raja, « Le développement de l'entreprise industrielle : contraintes et perspectives dans les pays de

- la rive sud : le cas du Maroc » in A. Sid Ahmed et C. Raynaud, 1991, p. 299-315.
- ANDERSON P. and KAYIZZI-MIRGERWA S., *Mineral dependence, goal attainment and equity : Zambia's experiences with Structural adjustment in the 1980s*, Stockholm, S.F.D.A. 1989.
- ANDIC Fuat et al., *A theory of economic integration for developing countries*, G. Allen and Unwin, 1971.
- ANYANE S. la, *Economics of agricultural development in tropical Africa*, John Wiley-Sons, 1985.
- ARDA M., « South-South trade in commodities », Conference on primary commodities : a challenge to cooperation among developing countries. Skopje, september 1985.
- ARIF Mohamed, *The development of the ASEAN industrial projects* Doc. UNIDO/IS 281, january 1982.
- * and HILL H., *Export-oriented industrialisation : the ASEAN experience*, Allen el unwin, 1985.
- ARNOLD E. and GUY K., *Parcellal convergence national strategies in information technologies*, Londres, F. Pinter 1986.
- ASANTE S.K.B., « Wither Africa ? Euro-african integration or African regional co-operation ?, *Development and co-operation* n5, 1986, p. 9-11.
- ASHWORTH J., *Renewable energy systems in Asia : current success and the potential for future widespread dissemination*, Agency for international development, Avril 1985, Washington.
- ASSAF G.B., *UNIDO'S diagnostic survey of industrialisation needs in Africa with emphasis on agro-based industries : an integrated programme approach*, march 1991.
- ATKINSON Glen A., « Economic integration in the Caribbean community : a problem of institutional adjustment », *The Journal of economic issues*, vol. XVI, n° 2, june 1982, p. 507-15.
- ATSEIN Achi, *Regional economic integration and foreign policy in the political economy of Ivory Coast*, Praeger, 1984.
- ATTIGA Afi A., « Energy and development in the Arab world : present situation and future prospects », *OPEC review*, vol. VIII, n° 2, summer 1984, p. 127-151.
- *, « Le rôle de l'énergie dans la co-opération Sud-Sud » in A. Sid Ahmed : *la coopération Sud-Sud*, 1982, p. 799-813.
- AUTY R., « The internal determinants of eight oil exporting countries' resource-based industry performance », *The Journal of development studies*, vol. 25, n° 3, april 1989, p. 354-73. AVRAMOVIC D., « Collapse of intra-Latin American trade 1980-83 : causes and prospects » in A. Gauhar (ed.), *Regional intergration : the Latin American experience*, Westview Press, 1985.
- AVRAMOVIC Dragoslav, « Commodity problem : what next ?, *World development*, vol. 15, n° 5, p. 645-655, 1987.
- AXELSSON B., ESKILSON E. and JANSON S., « The use of hydro power and raw material resources in developing countries », *OPEC review*, summer 1984, p. 183-203.
- AXLINE Andrew W., « Underdevelopment, dependence and integration : the politics of regionalism in the third world », *International organization*, vol. 31, n° 1 winter. 1977.
- *, « Integration and development in the Commonwealth caribbean : the politics of regional negotiations, *International organisation*, vol. 32, n° 44, Autumn 1978, p. 953-75.
- BAARK E., « The accumulation of technology : capital goods production in developing countries revisited », *World development*, vol. 19, n° 7, july 1991, p. 903-15.
- *, *Capital goods : strategic issues and technology policies for developing countries*. Lund research policy institute, 1988.
- BACHA Edmar, « Venezuela y el grupo Andino el problema y las alternativas », *El Trimestre economico* vol.

XXXVII(1), Enero de 1970 num 145, p. 153-169.

- BAER W., Samnelson L., « Toward a service oriented growth strategy », *World development*, 19, 1981, p. 499-514.
- * and GILLIS M. (eds.), *Export diversification and the new protectionism*, Urbane - University of Illinois, 1981.
- BAHME Richard, *A study of fertilizer markets within the Maghreb countries*, CEIM, november 1969.
- BALASSA B., « Towards a theory of economic integration », *Kyklos*, nº 1, 1961, p. 1 à 5.
- *, *The theory of economic integration*, Richard D., Irwin 1961.
- *, « Europe 1992 and its possible implication for non-member countries » in *Free trade areas and U.S. trade policy* (ed.) J. J. Schott, Washington, DC. Institute for international economic, 1989.
- BANCO INTERAMERICANO de DESARROLLO, *El proceso de integración en America Latina en 1990*, Buenos Aires, 1991.
- BANURI Tariq (ed.), *Economic liberalization : no panacea*, Clarendon Press, Oxford, 1991.
- BARBIER E.B., « The concept of sustainable economic development » *Environmental conservation*, vol. 14, nº 2 1987, p. 101-110.
- * and PELTIER G., « Réhabilitation des entreprises publiques du secteur industriel en Afrique au sud du sahara », *Revue Tiers Monde*, vol. 27, nº 107, 1986, p. 616-626.
- BARNETT Andrew, « The diffusion of energy technology in the rural areas of developing countries : a synthesis of recent experience », *World development*, vol. 18, nº 4, p. 539-553, 1990.
- BARZELAY Michael, *The political market economy : alcohol in Brazil's energy strategy*, Berkeley University of California Press, 1986.
- BARRIOS Ruben, « Transideological collaboration and east-west-south economic relations », *World development*, vol. 18, nº 12, p. 1679-1691, 1990.
- BATRA B., « A general equilibrium model of multinational corporations in developing countries », *Oxford economic papers*, vol. 38, nº 2, July 1986.
- BAUMOL W., « Productivity growth, convergence and welfare : what the long-run data show », *American economic review*, vol. 4, nº 3, summer 1990, p. 9-23.
- BEAUTELL Cristobal Lara, « Analysis of the integration process : significance of the accumulated experience of Latin america and its real present and future importance », *CEPAL Review*, 1er semestre 1976, p. 195-209.
- BECKERMAN Paul, « Some arguments for (mode relaty) capital, intensive development, even in labor-abundant nations », *World development*, vol. 6, nº 4, April 1978, p. 533-45.
- BELGRAVE R., EBINGER Ch. and OKINO, *Energy security to 2000*, Westview Press, 1987.
- BELKEY Balint, « The third world and the CMEA group in the world economy of raw and basic materials », *World development*, vol. 15, nº 5, p. 685-700, 1987.
- BELL M. and RICHARD P., « Exploiting the potential of technology : a challenge for innovation in policy, institutional development and cooperation » Miméo. Brighton, University of Sussex, 1986.
- *, « Learning and the accumulation of industrial technological capacity in developing countries » in Fransman et K. King (eds.).
- BELL Martin et al., « Limited earning in infant industry : a case study » in F. Stewart and Jeffrey James (eds.), *The economics of new technology in developing countries*, Londres F. Pinter, p. 138-56, 1982.
- BELLOT G., « The political economy of East-West-South industrial cooperation », *East European economie...*
- BENJAMIN N.C.S., WEBER R.J., « The Dutch disease in a developing country : oil reserves in Cameroon »,

- Journal of development economics*, vol. 30, n° 1, jan. 1989.
- BERANGER D. and SCHIEVONI D., *Electrificación rural, microturbinas y explotaciones agrícolas familiares en misiones*, Misiones, National University of misiones 1984, Argentine.
- BERG E. and SHIRLY M., *Divestiture in developing countries World bank discussion paper*, n° 11, Washington D.C., World bank, 1987.
- *, « The liberalization of rice marketing in Madagascar », *World development*, vol. 17, n° 5, p. 719-28, 1989.
- BERTELSMANN Foundation, *Challenge in the Mediterranean : the european reponse*, Barcelone, 1991.
- BHAGWATI J., « International trade in services and its relevance for economic development » in O. Giarini (ed.), *The emerging service economy*, Pergamon Press, 1987.
- *, « Rethinking trade strategy » in J.P. Lewis and V. Kellab (eds.), *Development strategies reconsidered*, Washington D.C. Overseas dev^t concil 1986.
- BHALLA Ajit S. and JAMES D.D., « Integrating new technologies traditional economic activities in developing countries : an evaluation look at « technology bleeding » », *The Journal of developing areas*, vol. 25, n° 4 july 1991, p. 477-497.
- * and JAMES J., « New technology revolutions : myth or reality for developing countries, *Greek economic review* 6, december 1984, p. 387-423.
- BHATIBHATIA R., « Energy alternatives for irrigation pumping : an economic analysis for northern India » in *Socio-economic aspects of renewable energy technologies*, R. Bhatia et A. Percira (eds.), New York Praeger, 1988, p. 138-179.
- *, « Diffusion of renewable energy technologies in developing countries : a case study of biogas engines in India, *World development*, vol. 18, n° 4, p. 575-590, 1990.
- BHATT V.V. and MEERMAN J., « Resource mobilisation in developing countries : financial institutions and policies », *World development*, vol. 6, n° 1, jan. 1978, p. 45-65.
- *, « Institutional framework and public enterprise performance », *World development*, vol. 12, n° 7, 1984, p. 713-21.
- BIRCH MELISSA H., « Institutions building : multilateral development banks and state owned enterprises », *World development*, vol. 16, n° 2., p. 255-70, 1988, p. 255-71.
- BLOED A. and FABER G., « The European CMEA Countries and the developiong world » in G. Faber (ed.), *Trade policy and development* 1990, p. 225-47. The Hague, Rotterdam University Press.
- BOER Karl W. (ed.), *Advances in solar energy anual review of research and development*, vol. 5, Boulder, 1989.
- BOND Robert D., « Regionalism in Latin America : prospects for the Latin American economic system (SELA) », *International organization*, vol. 32, n° 2, Spring 1978, p. 401-23.
- BOUHACENE Mahfoud, *Industrial co-operation prospects between the Arab region and the EC/OECD*, IGD Seminar : the effects of the single European market on the Islamic world. Casablanca, 29-31 octobre 1991.
- BOURGI A., « Problèmes de compatibilité entre la CEA0 et la CEDEAO » in A. Sid Ahmed : *la coopération Sud-Sud*, 1982, p. 889-899.
- BRADA G.C. and MENDEZ J.A., « Economic intergration among developed, developing and centrally planned economies : a comparative analysis », *Review of economics and Statistics*, vol. 67, n° 4, 1985, p. 549-556.
- BRAILOVSKY V., « Industrialization and oil in Mexico : a long term perspective » in T. Barker et V. Brailovsky, eds, *Oil or industry ? Energy industrialisation and economic policy in Canada, Mexico, the Netherland and*

the K - u Academic Press, 1981.

- BRETT E.A., « State power and economic inefficiency ; explaining political failure in Africa », *IDS Bulletin*, vol 17, n° 1, 1986, p. 23.
- BROMLEY Daniel W., *Natural resource economics, policy problems and contemporary analysis*, Nijhoff, 1986.
- BROWN Robert S. and CUMMINGS Robert, *The Lagos Plan of action VS the Berg report*, Washington DC. 1984.
- BRYAN A.T., « The Caricom and Latin American integration experience : observations on teoritical origins and comparative performance » in *Ten years of Caricom*, Washington DC. - Inter-American development bank, 1986.
- BURGESS D-F., « Services as intermediate goods : the issues of trade liberalization » in R. Jones et A. Krueger (eds.), *The political economy of international trade*, 1990, p. 122-139.
- BYERLEE Derek, « The political economy of third world food, the case of the wheat imports », *Economic development and cultural change*, vol. 35, n° 2, Jan 1987, p. 307-329.
- CACERES Rene and SENINGER Stephen F., « Endogenous change in an inter-regional system of growth centers : an application of the Central American common market », *Regional studies*, vol. 14, 1980, p. 1 à 13.
- CALL Sanjaye, « Monopolistic advantages and foreign involvement by A.S. manufacturing industry », *Oxford economic papers*, vol. 32 march 1980, n° 1, p. 102-123.
- CALLAGHY Th., « The politics of economic stabilization and structural change in Africa : Ghana, Zambia and Nigeria » in Joan Nelson (ed.), *The Politics of economic adjustment in developing nations*, Princeton University Press, 1989.
- CAMERA Aisseta, « Analyse empirique des effets de l'intégration : le cas de la CEAO » in K. Ouali, 1990, p. 55 à 81.
- CANNING David, « In creasing returns in industry and the role of agriculture in growth », *Oxford economic papers* (40), 1988, p. 463-76.
- CAPOZZA Frank, *The BTU, handbook : energy futures trading in the 90's*, Lakewood, New Jersey, 1989.
- CARTER Anne P., *Structural change in the american economy*, Harvard University press, 1970.
- CATHIE J. and HERRMANN R., « The southern African custons : Union cereal price policy in South Africa and food security in Botswana », *The Journal of development studies*, vol. 24, n° 3, April 1988.
- CEA, *La C.E.A. et le développement de l'Afrique 1983-2008*, Adis Abeba, 1983.
- CECELSKI Elisabeth, *Linking energy withe survival : a guide to energy, environment and rural women's word*, I.L.O., Geneve, 1987.
- CEE, « The economics of 1992 », *European economy*, vol. 35, march 1988.
- CEE, *Research on the « caste of non Europe », Basic findings ?* Bruxelles, 1988.
- CEPAL, *Planteamientos y posibles medidas entomo et problema del desarrollo equilibrado en Centroamerica*, CEPAL/MEX/74/22, mar. 1974.
- CEPCEPAL, *Reestructuración del systema Centro Americao de integración : bases y propuestas*, Doc. IC/MEX/R.27/rev 1, avril 1991.
- CEPII, *Commerce international : la fin des avantages acquis*, Paris, 1989.
- CEPR, « A monitoring European integration : the impact of eastern Europe », London, Centre for economic policy research, 1990.
- CHANDERVARKAR A., « The informal sector : empty box or portmanteaux concept ? a comment », *World*

development, vol. 16, n°10, oct. 1988, p. 1259-63.

- CHATTERGI M., *Energy environment in developing countries. Energy policy*, J. Wilky 1982.
- CHEM Wen S. and SOBERON-FERRER Horacio, « Structural changes of energy demand in less developed countries », *OPEC Review*, vol. XI, n° 1, Spring 1987, p. 71 à 87.
- CHENERY H.B. et al., *Industrialization and growth : a comparative study*, World bank, O.U.P., 1986.
- CHENG-HWA Erb, « The contribution of agriculture to economic growth : some empirical evidence », *World development*, vol. 16, n° 11, p. 1329-1339, 1988.
- CHEPAITIS Elia, « Cultural constraints in the transference of computer technologies to third countries » in M. Steward, 1990.
- CHIME Chimelu, *Integration and politics among African states*, The Scandinavian institute of studies, Uppsala, 1977.
- CHOUCRI N., « The hiddens economy : a new view of the remittances in the arab world », *World development*, vol. 14, n° 6, p. 697-712, 1986.
- CHOW P.C.Y., « Causality between export growth and industrial development : empirical evidence from the NICS », *Journal of development economics*, 26, 1987, p. 55-63.
- Réponse critique de P. Sephton- même journal, 1989, vol. 31.
- CHITALA Derrick, « L'économie politique de la S.A.D.C.C. et la riposte de l'impérialisme in D. Chitala, Mandaza et S. Amin, 1990, p. 48-82.
- CHRISTIANSEN R. and ANNSTACKHOUSE Lee, « The privatization of agricultural trading in Malawi », *World development*, vol. 17, n° 5, may 1989, p. 729-41.
- CLINE W.R. and DELGADO E. (eds.), *Economic integration in central America*, Washington D.C., The brookings institution, 1978.
- *, « Can the east Asian model of development be generalised », *World development*, vol. 10, n° 2, 1982, p. 81-90.
- *, *Informatic's and development, Trade and industrial policy in Argentina, Mexico, and Brazil*, Washington D.C. Economics internationa!, 1987.
- COBBE J.H., « Integration among unegals : the Southern African customs union and development », *World development*, vol. 8, n° 4, 1980, p. 329-36.
- COELIER P., « Macroeconomics effects of oil on poverty in Nigeria », *IDS Bulletin*, vol. 18, n° 1, 1987.
- COHEN Isaac, « El concepts de integración », *Revista de la CEPAL*, Decembre 1981, p. 149-59.
- * GERT Rosenthal, « Reflexiones sobre el macro conceptual de la integration economica Centro-Americana », *Revista de la CEPAL*, 1977, p. 23-51.
- COHEN Benjamin J., « European financial integration and national bankings interests » in Pier Carlo Padoan et Paolo Guerrieri (eds.), *The political economy of european integration*, Londres, Harvester Wheatsheaf, 1989, p. 145-70.
- COLE Sam, « The global impact of information technology », *World development*, 14 octob-nov. 1986, p. 1277-92.
- COMELIAU Ch., « Désastre en Afrique Noire ? Pour une clarification du débat », *Revue Tiers Monde*, 1986, juillet-septembre.
- COMOLLI P.M., « The impact of higher energy prices on the industrialization of developing countries, with special reference to the least developed countries », *Industry and development*, 8, 1983, p. 73-114.
- Commission économique pour l'Afrique, *Avant-projet : programme pour la deuxième décennie du développement industriel de l'Afrique (CDDIA), 1991-2000*, Dakar, 1991.

- CONYBEARE John A.C., *Trade wars*, New York-Columbia Press, 1987.
- COOK P. and KIRKPATRICK C. (eds.), « Privatization in less-developed countries », New York, St Martin Press, 1988.
- COOPER C.A., « Toward a general theory of customs Unions for developing countries », *Journal of political economy*, october 1965, p. 461-76.
- CORBO V., KRUEGER A.O. and OSSA F. (eds.), *Export-oriented development strategies, The succes of five newly industrialising countries*, Boulder, Co Westview Press 1985.
- CORDEN W.M. and NEARY J.P., « Booming sector and de-industrialization in a small open economy », *Economic Journal*, vol. 92, , dec. 1982, p. 825-48.
- CORDEN Max, « The relevance for developing countries of recent developments in macro-economic theory », *The World bank research observer*, vol. 2, n° 2, july 1987.
- COURATIS Anthony S., « Labour skills and Human capital in the explanation of trade patterns », *Oxford economic papers* Vol. 43, july 1991, n° 3, p. 443-63.
- COURCHERE TH. « Privatization palliative or panacea : an interpretative literature survey » in Th. E. Kierans et W.T. Stanbury (eds.), *Papers on privatization*, Montréal : The institute for research on public policy, 1989, p. 1-37.
- CRUSOL Jean, *La coopération dans la zone Caraïbe et la participation des DOM des Antilles et de Guyane, rapport au Conseil économique et social*, Paris, 1991.
- CURRY D. and WINES D. (eds.), *Macro-economic interactions between North and South* - Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- CURRY R.L., « A note on West African economic cooperation », *Journal of modern African studies*, 1973, p. 136-39.
- DALY H., « Sustainable development : from concepts and theory towards operational principes » M.H.E. Daly, *Steady-State-Economics* : 2^e edition, Washington D.C. Island Press, 1991.
- DASGUPTA Partha, « The economic theory of technology policy » in Partha Desgupta et Paul Stoneman (eds.), *Economic policy and technological performance*, Cambridge. Cambridge University Press, 1987, p. 7-23.
- DATTA-CHAUDHURI Mrinal, « Market failure and government failure », *Journal of economic perspectives*, vol. 4, n° 3, summer 1980, p. 25-39.
- DAVENPORT Michael et PAGE Sheila, *The effects of 1992 on the developing countries* Research report ODI, 1990.
- *, *Europe 1992 and the developing world*, London ODI, 1991.
- DAVIS T.J. and SCHIRMER I.A. (eds.), « Sustainability issues in agricultural » in T.J. Davis et I.A. Schirmer (eds.), *Sustainability issues in agricultural development* World bank 1987.
- DEBRESSON C., « Breeding innovation clusters : a source of dynamic development », *World developent*, vol. 17, n° 1, jan. 1989, p. 1 à 17.
- DELGADO G., « The Andean pact : problems and perspectives » in Gauhar (ed.). *Regional integration*, 1985.
- DEHLMAN C. and FONSECA Fernanda V., « From technological dependence to technological development : The case of the USIMINAS steel plant in Brazil » in J. Katz (ed.); *Technology generation in Latin American manufacturing enterprises : Theory and case studies concerning its nature, magnitude and consequences*, p. 154-182, 1987.
- DELL Sydney, « Obstacles to Latin American integration » in Hilton, 1961.

- DESAI D., « Energy-G.D.P. relationship and capital intensity in less-developed countries », *Energy economics*, April 1986, p. 113-117.
- DIAZ ALEJANDRO Carlos F., *Direct foreign investments by Latin Americans*, Yale University, economic growth center paper nº243.
- *, « El grupo Andino y el proceso de integración Latino-americano », *Estudios internacionales*, 2, julio-septiembre 1968, p. 242-257.
- DIEBOLD J., « The information technology industries : a crise study of high technology trade » in W.R. Cline (ed *Trade policy in the 1980's*, Washington D.C. Institute for international economics, 1986.
- DIETER Ernst, « Automation and the worldwide restructuring of the electronic industry : strategic implications for developing countries », *World development*, vol. 13, nº 3, 1985.
- DIOUF Makhtar, *Intégration économique : perspectives africaines*, Paris, Publisud, 1984.
- *, « Les expériences d'intégration économique en Afrique Noire, évaluation et suggestions », *Bulletin de liaison OCDE*, Paris, 5... 1980.
- *, « Le problème de l'intégration monétaire en Afrique de l'Ouest » in A. Sid Ahmed : *la coopération Sud-Sud*, 1982, p. 909-923.
- DIXIT A., « International trade policies for oligopolistic industries », *Economic journal*, 94, p. 1-16, Supplement.
- DOBOZI Istvan (ed.), *Politics and economics of east-south relations*, Tilburg. EADI, 1988.
- DODARO S., « Comparative advantage, trade and growth : export led growth revisited », *World development*, vol. 19, nº 9, september 1991, p. 1153-1167.
- DOERINGER P.B. and STREETEN Paul P., « How economic institutions affect economic performance in industrialized countries : lessons for development », *World development*, vol. 18, nº 9, p. 1249-1253, 1990.
- DOHLMAN C.-J., ROSS-LARSON B. and WESTPHAL L. E., « Managing technological development : lessons from the newly industrializing countries », *World development*, vol. 15 nº 6, june 1987, p. 759-777.
- DOMPIERRE M.B., « The role of unions in African economics », *Developing economies*, vol. XXIV, march 1986, nº 1, p. 71 à 86.
- DORE R., « Technological self reliance : study ideal or self serving rhetoric », in M. Fransman et K. King (eds.), *Technological capability in the third world*, Londres, Mc Millan, 1984, p. 65-80.
- *, « Technology in a world of national frontiers », *World development*, vol. 17, nº 11, nov. 1989, p. 1665-1677.
- DORNBUCH Rudiger, « Stabilization policies in developing countries : what have we learned », *World development*, vol. 10, nº 9, september 1982, p. 701-709.
- DOWRICK Steve et GEMMELL Norman, « Industrialisation, catching up and economic growth : a comparative study the world's capitalist economies », *The economic journal*, vol. 101, nº 405 march 1991, p. 263-75.
- DORNSBUSH R. and PARCK Y., « Korean growth policy », *Brooking papers on economic activity...*(2), 1987, p. 389-453.
- DRUSILLA K. BROWN, « Trade preference for developing countries : a Survey of results », *The Journal of development studies*, vol. 24, nº 3, April 1988.
- E.C.A., *African alternative framwork to structural adjustment programmes for socio-economic recovery and transformation*, Adis-Abeba, 1989.
- * and UNIDO, *Consideration of the draft programme for the second industrial development decade for Africa self-sustained development through industrialization. A programme for the second industrial development*

- decade for Africa*, CAMI, 10/6/ vol. 1. ICE/1991/6/vol. 1, may 1991.
- *, *Report of the industrial coordination mission to Algeria, Libya, Morocco and Tunisia*, Doc E/CN14/248, Adis-Abeba, 1964.
- DUBLEY Darrel, *The Andean integration movement : an appraisal : a contract study for the U.S. Department of state*, september 1975, cité par R. Bond, p. 405.
- ECKSTEIN, *Note d'introduction sur les problèmes de coopération industrielle maghrébine*, CPCM, october 1968.
- ECLA/ECA, *Africa and Latin America : perspectives for interregional cooperation*, Adis Abeba/Santiago, 1985.
- ECONOMIC and COMMISSION for WESTERN ASIA (ESCWA), *Towards a faisible path to economic co-operation and integration*, Beyrouth, 1981.
- *, *Inter-Arab joint ventures in western Asia : an analysis of their actual and potential contribution to development and regional co-operation*, Bagdad, ESCWA, 1984. 1991.
- ECWA, « Economic cooperation and integration efforts in selected countries of Western Asia », *Development problems in countries of Western Asia*, 1974.
- *, *Economic integration in western Asia*, Londres, F Pinter, 1985.
- EDEN R. J. et AL, *Energy economics : growth resources and policies*, Cambridge University Press, 1981.
- EDWARDS Sebastian, « El efecto de un arancel externo común en la balanza de pagos y en el tipo de cambio : el caso de Chile y el Pacto Andino », *El Trimestre economico*, vol. XLIV(3), julio 1977.
- EL HALWAGI M. M. (ed.), *Biogas technology, transfer and diffusion*, London, Elsevier, 1986.
- ELKAN W., « Entrepreneurs and entrepreneurship, in African » *Worlds bank research observer*, vol. 3, n° 2, july 1988, p. 171-188.
- * and NULLY L., « The economic links between Kenya, Uganda and Tanganyika » in Smith A. et Low D.A. (eds.), *History of East Africa*, vol. III, Clarendon Press, 1975.
- ELSENHANS H., « La politique maghrébine de l'Europe de l'Ouest après le dégel en Europe de l'Est : divergence d'intérêts dans la communauté et profils différents des candidats a l'association » in A. Sid Ahmed et C. Paynaud, 1991, p. 243-261.
- ENGLISH H. E., « Dynamic comparative advantage and the search for a coherent industrial policy in ASEAN in ASEAN economic bulletin », vol. 5, n1, july 1988.
- ERNST Dieter and O'CONNOR David, *New technologies, global competition and latecomer industrialization : an agenda for the 1990s...* OCDE, 1989.
- ERZAN R., LAID S. and YEATS A., « On the potential for expanding south-South trade through the extension of mutual preferences among developing countries », *World development*, vol. 16, n° 12, Dec. 1988, p. 1441-1455.
- ETTINGER S., *The economics of the customs union between Botswana, Lesotho, Swaziland and South Africa*, Ph. Thesis, university of Michigan, 1974.
- EVANS P., « State, capital and the transformation of dependence : the Brazilian computer case », *World development*, vol. 14, n° 7, p. 791-808, 1986.
- * and TIGRE P., « Assertive industrialization and declining hegemony : US-Brazilian conflicts in the computer industries », *International organization*, vol. 43, n° 2, spring 1989, p. 207-38.
- *, « Going beyond clones in Brazil and Korea : a comparative analysis of the strategies in the computer industry », *World development*, vol. 17, n° 11, nov. 1989.
- *, « The long-run determinants of North south terms of trade and some recent empirical evidence », *World development*, vol. 15, n° 5, p. 657-671, 1987.

- EVENSON Robert, « International invention : implications for technology market analysis » in *R.D.-patents and productivity*, Edited by Zvi Griliches. N.B.E.R., 1984.
- EWING A.F., « Prospects for economic integration in Africa », *Journal of modern African studies*, 5, 1-may 1967, p. 53-67.
- FEINBERG E. and BEGLEY B.M., *Development postponed : the political economy of Central America in the 1980s*, Westview Press, 1990.
- FEKETEKUTY G. and HAUSER K., *The impact of information technology on trade in services U.S.T.R.*, Washington D.F., 1985.
- *, « The world information economy and the new trade dimension in telecommunication policy » in *Global trade*, 1989, p. 31 à 73.
- FERDMANESH M., « Dutch disease economics and the oil syndrome : an empirical study », *World development*, vol. 19, n° 6, june 1991, p. 711-719.
- FERIBORZ G et al., *Privatization for development strategy and techniques*, Washington D.C. international management center, 1987.
- FLUITMAN Fred, *The socio-economic impact of rural electrification in developing countries : a review of evidence*, World employment program working paper - WEP 7-22/83, ILO, Geneve 1983.
- FRANSMAN M., « International competitiveness, international diffusion of technology and the state : a case study from Taiwan and Japan », *World development*, vol. 14, n° 12 1980, p. 1375-96.
- *, « Conceptualising technical change in the third world in the 1980s : an interpretative survey », *The Journal of development studies*, vol. 21, n° 4, July 1985, p. 572-653.
- *(ed.), *Machinery and economic development*, The Mc Millan Press, 1986.
- FRENCH D., « The ten commandments of renewable energy analysis », *World development*, january 1992.
- FRIEDEN Jeffrey A., « Invested interest : the politics of national economic policies in a world of global finance », *International organization*, Autumn 1991, vol. 45.
- FUENTES-MOHR Alberto, « The role of multilateral financial institutions in promoting integration among developing countries », UNCTAD, *Current problems of economic integration*, Doc. TD/B/531, New York, 1975.
- *, *La creación de un mercado común : apuntes históricos sobre la experiencia de Centro-América*, BID/INTAL, 1973.
- FUMAGALI Robert and MORI Antonella, *Trade relations between the European community and the developing countries* Bocconi, Milan, 1991.
- FURTADO Celso, *La fantasie organisée*, Paris, Publisud, 1989.
- GELB Alan, *Oil windfalls : blessing or curse ?* Oxford University press, 1988.
- GILBERT Christopher L., « International commodity agreements : design and performance », *World development*, vol. 15, n° 5, p. 591-616, 1987.
- GILBERT Pierre, *Maghreb : Rapport sur les paiements extérieurs*, CPCM, 1968.
- GIROD J., « Energie : le diagnostic du système énergétique dans les pays en développement, 1991, C.E.F.
- GIRVAN Norman, « Transnational corporations and non-fuel primary commodities in developing countries », *World development*, vol. 15, n° 5, p. 713-40, 1987.
- *, *Technology policies for small developing economies : a study of the Caribbean*, Nine university of the West India, 1983.
- *, MERCELLE G., « Over coming technological dependency : the case of electric arc (Jamaica) (td : a

- smallfirm in a small developing countries », *World development*, vol. 18, n° 1, p. 91-107, 1990.
- GIRY R.H., *Propositions pour la première phase de l'intégration industrielle des quatre pays du Maghreb*, Tunis, CPCM, 1968.
- GLADE W., « Privatization in rent-seeking societies », *World development*, vol. 17, n° 5, p. 673-682, 1989.
- GOKA A.M. and MINHO P.B., *Technology policy institutions in selected Africa countries*, Ottawa, DPRC, 1990.
- GOLDENBERG J., JOHANSSON et al., *Energy for development*, Washington, World resources institute, 1987.
- GORBEL A., « Dynamique des économies maghrébines et problématique d'une coopération Nord-Sud en Méditerranée », in A. Sid Ahmed et C. Raynaud, 1991, p. 115-127.
- GOULD Michael et al., « An overview of water resources planning in west Africa », *World development*, vol. 17, n° 11, p. 1717-22, 1989.
- GREEN Reginald H., « Operational relevance of third world multinationals to collective self reliance : some problems, provocation and possibilities » in Kushi Khan, 1986.
- " and SEIDMAN Ann, *Unity or poverty ? the economics of pan Africanism*, Harmondsworth, 1968.
- GREENWAY D. and MILNER C., *The economic of intra-industries*, Oxford basil, Blackwell, 1986.
- ", *Implications of the E.C. 1992 programme for outside countries*, New York United Nations, 1991.
- GREGORY R., « Some implications of the growth of the mineral sector », *The Australian Journal of agricultural economics*, vol. 20, n° 2, août 1976, p. 71-91.
- GRIFFITH Winston H., « Can Caricom countries replicate the Singapore experience ? », *The Journal of development studies*, vol. 24, n° 1, octobre 1987, p. 60 à 83.
- GROSSMAN Gene and RICHARDSON David, *Strategic trade policy : a survey of issues and early analysis*, Princeton, 1985.
- GRUNWALD J. et al., *Latin american integration and U.S. policy*, Washington, The Brookings institutions, 1972.
- GUILLAUMONT P. et S., « La stratégie de développement des pays africains de la zone franc comparée à celle des autres pays en développement » in P. et S. Guillaumont, 1988, p. 63 à 154.
- ", *Stratégies du développement comparés. Zones franc et hors zone franc*, Economica, Paris, 1988.
- ", « Participating in African monetary unions : an alternative evaluation », *World development*, vol. 16, n° 5, p. 569-76.
- GULHATI Ravi, « Who makes economic policy in Africa and how », *World development*, vol. 18, n° 8, 1990, p. 1147-1161.
- " and SEKHAR Udey, « Industrial strategy for late starters : the experience of Kenya, Tanzania and Zambia », *World development*, vol. 10, n° 11, p. 949-972, 1982.
- GUNASEKERA H.D.B.H., « Intra industry specialization in production and trade in newly industrializing countries : a conceptual framework and some empirical evidence from East Asia », *World development*, vol. 17, n° 8, August 1989, p. 1279-1289.
- HAGGBLADE S. and HAZEL P., « Farm-non farm linkages in rural Sud-Saharan Africa », *World development*, vol. 17, n° 8, 1989.
- HALL Kenneth and BLAKE Byron, « The Caribbean community : administrative and institutional aspects », *Journal of common market studies* 16 (1978), p. 211-228.
- HAMID N. and NABI I., « Private finance companies in CDCS : lessons from an experiment », *World development*, vol. 7, n° 8, 1989.
- HAMILTON Clive, « The irrelevance of economic liberalization in the third world », *World development*, vol.

- 17, n° 10, octobre 1989, p. 1523-1531.
- HAMILTON G. (ed.), *The activities of enterprises from the socialist countries in the west*, St Martin Press, 1986.
- HANKE S.H. (ed.), *Privatization and development*, San Francisco - C.A. Institute for contemporary studies, 1987.
- HANSEN Roger, « Regional integration : reflections on a decadeder of theoretical effort », *World politics*, jan 1979, p. 242-271.
- HAROLD GREEN R., « NIEO and North-South relations : with special reference to Nordic - SADCC initiative » in K. Kiljunen, 1990, p. 13 à 25.
- HARRISSON G.W., « The economic impact of the European community », *American economic review*, vol. 79, n° 2, 1989, p. 283-88.
- *, RUTHERFORD J.F. and WOOTOM I., « The economic impact of the European community » in *American economic review*, Nashville 79, may 1989, p. 288-94.
- HAY R.W. and RUKUNI M., « SADCC food security strategies : evolution and role », *World development*, vol. 16, n° 9, sept. 1988, p. 1013-25.
- HAWKINS J.J. jr, « Understanding the failure of I.M.F. reform : the Zambian case », *World development*, vol. 19, n° 7, july 1991, p. 829-51.
- HAZLEWOOD Arthur, *Economic integration. the East African experience*, Heinemann, 1975.
- *, « The end of the East African community : what are the lessons for regional integration schemes ? », *Journal of common market studies*, septembre 1979, p. 40-58.
- HEATH Michelle, *Towards a commercial future : ethanoi and methanol as alternative transportation fuels* Calgary : the University of Calgary Press, 1989.
- HELL P. H., « The revenue distribution formula of the southern African Customs union », *The South African Journal of economics*, vol. 48, n° 3, p. 268-75, 1980.
- HELLEINER G.K., « Outward orientation import instability and African economic growth : an empirical investigation » in Sanjayal Lall et F. Stewart (eds.), *Theory and reality in development*, Londres Mc Millan, 1986.
- HEMMING R. and MANSOUR A., *Privatization and public enterprise* Occasional paper n° 56, I.M.F. 1988.
- HENIT Adrian P., « Stabex and commodity export compensation schemes : prospects for globalisation », *World development*, vol. 15, n° 5, p. 617-31, 1987.
- HENLEY J. and NGAW Mee-Kan, « A reappraisal of the capital goods sector in Hong-Kong : The case for free trade ». *World development* 13, n° 6, 1985.
- HERBST J., « The structural adjustment of politics in Africa », *World development*, vol. 17, n° 7, july 1990, p. 949-959.
- HERTZ-PARK Se., « Linkages between industry and services, and their implications for urban employment generation in developing countries », *Journal of development economics*, vol. 30, n° 2, April 1989, p. 359-351.
- HEWITT Adrian P., « Stabex : the scope for alternative systems » in K. Kiljunen 1990, p. 129-143.
- HIGGINS B. et al., *The mans river union : an assenment of post performance and some guidelines for the future*, 1988.
- HILI Hal and FONG P., « Technology exports from a small very open NIC : the case of Singapore », *World development*, vol. 19, n° 5, p. 553-68, 1991.
- HILTON Ronald (ed.), *The movement toward Latin American unity*, New York, Praeger, 1969.

- HINDLEY B. and SMITH A., « Comparative advantage and trade in services », *The World economy*, 7, 1984, p. 369-89.
- *, « Dumping and the far east of the E.C. », *The World economy*, vol. 11, p. 445-64, 1988.
- HODD Michael, « Africa, the I.M.F. and world bank », *African affairs*, vol. 86, n° 344, July 1987.
- HOFFMAN K. (ed.) « New technologies and the third world, challenges and opportunities in renewable energy and bio-technology : Special issue. *Development and change*, vol. 16, n° 1, January 1985.
- *, *Technologie des sources d'énergie renouvelables : questions concernant le transfert, l'application et le développement de la technologie dans les pays en développement*, Doc. TD/B/C.6/9/4, août 1982.
- HORACIO Bonco, « Privatization : ideology and praxis » i, William P. Glade (ed.), *State shrinking a comparative inquiry into privatization*, Austin, TX University of Texas, 1986.
- HUGON Philippe, *Les différentes formes d'intégration régionale en Afrique Sud saharienne et des programmes d'ajustement structurel*. LAREA/905, Université de Paris X Nanterre, 1991.
- HULSTROM Roland L. (ed.), *Solar resources*, The M.I.T. Press, 1988.
- HUMBERT Marc, « Le concept de système industriel mondial » in Marc Humbert (ed.), *Investissement international et dynamique de l'économie mondiale*, Economica, Paris, 1991.
- *, « Les multinationales et le Tiers Monde dans la mutation du système industriel mondial », *Revue Tiers Monde*, T. XXIX, n° 113, janv.-Mars 1988, p. 53-73.
- HURST C., « Establishing new markets for - mature energy equipment in developing countries : experiences with wind - mills, hydro-powered mills and solarwater heaters, *World development*, vol. 18, n° 4, 1990, p. 605-615.
- HYEBERMANN Peter, « Global telecommunications strategies for developing countries in Mekki Mtewa (ed.), *International science and technology : philosophy, theory and policy*, Mc Millan, 1990.
- HYMAN E., « An economic analysis of small scale technologies for Palm oil extraction in central and west Africa », *World development*, vol. 18, n° 3, March 1990, p. 455-477.
- IBRAHIM Ibrahim B., « The impact of the oil price decline on the economies of the arab countries », *OPEC*, vol. XI, n° 1, Spring 1987, p. 25-40.
- ILO, *Informal sector in Africa : jobs and skills. Programme for Africa...* Adis Abeba : ILO, 1985).
- I.M.F., *International capital markets : development prospects*, April 1989, Washington.
- Inter-American development bank, *Economic and social progress in Latin America : economic integration*, Washington D.C., 1984.
- INTAL, *La integración económica de America Latina : realizaciones, problemas y perspectivas*, Buenos-Aires. 1968.
- IRVIN G. and HOLLAND S. (eds.), *Central America : the future of economic integración*, Boulder - CO. Westview Press, 1988.
- *, « ECLAC and the political economy of the Central american common market. Latin American research review ». 23(3). Autumn 1988
- *, « New perspectives for modernization in Central America, *Development and change*, vol. 22, n° 1, Jan. 1991, p. 93-115.
- JABR J.A., « The relevance of traditional integration theory to less developed countries », *Journal of common market studies*, March 1971, p. 254-267.
- JACOBSON Steffan, « Intra-industry specialization and development models for the capital goods sector », *Welt Wirtschaftlich archiv*, Heft 1. Band 124, 1988, p. 14-37.

- JAME HAULE John, « A model for telecommunication development in Africa » in Mekki Mtewa, 1990.
- JANAMITRA E., « The ASEAN preferential trading agreement : some problems ex ante results and a multi-project approach to futur intra-ASEAN trade development in *ASEAN economic bulletin*, vol. 4, n° 2, nov. 1987.
- JAVIER ALEGO Francisco and HURTADO Hector, *EL SELA : un mecanismo para la acción*, Mexico - Fondo de Cultura, 1976.
- JAYNE Th., WEBER M., « Market reform and food security in Sub-Saharan Africa, a review of recent experience, MSU international working paper. Michigan State University 1990.
- JEBUNI C.D., LOVE J. and FORSGTH D.J.C., « Market structure and LDCS manufactured export performance », *World development*, vol. 16, n° 12. Dec. 1988, p. 1511-1521.
- JENKINS Rhys, « The political economy of industrialization », *Development and change*, vol. 22, n2, avril 1991.
- JOHNSON A. and SASSON A., *New technologies and development*, UNESCO, 1986.
- JONES Ronald W. and RUANE Francis, « Appraising the options for international trade in services », *Oxford economic papers* 42 1990, p. 672-87.
- JOHNSON OMOTUNDE E.G., « Economic integration in Africa : enhancing prospects for success », *The Journal of modern Africa studies*, Vol. 29, n° 1, 1991, p. 1 à 27.
- *, *Monetary and payments problems in economic integration of developing countries*, Colloque sur l'intégration économique de l'Afrique de l'Ouest, Lomé, janvier 1984.
- JOHNSON Herry G., « An economic theory of protectionism, tariff bargaining and the formation of customs unions », *Journal of political economy*, 73, june 1965, p. 256-83.
- JUSTMAN M. and TEUBAL M., « A structuralist perspective on the role of technology in economic growth and development », *World development*, vol. 19, n° 9, september 1991, p. 1167-1185.
- KAGIZZI-MUGERWA S., « Returnal stocks and adjustment in a mineral dependent economy. A short run model for Zambia », *World development*, vol. 19, 7 juillet 1991.
- KAMEEL Khan I.F. (ed.), *Petroleum resources and development economic legal and policy issues for developing countries*, Balhaven Press, 1988.
- KANOVSKY E., « Arab economic unity », *Middle east journal*, Spring, 1967.
- KAPLINSKY R., « Microeconomics and employment revisited : a review Geneve, I.L.O., 1987.
- *, « The international context for industrialization in the coming decade », *Journal of development Studies*, 21 october 1984.
- *, « Comparative advantage by design » in R. Langdon et Roy Rothwell (eds.), *Design and innovations : policy and management*, Londres, F. Pinter, 1985, p. 44-62.
- *, « Electronics - based automation technologies and the onset of system facture : some implications for LDC industrialization », *World development*, vol. 13, n° 3, 1985 », *World development*, July 1991, vol. 19, n° 7.
- KATZ J., « Dynamic technological innovation and dynamic comparative advantage : further reflections on a comparative case study program », *Journal of development economics*, vol. 16, n° 16, p. 13-38, 1984.
- *, « Domestic technological innovations and dynamic comparative advantages : further reflections on a comparative case-study program » in N. Rosenberg et C. Frishtek (eds.), *International technology transfer : concepts, measures and compensons*, London Mc Millan, 1985.
- KAUFMAN R., « Industrial change and authoritarianism rule in Latin America : a concrete review of the bureaucratic - authoritarian model » in D. Collier (ed.), *The new authoritarianism in Latin America*,

Princeton University Press.

- KAY J. A. and Thompson D.J., « Privatization ! a policy in search of a rationale », *The economic Journal*, vol. 96, march 1986, p. 18-32.
- KEARNEY Richard C., « Mauritius and the NIC model redux : or how many cases make a model », *Journal of development areas*, vol. 24, n° 2 jan 1990, p. 195-217.
- KEARNS Kevin, « The andean common market, *Journal of inter american studies and world affair's*, may 1972, p. 225-49.
- KENNEDY T.A., « The East African customs union : some feature of its history and operation », *Makerere Journal*, n° 3, 1959.
- KEOHANE Robert, *After hegemony : Cooperation and discord in the world political economy*, Princeton university press, 1988.
- KHAN M.S. and REINHART C.M., « Private investment and economic growth in developing countries », *World development*, vol. 18, n° 1, 1990 january.
- KILJUNEN Kimmo (ed.), *Region - to - region cooperation between developed and developing countries*, Avebury, 1990.
- KILLICHS I. and COMMANDER S., « State divestiture as a policy instrument in developing countries », *World development*, vol. 16, n° 12, p. 1465-79, 1988.
- KIM L., « Stages of development of industrial technology in a developing countries a model », *Research policy*, vol. 9, n° 3, 1980, p. 253-277.
- KITAMURA Hiroshi, « Economic theory and the economic integration of underdeveloped regions » in *Latin American economic integration*, ed. Miguel Wionczek, Praeger, 1966, p. 42-63.
- KOESTER V., *Policy options for the grain economy of the european Community : implications for developing countries*, Research report n° 35, Washington D.C. IFPRI, 1982.
- KOLOSOV Andrei, « Reappraisal of USSR third world policy », *Internatio .il affairs*, Moscou, mai 1990.
- KOUADIO Yio, « Les gains et coûts statistiques de la CEA0 : une évaluation théorique » in K. Ouali (ed.). *Intégration et développement, Economica*, 1990, Paris.
- KRAFT J. and KRAFT A., « On the relationship between energy and G.N.P. », *Journal of energy and development*, Spring 1978.
- KRASNER Stephen, *Defending the national interest : raw materials investments and U.S. Foreign policy*, Princeton University Press, 1978.
- *, *Structural conflict : the third world against global liberalism*, Berkeley University of California Press, 1985.
- KRAUSE Melvyn B., *The economics of integration : a book of readings*, G. Allen et Unwin 1973.
- *, « Recent developments in customs union theory : an interpretative survey », *Journal of economic litterature*, june 1972.
- *, « Hong Kong and Singapore : twins or kissing cousins ? », *Economic development and cultural change*, vol. 36, n° 3, 1988, p. 545-66.
- KRIEGER MYTELKA Lynn, « Licensing and technology dependence in the Andean group », *World development*, vol. 6, p. 447-59, 1978.
- KRUEGER A.O., « The experience and lessons of Asia's super exporters » in *Hyper-growth in Asian economies*, ed. Edward K.Y.-chen, London, Mc Millan, 1979.
- KRUGMAN P., « Strategic sectors and international competition » in R.H. Stern (ed.), *US Trade policies in a changing world*, Cambridge MA., MIT Press, 1986.

- *, « Scale economies, product differentiation and the pattern of trade », *American economic review*, vol. 70, 1980, p. 450-459.
- *, « Import protection as export promotion : international competition in the absence of oligopoly and economies of scale » in H. Kierzkowski (ed.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford Clarendon, 1984.
- *, « Increasing returns monopolistic competition and international trade », *Journal of international economics*, vol. 9, 1979, p. 469-480.
- *, « Strategic sectors and international competition » in R.M. Stern (ed.) *US Trade policies in a changing World economy*. Camb MASS, M.I.T. Press, 1987.
- *, « Is free trade passé ? », *Economic perspectives*, I. Fall, 1987, p. 138-43.
- KRUGER IAN P.R. (eds.), *Strategic trade policy and the new international economics*, Cambridge, MA., MIT Press 1987.
- KUMAR R., « Performance of foreign and domestic firms in export processing zones », *World development*, vol. 15, n° 10/11, 1987, p. 1309-21.
- KUMIHARU S., « External dimensions of Europe 1992 : its effects on the relationship between Europe, the United States and Japan » in *Europe after 1992 : three essays* (ed. T. Pedoa-Schioppa Princeton : essays in international finance n182, may 1992.
- KZELL Hevnevik (ed.), *The I.M.F. and the world bank in Africa : conditionality, impact and alternatives*, Uppsala - Scandinavian institute of African studies, 1987.
- LAGMAN A.C., « Can developing countries compete in information technology ? » in H.J. Kugler (ed.), *Information processing*, 86. North Holland. Elsevier, 1986.
- LAKE David A., « State and American trade strategy in the prehegemonic era », *International organization*, vol. 42, n° 1, Winter 1988, p. 33-59.
- LALL S., *Learning to industrialise* Londres, Mc Millan 1987.
- LAMB R., « Making the energy transition », *Energy policy*, vol. 10, n° 1 march 1982, p. 3-15.
- LANCASTER C. and BERG E., *Regional economics organization in Sub Saharan Africa : performance and prospects*, Alexandria, 1987.
- LANDELL-MILLS P. M., « The 1969 Southern African customs union agreement », *Journal of modern African studies*, vol. 9, n° 2, August 1971, p. 263-81.
- LANGHAMMER R., « Effects of preferential tariff reductions among developing countries » in O. Havylyshgn (ed.), *Exports of developing countries : how direction effects performance*, Washington, World bank, 1987.
- *, *Europe 1992 and the developing countries : fuelling a new engine of growth or separating Europe from non-Europe*, mimeo, 1989.
- LANVIN Bruno (ed.), *Global trade : the revolution beyond the communication revolution*, IDATE, Montpellier, 1989.
- *, *International trade in services, information services and devevelopment : some issues* UNCTAD, Discussion paper, n°p23, UNCTAD, 1987.
- LAVIGNE M., « Eastern - Europe LDC economic relations in the eighties » in *Eastern European economies : slow growth in the 1980s*. Joint economic committee, Washington 1986.
- LARSON E. et al., « Beyond the era of materials », *Scientific american*, vol. 254, n° 6, june 1986.
- LEKAKIS Joseph and CONSTANTINOS P., HALVADAKIS, « Biog ras system planning a techno-economic

- perspective », *Journal of energy and development* Autumn 1988, p. 115-135.
- LELART M., « Zoac monétaire et convertibilité : l'expérience africaine », *Economies et sociétés*, vol. 20, n° 2, 1986.
- LELE S.M., « Sustainable development : a critical review », *World development*, vol. 19, n° 2, 1991, p. 607-623.
- LEMPERIERE Jean, « Portée limitée des groupements régionaux dans le Tiers-Monde mais nouvelles possibilités de co-opération Sud-Sud » in A. Sid Ahmed, 1982, p. 733-47.
- LEONARD Davis K., « The political relatives of African management », *World development*, vol. 15, n° 7, 1987, p. 899-910.
- LERBENSTEIN H., « Organisational economics and institutions as missing elements in economic development analysis », *World development*, 1989.
- LESSARD D. and WILLIAMSON J., *Capital flight and third world debt*, Washington D.C. - Institute for international economics, 1987.
- LEWIS S.R., « Development problems of the mineral rich countries » in M. Syrquin, M.L. Taylor et L.E. Westphal (eds.), *Economic structure and performance*, N. Y. Academic Press, 1984.
- LEWIS H. W., « The european community : a looming challenge in *Economic co-operation in the Asian-Pacific region* (ed.) J. P. Hardt et Y. C. Kim, Western Press, 1990.
- LIEDHOLM C. and MEAD D., *Small scale industries in developing countries : empirical evidence and policy implications*. East Lansing M.I., 1987.
- LINDENBERG M., « Central america's elusive economic recovery », *World development*, vol. 16, n° 2, p. 237-54, 1988.
- *, « Central America, crisis and economic strategy 1930-85 ; lessons from history », *Journal of development areas*, vol. 22, n° 2, jan 1988.
- LINNEMANN Hans and SERWA Atul, « Economic transformation in eastern Europe : its genesis adjustment process and impact on developing countries », *Development and change*, vol. 22, n° 1, january 1991, p. 69-92.
- *, « GSTP tariff reduction and its effects on South-South trade in manufactures », *World development*, vol. 19, n° 5, march 1991, p. 539-553.
- LIPSEY R.G., « The theory of customs unions : a general survey », *Economic Journal*, 70, septembre 60.
- * and DOBSON W. (eds.), *Shaping comparative advantages*, Policy studies n° 2, Toronto, CD. HOWP Institute, 1987.
- LIPTON M., *The place of agricultural research in the development of Sub-Saharan Africa*, Brighton I.D.S., march 1985.
- LIZANO E., « El mercado comun Centro Americano en una zona de turbulencia », *El Trimestre economico*, septembre de 1983, n° 109, p. 1475-1507.
- *, « Las perspectivas de la integración economica regional » in *Recuperación y desarrollo de centraamerica*, William Asher et Ann Hubard. Duke University, 1989.
- LUKCS Laszlo E., « Stepping stones and stumbling stones on the path towards economic integration : the not very special case of West Africa », I.D.S. Discussion paper 235, septembre 1987.
- LUEDDE-NIEURATH R., « State intervention and export-oriented developments in south Korea » in G. White (ed.), *Development states in Asia*, p. 68-112, Mc Milan, 1988.
- LUNDEVALL B. A. (eds.), « Technical change and international implications for small countries » in C-M-

- Freeman et B. A. Lundvall (eds.), *Small countries facing the technological revolutions*, Londres, F. Pinter, 1988, p. 98-110.
- MAASDORP G-G., « Economic and political aspects of regional cooperation in Southern Africa », *The South African journal of economics*, vol. 54, n° 2, 1986, p. 151-171.
- MABRO R. (ed.), *Natural gas : an international perspective*, Oxford University Press, 1986.
- MALAN Pedro, « Debt trade and development crucial years ahead », *Journal of development*, n° 16, 1985.
- MAIZELS A., « Commodities in crisis : an overview of the main issues », *World development*, vol. 15, n° 5, may 1987.
- *, « A conceptual framework for analysis of primary commodity markets », *World development*, vol. 12, n° 1, jan. 1984.
- MANDAZA Ibbo, « Les perspectives de coopération économique et de développement autonome en Afrique australe », in D. Chutela, Mandeza et S. Amin, 1990, p. 18-48.
- MANSFIELD E., R.D. and innovation : some empirical findings » in Zvi Griliches, 1984.
- MASOUD Samih, « Joint Arab industrial projects : an appraisal », *Oil and Arab co-operation*, vol. 9, n1, 1983.
- MAZZEO D. (ed.), *African regional organizations*. Cambridge University Press, 1984.
- MARTINERA-MANTEL Ana M., « Integración y desarrollo economico », *El Trimestre economico* núm 142, Abril 1969.
- MEERMAN J. and COCHRANE S.H., « Population growth and food supply in sub-Saharan Africa », *Finance and development* 19, 1982, p. 12-17.
- MEHTA S.S., « Industrial cooperation in regional economic groupings among the developing countries and the lessons for SAARC » in Arif A., 1991, p. 27-43.
- MELLOR John W., DELEGADO C. and BLACKIC M.J., *Accelerating food production in Sud Saharan Africa*. Baltimore M.D. the Johns Hopkins Univ. Press, 1987.
- MENY-SHIRLEY M., « The experience with privatization », *Finance and development*, vol. 25, n° 3, 1988, p. 34-35.
- MESSEL B.F., « Industrialization and economic union in greater East Africa », *East Africa economic review*, dec. 1962.
- METTHEWS R-C-O, « The economics of institutions and the source of growth », *The economic Journal*, n° 384, dec. 1986, vol. 96, p. 903-919.
- MIDDLEBROOK Kevin, *Regional organizations and Andean economic integracion*, 1969-76, Mimeo, 1976.
- MILENKY E., *The politics of regional organization in Latin america : the Latin American free trade association* Praeger 1973.
- *, « Latin America's multilateral dependency : integration desintegration and interdependence », *International affairs*, january 1977.
- *, « Developmental nationalism in practice : the problems and progress of the Andean group » inter-american economic affairs, Spring, 1973, p. 49-68.
- MILNER Helen V. and YOFFIE David B., « Between free trade and protectionism : strategic trade policy and a theory of corporate trade demands », *International organisation*, Spring 1989, vol. 43, n° 2.
- *, *Resisting protectionism : global industries and the politics of international trade*, Princeton University Press, 1988.
- MINGST Keren A., « Regional sectoral economic integration : the case of OAPEC », *Journal of common market studies*, 16(2). Dec. 1977, p. 95-113.

- MITRA Datta J., « The capital goods sector in LDCS : a case for state intervention », *World bank staff working paper*, n° 343, Washington 1979.
- MOHAN Brij, « Production cooperation among south Asian countries » in Arif A., 1991, p. 58-73.
- MORAWETZ D., *The Andean group : a case study in economic integration among developing countries*, The M.I.T. Press, 1974.
- MORRIS C. and ADELMAN I., « Nineteenth century development experiences and lessons for today », *World development*, vol. 17, n° 9, september 1989 p. 1417-33.
- MOSCHOS Dementrios, « Export, expansion, growth and the level of economic development : an empirical analysis », *Journal of development economics*, 30, 1989, p. 93-102.
- MOUNIER F., « The Senegal river scheme : development for whom ? » in E. Goldsmith and N. Hildyard (eds.), *The Social and environmental effects of large dams*, Cornwell U.K. Wedebidge ecological centre, 1986.
- MUDENDA Gilbert, « Les possibilités de développement des capacités technologiques dans les pays de la S.A.D.C.C. » in D. Chitela, Mandaza et S. Amin, 1990, p. 161-86.
- MUGUERZA D., BOUILLE D et al., « A method for the appraisal of alternative electricity supply options applied to the rural areas of misiones province, Argentine », *World development*, vol. 18, n° 4, 1990, p. 591-604.
- MUMBEGEGWI C., « Evolution, problèmes et perspectives de la coopération agricole et alimentaire dans l'aire de la S.A.D.C.C. » in D. Chitela, Mandaza, 1990, p. 112-41.
- MUREAU A.M., *L'Europe communautaire dans la négociation Nord-Sud : ambitions, intérêts et réalités*, PUF, Paris, 1984.
- MUSYREY A., *An Arab common market : A study of inter-Arab trade relations, 1920-1967*, Praeger 1969.
- MYERS R., « The economic development of the republic of China and Taiwan 1965-1981 » in L. J. Lan (ed.), *Models of development*, p. 13-64, ICI Press - San Francisco, 1986.
- MYTELKA L.K., « A genealogy of francophone West and Equatorial African regional organisations », *Journal of modern African studies*, vol. 12, june 1974, n° 2, p. 297-320.
- NAJAFIZADEH Mehrangiz and MENNERICK Lewis A., « Educational ideologies and technical development in the third world » in Mekki Stewa, 1990.
- NANKANI Gobindram, *Development problems of mineral exporting countries* World bank staff working paper 354, Washington, 1979.
- NEALLY Stanley, *Nuclear power development : prospects in the 1990s*. Columbus, Battelle Press, 1990.
- NEARY J.P. and WUNBERGEN S. Van (eds.), *Natural resources and the macroeconomy*, Cambridge MA., 1986.
- NKRUMAH K., *Africa must unite*, London, 1963.
- NELLIS John R., *Public enterprises in Sud saharian Africa*, World bank discussion paper n° 1, World bank 1986.
- NELSON R.R. (ed.), *Government and technical progress a cross industry analysis*, Elmsford N.Y. Pergamon, 1982.
- NELSON Joan M., « The diplomacy of policy-based lending » in Richard E. Feinberg et al., *Between two worlds : the world bank's next decade*, Washington Overseas devt concil, 1986.
- NOOR A.E., « A Framework for the creation and management of national computing strategies in developing countries », *The computer Journal*, vol. 27, n°3, 1984, p. 193-200.
- NOWZAD Bahram, « Economic integration in Central and West Africa », *IMF Staff papers*, Washington D.C., 16 feb, 1969, p. 103-52.

- NUGGENT Jeffrey B., « Public entreprise multinational joint ventures of developing countries and the lessons of the Arab experience, Report for UNCTAD. Dx. TD/B/C. 7/84, March 1987, Geneve.
- *, « The EEC as a model for regional integration among developing countries : Does it fit ? », *Finance and industry*, n° 3, 1982, p. 7 à 20.
- NYE J. S., « Centralamerican regional integration », *International conciliation*, n°562, mars 1967.
- OAKLEY R., « High technology industry and agglomeration economies » in P. Hall et A. Markusen (eds.), *Silicon landscapes*, Londres, Allen Unnwin 1985.
- CAMPOS J., « New developments in trade theory and LDCS », *Journal of development economics*, 22, 1986, p. 129-170.
- *, « La participacion empresarial en el proceso de integración : las reuniones sectoriales de la ALAC », *Revista de integración*, 1974, p. 147-86.
- O'CONNOR D., « The computer industry in the third world : policy options and constraints », *World development*, vol. 13, n° 2, march 1985, P. 311-332.
- ODELL Peter R. and ROSING Kenneth, « The future of oil : a reevaluation », *OPEC review*, vol. VIII, n° 3, summer 1984, p. 203-228.
- O.E.C.D., *Information technology and economic prospects*, Paris, 1987.
- *, *Environnemental impacts of renewable energy : the OECD Compass project*, Paris, 1988.
- OJO Oladedji O., *Money and other financial obstacles to intra-Africa trade*, African development bank, Abidjan, 1987.
- OLIVEIRA Adilson and GIROD J., « Energy diagnosis, toward a policy-oriented approach for energy planning in developing countries », *World development*, vol. 18, n° 4, 1990, p. 529-38.
- O'NEILL H. et al., « Hics, Mics, Nics and Lics : « Some elements in the political economy of graduation and differentiation », *World development*, vol. 12, n° 7, 1984, P. 693-712.
- O.N.U.D.I., *La coopération du Maghreb avec d'autres régions*, Doc. ID/WG.511/5 (Spec.), 6.02.1991.
- *, *Le développement et intégration industrielle dans les pays de l'Union du Maghreb*, Doc. ID/WG511/2, spec. 6 février 1991.
- *, *Etude sur l'installation d'un centre d'informations industrielles à l'échelle du Maghreb*. Doc. ID/WG.511/4. Spec, fevrier 1991.
- OTANI I., VILLANUVA, « Long-term growth in developping countries and its determinants : an empirical analysis », *World development*, vol 18 n6, juinj 1990, p. 769-785.
- OWALI K., *Intégration africaine : le cas de la CEA0*, Economica, Paris, 1982.
- PAGE J., STEALK W., *Small entreprise development economic issues from African experience*. Technical paper n° 26 World bank, 1984.
- PAGE S., *Economic prospects for the third world*, London, O.D.I. 1986.
- *, « Europe 1992, views of developing countries », *The economic journal*, vol. 101, n° 409, nov. 1991, p. 153-67.
- PACK H. and WESTPHAL I., « Industrial strategy and technological change », *Journal of development economics*, vol. 22, p. 87-128, 1986.
- *, « Fostering the capital goods sector in LDC'S, *World development*, vol. 9, n° 3, march 1981, p. 227-50.
- PANAGARIYA A., « Variable returns to scale in production and patterns of specialization », *American economic review*, vol. 71, 1981, p. 221-30.
- PANZER J.C. and WILLIG R.D., « Economics of Sope », *American economic review*, vol. 71, n° 2, 1981, p. 268-272.

- PAPIC A., *World economic environment : its impact on developing countries and their economic cooperation*, R.C.C.D.C., 1986.
- PARAI A.K. and YU S.H., « Factor mobility and customs union theory » in *Southern economic Journal* 55, April 1989, p. 842-52.
- PEARSON Scott R. and INGRAM William D., « Economics of scale, domestic divergencies and potential gains from economic integration in Ghana and Ivory Coast, *Journal of political economy*, vol. 88, October 1980.
- PEATTIE Lisa, « An Idea in good currency and how it grew : the informal sector », *World development*, vol. 15, n° 7, 1987.
- PELKMANS Jacques, « Economic theories of integration revisited », *Journal of common market studies*, vol. 18, n° 4, June 1980, p. 332-354.
- PENG LIM Chee and WON SUH Jang, *ASEAN industrial co-operation : future perspectives and development centre*, Kuala Lumpur, 1988.
- PEREIRA R. (ed.), *Socio-economic and policy implications of energy price increases*, Gower 1987.
- PEREZ R., « Les filières agro-alimentaires méditerranéennes » in A. Sid Ahmed et C. Raynaud, 1991, p. 315-331.
- PEREZ-GUERRERO Manuel, « L'équilibre nécessaire entre l'approche régionale et l'approche globale dans le Tiers-Monde » in A. Sid Ahmed : *la coopération Sud-Sud*, 1982, p. 721-25.
- PERK S.H. and CHAN K.S., « A cross-country input-output analysis of intersectorial relationships between manufacturing and services and their employment implications », *World development*, vol. 17, n° 2, Feb. 1989.
- PFRENCH-DAVIS R., *El pacto Andino : un modelo original de integracion*, CIEPIAN - doc. n° 42, Santiago, 1972.
- PERETTIE L., « Anthropological perspective on the concept dualism, the informal sector and marginality in developing urban economies », *International regional sciences review*, vol. 5, n° 1, 1980, p. 1 à 31.
- PEZZEY J., *Economic analysis of sustainable growth and sustainable development*, Environment department working papers n° 15, World bank, 1989.
- PINTES Jaime de, « Debt sustainability and over adjustment », *World development*, vol. 17, n° 1, p. 29-43, 1989.
- PINTO B., « Nigeria during and after the oil boom : a comparison with Indonesia », *World bank economic review*, vol. 1 n° 3, 1987, p. 419-45.
- PONFRET R., « The effects of trade preferences for developing countries », *Southern economic journal*, vol. 53, n° 1, p. 15-26, 1986.
- POULSON B. and WALLACE M., « Regional integration in the middle East the evidence for trade and capital flows », *The middle East journal*, vol. 33, n° 4, Autumn 1979, p. 464-77.
- POURGERAMI A. and HIRSCHANSI C. R., « Aggregate demand for energy and dynamics of energy demand elasticities in non oil developing countries », *The Journal of energy and development*, vol. XIV, Spring 1989, n° 2, p. 237-253.
- POURNERAKIS Mike, « Economic integration of developing economies with similar and different economic system », *Economia internazionale*, Feb. 1979.
- POWELL A., « Commodity and developing countries terms of trade. What does the long run show » ?, *The economic journal*, vol. 101, n° 409, nov. 1991, p. 1487-97.
- PRADEEP KUMAR Mehta, « Regional economic cooperation in Asian countries », *The Asian economic*

- review, vol. XX, August-dec. 1978, n° 23, p. 193-213.
- PRADHAM R., « On helping small enterprises in developing countries, *World development*, vol. 1, n° 1, p. 157-159, 1989.
- PRENDERGAST Rene, « Scale of production and choice of technique in the engineering industries in developing countries », *The Journal of development studies*, vol. 27, n° 1, october 1990, p. 72-89.
- *, « Causes of multiproduct production : the case of the engineering industries in developing countries », *World development*, vol. 18, n° 3, march 1990, p. 561-71.
- PREISWERK Roy ed., *Regionalism and the commonwealth caribbean*, Trinidad Institute of international relations, 1969.
- PROOPS John L.R., « Modelling the energy-output ratio », *Energy economics*, vol. 6, n° 1, jan. 1984, p. 47-51.
- RADA Juan, *Information technology and services*, mime Genève, 1986.
- RAFFER Kumbert, « Unfavorable specialization and dependence : the case of peripheral raw material exporters », *World development*, vol. 15, n° 5, p. 701-712, 1987.
- RAMANAIN P., « The energy demand elasticity in relation to G.D.P. : a relevant question », *Energy economics*, january 1986, p. 29-38.
- RAMAMURTI Ravi, *State-owned enterprises in high technology industries : studies in India and Brazil*, N.Y. Praeger, 1987.
- R.C.C.D.C., *Development, South-South cooperation*, Lubjana, 1986.
- *, « Country state-owned enterprises », *Public enterprise*, vol. 7, n2, march 1987, p. 99-117.
- RATI Ram, « Exports and economic growth : some additional evidence », *Economic debt and cultural change*, vol. 33, n° 2, january 1985.
- RAVENHILL John, « Collective self reliance a collective self-delusion : is the Lagos plan ; aviable alternative ? » in Ravenhill (ed.), *Africa in economic crisis*, Basingstoke, 1986, p. 85 à 107.
- REBBANI F. (ed.), *Economic of social impacts of EPZs in Asia an evaluation*. Tokyo, Asian productivity organisation, 1985.
- REED R. and FESHARAKI F., *The oil market in the 1990s : challenges for the new era essay in honor of John K. Evans* Westview Press, 1989.
- REGNAULT H., *Entre mondialisation et internationalisation régionalisée des économies : vers un co-développement en Méditerranée*, Juin 1991. Club financier méditerranéen.
- RIEGER H. C., « The ASEAN experience of regional cooperation » in *Development and South-South co-operation*, vol. V, n° 9, december 1989.
- *, « Regional economic co-operation in the Asia-pacific region » in *Asian-Pacific litterature*, vol. 3, n° 2, september 1989.
- RIXC J.F., *Droit des sociétés inter-arabes : l'expérience des pays du Conseil de coopération du Golfe*. Paris, Publisud, 1991.
- ROBANA Abderrahmane, *The prospects for an economic community in North Africa*, Praeger, 1975.
- ROBERT-WILLIAM M. *Export processing zones and development : the experience of Meuritiuis* occasional paper n° 17, Bloomington Indiana University, 1988.
- ROBSON P., « Reappraising the Southern African customs union : a concurrent », *World development*, vol 6, n° 4, p. 461-6, 1978.
- ROCK M., *Learning and productivity change in developing countries*, Philadelphie, 1988.
- ROEMER Michael, « Resources based industrialization in the developing countries », *Journal of development*

- economics*, vol. 6, n° 2, June 1979, p. 163-203.
- *, « Dependence and industrialization strategies », *World development*, vol. 9, n° 5, 1981, p. 429-434.
- ROMER P., « Increasing returns and long-run growth », *Journal of political economy*, vol. 94, 1986, p. 1002-1037.
- ROTH A., « Science, technology and policy in the periphery : a perspective from the centre », *World development*, vol. 18, n° 11, nov. 1990, p. 1429-1445.
- RUESCHEMEYER D. and EVANS P., « The state and economic transformation : towards an analysis of the conditions underlying effective intervention » in P. Evans, D. Rueschemeyer et T. Skocpol (eds.), *Bringing the state back in*, p. 44-77, Cambridge University Press, 1985.
- RUSHING F.W. and GANZ BROWNG., *National policies for developing high technology industries*, Westview, 1986.
- RUSSEL Pipe G., « The telecommunications services evolution : trade rules on the horizon » in *Global trade*, IDATEC, 1989, p. 21 à 31.
- RUTH Stephen R. and CHARLES MANH K., « Microcomputer in public policy : explication for developing countries », Boulder Westview, 1987.
- RUYSEN O., « Les services à marée montante » in *La fin des habitudes*, Lesourne et Godet, Editions Seghers, Paris, 1985.
- SAAOS J., *Inequalising trade : a study of traditional North-South specialisation in the context of terms of trade concepts*, Oxford, Clarendon Press, 1983. SACHS Jeffrey D. (ed.), *Developing country debt and economic performance : the international financial system*, Chicago University of Chicago Press, 1989.
- SALGADO Germanico, « The Latin American regional market : the project and the reality », *CEPAL Review*, April 1979, p. 85-133.
- SAMUEL Ho P., « Small scale enterprises in Korea and Taiwan », *World bank staff working papers*, n° 384, April 1980.
- SANDBROOK R., « The state and economic stagnation in tropical Africa », *World development*, vol. 14, n° 3, 1986, p. 319-32.
- SANDERS Harry D., « The macrodynamics of energy stocks, short and long-run », *Energy economics*, vol. 6, n° 1 jan. 1984, p. 21-35.
- SANDHOLTZ W. and Zysman J., « 1992 : Recasting the European Bargain », *World politics*, 1989, p. 95-128.
- SANDWICK John A., *The Gulf cooperation council : moderation and stability in an interdependent world*, Western Press, 1987.
- SAPFORD D., « The determinants of primary commodity price movements : a long run analysis », Research Dept I.M.F., Washington 1984.
- *, *Real commodity prices : an analysis of long-run movements*, I.M.F., Washington, mai 1985.
- SASSON R., « Agriculture et biotechnologie dans l'espace méditerranée » in A. Sid Ahmed et C. Raynaud, 1991.
- *, and CASTERINI Vivien, *Biotechnologies in perspective*, UNESCO, 1991.
- SATYAMARTY K. (ed.), *South Asian regional cooperation*, Institute of Asian studies Hyderabad, 1982.
- SATYA Das P., « Economics of scale, imperfect competition and the pattern of trade », *Economic journal*, vol. 92, 1982, p. 684-93.
- SAUNDERS R.J., WEDFORD R.J. et al., *Telecommunication and economic development*. John Hopkins University Press, 1983.

- SAUNDERS Christopher (ed.), *East-West-South economic interaction between three worlds*, N.Y. St Martin's Press, 1981.
- SCHWEARE R., « Software industry development in the third world : policy guidelines, institutional options, and constraints », *World development*, vol. 15, n° 10/11, oct. 1987, p. 1249-69.
- SCOTT-KEMMIS D. and BELL R.M., *Industry, learning and experience curves : a review of empirical evidence*, Brighton University of Sussex, 1986.
- SCWITTER Philipp C., « Central American integration, Spill-over, spill around or encapsulation », *Journal of common market studies*, vol. IX, n° 1, september 1970.
- SEBBAR H., « Valorisation des ressources humaines dans le tourisme à travers le cas du Maroc » in A. Sid Ahmed et C. Reynaud, 1991, p. 315-31.
- SCHMITTER Philippe C., « Three neo functional hypothese about international integration », *International organization*, vol. XXIII, n1, winter 1969.
- SCHMITZ Huber, « Growth constraints on small manufacturing countries : e critical review », *World development*, vol. 10, n° 6, 1982.
- SEGAL Aaron, *The politics of economic integration*, Rio piedras University of Porto-Rico Press, 1968.
- SERCOVICH F., *Domestic learning international technology flows and the world market : New perspectives for the developing countries*, World employment Programme working paper WEP 2-22 - WP 189, Genève, 1988.
- SHAKRAVERTHI R., « G.S.T.P. : a modest beginning for South's collective self reliance », *IFDA dossier*, n° 67, sept-oct. 1988.
- SHANKAR Shiv, « Regional cooperation in South Asia » in Arif A., 1991, p. 43-48.
- SAPIR A., « Europe 1992 and its possible for non-member countries » in Scott (ed.) *Free trade areas and U.S. trade policy*, 1989, p. 313-16.
- SHAPIRO H. and TAYLOR L., « The State and industrial strategy », *World development*, vol. 18, n6, june 1990, p. 61-79.
- SID AHMED A., « L'industrialisation à partir des ressources naturelles : le cas des hydrocarbures au Maghreb » in A. Sid Ahmed et C. Reynaud (éds), *L'avenir de l'espace méditerranéen*, Paris, Publisud, 1991.
- *, *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles*, Tomes I et II, Paris, Publisud, 1989.
- *, « Maghreb, quelle intégration à la lumière des expériences dans le Tiers-Monde, *Revue Tiers Monde*, T. XXXII, n° 129, janvier-mars 1992.
- *, « Du Dutch disease à l'OPEP disease » : quelques considérations théoriques autour de l'industrialisation des pays exportateurs de pétrole », *Revue Tiers Monde*, T. XXVIII, n° 112, octobre-décembre 1987, p. 887-909.
- *, *Le monde arabe à l'horizon 2000 : rapport de synthèse des études* : UNESCO, Paris, 1988.
- *, *Nord-Sud, les enjeux : théorie et pratique du nouvel ordre économique international*, Paris, Publisud, 1981.
- *, « Maghreb : une intégration par le développement : il ne s'agit pas d'harmoniser à tout prix mais de promouvoir des spécialisations industrielles », *Le Monde*, mardi 17 juillet 1990.
- *, *Les perspectives socio-économiques des pays de l'UMA et leur impact au plan sécuritaire*, Centre d'Etudes de défense, Bruxelles, 1991.
- SIMOES J.T.C., *SADCC : energy and development to the year 2000*, The Beijer institute, Stockholm, 1984.
- SINGER Hans W., *South-South trade revisited, in a deterring external environment*, in R.C.C.D.C., 1986.
- * and GRAY P., « Trade policy and growth of developing countries : some new data », *World development*, vol.

- 16, n° 3, p. 395-403, 1988.
- SINGH Tarloq, « A perspective on development and co-operation in south Asia » in *India and its neighbourhood* ed. U.S. Bejpei, Lancer center national, New Delhi, 1986.
- SMITHSON S.C. and LAND F.F., « Informations systems education for development », *Information technology for development*, vol. 1, n°2, june 1986, p. 54-74.
- SOLAR Donald, « The case against Latin American integration » in R. Hilton, 1969.
- SPENCI M., « The learning curve and competition », *Bell Journal of economics*, 12, p. 49-70, 1981.
- STAATZ J., DIONE J. and NANGO DEMBELE N., « Cereals market liberalization in Mali », *World development*, vol. 17, n° 5, 1989, p. 703-718.
- STARR P., « The limits of privatization » in S.H. Hantz (ed.), 1987, p. 124-137.
- STAVINS R., *Alternative renewable resource strategies : a simulation of optimal use*, Cambridge, Mass FEPC, 1989.
- STEIGEMAN Klaus, « Policy rivalry among industrial states : what can we learn from models of strategic trade policy ? », *International organization, Winter 1989*, vol. 43, n° 1, p. 73-101.
- STEIN Arthur, « The hegemonic's dilemma Great Britain, the United States and the international economic order », *International organization*, 38, Spring 1984, p. 355-86.
- *, « The hegemonic's dilemma : great Britain, the united states and the international economic order » in *International organization*, 38, spring 1984, p. 355-86.
- STELL F. W., « Recent policy reform and industrial adjustment in Zambia and Ghana », *Journal of modern African studies*, vol. 26, march 1988.
- STEWART F. and JAMES Feffrey (eds.), *The economics of new technology in developing countries*, Westview 1982.
- * and GHAMI E., « How significant are externalities for development », *World development*, vol. 19, n° 6, june 1991, p. 569-595.
- *, *Macropolicies for appropriate technology*, Boulder Co, Westview Press, 1997.
- STIGLITZ J.A., « Some theoretical aspects of agricultural policies », in *World bank research observer*, vol. 2, n° 1, jan 1987, p. 43-60.
- *, « Learning to learn, localised learning and technological progress » in P. Dasgupta et P. Stoneman, 1987.
- *, « Markets, market failure and development », *American economic review, Papers and proceedings*, vol. 79, 1989, p. 197-203.
- STROUT Alan M., *Structural determinants of South-south trade expansion, their implication for the triangular industrial trade and cooperation among OPEC, NICs and IDCs*, UNIDO, 1985, Doc. UNIDO/IS 589.
- SVEFLICIC Marjan, « Multinational production joint ventures of developing countries, their economic development and specific features » in *Multinationals of the South : new actory in the international economy*, Edited by Kushi Khan, p. 48-67.
- *, CHRISTI Sumitra, « Third world multinationals and trade expansion among the countries of the south in Kushi Kha », 1986.
- TAHMASSEBI M., « The oil market and its impact on the economic development of the oil exporting countries », *The Journal of energy and development*, vol. XIII, n° 2, Spring 1988.
- TALEB Ali A., *Alternative approaches to cooperation and integration in the Gulf*, The IBK Papers, novembre 1982, Koweit.
- *, *Regional industrial cooperation : for the consideration*, The IBK. Papers n° 15 nov. 1984

- TAYLOR Lance, « Economic openness : problems to the century's end » in T. Banuri, 1991, p. 100 à 149.
 *, *Varieties of stabilization experience : towards sensible macro-economics in the third world*, Charendon Press, Oxford, 1991.
- TEITEL S., « Towards an understanding of technical change in semi-industrialized countries » in Jorge M. Katz, p. 94-115, 1987.
- TEUBAL M., « The role of technological learning in the export of manufactured goods : the case of selected capital goods in Brazil », *World development*, vol. 12, n° 8, 1984, p. 849-865.
 « Innovation performance » in *Learning and government policy*, Madison W.I. Uni of Wisconsin Press, 1987.
- THIRTLE G. and RUTTAN V., *The role of demand and supply in the generation and diffusion of technological change*, University of Minnesota - Economic development center, 1986.
- THOUMI F.E., « Bilateral trade flows and economic intergration in Latin America and the Caribbean », *World development*, vol. 17, n° 3, march 1989, p. 421-431
 *, « Intra-regional trade of the least developed members of Latin American integration systems », *Journal of interamerican studies and world affairs*, vol. 27, n° 4, Winter, 1985-86, p. 75-93.
- TIRONI Ernesto, « Customs Union theory in the presence of foreign firms », *Oxford economic papers*, vol. 34, march 1982, n° 1, p. 150-172.
- TISDELL C., « Sustainable development differing perspectives of ecologists and economists and relevance to L.D.C.S. », *World development*, vol. 16, n° 3, 1988, p. 373-84.
 * and MEITRA P. (eds.), *Technological change, development and the environment socio-economic perspectives*, Croom Helm 1990.
- TOLBA M.-K., *Sustainable development in a developing economy : adress to the international institute. Lagos* may, 1984, Nairobi, UNEP, 1984.
- TOMASSINI L., « The disintegration of the integration process : towards new forms of regional cooperation » in Gauhar, 1985.
- TOURNEMINE Regis Larue, « Science-technologie et stratégie industrielles dans les PenD : rôle des F.I.N. et des autres acteurs », *Revue Tiers Monde*, T. XXIX, n° 113, janv.-mars 1988.
- TOVIAS Alfred, *The European community single market : the challenge of 1992 for Subsaharian africa*, The world bank. Discussion paper n° 100, 1990.
- TSUR Y., STERNBERG and HUCHMAN E., « Dynamic modelling of innovation process with risk aversion and learning », *Oxford Economic Papers*, vol. 42 april 1990, n° 2, p. 336-56.
- UNCTAD, *The capitalk goods sector in developing courtries : technology issues and policy options*, New York, 1985.
 *, *The local processing in developing countries of primary commodities*, UNCTAD/ST/CD/2, Geneve, 1986.
 *, *Export-processing zones developing countries - implications for trade and industrialisation policies*, report n° ID/B/C2/211, Geneve, 1983.
 *, *Current problems of economic integration, the distribution of benefits and costs in integration among developing countries*. Doc. TD/B/934, 1973.
 *, *Renforcement du maillon le plus faible : examen de certains aspects des courants commerciaux et financiers Sud-Sud*, Doc. UNTAD/ST/ECDC/28, septembre 1985.
 *, *Evolution du problème des garanties dans les prêts pour les projets d'intégration des pays en développement* Etude préparée par T. Adam. Doc. UNTAD/ST ECDC/23, mars 1984.

- U.N. Economic Commission for Africa, *Proposals for strengthening economic integration in West Africa*, Adis Abeba, 1984.
- U.N.D.P., « Technical co-operation for energy development in developing countries », *OPEC Review*, vol. VIII, n° 2, summer 1984, p. 171-183.
- UNESCO, *Castafrica II : Final reports*, Documents Sc/MD/88, Paris, 1988.
- *, *An introduction to policy analysis in science and technology*, Paris, 1979.
- UNISOB, *Etude comparative des cadres institutionnels du commerce intra-marché arabe*, mimeo juin 1971.
- UNIDO, *Revised integrated industrial promotion programme for the subregional programme for the second IDDA. Background*, Doc n° 1.
- *, *African industry in figures 1990*, Vienne 1991.
- *, *Revised integrated industrial promotion programme for the North African Subregion, Prospects for the subregional programme for the second IDDA*, Background document, PPD174, septembre 1990.
- *, *Revised integrated industrial promotion programme for the Eastern and Southern African subregion proposals for the subregional programme for the second IDDA, project profiles*, Doc. DDD. 183, 1991.
- *, *Towards an integrated industrial development programme for the P.T.A.*, April 1990.
- *, *Industrial cooperation in the framework of the treaty establishing the African economic community*.
- *, *Comparative analysis UNDP fifth cycle inter-country programme for Africa (1992-1996). Vis-à-vis the integrated industrial sector programmes for Central, West and Eastern/Southern Africa*, 1991.
- *, *Industry and development Global report 1991-92*.
- *, *South-South and North-South cooperation on engagy for industrialization of the South*. Doc. UNIDO/IS/369. Vienne, 1983.
- *, *Le cadre général de l'union du Maghreb*, Doc. ID/WG.511/1 (spec). Février 1991.
- *, *Towards an integrated industrial development programme for the P.T.A.*, April 1990.
- UNDP, *Fifth intercountry programme for Africa (1992-1996)*, 1991.
- UNITED NATIONS, *Energy issues and options for developing countries*, New York, Taylor-Francis 1989.
- *, *Trade in services : sectoral issues*, New York, 1989.
- U.E.O., *La sécurité européenne devant les menaces extérieures à l'Europe, l'organisation de la paix et de la sécurité dans la région méditerranéenne et le Moyen-Orient*, Rapport présenté au nom de la Commission politique par M. Martinez, Doc. 1271, 13 mai 1991.
- VAITSOS C., « Crises in regional economic cooperation among developing countries a survey », *World development*, vol. 6, n° 6. June 1978.
- VAN ESPEN P., « Les expériences d'intégration économique en Afrique », *Cultures et développement*, 1969-70, p. 21-52.
- VELLAS François, *Les échanges Sud-Sud*, Economica, Paris, 1987.
- VELKEMER Elisabeth, « New Soviet thinking about the third world », *World development*, vol. 4, n° 4, Fall 1987
- VERBIC Marco et al., *La coopération sud-sud dans le domaine de l'industrie des machines agricoles : perspectives d'avenir*, rapport pour l'UNIDO. Doc. ID/W.G. 4629, 1986, Vienne.
- VERGAS-HIDALGO R., « The crisis of the Andean pact-lessons for integration among developing countries », *Journal of common market studies* n° 3, march 1979.
- VERNON-WORTZEL Heidi and WORTZEL Laurence, « Privatization not the only answer », *World development*, vol. 17, n° 5, p. 653-4, 1989.

- VITTA P.B., « Technology in Sud-Saharan Africa : why the dream remains unfulfilled », *World development*, vol. 18, n° 11, nov. 1990, p. 1471-1481.
- VOS Rob, « Saving, investment and foreign capital flows : have capital markets become more integrated » ?, *The Journal of development studies*, vol. 24, n° 3, April 1988, p. 310-334.
- ID. and FITZGERALD E-V-K., *Financing economic development : a structural approach to monetary policy*, Gower-Avebury, 1988.
- WAGNER Norbert, « Regional integration between developing countries, the exemple of South and South east Asia », *Interconomics*, nov-dec. 1983.
- WAHENABE T., « Theory and chemical industrialization and economic development in the republic of Korea », *The developing economics*, vol. XVI, n° 4. dec. 1978.
- WALLE N. Van de, « Privatization in developing countries : a review of the issues », *World development*, vol. 17, n° 5, may 1989, p. 601-617.
- WALTER Franklin V., « Regional integration in Africa » in J-S. Uppal et Louis R. Sol Siever (eds.), *Africa problems of economic development* N.Y. 1972, p. 340-53.
- WAQIF Arif A. (ed.), *Regional co-operation in industry and energy prospects for south Asia*, Sage, 1991.
- *, *South Asian cooperation in industry, energy and technology*, Sage Publications, New Delhi, 1987.
- WEISS John, « Japan's post-war protection policy : some implications for less developed countries », *The Journal of development studies*, vol. 22, n° 2, january 1986, p. 385-407.
- WEISSMAN S.R., « Structural adjustment in Africa : insight from the experience of Ghana and Senegal », *World development*, vol. 18, n° 12, dec. 1990, p. 1621-35.
- WELL D., « Industrial processing of natural resources », *World development*, vol. 8, n° 4, April 1980, p. 303-317.
- WELSH C.E., *Dream of unity, Panaficanism and political unification in west Africa*, Cornell University Press, 1966.
- WERD M.J.H. et al., *Renewable energy technologies in Africa : an assessment of field experience and future directions*, Washington D.C. US Agency for international development, 1984.
- WEST Ronald G. and KREITH F. (eds.), *Economic analysis of solar thermal energy systems*. The M.I.T. Press, 1988.
- WESTPHAL Larry E., « Industrial policy in an export, propelled economy : lessons from South Korea's experience », *Journal of economic perspectives*, vol. 4, n° 3, summer 1990, p. 41-59.
- *, « Fostering technological mastery by means of selective infant-industry protection » in Syrquin M. et S. Teitel (ed.), *Trade, stability, technology and equity in Latin america*, New York, Academic Press, 1982, p. 255-79.
- WHITE L.J., « Industrial organizations and international trade : some theoretical considerations », *American economic review*, vol. 64, 1974, p. 1013-20.
- WHITE Edwardo, « The international projection of firms from Latin-American countries » in K. Kumar et M.G. Mcleod, *Multinationals from developing countries*, Lexington books, 1981.
- WILSON E., « Privatization in Africa : domestic origins, current-status and futures scenarios », *Issues : a journal of opinion*, vol. 16, n° 2, 1988, p. 24-29.
- WIONCZEK M., « Latin american integration and united states economic policy » in R. W. Gregg (ed.), *International organization in the western hemisphere*, Syracuse University Press, 1968.
- *, « Hacia el establecimiento de un tratado común para la inversion extranjera en el mercado comun andino », *El Trimestre economico*, vol. XXXVIII(2), Abril 1971, num 10, p. 659-702.

- WONG John, *ASEAN economies in perspectives*, The Mac Millan Press, 1979.
- *, « La coopération économique régionale dans l'Asie du Sud-Est : l'expérience de l'« ASEAN » in *Coopération Sud-Sud, sous la direction d'Abdelkader Sid Ahmed, Revue Tiers Monde*, T. XXIV n° 96, octobre-décembre 1983, p. 939-49.
- World bank and UNDO, *Africa's adjustment and growth in the 1980s*, Washington DC., 1989.
- YANSANE Aguibou, « The State of economic integration in north west Africa South of the Sahara ; the emergence of the ECOWAS », *African study review*, vol. 20, sept. 1977, p. 63 à 87.
- YEATS Alexander, « Tariff valuation, transport costs and the establishment of trade preferences among developing countries », *World development*, vol. 8, n° 2, feb. 1980., p. 129-37.
- YODER R., Philip et BORTZHOLDER L. « Privatization and development : the empirical evidence », *The Journal developing areas*, vol. 25, n° 3, April 1991, p. 425-35.
- YOON HYUNG Kim and SMITH Kim R. (eds.), *Electricity in economic development : the experience of mortheast Asia*, Greenwood Press, 1989.
- ZAIDI I., « Monetary coordination among the Gulf cooperation concil countries », *World development*, vol. 18, n° 5, may 1990, p. 759-768.
- ZIETZ J and VALDES A., *The cost of protectionism to developing countries*, World bank staff working paper n° 769, Washington D.C., World bank, 1986.
- ZILBERFARB B. and ADAMS F.G., « The energy - GDP relationship in developing countries : empirical evidence and stability », *Energy economics*, octob. 1981, P. 244-48.

Table des Matières

I - L'intégration et la coopération en Afrique	3
A - Les organisations régionales africaines	4
Afrique de l'Est et Afrique Australe	4
La Communauté économique de l'Afrique de l'Est (CEAE)	4
L'Afrique de l'Ouest	6
l'U.D.A.O. et l'U.D.E.A.O.	6
La Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO)	6
La Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)	6
L'Union Mano River	7
L'Union monétaire ouest-africaine (U.M.O.A.)	7
B) L'Afrique Centrale	7
- La Communauté économique des pays des Grands Lacs (CEPGL)	8
L'Afrique du Nord	8
B - Les expériences africaines de coopération économique	10
a) Les consortiums de coopération sur fond politique	10
Le Conseil de l'entente	10
2) L'O.C.A.M., organisation commune africaine et Mauricienne	10
Les organisations de mise en valeur	10
L'OMVS (organisation pour la mise en valeur du Fleuve Sénégal)	10
L'O.M.V.G. (organisme de mise en valeur du fleuve Gambie)	11
L'Autorité du Bassin Niger (ABN) et la commission du Bassin du lac Tchad	11
La haute autorité de Liptako-Gourma	11
La coopération dans le domaine agricole	11
La coopération financière	11
La CEA (Commission économique pour l'Afrique) et l'intégration des économies africaines	12
 II. - LES ORGANISATIONS REGIONALES HORS AFRIQUE	 13
A - Les organisations régionales en Amérique Latine	13
B - Bilan de l'intégration latino-américaine	14
Les difficultés liées aux structures institutionnelles	14
La répartition équitable des bénéfices de l'intégration	15
L'intensité de la substitution d'importation régionale et la protection	15
Les contraintes des « oligo-productions » (83)	17
Des échanges intra-régionaux limités préalablement à l'intégration	18
Pressions externes et sociétés transnationales	18

- Des Unions douanières aux entreprises communes : le SELA en action	20
C - Les organisations régionales en Asie	20
PASEAN	20
La SAARC	22
D - L'intégration arabe	24
E - La communauté Economique Européenne	26
Les perspectives de la CEE et l'impact sur les PenD	26
III. - Appréciation économique des expériences d'intégration en Afrique	
et dans le reste du monde	29
A - L'intégration par le marché	29
B - L'intégration par la production	30
Les limites de l'intégration par le marché	31
- La perte de souveraineté	31
Coût de consommation	32
La répartition des gains et pertes de l'intégration	32
Les oligo-productions et l'intégration africaine	34
Les domaines prioritaires d'une stratégie efficace d'intégration	35
Langues, religion, cultures, voisinage, géographie et intégration	36
Intégration africaine ou Euro-africaine	37
Notes	40
Deuxième partie	45
II. Politiques et Recommandations	45
Les éléments nouveaux depuis l'adoption du Plan de Lagos	45
Vers un développement industriel écologiquement durable	46
Les principaux axes de coopération : les politiques	48
Pertinence des groupements sous-régionaux existants : politiques d'intégration globales	
et régionales	49
Le rôle des actions sectorielles régionales	51
L'énergie	52
L'industrie manufacturière : nouvelles considérations	54
La liaison agriculture-industrie	56
La réhabilitation des entreprises publiques et le rôle de l'Etat	57
Les services, l'information, l'emploi et le secteur informel	59
Les services et l'emploi	61
Les industries de valorisation des ressources naturelles	63
et le problème du « Dutch disease »	63
Les mécanismes de coopération et de développement industriel	64
Technologie, innovation et infrastructure institutionnelle	64
Le rôle de la PME	71

Le financement de l'investissement	72
Stratégie industrielle, régionalisation de l'ajustement structurel de prix, harmonisation des politiques fiscales de prix et économiques	74
La coopération Sud-Sud, les multinationales et intégration	76
Notes	79
Conclusion	83
Recommandations	99
Bibliographie	109